



Grendene®

Divulgação do Resultado 4T06



Símbolo na BOVESPA:
GRND3

www.grendene.com.br/www/ri

Quantidade de ações:
Ordinárias: 100 milhões

Cotação (14/03/07):
R\$ 26,19 por ação

Valor de mercado:
R\$ 2.619 milhões
US\$ 1.245 milhões

Teleconferência nacional:
16/03/07 às 10:30 horas
Telefone para conexão:
- Brasil:
+11-4688-6301

Teleconferência internacional:
16/03/07 às 10:30 horas
(Tradução simultânea)
Telefones para conexão:
- USA e outros países:
+1-786-924-8430

Contatos:

Alexandre Grendene Bartelle
Diretor Financeiro e de RI
dri@grendene.com.br
Dóris Wilhelm
Gerente de RI
doris@grendene.com.br

Telefone: 5554 2109 9000
Fax: 5554 2109 9991

Receita bruta cresce 21% no 4T06 e o lucro ajustado 31% superior em 2006 (R\$ 256 mm).

Sobral, 15 de março de 2007 – A **GRENDENE** (BOVESPA: Novo Mercado - GRND3), divulga o resultado do 4T06 e em 2006. As informações são apresentadas de forma consolidada, com base em demonstrações financeiras trimestrais ajustadas (ver anexos).

Destaques do resultado do 4T06 Vs. 4T05.

- ↑ **Receita bruta:** crescimento de 21,4%, 10,2% em **volume** e 10% no **preço médio**:
 - ↑ **Receita doméstica:** (87,8% da receita bruta) crescimento de 22,9% face o aumento de 11,6% no volume, e 10,1% nos preços médios pela manutenção de um mix de produtos de maior valor agregado e recuperação de mercado;
 - ↑ **Exportações:** (12,2% da receita) subiram 16,5% em dólar (11,3% em Reais): explicadas pelo aumento de 5,3% no volume e de 10,7% no preço médio em dólar (5,7% em Reais);
- ↑ **Lucro bruto:** cresce 28,5%, com margem bruta de 46,7% para 49,7% da receita líquida;
- ↑ **EBITDA ajustado:** 20,3% superior, R\$ 126,5 milhões com margem de 33,1% (R\$ 105,2 mm e 33,3%);
- ↑ **Lucro líquido ajustado:** 22,1% acima, R\$ 96,2 milhões e margem de 25,2% (R\$ 78,8 mm e 24,9%);
- ↑ **Caixa líquido em 31/dez/06 (R\$ 379,3 mm):** aumentou 14% sobre 31/dez/05 (R\$ 332,7 mm) e diminuiu 10,5% sobre 30/set/06 (R\$ 424 mm) face pagamento de dividendos em novembro/06.

Destaques do resultado em 2006 Vs. 2005.

- ↑ **Receita bruta:** crescimento de 2,9%, 1,3% em **volume** e 1,5% no **preço médio**:
 - ↑ **Receita doméstica:** (86,5% da receita bruta) crescimento de 2,9% face o aumento de 5,2% no preço médio e queda de 2,1% no volume;
 - ↑ **Exportações:** (13,5% da receita) cresceu 15% em dólar (2,8% em Reais): explicadas pelo aumento de 13,9% no volume e de 1,1% no preço médio em dólar (queda de 9,8% em Reais);
- ↑ **Lucro bruto:** aumenta 11,1%, com margem bruta de 41,5% para 44,7% da receita líquida;
- ↑ **EBITDA ajustado:** 19% superior, R\$ 317,3 milhões com margem de 28,8% (R\$ 266,7 mm e 25%);
- ↑ **Lucro líquido ajustado:** 31,3% acima, R\$ 256,1 milhões e margem de 23,2% (R\$ 195,1 mm e 18,3%);

Principais Indicadores Econômico-Financeiros

(R\$ milhões)	4T05	4T06	Var.%	2005	2006	Var.%
Receita Bruta	398,4	483,5	21,4%	1.352,9	1.392,4	2,9%
Doméstico	345,2	424,3	22,9%	1.169,6	1.204,0	2,9%
Exportações	53,2	59,2	11,3%	183,3	188,4	2,8%
Receita Líquida	316,3	382,0	20,8%	1.068,0	1.102,9	3,3%
Lucro Bruto	147,8	190,0	28,5%	443,6	493,0	11,1%
EBITDA Ajustado	105,2	126,5	20,3%	266,7	317,3	19,0%
Resultado Financeiro Líquido	2,3	(4,4)	n.s.	(0,2)	22,5	n.s.
Lucro Líquido Ajustado	78,8	96,2	22,1%	195,1	256,1	31,3%
LPA (R\$ por ação)	0,79	0,96	22,1%	1,95	2,56	31,3%
Volume Vendas (milhões de pares)	38,1	42,0	10,2%	130,3	131,9	1,3%
Preço Médio (R\$)	10,45	11,50	10,0%	10,39	10,55	1,5%
Margens ajustadas - %	4T05	4T06	Var.(bps)	2005	2006	Var.(bps)
Bruta	46,7%	49,7%	300	41,5%	44,7%	320
EBITDA	33,3%	33,1%	(20)	25,0%	28,8%	380
Líquida	24,9%	25,2%	30	18,3%	23,2%	490

Manutenção das estimativas (guidance) para o 1S07 (veja página 4):

- (i) Faturamento bruto no 1S07 superior ao 1S06 e acima do verificado em 2006 sobre 2005;
- (ii) Volume de vendas no 1S07 levemente superior ao 1S06;
- (iii) Preço médio no 1S07 superior ao 1S06 pelo mix de produtos de maior valor agregado;
- (iv) Investimentos de R\$ 10 milhões em 2007, incluindo a nova fábrica na Bahia; e
- (v) Gastos com publicidade, participação mantida entre 8 a 9% da receita líquida em 2007.



Análise e Discussão Gerencial

Lucro líquido ajustado cresce 22% no 4T06 e 31% em 2006

EBITDA cresce em torno de 20% em ambos os períodos

Estimativas para 2006 foram plenamente atingidas. A receita bruta ficou dentro da estimativa de “**crescimento levemente superior**” em relação a 2005, com crescimento de 2,9%, enquanto que a estimativa para o volume de vendas que havia sido de “**em linha com 2005**”, foi superada com a elevação de 1,3% no realizado. A receita bruta atingiu R\$ 1.392,4 milhões em 2006 (R\$ 1.352,9 milhões em 2005) e o volume de vendas 131,9 milhões de pares (130,3 milhões em 2005), com preço médio de R\$ 10,55 por par (R\$ 10,39 por par em 2005), 1,5% superior.

Retomada do crescimento do faturamento e do volume (top line) de dois dígitos no 4T06 ... baseado na estimativa dada pela Empresa para 2006, as projeções do mercado apresentavam *um bom crescimento* para o último trimestre do ano, tendo as *expectativas sido atingidas*. A receita bruta atingiu R\$ 483,5 milhões, 21,4% acima do 4T05, enquanto que o volume foi de 42 milhões, crescendo 10,2%, levando a um aumento do preço médio de 10%, ficando em R\$ 11,50 por par.

... com o mercado doméstico revertendo a tendência de queda no 4T06 com importante crescimento de 22,9%. A receita bruta no mercado doméstico foi de R\$ 424,3 milhões no 4T06, 22,9% acima do 4T05, tendo sido vendidos 33,2 milhões de pares, com crescimento de 11,6% e um aumento de 10,1% no preço médio (R\$ 12,78 por par). Os principais fatores que explicaram o bom desempenho da Empresa foram fundamentados na estratégia de: (i) *disciplina de redução de custos e despesas gerou maior competitividade*; (ii) *redução do número de lançamentos*; (iii) *utilização de mídia mais concentrada, novas ações de marketing e maior segmentação para cada nicho de atuação das marcas e licenças*; (iv) *maior foco em pesquisa e confirmação de modelos pela área de P&D*; (v) *produtos com um mix de maior valor agregado*; (vi) *trinômio design – qualidade – conforto, que originaram o sucesso da coleção primavera-verão junto aos consumidores*; e (vii) *postergação estratégica do lançamento de alguns produtos contribuiu para que as vendas ficassem mais concentradas no 4T06*.

... exportações crescem em dólar pelo 5º trimestre consecutivo no 4T06. A receita bruta de exportação em dólar foi de US\$ 27,5 milhões (R\$ 59,2 milhões) no 4T06, 16,5% superior ao 4T05 (11,3% em Reais, mesmo com uma desvalorização média do dólar de 4,4%), tendo sido vendidos 8,8 milhões de pares, com crescimento de 5,3% e um aumento de 10,7% no preço médio em dólar (US\$ 3,11 por par). Este resultado foi decorrente dos seguintes fatores: (i) *estratégia bem sucedida da Melissa iniciada em janeiro de 2005, de passar a ter distribuição também seletiva no mercado internacional em um trabalho de valorização e consolidação da marca*; (ii) *expansão bem sucedida em novos mercados com Pacto Andino, Oriente Médio, Oceania e África*; (iii) *crescimento nos mercados tradicionais pelo maior consumo*; e (iv) *disciplina de redução de custos e despesas deixou a Empresa mais competitiva, mesmo com o nível atual de câmbio*.

Ganho de 290pb de market share nas exportações Brasileiras de calçados em 2006 (17,5% ante 14,6% em 2005), de acordo com o Decex. **Aumento do market share para 19,1% no mercado doméstico Brasileiro de calçados**, contra 18,6% em 2005, cujo consumo aparente (produção – exportações + importações) caiu 4,8% segundo dados do IBGE para o ano de 2006.

Ganho de 300pb na margem bruta no 4T06 e de 320pb em 2006. A margem bruta atingiu 49,7% no 4T06 contra 46,7% no 4T05, enquanto que em 2006 foi para 44,7% contra 41,5% em 2005 (ver maiores detalhes e as razões para recuperação na margem bruta no comentário do CPV na pág. 6). O lucro bruto cresceu 28,5% no 4T06 devido ao crescimento proporcionalmente maior da receita líquida de 20,8% sobre o aumento de 14% no CPV.

Gastos com publicidade e propaganda aumentam para 10,1% da receita líquida no 4T06, contra 7,6% no 4T05, conforme já havia sido informado na divulgação do 3T06. A postergação estratégica do lançamento da Ipanema GB com maior impacto no 4T06 - a campanha do Projeto Y Ikatu Xingu só começou a ser veiculada na televisão a contar de 07/Out/06; e os lançamentos para o alto verão, determinaram esse aumento. Além desta campanha, no 4T06 as principais novidades que entraram no mercado com o apoio concentrado de comerciais na televisão, foram: (i) *nova coleção da Ivete Sangalo*; (ii) *os tênis com rollers das marcas Hot Wheels para meninos e Barbie para meninas*; e (iii) *campanha promocional da Grendha, estrelada pela Cléo Pires*. Para 2007 os gastos com publicidade serão mantidos dentro da participação média entre 8% a 9% da receita líquida, mantendo a maior concentração dos gastos de publicidade no último trimestre do ano.

Margem estável do EBITDA no 4T06 e recuperação de 380pb em 2006. A margem foi de 33,1% no 4T06 contra 33,3% no 4T05. O montante atingido no 4T06 foi de R\$ 126,5 milhões (R\$ 105,2 milhões no 4T05), com crescimento de 20,3%.



Em 2006 o Ebitda totalizou R\$ 317,3 milhões (R\$ 266,7 milhões em 2005), com margem de 28,8% (25% em 2005), crescendo 19%. O aumento de 380pb foi explicado principalmente pelo ganho de 320pb na margem bruta.

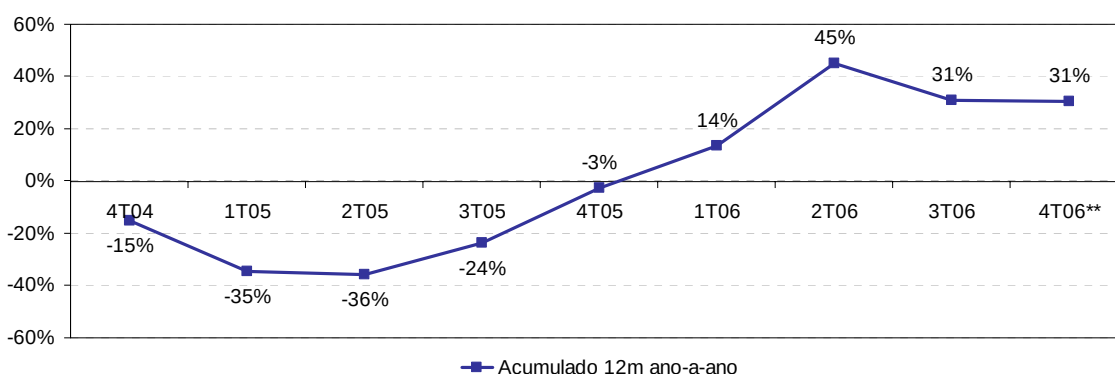
Resultado financeiro líquido no 4T06 foi uma despesa que contribuiu para uma redução de R\$ 4,4 milhões no resultado (havia sido uma receita de R\$ 2,3 milhões no 4T05), face aumento do endividamento bancário e pelo aumento do desconto a clientes.

Em 2006, houve uma contribuição positiva com uma receita financeira líquida de R\$ 22,5 milhões adicionados ao resultado do ano, principalmente pelo aumento das aplicações financeiras.

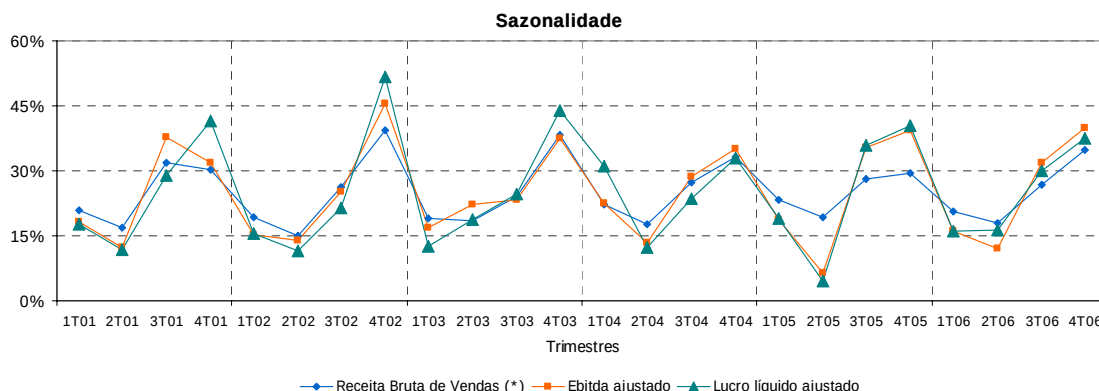
Aumento de 30pb no lucro líquido ajustado do 4T06, que cresce 22,1%, com margem líquida de 24,9% para 25,2%, atingindo R\$ 96,2 milhões (R\$ 78,8 milhões no 4T05), explicado principalmente pelo bom desempenho no faturamento, pelo acréscimo de 28,5% no lucro bruto e pela manutenção do crescimento do EBITDA da ordem de 20,3%.

Acréscimo de 490pb no lucro líquido ajustado em 2006, que cresce 31,3%, com margem de 18,3% para 23,2%, atingindo R\$ 256,1 milhões (R\$ 195,1 milhões em 2005), explicado pela recuperação do top line (crescimento no faturamento e no volume), mantendo a tendência de crescente lucratividade, pelo crescimento verificado na margem bruta, Ebitda e líquida.

O gráfico abaixo analisa o lucro líquido ajustado a partir do 4T04 em uma base acumulado de 12M (média móvel) para melhor ilustrar a tendência de recuperação do resultado desde o IPO da Grendene em 29/Out/04. A taxa de crescimento (CAGR) do lucro líquido ajustado a partir da reversão positiva de crescimento, foi da ordem de 29,8% ao ano.



As duas coleções por ano – outono-inverno e primavera-verão – além da manutenção de produtos em linha, marcam bem a sazonalidade histórica da Grendene, que fica clara nos movimentos dos trimestres de cada ano e sua contribuição para o resultado anual, como pode ser visto no gráfico a seguir. Novos movimentos estratégicos estão sendo analisados, buscando minimizar a sazonalidade, por meio de produtos mais fechados para a coleção outono-inverno, produtos direcionados para a volta às aulas, ações de marketing e busca de oportunidades para utilizar melhor nossa capacidade instalada.





Perspectivas e Estimativas (guidance):

Crescimento de vendas no 1S07

Tendo em vista o resultado obtido em 2006 - crescimento de 2,9% no faturamento bruto e de 1,3% no volume de vendas sobre 2005; o realizado até esta data, estamos confirmando as estimativas dadas para o 1S07 por ocasião da divulgação do resultado do 3º trimestre de 2006, conforme segue:

Estimativa para o 1S07:

“Faturamento bruto superior ao 1S06 e acima do verificado na comparação de 2006 sobre 2005”

“Volume de vendas levemente superior ao 1S06”

Acrescentamos nas estimativas, que o crescimento será decorrente de um:

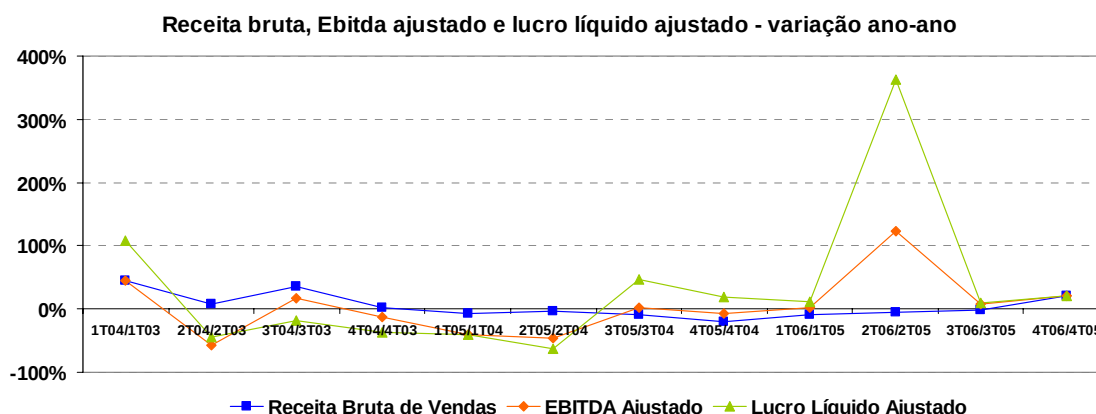
“Preço médio superior ao 1S06, face política de um mix de produtos de maior valor agregado.

Razões para manter o crescimento no 1S07. Podemos destacar alguns aspectos positivos para o desempenho futuro da Empresa, sendo os principais:

Mercado interno. Embora o **mercado doméstico continue apresentando sinais de retração**, o desempenho até a data permite manter a estimativa anterior face: (i) continuidade das vendas da coleção no alto verão; (ii) aceitação da Coleção Outono-Inverno 2007 pelos lojistas e consumidores; (iii) novos lançamentos a partir de janeiro (volta às aulas) e outros produtos ao longo do 1S07; (iv) novos licenciamentos no segmento infantil a contar do 1S07; (v) campanhas promocionais para o 1S07; (vi) reestruturação e melhorias na divisão comercial; e (vii) acompanhamento do plano de metas e de ação do projeto **“Melhorando o Gerenciamento Comercial”**, mostrando evolução positiva.

Mercado externo. Boas perspectivas nas exportações com a contribuição: (i) estratégia de globalização de marcas tendo sido eleitas: Melissa e Ipanema GB; (ii) consolidação da marca Melissa como acessório de moda com distribuição seletiva; (iii) lançamento internacional da marca Ipanema GB associada à campanha- projeto de engajamento sócio-ambiental - Y Ikatu Xingu com a top model Gisele Bündchen, com publicidade específica (iniciado no 4T06); e (iv) continuidade do bom desempenho dos mercados tradicionais e em desenvolvimento, em especial América do Sul, com importante crescimento.

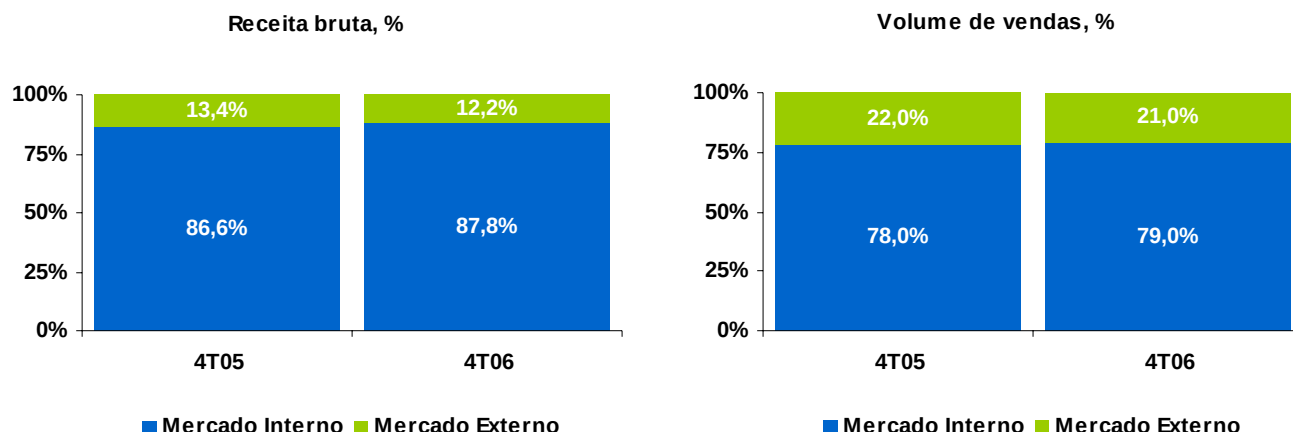
O gráfico ilustra os crescimentos trimestrais desde o 1T04 até o 4T06, sobre os mesmos trimestres do ano anterior, das três variáveis abaixo:



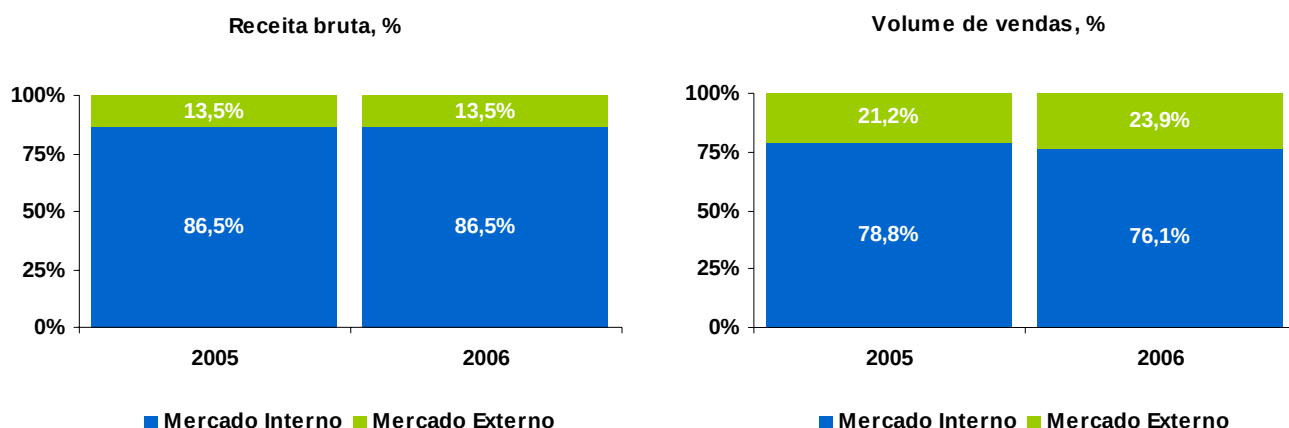


Receita bruta: cresce 21% face mercado doméstico (23%) e exportações (11%)

A composição da **receita bruta** apresentou crescimento de 21,4%, R\$ 483,5 milhões e do volume de vendas de 42 milhões de pares (10,2% superior). A participação no mercado interno e externo no 4T06 em comparação ao 4T05 é mostrada no gráfico a seguir:



Em 2006, a **receita bruta** foi de R\$ 1.392,4 milhões, um crescimento de 2,9% em relação a 2005, cuja receita foi de R\$ 1.352,9 milhões. O crescimento foi explicado pelo aumento de 1,5% no preço médio (R\$ 10,55 ante R\$ 10,39 em 2005) e de 1,3% no volume de vendas (131,9 milhões de pares contra 130,3 milhões de pares em 2005). A participação no mercado interno e externo por faturamento e por volume em 2005 e 2006, é mostrada nos gráficos a seguir.



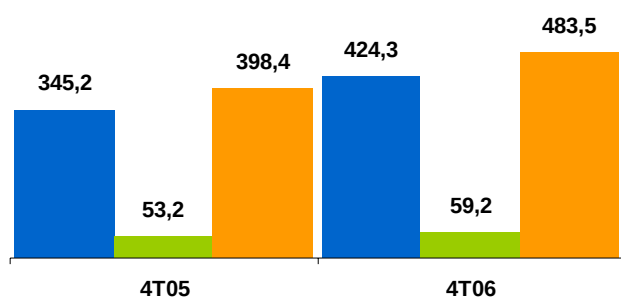
O **faturamento no mercado doméstico** em 2006 totalizou R\$ 1.204 milhões, ficando 2,9% acima de 2005 (R\$ 1.169,6 milhões), explicado pela elevação de 5,2% no preço médio (R\$ 11,99 por par), pela política de um mix de produtos de maior valor agregado e pela queda de 2,1% no volume de vendas (100,4 milhões de pares).

Já o faturamento **no mercado externo** em 2006, totalizou US\$ 86,6 milhões em dólares (R\$ 188,4 milhões, 2,8% superior), face o aumento de 13,9% no volume de vendas (31,5 milhões de pares) e de 1,1% no preço médio em dólares da ordem de US\$ 2,75 por par (R\$ 5,98 por par com queda de 9,8% em Reais), apesar da desvalorização média do dólar de 10,6% no período.

A composição da receita bruta, do volume de vendas e do preço médio por mercado nos trimestres e nos exercícios de 2005 e 2006 foi a seguinte:

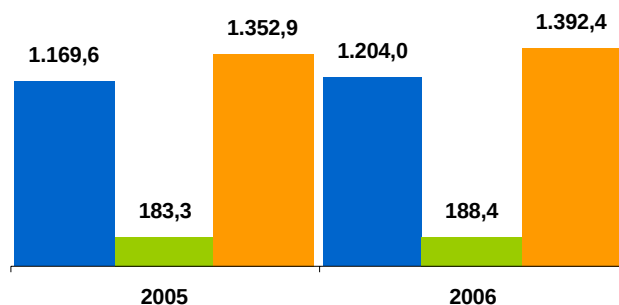


Receita bruta (R\$ milhões)



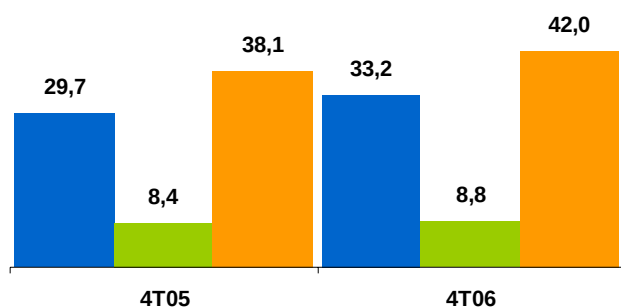
■ Mercado Interno ■ Mercado Externo ■ Total

Receita bruta (R\$ milhões)



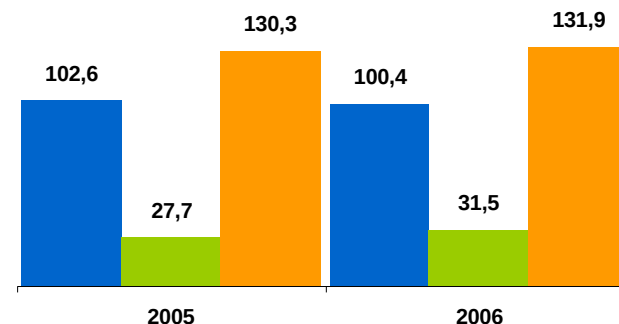
■ Mercado Interno ■ Mercado Externo ■ Total

Volume de vendas (milhões de pares)



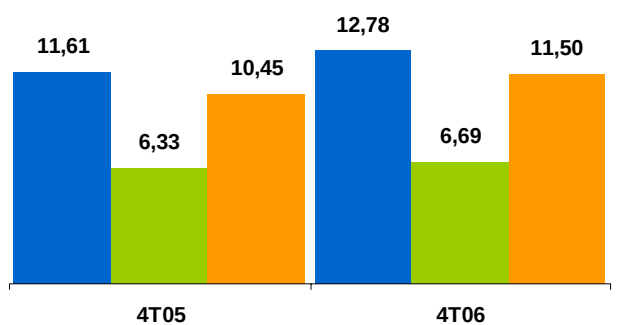
■ Mercado Interno ■ Mercado Externo ■ Total

Volume de vendas (milhões de pares)



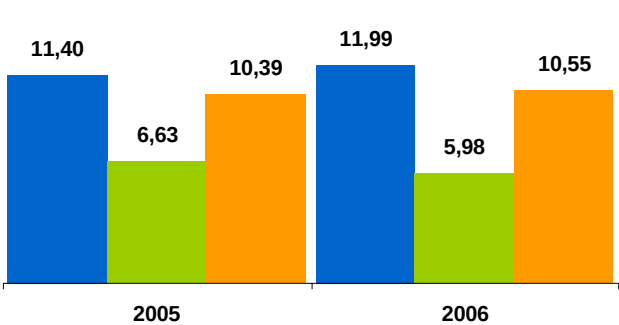
■ Mercado Interno ■ Mercado Externo ■ Total

Preço médio (R\$)



■ Mercado Interno ■ Mercado Externo ■ Total

Preço médio (R\$)



■ Mercado Interno ■ Mercado Externo ■ Total

Custo dos produtos e serviços vendidos:

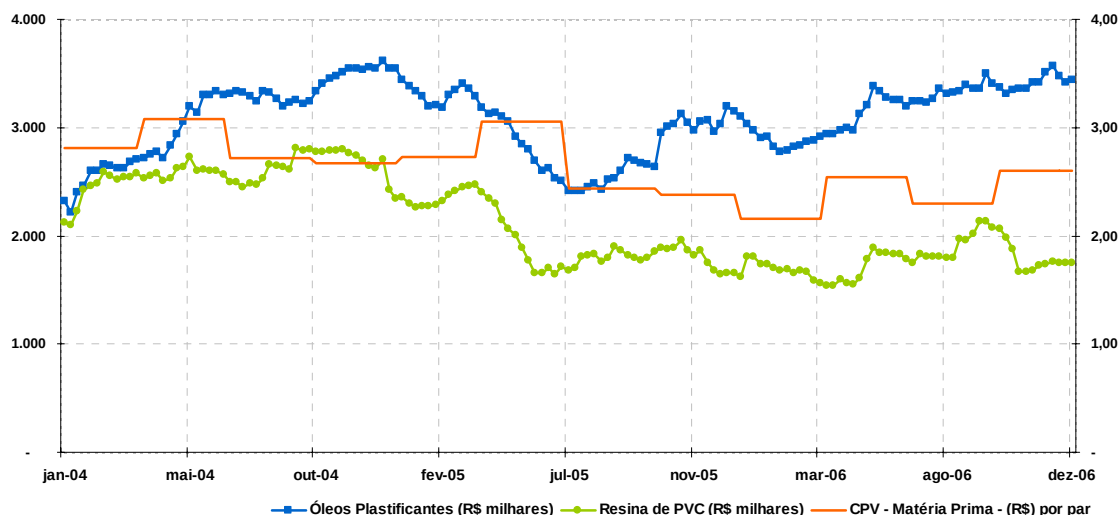
Aumento do custo médio por par face elevação no custo das matérias-primas. O custo total por par apresentou aumento de 3,4%, atingindo R\$ 4,57 no 4T06, explicado principalmente pelo aumento de 9,2% no custo da matéria-prima por par, uma vez que o mix de produtos fabricados foi de maior valor agregado, associado a um leve aumento no custo das matérias-primas, em especial da resina de PVC e dos óleos plastificantes.

Em termos percentuais sobre a receita líquida, o custo dos produtos e serviços vendidos diminuiu para 50,3% no 4T06, comparado a 53,3% no 4T05.

O gráfico a seguir mostra o movimento de preços no mercado (ICIS-LOR) em dólar, convertidos para Reais, das



matérias-primas e a mudança de patamar do custo médio por par da Grendene, que sofreu elevação de 3,4% no período.



Fonte: preços de petroquímicos da Icis-Lor (spot Ásia) convertidos em Reais e dados trimestrais da companhia, publicados anteriormente.

Em 2006, o CPV por par caiu 3,3%, atingindo R\$ 4,63 por par, contra R\$ 4,79 em 2005. Basicamente pela queda no custo da matéria-prima por par de 8% no ano, explicada por ganhos de produtividade e por menor utilização de matérias-prima por par, que aliadas à rígida disciplina de redução de custos permitiu a queda em termos absolutos e por par.

Em termos de percentual da receita líquida, o custo dos produtos e serviços vendidos diminuiu para 55,3% em 2006, ante 58,5% em 2005.

A tabela a seguir apresenta os componentes de custo dos produtos e serviços vendidos para os períodos indicados, bem como a variação percentual de cada componente:

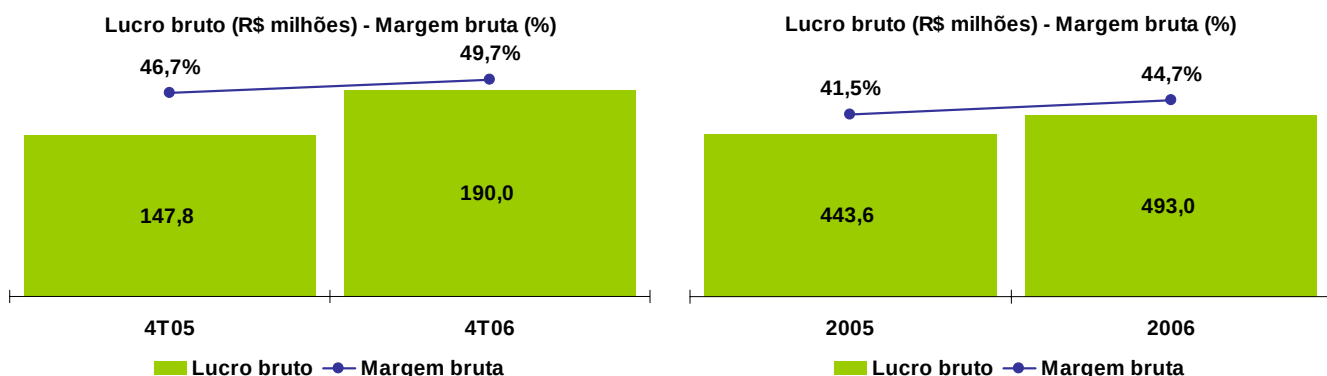
CPV (R\$ milhões)	4T05	Part. %	4T06	part. %	% var.	2005	Part. %	2006	part. %	% var.
Matéria-prima, insumos, materiais intermediários, fretes e embalagens	90,5	53,7%	109,4	57,0%	20,8%	339,7	54,4%	316,4	51,9%	(6,9%)
Mão-de-obra	61,1	36,3%	67,5	35,1%	10,4%	226,6	36,3%	232,4	38,1%	2,6%
Depreciação	6,0	3,6%	5,0	2,6%	(16,6%)	22,4	3,6%	21,9	3,6%	(2,0%)
Outros Custos (1)	10,8	6,4%	10,2	5,3%	(6,2%)	35,8	5,7%	39,2	6,4%	9,3%
Custo dos produtos e serviços vendidos	168,5	100,0%	192,0	100,0%	14,0%	624,5	100,0%	609,9	100,0%	(2,3%)
Volume de pares vendidos (em milhões)	38,1		42,0		10,2%	130,3		131,9		1,3%

CPV por par (em R\$)	4T05	Part. %	4T06	part. %	% var.	2005	Part. %	2006	part. %	% var.
Matéria-prima, insumos, materiais intermediários, fretes e embalagens	2,38	53,7%	2,60	57,0%	9,2%	2,61	54,4%	2,40	51,9%	(8,0%)
Mão-de-obra	1,60	36,3%	1,61	35,1%	0,6%	1,74	36,3%	1,76	38,1%	1,1%
Depreciação	0,16	3,6%	0,12	2,6%	(25,0%)	0,17	3,6%	0,17	3,6%	0,0%
Outros Custos (1)	0,28	6,4%	0,24	5,3%	(14,3%)	0,28	5,7%	0,30	6,4%	7,1%
Custo dos produtos e serviços vendidos	4,42	100,0%	4,57	100,0%	3,4%	4,79	100,0%	4,63	100,0%	(3,3%)

(1) Outros custos incluem energia elétrica, água, gás, consultorias, serviços de informática, manutenção, dentre outros.

Lucro bruto: aumento de 300 pontos base melhorando ainda mais a rentabilidade

O lucro bruto apresentou aumento de 28,5%, atingindo R\$ 190 milhões no 4T06, comparado aos R\$ 147,8 milhões no 4T05. A margem bruta atingiu 49,7% da receita líquida ante 46,7% no 4T05. A melhora na margem bruta foi explicada pelo aumento de 20,8% (R\$ 65,7 milhões) na receita líquida, proporcionalmente maior do que o aumento de 14% (R\$ 23,5 milhões) verificado no CPV.

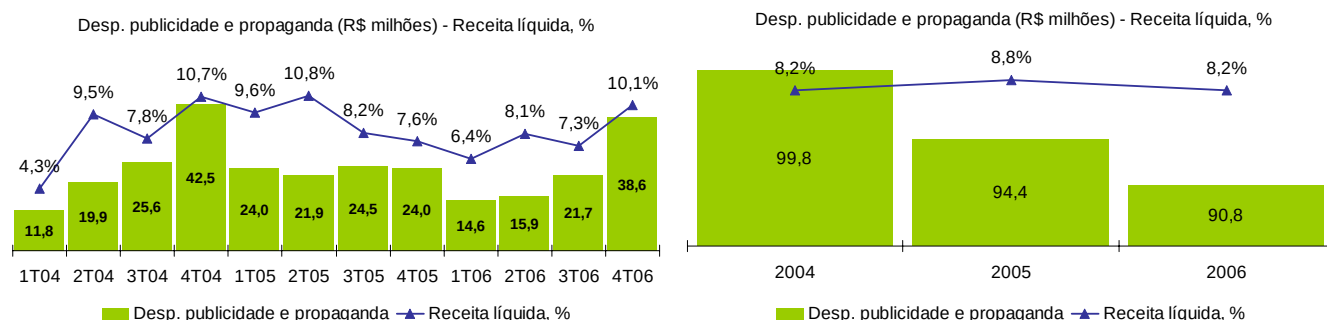


Em 2006, o lucro bruto também apresentou um aumento de 11,1%, representando 320pb de ganho de margem, totalizando R\$ 493 milhões comparados aos R\$ 443,6 milhões em 2005. A margem bruta passou para 44,7% da receita líquida em 2006 ante 41,5% em 2005. A melhora na margem bruta foi explicada pelo aumento de 3,3% (R\$ 34,8 milhões) na receita líquida e pela queda de 2,3% (R\$ 14,6 milhões) no CPV.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (DVG&A)

Despesas com vendas: maior concentração no 4T06 como previamente anunciado

No 4T06, a participação das despesas com vendas na receita líquida (R\$ 102,8 milhões) foi de 26,9% contra 22,7% no 4T05 (R\$ 71,7 milhões), crescimento de 420pb. O acréscimo de 43,4% foi devido a uma maior concentração dos investimentos em mídia no 4T06, que foi mais semelhante à distribuição verificada em 2004, do que em 2005, prejudicando a base de comparação com o 4T05. A diferença a maior de R\$ 31,1 milhões em despesas com vendas, foi decorrente de: (i) R\$ 14,6 milhões a mais de despesas com propaganda, que atingiram R\$ 38,6 milhões, equivalentes a 10,1% da receita líquida no 4T06, contra R\$ 24 milhões, ou 7,6% no 4T05; (ii) R\$ 13,4 milhões a mais em gastos diretos com vendas e fretes, proporcionais ao aumento no faturamento, sendo que desse total, R\$ 9,2 milhões são despesas eventuais, oriundas de rescisões de contrato com representantes comerciais ocorridas em dezembro/06; e (iii) R\$ 3 milhões de outros gastos.



Em 2006, as despesas com vendas sofreram um acréscimo de 5,4%, passando para 25,2% (R\$ 277,9 milhões), crescimento de 50pb, ante 24,7% da receita líquida em 2005 (R\$ 263,7 milhões). O aumento de R\$ 14,2 milhões é explicado em grande parte por: (i) R\$ 12 milhões a mais em despesas eventuais, oriundas de rescisões de contratos com representantes comerciais, tendo sido R\$ 2,8 milhões em junho/06 e R\$ 9,2 milhões em dezembro/06; (ii) R\$ 2,2 milhões a mais de gastos diversos; e (iii) aumento proporcional de fretes e comissões sobre vendas. Se não tivessem ocorridos as rescisões, as despesas com vendas em 2006, teriam ficado estáveis, com participação na receita líquida de 24,1%, inferior aos 24,7% verificado em 2005.

As despesas com propaganda apresentaram redução, atingindo R\$ 90,8 milhões, equivalentes a 8,2% da receita líquida em 2006, ante R\$ 94,4 milhões, ou 8,8% em 2005, voltando aos níveis de participação na receita líquida de 2004, devido ao uso de mídia mais concentrada e focada em alguns produtos e pelo emprego de mídias alternativas, como parte de uma nova estratégia de marketing.



Despesas gerais e administrativas (DG&A):

A participação das DG&A na receita líquida foi reduzida para 3,3% no 4T06, contra 3,9% no 4T05, totalizando R\$ 12,7 milhões (R\$ 12,3 milhões no 4T05).

Em 2006, as DG&A foram de R\$ 45,3 milhões, com queda de 7,6%, (4,1% da receita líquida), contra R\$ 49,1 milhões (4,6% em 2005). A redução de 50pb em 2006 foi resultado da política de racionalização e redução de despesas.

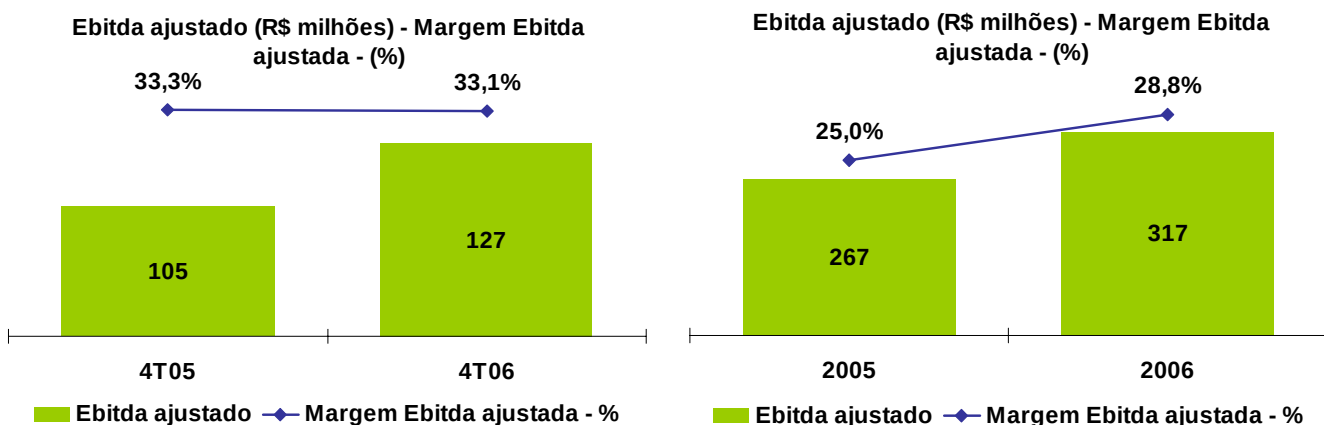
EBITDA Ajustado: cresce em torno de 20% no 4T06 e em 2006:

O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 126,5 milhões no 4T06, representando um acréscimo de 20,3% comparado ao EBITDA Ajustado de R\$ 105,2 milhões no 4T05. A margem EBITDA Ajustada no 4T06 e no 4T05 ficou estável, em 33% da receita líquida.

EBITDA Ajustado								
R\$ milhares	4T05	% (*)	4T06	% (*)	2005	% (*)	2006	% (*)
Lucro Bruto	147.831	46,7%	189.986	49,7%	443.590	41,5%	492.992	44,7%
(-) Despesas com vendas	(71.674)	(22,7%)	(102.794)	(26,9%)	(263.706)	(24,7%)	(277.919)	(25,2%)
(-) Despesas gerais e administrativas	(12.313)	(3,9%)	(12.658)	(3,3%)	(49.069)	(4,6%)	(45.347)	(4,1%)
(-) Remuneração dos administradores	(216)	(0,1%)	(216)	(0,1%)	(835)	(0,1%)	(864)	(0,1%)
(+) Ajustes de incentivos fiscais	34.440	10,9%	45.625	11,9%	109.664	10,3%	121.137	11,0%
(+) Depreciações e amortizações	7.123	2,3%	6.597	1,7%	27.089	2,5%	27.307	2,5%
EBITDA Ajustado	105.191	33,3%	126.540	33,1%	266.733	25,0%	317.306	28,8%

(*) % da Receita Líquida do período

Em 2006 o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 317,3 milhões, representando um aumento de 19% comparado ao EBITDA Ajustado de R\$ 266,7 milhões em 2005. A margem EBITDA Ajustada subiu para 28,8% da receita líquida em 2006, contra 25% em 2005, com um ganho de 380pb.



O resultado do EBITDA de 2006 contempla uma despesa eventual, decorrente de rescisões contratuais com vários representantes comerciais, conforme comentado anteriormente. Caso não tivesse ocorrido esta despesa, nosso EBITDA em 2006, teria sido de R\$ 329,3 milhões e a margem (participação na receita líquida) de cerca de 30% (crescimento de 500pb).

Resultado Financeiro Líquido:

O resultado financeiro apresentou uma *despesa financeira líquida*, que atingiu R\$ 4,4 milhões no 4T06, ante uma *receita financeira líquida* de R\$ 2,3 milhões no 4T05, pelo crescimento de 20,5% nas despesas financeiras, explicado principalmente pelo acréscimo do endividamento bancário e pelo aumento do desconto concedido a clientes, em função do crescimento do faturamento no 4T06 comparado ao 4T05.

Em 2006 houve uma *receita financeira líquida* de R\$ 22,5 milhões, ante uma *despesa financeira líquida* de R\$ 0,15 milhão em 2005. Explicado principalmente pelo aumento das receitas de aplicações financeiras, receita líquida positiva de variação cambial e outras receitas financeiras ocorridas em 2006.



A composição das despesas e receitas financeiras no 4T06 e em 2006 foi a seguinte:

(R\$ milhares)	4T05	4T06	%	2005	2006	%
Despesas Financeiras						
Descontos concedidos a clientes	(13.810)	(17.883)	29,5%	(47.522)	(50.390)	6,0%
Despesas de financiamentos	(4.493)	(7.210)	60,5%	(14.232)	(21.162)	48,7%
Despesas com variação cambial	(5.919)	(4.853)	(18,0%)	(40.421)	(41.877)	3,6%
Outras despesas financeiras	(3.112)	(2.999)	(3,6%)	(10.077)	(9.543)	(5,3%)
Total Despesas Financeiras	(27.334)	(32.945)	20,5%	(112.252)	(122.972)	9,5%
Receitas Financeiras						
Receitas de aplicações	18.462	20.584	11,5%	66.936	84.207	25,8%
Juros recebidos de clientes	470	486	3,4%	2.557	2.113	(17,4%)
Receitas com variação cambial	9.747	6.670	(31,6%)	39.810	51.231	28,7%
Outras receitas financeiras	1.002	843	(15,9%)	2.793	7.938	184,2%
Total Receitas Financeiras	29.681	28.583	(3,7%)	112.096	145.489	29,8%
Resultado financeiro líquido	2.347	(4.362)	n.s.	(156)	22.517	n.s.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais

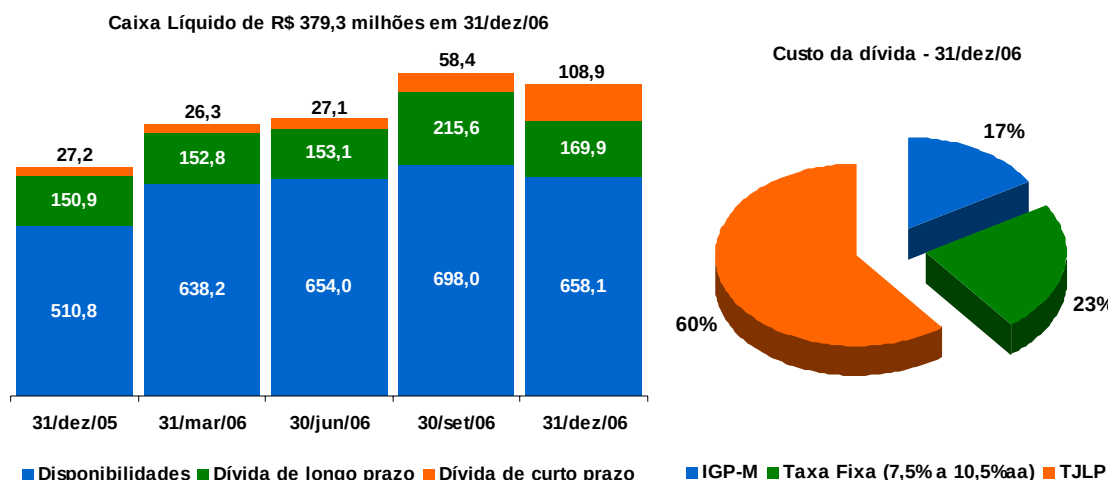
No 4T06 a conta de outras receitas/despesas operacionais apresentou um saldo positivo de R\$ 6,4 milhões. O saldo positivo foi explicado principalmente pela receita não recorrente oriunda de ganho judicial relativo ao INSS (Incrá e salário-doença), realizado em dezembro de 2006, no montante de R\$ 5,6 milhões.

Em 2006 o item outras receitas operacionais foi de R\$ 14,4 milhões e outras despesas operacionais de R\$ 0,3 milhão. Nas outras receitas operacionais em 2006, tivemos receitas não recorrentes: (i) *recuperação judicial do PIS e da COFINS no valor de R\$ 7,3 milhões, ocorrida em junho de 2006*; e (ii) *recuperação judicial do INSS no montante de R\$ 5,6 milhões, obtida em dezembro de 2006*.

Endividamento

Em 31/dez/06, as disponibilidades e aplicações financeiras consolidadas eram de R\$ 658,1 milhões, enquanto os empréstimos e financiamentos de curto e longo prazo totalizavam R\$ 278,8 milhões. Em 31/dez/06, o caixa líquido atingiu R\$ 379,3 milhões, 10,5% inferior aos R\$ 424 milhões de 30/set/06 e 14% acima do caixa líquido de R\$ 332,7 milhões em 31/dez/05. A redução sobre 30/set/06 foi ocasionada principalmente pelo pagamento de dividendos no montante de R\$ 41 milhões ocorrida em 29 de novembro de 2006.

A distribuição da dívida e do custo pode ser vista nos gráficos a seguir:





A tabela a seguir indica a dívida total, o caixa, disponibilidades e aplicações financeiras, e a dívida (caixa) líquida, nos períodos nela indicados:

Item (R\$ milhões)	31/dez/05	31/mar/06	30/jun/06	30/set/06	31/dez/06
Dívida Total	178,1	179,1	180,2	274,0	278,8
Caixa, disponibilidades e aplicações financeiras	510,8	638,2	654,0	698,0	658,1
Dívida líquida (caixa líquido)	(332,7)	(459,1)	(473,8)	(424,0)	(379,3)

Investimentos

Foram investidos em ativo imobilizado R\$ 3,9 milhões no 4T06, ante R\$ 4,1 milhões no 4T05. Em 2006 os investimentos foram de R\$ 12,2 milhões, contra R\$ 40,6 milhões em 2005, quando houve a expansão em Sobral, concluída em junho de 2005, com a construção da fábrica 7 e a aquisição de máquinas e equipamentos novos.

(R\$ milhões)	4T05	4T06	2005	2006
Prédios industriais e instalações	1,3	0,9	16,6	2,2
Máquinas e equipamentos	2,2	1,5	20,2	6,3
Equipamentos de informática e software	0,1	0,5	2,2	1,3
Outros investimentos ⁽¹⁾	0,5	1,0	1,6	2,4
Investimentos totais	4,1	3,9	40,6	12,2

(1) inclui investimentos em veículos, aeronaves, móveis e utensílios, marcas e patentes

Em 2006 houve pouca necessidade de investimentos, dado que a capacidade utilizada ficou em média de 75%, considerando uma capacidade instalada de 176 milhões de pares anuais, para uma produção e vendas de 132 milhões de pares em 2006. Para 2007 a estimativa de investimentos permanece em torno de R\$ 10 milhões. Nessa previsão está incluída a construção da nova unidade industrial em Teixeira de Freitas (BA).

Fluxo de Caixa Ajustado

O Fluxo de Caixa ajustado, que se encontra na íntegra no Anexo IV relativos à posição de encerramento em 31/dez/06 e 31/Dez/05. Houve redução de 37,5% no fluxo de caixa da Empresa tomando-se as disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais, especialmente pela redução nas contas a receber, passando para R\$ 182,1 milhões em 31/Dez/06 ante R\$ 291,3 milhões em 31/Dez/05 e queda de 17,6% quando comparado aos R\$ 220,9 milhões em 30/Set/05. O aumento nas disponibilidades em 31/Dez/06 foi de R\$ 147,4 milhões contra R\$ 178 milhões em 31/12/05, redução de 17,2%, face aos pagamentos antecipados de dividendos e da menor variação nas contas a receber de clientes.

Conciliação com Práticas Contábeis Internacionais - IFRS

Foi realizada a conciliação do Patrimônio Líquido e do resultado do exercício preparados de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e as normas internacionais de contabilidade IFRS (*International Financial Reporting Standards*), como requerido pela regulamentação do Novo Mercado da Bovespa e constantes da nota explicativa nº 21 das demonstrações financeiras. As principais diferenças verificadas, foram na forma de reconhecer os dividendos propostos; a depreciação; o imposto de renda e contribuição social diferidos; e os incentivos fiscais Provin, Proapi e o lucro da exploração.

Em 2006, o patrimônio líquido consolidado resultante da conciliação entre os dois métodos contábeis, foi superior em IFRS, totalizando R\$ 1.050 milhões (BR GAAP R\$ 979 milhões) e em 2005 em IFRS atingiu R\$ 916 milhões (BR GAAP R\$ 851 milhões).

Destacamos que em 2006 o lucro líquido consolidado em IFRS foi de R\$ 258 milhões (BR GAAP R\$ 256 milhões) e em 2005 em IFRS foi de R\$ 197 milhões (BR GAAP R\$ 195 milhões), semelhantes ao lucro líquido ajustado obtido, uma vez que os incentivos fiscais por este critério contábil, transitam no demonstrativo de resultado.

Apresentamos também o cálculo do EBITDA em 2006 pelo método do IFRS, baseado apenas na conciliação apresentada, considerando a diferença da depreciação.



	Consolidado (em milhares de R\$)			
	Patrimônio Líquido		Demonstração do Resultado	
	2006	2005	2006	2005
BRGAAP	979.029	851.170	134.983	85.401
Depreciação	34.842	32.656	2.186	2.939
Imposto de Renda Diferido	(11.846)	(11.103)	(743)	(999)
Ajuste por diferença prática:				
Incentivo Fiscal	-	-	121.137	109.664
Dividendos	48.261	43.181	-	-
IFRS	1.050.286	915.904	257.563	197.005
	BR GAAP		IFRS	
EBITDA	317.306	266.733	319.492	269.672

Fatos Societários e Eventos Subsequentes

Incentivos Fiscais – Renovação contrato de Crato: Em 20 de novembro de 2006, a empresa obteve junto a ADENE (Agência de Desenvolvimento do Nordeste) através do Laudo Constitutivo nº 238/2006, a concessão da redução de 75% do IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica) por 10 anos, iniciando-se no exercício fiscal de 2007 e terminando no exercício fiscal de 2016 da filial localizada em Crato - CE.

Critério de Depreciação sofre alteração: Considerando que a partir do exercício de 2006 a Grendene iniciou a divulgação da conciliação do patrimônio líquido e do resultado do exercício, preparadas de acordo com as práticas adotadas no Brasil e normas internacionais de contabilidade (IFRS - *International Financial Reporting Standards*). A Empresa revisou em dezembro de 2006 a vida útil de seu ativo imobilizado, tendo alterado apenas o critério de depreciação de suas máquinas e equipamentos para dez anos, uma vez que os demais bens estavam com as taxas de depreciação iguais ao critério do IFRS. Essa mudança começará a produzir efeito nas demonstrações financeiras preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil a partir de 01 de janeiro de 2007. Todavia, para fins de IFRS a mudança de vida útil foi aplicada de forma retrospectiva, tendo a depreciação acumulada sido recalculada considerando a vida útil desde a aquisição de cada bem.

Comunicado ao Mercado de 07/Dez/06: A Grendene, com foco nas melhores práticas de governança corporativa, propôs aos seus acionistas, ad referendum da Assembléia Geral Extraordinária, realizada em 18/Dez/06, a substituição de um membro do conselho, a Sra. Ana Dolores Moura Carneiro de Novaes - face renúncia do cargo que vinha ocupando por motivos de ordem particular, conforme art. 17 do Estatuto Social da Companhia. O novo conselheiro independente, **Sr. Walter Janssen Neto**, foi eleito para um mandato até a AGO de 2008. O Sr. Walter Janssen Neto, é Brasileiro, 50 anos, graduado em Economia e Contabilidade; pós-graduado em Economia Industrial pela Universidade Federal de SC; e com MBA Executive pela Wharton School da Universidade da Pennsylvania. Possui certificação de Conselheiro Profissional pelo NACD (National Association of Corporate Directors) dos USA; especialização em Governança Corporativa pelas Universidades de Stanford Law School, Chicago Business School e Wharton School; e é membro do IBGC – Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. Atuou como Executivo do Grupo WEG de SC por 31 anos, onde teve a oportunidade de exercer diversos cargos executivos nas áreas de Suprimentos, Finanças e Vendas. Foi Diretor Superintendente de Unidade de Negócios, Diretor de RH e Marketing Corporativo e mais recentemente Presidente das operações do grupo WEG nos USA, além de ser membro do Conselho de Administração de várias empresas Brasileiras.

RCA de 15/03/07: Aprovação das demonstrações financeiras do 4º trimestre e do exercício de 2006.

Política de dividendos: De acordo com o Estatuto Social, o dividendo mínimo obrigatório é computado com base em 25% do lucro líquido remanescente do exercício, após constituições das reservas previstas na lei. No entanto, continuamos com nossa política de dividendos, de distribuir até 100% do lucro líquido contábil distribuível. Em 2006 pagamos dois dividendos intermediários, a título de antecipação e o saldo a pagar do exercício será *ad referendum* da próxima AGO.

Quanto ao saldo dos dividendos a pagar relativos ao exercício de 2006, farão jus ao recebimento, os acionistas inscritos nos registros da Companhia *na data da Assembléia* que aprovar as demonstrações financeiras



Grendene®

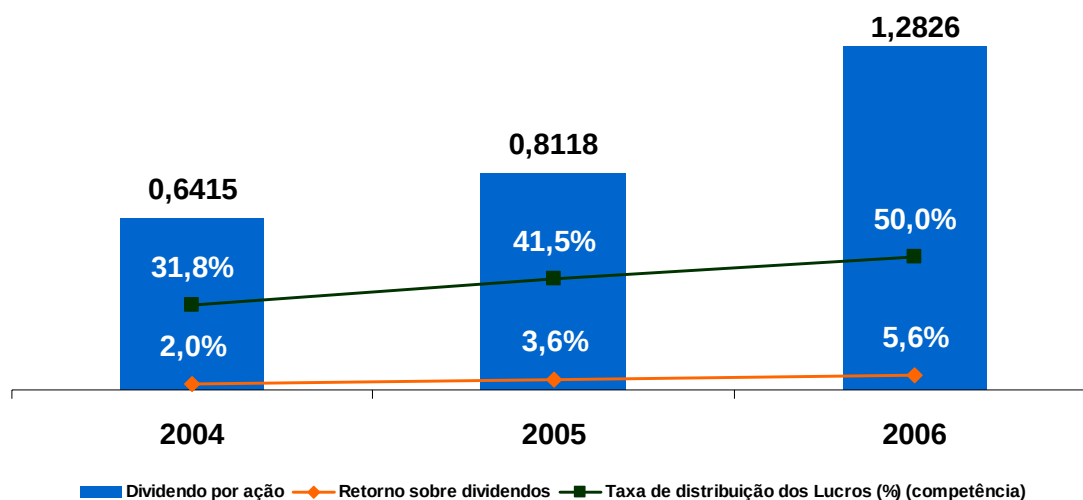
relativas ao exercício social encerrado em 31/12/06, que será realizada em 16 de abril de 2007. As ações da Companhia ficarão ex-dividendos a contar de 17 de abril de 2007, com pagamento previsto a partir de 09 de maio de 2007.

Os dividendos antecipados e já distribuídos, bem como do saldo a distribuir para o exercício findo em 31 de dezembro de 2006 foram os seguintes:

Lucro líquido contábil (controladora) exercício 2006	R\$	134.441.240,19
(-) Reserva legal de 5%	R\$	(6.722.062,01)
(+) Reversão da reserva de lucros a realizar	R\$	1.397.000,00
(-) Constituição da reserva de lucros a realizar	R\$	(855.000,00)
(=) Dividendo líquido a distribuir	R\$	128.261.178,18
Base de cálculo dos dividendos (por ação ordinária)	R\$	1,2826117818
Pay-out sobre o lucro distribuível		100%
Quantidade de ações Ordinárias		100.000.000

Cronograma de pagamento de dividendos do exercício de 2006

	Data de aprovação	Data de pagamento	Valor (R\$)
1ª antecipação	RCA de 09/Ago/06	30/Ago/06	39.000.000,00
2ª antecipação	RCA de 09/Nov/06	29/Nov/06	41.000.000,00
Saldo a pagar de 2006	Ad referendum AGO de 16/Abr/07	09/Mai/07	48.261.178,18
Total do ano de 2006			128.261.178,18



Mercado de Capitais: A informação sobre as cotações GRND3 vs IBOVESPA, IGC, ITAG, número de negócios; e volume físico/financeiro, encontra-se disponíveis em nosso site www.grendene.com.br/www/ri. Destacamos que houve uma boa recuperação no preço das ações ordinárias da Grendene no 4T06, cuja valorização foi de 37,5%, em comparação a 22% do IBOVESPA, 23,6% do IGC e de 21% do ITAG.

Evolução de melhores práticas de governança corporativa:



(i) Criação da Academia Grendene. Apesar de ter sido criada no 2º semestre de 2005, com o objetivo de ser o primeiro projeto corporativo de Desenvolvimento de Pessoas na Grendene, foi em 2006, que às ações da Academia tiveram continuidade na etapa de devolução dos resultados das avaliações e elaboração de um Plano de Desenvolvimento para cada um dos colaboradores. Anteriormente a este projeto, as iniciativas de treinamento eram tratadas localmente, atendendo às demandas de cada Unidade. A Academia surge como um movimento de alinhamento interno das iniciativas de Desenvolvimento, mas assertivo em relação aos desafios advindos do



novo posicionamento da empresa devido a abertura do capital em 2004. Foi estabelecido, que o foco de trabalho da Academia seria a sinergia nas ações de Treinamento de todas as unidades e um trabalho de mapeamento da formação e competências do nível de gestão intermediária, Supervisores, Coordenadores, Assessores, etc. Foram definidas as competências essenciais para este perfil de colaborador, alinhadas com a estratégia da empresa, e realizadas avaliações com 420 pessoas que ocupavam estas colocações. Neste contato com as lideranças, foi elaborada também a Carta de Valores da Grendene, já amplamente divulgada aos *stakeholders*. Durante o ano de 2006, também houve a Consolidação da Carta de Valores, quando foram promovidos uma série de 4 eventos sobre cada um dos valores da empresa. Os eventos foram planejados pela área de Recursos Humanos, além da Diretoria e Gerências. Uma vez estabelecido o formato de comunicação de cada valor, os eventos eram replicados em cada uma das unidades, para um público médio de 500 pessoas. Foram ao total 8 grandes eventos que disseminaram os valores da Grendene em 2006. **Para 2007 a Academia Grendene** pretende atuar no desenvolvimento das lacunas identificadas nas avaliações das lideranças e das demandas vindas de cada área de negócio. Preparar a Grendene para os desafios de um mercado cada vez mais competitivo e para o futuro - essa tem sido a missão da Academia Grendene.

(ii) Introdução de um modelo de gestão de pessoas por competências. Após a introdução dos Valores e da Academia Grendene, passamos para mais um passo no aperfeiçoamento do modelo de gestão da Companhia em 2006. Foi definida a contratação de uma consultoria para a implantação de um modelo de gestão que defina não só uma nova estrutura de cargos e salários para a Empresa, mas as competências de cada cargo, com a introdução de parâmetros e métricas que partem do macro (da Empresa) até o nível individual de cada colaborador, estabelecendo metas e uma metodologia de avaliação, que será mais um passo para a consolidação de um modelo de gestão orientado para resultados, já iniciado a contar de 2005.

(iii) Criação da Grendene Newsletter visando a divulgação dos ativos intangíveis e não-financeiros da Grendene para todas as partes interessadas (*stakeholders*) por meio de artigos e fatos e premiações da Empresa:

1ª edição de 03/Mai/06. Tema: Governança corporativa

2ª edição de 26/Jul/06. Tema: Sustentabilidade pela educação e pela preservação do meio-ambiente

3ª edição de 24/Out/06. Tema: Responsabilidade empresarial / preservação ambiental e responsabilidade social
 Leiam mais no site www.grendene.com.br/www/ri.

(iv) Início da divulgação das demonstrações financeiras (DFs) de acordo com padrões internacionais: a elaboração das DFs relativa ao exercício encerrado em 31/Dez/06, comparado ao exercício de 31/Dez/05, foi baseada no *regulamento de listagem do Novo Mercado da BOVESPA, Seção VI – Informações periódicas e Eventuais que devem ser prestadas, item 6.2, alínea (ii)*, cujo prazo de adaptação era de dois anos, tendo em vista a listagem em 29/Out/04. A Grendene optou pelo método de harmonização contábil internacional *IFRS – International Financial Reporting Standards* – normas internacionais de contabilidade promulgadas pelo “*International Accounting Standards Board*” - com a devida nota explicativa de conciliação do resultado do exercício e do patrimônio líquido com as principais diferenças entre o BR GAAP e o IFRS, os critérios contábeis aplicados e o parecer dos auditores independentes.

(v) Oferta Pública de enquadramento na regra de mínimo free float de 25%: foram emitidas em 29/Out/04, 100 milhões de ações ordinárias, sendo o atual *free float* (ações em circulação no mercado) de 19,9%. Pelo *regulamento de listagem do Novo Mercado da BOVESPA, Seção III – Autorização para negociação no Novo Mercado, 3.1, alínea (v)*, observando o disposto na *Seção VII – Distribuições Públicas, item 7.3 e Seção VIII – Alienação de Controle, item 8.5*, a Grendene tem um prazo de até 3 anos para atingir o percentual mínimo obrigatório de *free float* de 25%, razão pela qual haverá até setembro de 2007 uma distribuição secundária de 5,1% do capital, cuja oferta pública será feita ao mercado pelos controladores.

#

Informações contidas neste comunicado podem conter considerações futuras e refletem a percepção atual e perspectivas da Diretoria sobre a evolução dos negócios, tendo como base a evolução do ambiente macroeconômico, condições da indústria, desempenho da Companhia e resultados financeiros. Quaisquer alterações em tais expectativas e fatores podem implicar que o resultado seja materialmente diferente das expectativas correntes e contemplam diversos riscos e incertezas.



Anexo I – Receita Bruta, Volume de Vendas e Preço Médio por Mercado (Base Trimestral e Anual)

Receita bruta de vendas (R\$ milhões)	1T05	2T05	3T05	4T05	1T06	2T06	3T06	4T06	4T06/4T05 Var. %	2005	2006	2006/2005 Var. %
Mercado interno (R\$)	257,7	226,0	340,7	345,2	229,1	217,3	333,3	424,3	22,9%	1.169,6	1.204,0	2,9%
Mercado externo * (R\$)	56,3	35,2	38,6	53,2	56,4	32,4	40,4	59,2	11,3%	183,3	188,4	2,8%
Mercado externo * (US\$)	21,1	14,2	16,5	23,6	25,7	14,8	18,6	27,5	16,5%	75,3	86,6	15,0%
Total	314,0	261,2	379,3	398,4	285,5	249,7	373,7	483,5	21,4%	1.352,9	1.392,4	2,9%

Volume de vendas (milhares de pares)	1T05	2T05	3T05	4T05	1T06	2T06	3T06	4T06	4T06/4T05 Var. %	2005	2006	2006/2005 Var. %
Mercado interno	22.419	20.229	30.205	29.742	21.846	17.207	28.180	33.188	11,6%	102.595	100.421	(2,1%)
Mercado externo	8.920	4.837	5.499	8.400	11.468	5.142	6.050	8.843	5,3%	27.656	31.503	13,9%
Total	31.339	25.066	35.704	38.142	33.314	22.349	34.230	42.031	10,2%	130.251	131.924	1,3%

Preço médio	1T05	2T05	3T05	4T05	1T06	2T06	3T06	4T06	4T06/4T05 Var. %	2005	2006	2006/2005 Var. %
Mercado interno (R\$)	11,49	11,17	11,28	11,61	10,49	12,63	11,83	12,78	10,1%	11,40	11,99	5,2%
Mercado externo * (R\$)	6,31	7,28	7,02	6,33	4,92	6,30	6,68	6,69	5,7%	6,63	5,98	(9,8%)
Mercado externo * (US\$)	2,37	2,93	3,00	2,81	2,24	2,88	3,08	3,11	10,7%	2,72	2,75	1,1%
Total	10,02	10,42	10,62	10,45	8,57	11,17	10,92	11,50	10,0%	10,39	10,55	1,5%
Dólar final	2,6662	2,3504	2,2222	2,3407	2,1724	2,1643	2,1742	2,1380	(8,7%)	2,3407	2,1380	(8,7%)
Dólar médio trimestral	2,6652	2,4818	2,3428	2,2509	2,1959	2,1852	2,1713	2,1520	(4,4%)	2,4352	2,1761	(10,6%)

(*) Inclui vendas realizadas através de nossas controladas no exterior

Receita bruta de vendas Participação por mercado - %	1T05	2T05	3T05	4T05	1T06	2T06	3T06	4T06	2005	2006
Mercado interno	82,1%	86,5%	89,8%	86,6%	80,2%	87,0%	89,2%	87,8%	86,5%	86,5%
Mercado externo *	17,9%	13,5%	10,2%	13,4%	19,8%	13,0%	10,8%	12,2%	13,5%	13,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Volume de vendas Participação por mercado - %	1T05	2T05	3T05	4T05	1T06	2T06	3T06	4T06	2005	2006
Mercado interno	71,5%	80,7%	84,6%	78,0%	65,6%	77,0%	82,3%	79,0%	78,8%	76,1%
Mercado externo *	28,5%	19,3%	15,4%	22,0%	34,4%	23,0%	17,7%	21,0%	21,2%	23,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Anexo II – Balanço Patrimonial Consolidado de 31/12/2006 e 31/12/2005 (em milhares de reais)

Grendene S.A e Empresas Controladas		
	31/dez/06	31/dez/05
Circulante	1.244.818	970.105
Disponibilidades	22.675	23.039
Aplicações financeiras	635.465	487.721
Contas a receber de clientes	422.304	329.319
Estoques	114.248	100.320
Outras contas	50.126	29.706
Não circulante	172.585	189.335
Realizável a longo prazo	5.488	5.968
Investimentos, Imobilizado e outros	167.097	183.367
Total do Ativo	1.417.403	1.159.440
Circulante	268.328	157.255
Empréstimos e Financiamentos de curto prazo	108.907	27.223
Fornecedores	29.120	16.680
Salários e encargos a pagar	36.773	33.069
Dividendos a pagar	48.261	43.181
Outras contas a pagar	45.267	37.102
Não circulante	169.845	150.850
Empréstimos e Financiamentos de longo prazo	169.845	150.850
Outras contas a pagar	-	-
Participação de acionistas não controladores	201	165
Patrimônio líquido	979.029	851.170
Capital social realizado	843.447	733.783
Reserva e lucros acumulados	135.582	117.387
Total do Passivo	1.417.403	1.159.440



Anexo III – Demonstrativo de Resultado Ajustado 4º trimestre de 2006 e de 2005 e de 31 de dezembro de 2006 e de 2005 (em milhares de reais)

	4T06	%	4T05	%	31/dez/06	%	31/dez/05	%
Receita bruta de vendas e serviços	483.499	126,6%	398.346	125,9%	1.392.379	126,2%	1.352.900	126,7%
Deduções das vendas	(101.466)	(26,6%)	(82.005)	(25,9%)	(289.501)	(26,2%)	(284.854)	(26,7%)
Receita líquida de vendas	382.033	100,0%	316.341	100,0%	1.102.878	100,0%	1.068.046	100,0%
Custo dos produtos e serviços vendidos	(192.047)	(50,3%)	(168.510)	(53,3%)	(609.886)	(55,3%)	(624.456)	(58,5%)
Lucro bruto	189.986	49,7%	147.831	46,7%	492.992	44,7%	443.590	41,5%
Receita (despesas) operacionais	(113.661)	(29,8%)	(83.400)	(26,4%)	(287.527)	(26,1%)	(313.554)	(29,4%)
Com vendas	(102.794)	(26,9%)	(71.674)	(22,7%)	(277.919)	(25,2%)	(263.706)	(24,7%)
Gerais e administrativas	(12.658)	(3,3%)	(12.313)	(3,9%)	(45.347)	(4,1%)	(49.069)	(4,6%)
Despesas financeiras	(32.945)	(8,6%)	(27.334)	(8,6%)	(122.972)	(11,2%)	(112.252)	(10,5%)
Receitas financeiras	28.583	7,5%	29.681	9,4%	145.489	13,2%	112.096	10,5%
Resultado de equivalência patrimonial	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Honorários da administração	(216)	(0,1%)	(216)	(0,1%)	(864)	(0,1%)	(835)	(0,1%)
Outras Receitas Operacionais	5.927	1,6%	306	0,1%	14.403	1,3%	1.418	0,1%
Outras Despesas Operacionais	442	0,1%	(1.850)	(0,6%)	(317)	0,0%	(1.206)	(0,1%)
Resultado operacional	76.325	20,0%	64.431	20,4%	205.465	18,6%	130.036	12,2%
Resultado não operacional, líquido	54	0,0%	11	0,0%	83	0,0%	157	0,0%
Lucro antes dos impostos sobre o lucro e a participação de minoritários	76.379	20,0%	64.442	20,4%	205.548	18,6%	130.193	12,2%
Imposto de renda e Contribuição Social:								
Corrente	(27.340)	(7,2%)	(16.885)	(5,3%)	(73.716)	(6,7%)	(44.074)	(4,1%)
Diferido	1.545	0,4%	(3.166)	(1,0%)	3.189	0,3%	(665)	(0,1%)
Participação de Minoritários	(36)	0,0%	(72)	0,0%	(38)	0,0%	(53)	0,0%
Resultado antes dos efeitos dos incentivos fiscais	50.548	13,2%	44.319	14,0%	134.983	12,2%	85.401	8,0%
Efeito dos incentivos fiscais - Provin/Proapi	31.166	8,2%	22.868	7,2%	88.604	8,0%	83.963	7,9%
Efeito dos incentivos fiscais - IRPJ	14.459	3,8%	11.572	3,7%	32.533	2,9%	25.701	2,4%
Lucro líquido do exercício ajustado	96.173	25,2%	78.759	24,9%	256.120	23,2%	195.065	18,3%
EBITDA AJUSTADO (R\$ milhares)	4T06		4T05		31/dez/06		31/dez/05	
(+) Depreciações e amortizações	6.597		7.123		27.307		27.089	
Ebitda Ajustado	126.540		105.191		317.306		266.733	
Margem do Ebitda Ajustado - %	33,1%		33,3%		28,8%		25,0%	

Anexo IV – Demonstração do Fluxo de Caixa Ajustado de 31/12/2006 e 31/12/2005 (em milhares de reais)

	31/12/06 auditado	31/12/06 Ajustado	31/12/05 Auditado	31/12/05 Ajustado
Atividades operacionais				
Lucro Líquido do exercício	134.983	256.120	85.401	195.065
Participação de acionistas não controladores	36	36	165	165
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais				
Resultado de equivalência patrimonial	-	-	-	-
Depreciações / amortização	27.307	27.307	27.089	27.089
Incentivos fiscais de imposto de renda, Proapi e Provin	121.137	-	109.664	-
Imposto de renda diferido	(3.189)	(3.189)	665	665
Baixa de investimentos	21	21	-	-
Baixa de imobilizado	1.116	1.116	2.231	2.231
Baixa de intangível	4	4	-	-
	281.415	281.415	225.215	225.215
Variações nos ativos e passivos circulantes:				
Contas a receber de clientes	(92.985)	(92.985)	40.445	40.445
Estoques	(13.928)	(13.928)	34.226	34.226
Outras contas a receber	(16.809)	(16.809)	4.491	4.491
Fornecedores	12.440	12.440	(7.379)	(7.379)
Salários e encargos a pagar	3.704	3.704	(1.189)	(1.189)
Obrigações tributárias	(795)	(795)	(1.180)	(1.180)
Outras contas a pagar	9.018	9.018	(3.295)	(3.295)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	182.060	182.060	291.334	291.334
Fluxo de caixa das atividades de investimentos				
Em investimentos	-	-	-	-
Em imobilizado	(9.661)	(9.661)	(38.812)	(38.812)
Em intangível	(1.779)	(1.779)	(1.815)	(1.815)
Em diferido	(738)	(738)	-	-
Disponibilidades líquidas aplicadas às atividades de investimentos	(12.178)	(12.178)	(40.627)	(40.627)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos				
Empréstimos de curto e longo prazo	100.679	100.679	29.430	29.430
Dividendos pagos e propostos	(123.181)	(123.181)	(102.151)	(102.151)
Disponibilidades líquidas aplicadas às atividades de financiamentos	(22.502)	(22.502)	(72.721)	(72.721)
Aumento nas disponibilidades	147.380	147.380	177.986	177.986
Demonstração da variação nas disponibilidades				
No início do exercício	510.760	510.760	332.774	332.774
No final do exercício	658.140	658.140	510.760	510.760
Aumento das disponibilidades	147.380	147.380	177.986	177.986



Grendene®

4Q06 EARNINGS RELEASE



BOVESPA ticker
GRND3

www.grendene.com.br/www/ri

Number of shares:
Common: 100 million

Share price (March 14, 2007):
R\$ 26.19 per share

Market capitalization:
R\$ 2.619 million
US\$ 1.245 million

Brazilian conference call:
March 16, 2007 at 10:30 a.m.
Connection phone:
- Brazil: +55-11-4688-6301

International conference call:
March 16, 2007 at 10:30 a.m.
(Simultaneous translation)
Connection phones:
- USA and other countries:
+1-786-924-8430

Contacts:

Alexandre Grendene Bartelle
CFO and IRD
dri@grendene.com.br
Dóris Wilhelm
IRO
doris@grendene.com.br

Tel: +5554 2109 9000
Fax: +5554 2109 9991

4Q06 gross revenue up 21% year-on-year; 2006 adjusted net profit up 31%, at R\$ 256mn

Sobral, March 15, 2007 – This release gives 4th quarter 2006 (4Q06) and full-year 2006 results of **GRENDENE** (BOVESPA Novo Mercado: **GRND3**). Figures are consolidated, based on adjusted quarterly financial statements in Reais (see Appendices).

Highlights: 4Q06 vs. 4Q05

- ↑ **Gross revenue:** 21.4% higher – on **volume** 10.2% higher and **average price** 10% higher:
 - ↑ **Domestic revenue:** (87.8% of gross revenue) – 22.9% higher, on volume 11.6% higher, and average prices 10.1% higher, due to the product mix of higher added value being maintained, and recovery of the market.
 - ↑ **Exports:** (12.2% of gross revenue) were 16.5% higher in dollar terms (11.3% higher in *Reais*): on 5.3% increase in volume and average price in dollars 10.7% higher (5.7% higher in *Reais*);
- ↑ **Gross profit:** 28.5% higher, gross **margin** up from 46.7% to 49.7% of net sales.
- ↑ **Adjusted EBITDA:** 20.3% higher, at R\$ 126.5mn; **margin** 33.1% (R\$ 105.2mn, 33.3%).
- ↑ **Adjusted net income:** 22.1% higher, at R\$ 96.2mn, **margin** 25.2% (R\$ 78.8mn, 24.9%);
- ↑ **Net cash at December 31, 2006 (R\$ 379.3mn):** 14% up from December 31, 2005 (R\$ 332.7mn), 10.5% down from Sep. 30, 2006 (R\$ 424mn) due to payments of dividends in November, 2006.

Highlights: 2006 vs. 2005

- ↑ **Gross revenue:** 2.9% up on **volume** 1.3% higher and **average price** 1.5% higher:
 - ↑ **Domestic revenue:** (86.5% of gross revenue): up 2.9%, on average price 5.2% higher and volume 2.1% lower.
 - ↑ **Exports:** (13.5% of gross revenue): 15% higher in US dollars (2.8% higher in *Reais*), on volume 13.9% higher and average price in US dollars 1.1% higher (9.8% lower in *Reais*);
- ↑ **Gross profit:** 11.1% higher, with gross margin increasing from 41.5% to 44.7% of net sales.
- ↑ **Adjusted EBITDA:** 19% higher, at R\$ 317.3mn, with margin 28.8% (vs. R\$ 266.7mn, 25%).
- ↑ **Adjusted net income:** 31.3% higher, at R\$ 256.1mn, margin 23.2% (vs. R\$ 195.1mn, 18.3%).

Main Financial and Economic Indicators

(R\$ mn)	4Q05	4Q06	Var.%	2005	2006	Var.%
Gross Revenues	398.4	483.5	21.4%	1,352.9	1,392.4	2.9%
Domestic	345.2	424.3	22.9%	1,169.6	1,204.0	2.9%
Exports	53.2	59.2	11.3%	183.3	188.4	2.8%
Net Sales	316.3	382.0	20.8%	1,068.0	1,102.9	3.3%
Gross Profit	147.8	190.0	28.5%	443.6	493.0	11.1%
Adjusted EBITDA	105.2	126.5	20.3%	266.7	317.3	19.0%
Net Financial Result	2.3	(4.4)	n.s.	(0.2)	22.5	n.s.
Adjusted Net Income	78.8	96.2	22.1%	195.1	256.1	31.3%
EPS (R\$ per share)	0.79	0.96	22.1%	1.95	2.56	31.3%
Sales Volume (million pairs)	38.1	42.0	10.2%	130.3	131.9	1.3%
Average Price (R\$)	10.45	11.50	10.0%	10.39	10.55	1.5%
Adjusted Margins – as a % of net sales	4Q05	4Q06	Var.(bps)	2005	2006	Var.(bps)
Gross	46.7%	49.7%	300	41.5%	44.7%	320
EBITDA	33.3%	33.1%	(20)	25.0%	28.8%	380
Net	24.9%	25.2%	30	18.3%	23.2%	490

Guidance for first half 2007 maintained (see page 4):

- (i) Gross sales in first half 2007 (1H07) higher than in 1H06, with higher growth YoY than from 2005 to 2006;
- (ii) Sales volume in 1H07 slightly higher than in 1H06;
- (iii) Average price in 1H07 higher than 1H06 due to higher added value product mix;
- (iv) Capex R\$ 10 million in 2007, including the new plant in Bahia; and
- (v) Advertising expenditure between 8% and 9% of net sales in 2007.



Management Discussion and Analysis

Adjusted net income up 22% in 4Q06, 31% in whole year

Ebitda approximately 20% higher on both comparisons

2006 guidance fully met: Gross revenue was within our guidance of “slightly higher” than in 2005 – with growth of 2.9% from the previous year. The guidance for sales volume – “in line with 2005”, was slightly exceeded, with 1.3% growth over the previous year. Gross revenue was R\$ 1,392.4 million in 2006 (R\$ 1,352.9 million in 2005), and sales volume was 131.9 million pairs – vs. 130.3 million in 2005 – with average price per pair 1.5% higher at R\$ 10.55 (vs. R\$ 10.39 in 2005).

Gross revenue and volume growth recovering: two-digit top-line growth in 4Q06 ... based on the company's guidance for 2006, the market indicated expectation of some good growth for the last quarter of the year, and expectations were met. Gross revenue was R\$ 483.5 million, 21.4% higher than in 4Q05, while volume was 42 million, up 10.2%, resulting in average price 10% higher, at R\$ 11.50 per pair.

... with domestic market reversed downtrend: significant 22.9% year-on-year growth. Domestic market gross revenue in 4Q06, at R\$ 424.3 million, was 22.9% higher than in 4Q05, on sales of 33.2 million pairs, 11.6% higher, and average price 10.1% higher (at R\$ 12.78 per pair). The main factors in this good performance came from various elements of our strategy: (i) discipline in reduction of costs and expenses generating greater competitiveness; (ii) reduction in the number of launches; (iii) more concentrated use of media, use of new types of marketing action, greater segmentation by niches in which the brands and licenses operate; (iv) greater focus on research and confirmation of models by the R&D teams; (v) products with a higher added value mix; (vi) concentration on the design/quality/comfort “triple focus” winning the consumer success of the spring-summer collection; and (vii) sales being concentrated in 4Q06 due to strategic postponement of launches of some products.

Exports higher in US dollars, year-on-year, for the fifth quarter in a row. Exports in dollars was US\$27.5 million (R\$ 59.2 million) in 4Q06, 16.5% higher than in 4Q05 (11.3% in Reais, even with the dollar depreciating by 4.4%), on sales of 8.8 million pairs (5.3% up), and average price in dollars 10.7% higher, at US\$3.11 per pair. This success reflected: (i) the successful strategy for Melissa, begun in January 2005, of moving to selected distribution in the international market, adding value to and consolidating the brand; (ii) successful expansion in new markets including the Andean countries, the Middle East, Oceania and Africa; (iii) growth in those countries in which consumption had habitually been highest; and (iv) discipline in reduction of costs and expenses making the company more competitive, even at the present level of the exchange rate.

Our share of total Brazilian footwear exports in 2006 increased by 290bp (to 17.5%, from 14.6% in 2005), according to Decex, while **our Brazilian domestic footwear market share** increased to **19.1%** in comparison to 18.6% in 2005, in spite of domestic apparent consumption (production – exports + imports) being 4.8% lower, according to IBGE data for footwear in 2006.

Gross margin up 300bp year-on-year in 4Q06, and up 320pb in 2006. Gross margin was 49.7% in 4Q06, vs. 46.7% in 4Q05. Over the year, 2006 gross margin was 44.7%, vs. 41.5% in 2005 (the comments on COGS on page 6 give more details, and factors in the recovery in gross margin). Gross profit in 4Q06 was 28.5% up year-on-year, reflecting proportionally higher growth in net sales, of 20.8%, in comparison the 14% higher in COGS.

Advertising spend increased to 10.1% of net sales in 4Q06, vs. 7.6% in 4Q05 (as we advised, in publications on the 3Q06 results, that it would). The strategic postponement of the Ipanema GB launch, with greater impact in 4Q06 – the Y Ikatu Xingu Project only began to be aired on television on October 7 – and the high summer launches, were the reasons for this increase. As well as this campaign the main new products we launched with concentrated TV commercial support in 4Q06 were: (i) the new Ivete Sangalo collection; (ii) Hot Wheels brand roller-sneakers for boys, Barbie brand for girls; and (iii) the promotional campaign for Grendha, starring Cléo Pires. We will keep advertising spend in line with the same average percentage between 8% to 9% of net sales in 2007, again placing the highest concentration of spending in the last quarter of the year.

Ebitda margin stable, year-on-year, in 4Q06, and 380bp higher over the year; 4Q06 Ebitda margin was 33.1%, compared with 33.3% in 4Q05. 4Q06 Ebitda at R\$ 126.5 million, was 20.3% higher than in 4Q05 (R\$ 105.2 million).

Ebitda for full year 2006, at R\$ 317.3 million was 19% up from 2005 (R\$ 266.7 million), with Ebitda margin of 28.8% - vs. 25% in 2005. Most of the 380bp increase comes from the 320bp increase in gross margin.

Net financial income (expense) in 4Q06 was negative, at R\$ 4.4 million (vs. net financial income of R\$ 2.3 million in 4Q05), resulting from increased bank indebtedness, and increased discounts for clients.

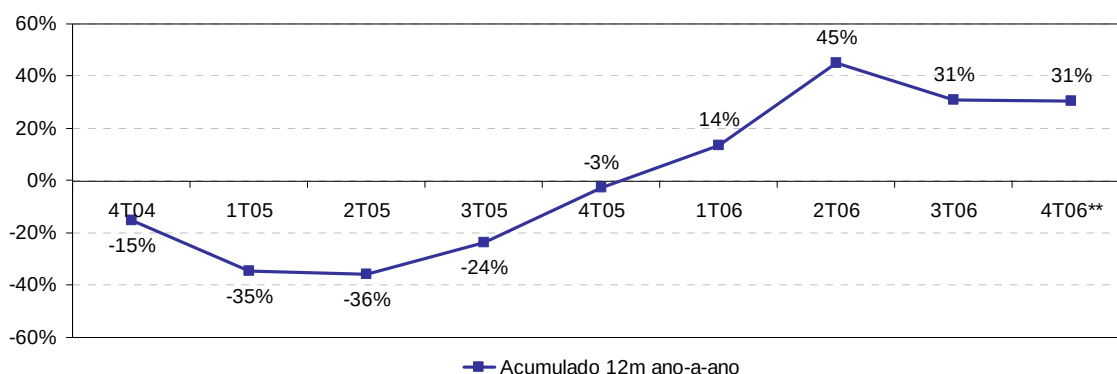


On the year, we posted net financial income of R\$ 22.5 million, adding to the year's result, mainly from increased cash investments.

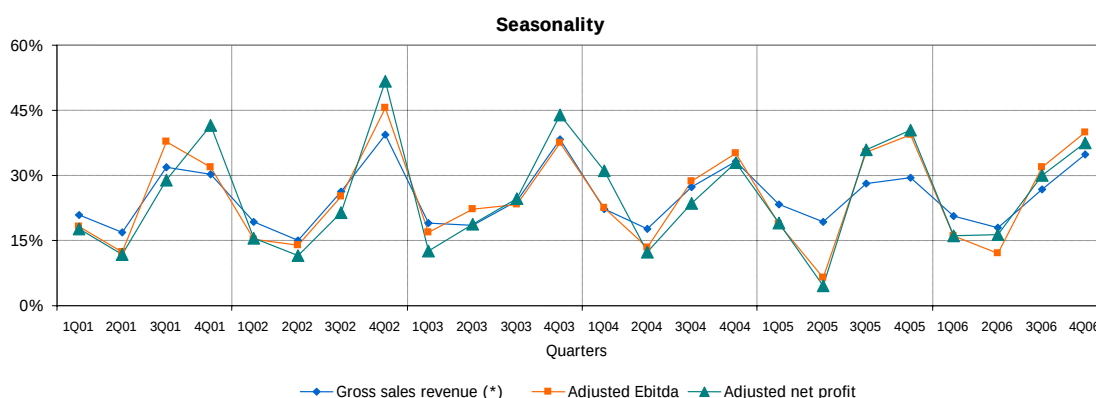
Net margin 30bp higher in 4Q06, at 25.2% (vs. 24.9% in 4Q05), **and adjusted net income 22.1% higher**, at R\$ 96.2 million (vs. R\$ 78.8 million in 4Q05): this primarily reflects the *gross revenue* performance, *gross profit* 28.5% higher, and continued Ebitda growth, of the order of 20.3%.

Full-year 2006 net margin 490bp higher – up from 18.3% to 23.2%; and **adjusted net income 31.3% higher**, at R\$ 256.1 million (vs. R\$ 195.1 million in 2005) – this reflects recovery in the top line (growth in both revenue and volume), maintaining the trend to growing profitability, as also reflected in *gross margin*, *Ebitda margin* and *net margin*.

The chart below shows adjusted net income from 4Q04, and 12-month moving averages, illustrating the recovery trend in Grendene's results since the IPO (October 29, 2004). CAGR of adjusted net income since the positive reversal to growth has been 29.8% p.a.



The pattern of two annual collections – autumn-winter and spring-summer – is appropriate to Grendene's historic seasonal sales pattern, clearly shown in the quarterly movements of each year in the chart below. We are studying new strategic approaches, to attenuate the seasonal variations, for example through products that are more focused on the autumn-winter collection, products for the start of the school year, and new marketing approaches – in a general quest for opportunities to use our installed capacity better.





Guidance and Outlook:

Sales growth in 1H07

Based on the result in 2006 – 2.9% growth in gross revenue and 1.3% growth in volume from 2005 – and performance so far this year, we confirm the guidance for 1H07 that we gave with publication of the third quarter 2006 result, as follows:

Guidance for 1H07:

“Gross revenue superior to 1H06 and higher than from 2005 to 2006.”

“Sales volume slightly higher than in 1H06”

We add in the guidance that the growth will be due to:

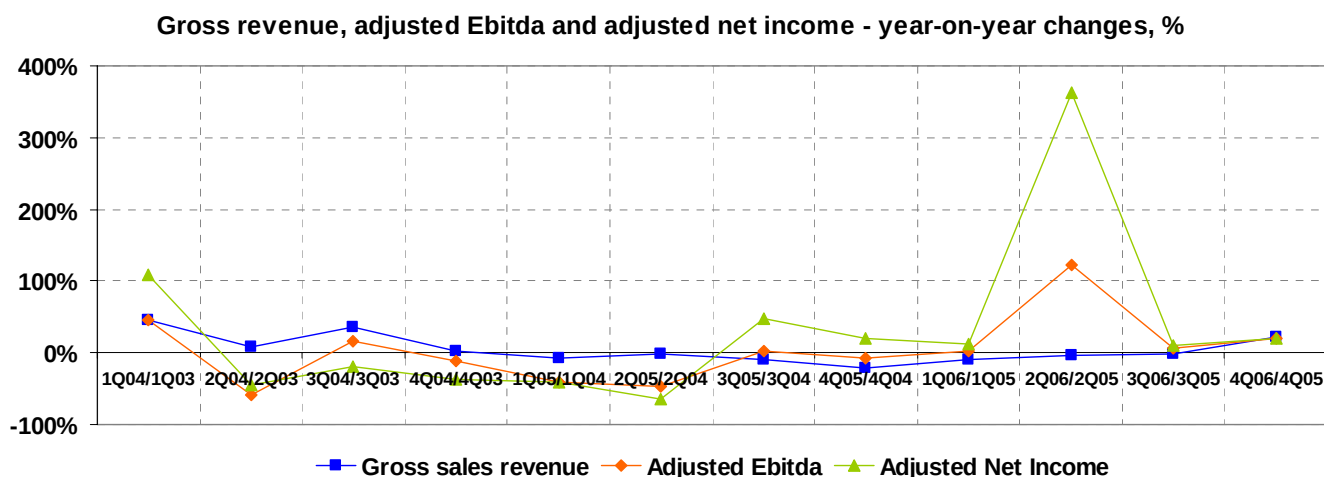
Average price superior to 1H06, as a result of the policy for a higher added value product mix.

Reasons for continued growth in 1H07. Positive aspects for the company's future performance include:

Domestic market: Although the domestic market continues to show signs of retraction, **performance to date enables us to maintain our previous guidance**, based on the following factors: (i) continuing firm sales of the high-summer collection; (ii) the autumn-winter 2007 collection is being well accepted by store owners and consumers; (iii) new launches, as of this January (including "back to school" products), to be followed by other product launches during 1H07; (iv) new licenses in the children's segment starting in 1H07; (v) promotional campaigns in 1H07; (vi) restructuring and improvements in the sales division; and (vii) monitoring of the action and targets plan of the **“Improving Sales Management”** project, show that this project is progressing well.

Exports – good outlook on the following factors: (i) strategy of worldwide promotion of two chosen brands – Melissa and Ipanema GB; (ii) consolidation of the Melissa brand as a selective-distribution fashion accessory; (iii) international launch of the Ipanema GB brand associated with the social-environmental commitment project / campaign "Y Ikatu Xingu", with top model Gisele Bündchen, and dedicated advertising (begun in 4Q06); and (iv) continued good performance of the traditional and developing markets, especially in South America, with significant growth.

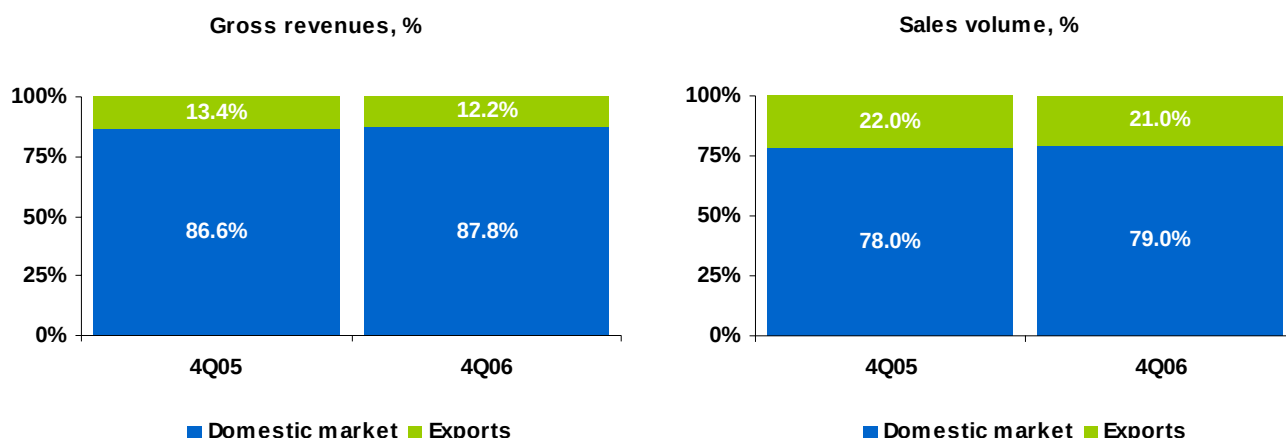
This chart shows quarterly year-on-year growth for 1Q04 through 4Q06, for three variables:



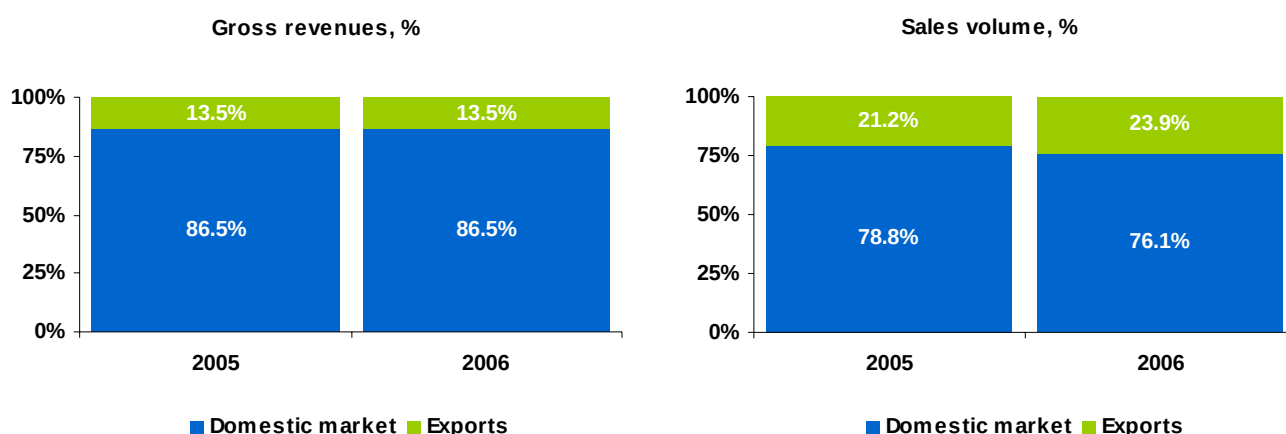


Gross revenue: 21% up – on domestic sales 23% up, exports 11% up

Gross revenue, which was 21.4% higher at R\$ 483.5mn in 4Q06, with sales volume 10.2% higher at 42mn pairs, are shown below for the domestic market and exports in comparison with 4Q05:



In 2006, **gross revenue** was R\$ 1,392.4 mn, 2.9% higher than in 2005 (R\$ 1,352.9 mn), on average price 1.5% higher (at R\$ 10.55, vs. R\$ 10.39 in 2005) and sales volume 1.3% higher (131.9 mn pairs, vs. 130.3 mn pairs in 2005). These charts show down gross revenue and sales volume for the domestic market and exports in 2005 and 2006:



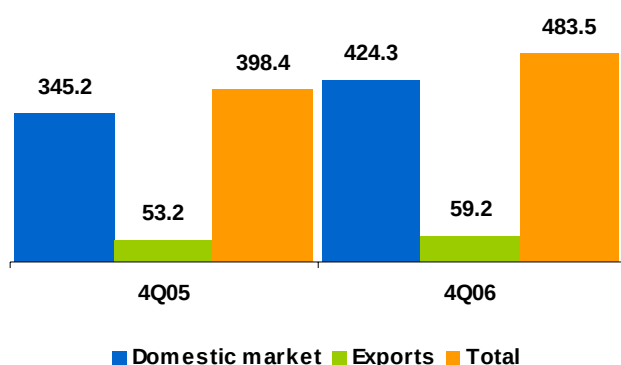
Domestic market revenue in 2006 totaled R\$ 1,204.0 mn, 2.9% more than in 2005 (R\$ 1,169.6 mn), on average price 5.2% higher (R\$ 11.99 per pair), higher added value maintained in a product mix with, and sales volume 2.1% lower (100.4 mn pairs).

Exports revenue in 2006 totaled US\$ 86.6 mn in US dollar terms (R\$ 188.4 mn, 2.8% up), on sales volume 13.9% higher (31.5mn pairs) an average price 1.1% higher in dollars at US\$ 2.75 per pair (R\$ 5.98, 9.8% lower in Reais), in spite of the average depreciation of 10.6% of the US dollar in the period.

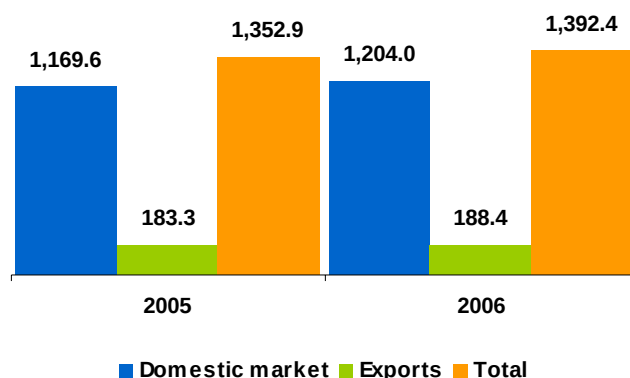
This chart shows breakdowns for gross revenues, sales volume and average price, by market over the quarters and full years of 2005 and 2006:



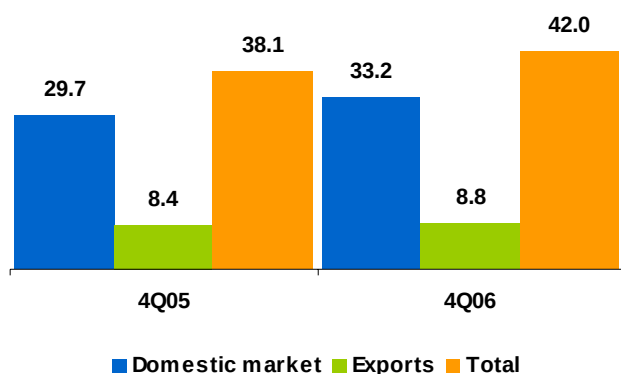
Gross revenues (R\$ mn)



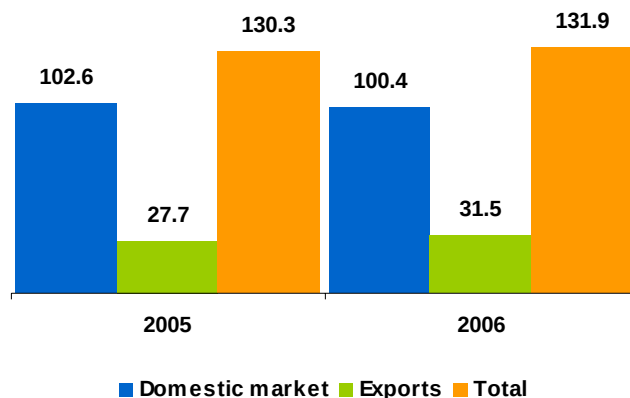
Gross revenues (R\$ mn)



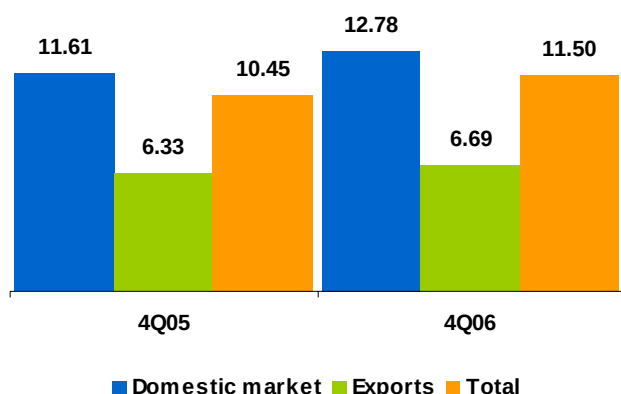
Sales volume (million of pairs)



Sales volume (million of pairs)



Average price (R\$)



Average price (R\$)



COGs - Cost of goods sold:

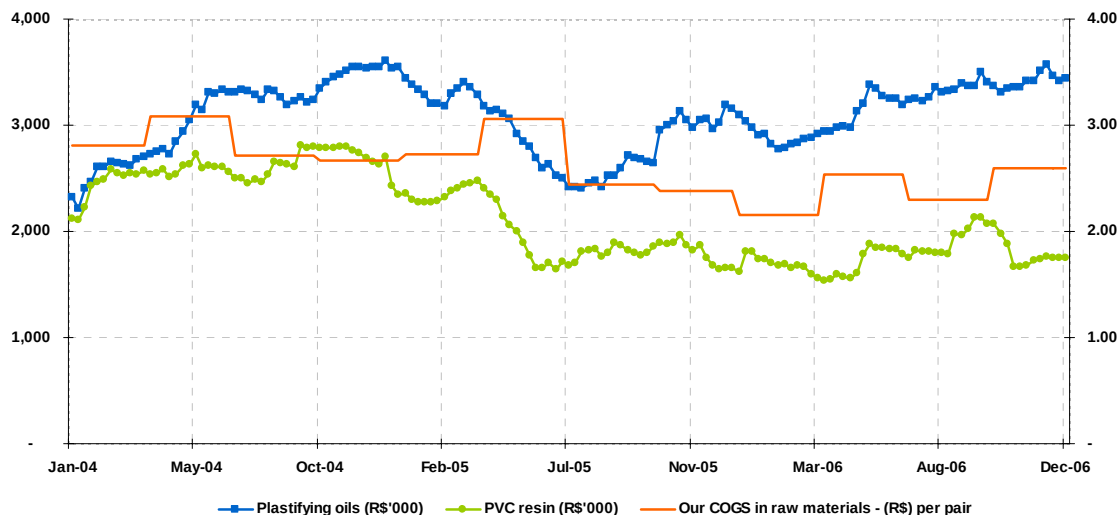
Increase in average costs due to a raise in cost of raw materials: Total cost per pair in 4Q06 was 3.4% higher year-on-year, at R\$ 4.57, primarily due to cost of raw materials per pair being 9.2% higher, since the mix of products manufactured was one of higher added value, associated with a slight increase in the cost of raw materials, especially PVC resin and plastifying oils.

As a percentage of net sales, cost of goods sold was reduced from 50.3%, in 4Q06, to 53.3% in 4Q05.

The chart below shows the movement of market prices (ICIS-LOR) in US dollars, converted to *Reais*, of raw Grendene: 4Q06 and 2006 earnings release



materials, and the change in the levels of Grendene's average cost per pair, which increased 3.4% over the period.



Sources: ICIS-LOR (Asia spot) petrochemicals prices converted into Reais, and Grendene quarterly data, previously published.

In 2006 our CPV per pair was 3.3% lower, at R\$ 4.63 per pair, than in 2005 (R\$ 4.79 per pair). This primarily reflects raw material costs 8% lower in the year, on gains in productivity and less use of raw materials per pair, which together with rigid discipline in reduction of costs made possible a reduction in cost per pair in absolute terms.

Cost of goods sold as a percentage of net sales was reduced from 58.5%, in 2005, to 55.3% in 2006.

This table shows the components of COGS, and percentage changes in each, for the periods indicated:

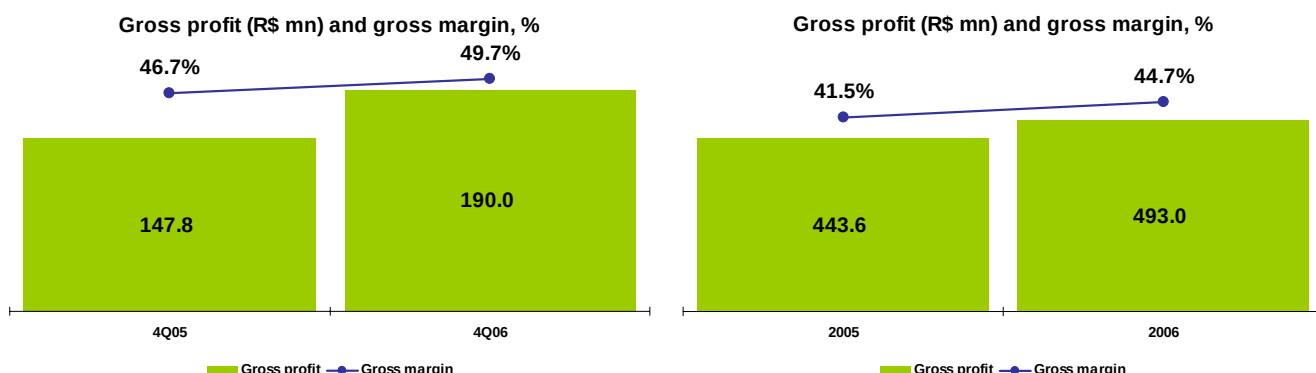
COGS (R\$ mn)	4Q05	%	4Q06	part. %	% var.	2005	%	2006	%	% var.
Raw material, supplies, intermediate materials, freight and packaging	90.5	53.7%	109.4	57.0%	20.8%	339.7	54.4%	316.4	51.9%	(6.9%)
Labor	61.1	36.3%	67.5	35.1%	10.4%	226.6	36.3%	232.4	38.1%	2.6%
Depreciation	6.0	3.6%	5.0	2.6%	(16.6%)	22.4	3.6%	21.9	3.6%	(2.0%)
Other costs (1)	10.8	6.4%	10.2	5.3%	(6.2%)	35.8	5.7%	39.2	6.4%	9.3%
Cost of goods sold	168.5	100.0%	192.0	100.0%	14.0%	624.5	100.0%	609.9	100.0%	(2.3%)
Sales volume (million pairs of shoes sold)	38.1		42.0		10.2%	130.3		131.9		1.3%

COGS per pair (R\$)	4Q05	%	4Q06	part. %	% var.	2005	%	2006	%	% var.
Raw material, supplies, intermediate materials, freight and packaging	2.38	53.7%	2.60	57.0%	9.2%	2.61	54.4%	2.40	51.9%	(8.0%)
Labor	1.60	36.3%	1.61	35.1%	0.6%	1.74	36.3%	1.76	38.1%	1.1%
Depreciation	0.16	3.6%	0.12	2.6%	(25.0%)	0.17	3.6%	0.17	3.6%	0.0%
Other costs (1)	0.28	6.4%	0.24	5.3%	(14.3%)	0.28	5.7%	0.30	6.4%	7.1%
Cost of goods sold	4.42	100.0%	4.57	100.0%	3.4%	4.79	100.0%	4.63	100.0%	(3.3%)

(1) Other costs include electricity, water, gas, consultancy, IT services and maintenance

Gross profit: 300 basis point increase with further profitability improvement

Gross profit in 4Q06, at R\$ 190 mn, was 28.5% higher than in 4Q05 (R\$ 147.8 mn). Gross margin was 49.7% (of net sales), vs. 46.7% in 4Q05. This reflects net sales 20.8% (R\$ 65.7 mn) higher, a proportionately larger increase than the 14% (R\$ 23.5 mn) increase in COGS.

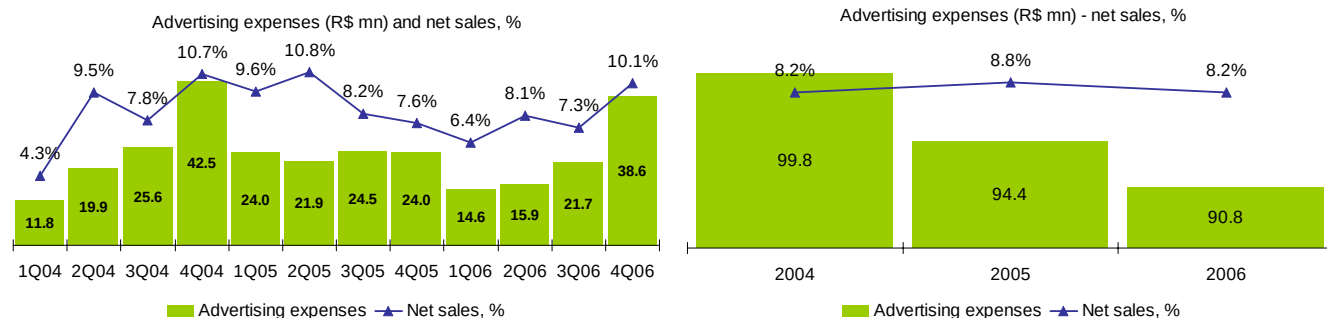


In the whole of 2006, gross profit was 11.1% higher, representing a gain in margin of 320 basis points (bp), totaling R\$ 493 mn compared to R\$ 443.6 mn in 2005. Gross margin increased from 41.5% (of net sales) in 2005 to 44.7% in 2006 – on net sales 3.3% (R\$ 34.8 mn) higher, and COGS 2.3% (R\$ 14.6 mn) lower.

Operational income (expenses)

Selling expenses: more concentrated in 4Q06, as planned

Selling expenses in 4Q06 were 26.9% of net sales (totaling R\$ 102.8 mn), an increase of 420 basis points over 22.7% in 4Q05 (R\$ 71.7 mn). The 43.4% increase reflected the higher concentration of investment in media in the fourth quarter, this year, more on the lines of the quarterly distribution that took place in 2004 (than 2005), slightly distorting any comparison in absolute terms with 4Q05. The positive difference of R\$ 31.1mn was made up of: (i) R\$ 14.6 mn more spent on advertising, totaling R\$ 38.6 mn, equivalent to 10.1% of 4Q06 net sales, which compares with R\$ 24 mn, or 7.6% in 4Q05; (ii) commission and freight expenses R\$ 13.4 mn higher, proportional to the increase in sales revenue, R\$ 9.2mn of this total being one-off expenses arising from rescissions of contracts with sales representatives which took place in December 2006; and (iii) R\$ 3mn in other expenditure.



In 2006 selling expenses were 5.4% higher, at R\$ 277.9 mn, an increase of 50 basis points as a percentage of net sales, to 25.2%, from 24.7% in 2005 (R\$ 263.7 mn). The increase of R\$ 14.2 mn is mainly due to: (i) an increase of R\$ 12mn in non-recurring expenses, arising from rescissions of contracts with sales representatives, made up of R\$ 2.8mn in June 2006 and R\$ 9.2mn in December 2006; (ii) an increase of R\$ 2.2mn in sundry expenditure; and (iii) a proportional increase in expenses on freight and sales commissions. Without the contractual terminations, selling expenses in 2006 would have been stable, at 24.1% of net sales, slightly lower than the 24.7% of 2005.

Advertising expenses were lower, at R\$ 90.8 mn, equivalent to 8.2% of net sales, in 2006, compared to R\$ 94.4 mn, or 8.8%, in 2005. This was a return to the 2004 level as % of net sales, due to use of media more concentrated and focused in particular products and by the use of alternative media, as part of a new marketing strategy.

General and administrative (G&A) expenses

G&A expenses as a percentage of net sales were reduced from 3.9% in 4Q05, to 3.3% in 4Q06, totaling R\$ 12.7 mn in 4Q06 (vs. R\$ 12.3 mn in 4Q05).

In 2006 G&A expenses were R\$ 45.3 mn, 7.6% lower (4.1% of net sales), vs. R\$ 49.1 mn (4.6% of net sales) in 2005. The 50 basis points reduction 2006 was the result of the policy of rationalization and reduction of expenses.

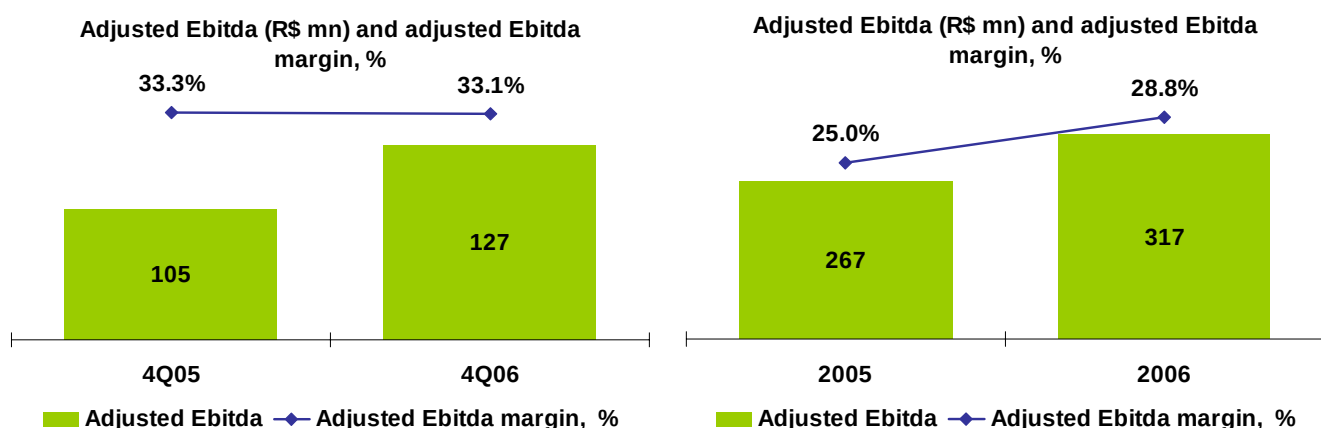


Adjusted EBITDA: up 20% in both 4Q06 and 2006

Adjusted EBITDA in 4Q06 was R\$ 126.5 mn, 20.3% higher than in 4Q05 (R\$ 105.2 mn). Adjusted EBITDA margin (on net sales) in 4Q06, at 33%, was at the same level as in 4Q05:

Adjusted Ebitda								
(R\$'000)	4Q05	% (*)	4Q06	% (*)	2005	% (*)	2006	% (*)
Gross profit	147,831	46.7%	189,986	49.7%	443,590	41.5%	492,992	44.7%
(-) Selling expenses	(71,674)	(22.7%)	(102,794)	(26.9%)	(263,706)	(24.7%)	(277,919)	(25.2%)
(-) General & administrative expenses	(12,313)	(3.9%)	(12,658)	(3.3%)	(49,069)	(4.6%)	(45,347)	(4.1%)
(-) Management fees	(216)	(0.1%)	(216)	(0.1%)	(835)	(0.1%)	(864)	(0.1%)
(+) Adjustments for tax benefits	34,440	10.9%	45,625	11.9%	109,664	10.3%	121,137	11.0%
(+) Depreciation & amortization	7,123	2.3%	6,597	1.7%	27,089	2.5%	27,307	2.5%
Adjusted Ebitda	105,191	33.3%	126,540	33.1%	266,733	25.0%	317,306	28.8%

In 2006 adjusted EBITDA totaled R\$ 317.3 mn, 19% higher than the 2005 adjusted EBITDA of R\$ 266.7 mn. Adjusted EBITDA margin increased by 380bp, from 25% in 2005 to 28.8% in 2006.



The result for 2006 EBITDA includes a one-off expense of contractual rescissions with various commercial representatives, as mentioned above. Without this expense 2006 EBITDA would be R\$ 329.3 mn, and 2006 EBITDA margin (on net sales) would be around 30% (an increase of 500bp).

Net financial income (expenses):

We posted net financial *expenses* of R\$ 4.4 mn in 4Q06, compared with net financial *income* of R\$ 2.3 mn in 4Q05. This reflects financial expenses increase of 20.5%, due to higher bank indebtedness, and the higher total discount given to clients, as a result of higher gross revenue, in 4Q06 than in 4Q05.

Over the whole of 2006, we posted net financial *income* of R\$ 22.5mn, compared with net financial *expense* of R\$ 0.15 mn in 2005. This mainly reflects increased income from investment of cash, positive net income from FX variations and other financial income, in 2006.

The breakdown of financial expenses and income in 4Q06 and 2006 is as follows:

(R\$'000)	4Q05	4Q06	%	2005	2006	%
Financial expenses						
Client discounts	(13,810)	(17,883)	29.5%	(47,522)	(50,390)	6.0%
Loan costs	(4,493)	(7,210)	60.5%	(14,232)	(21,162)	48.7%
Exchange rate variation expenses	(5,919)	(4,853)	(18.0%)	(40,421)	(41,877)	3.6%
Other financial expenses	(3,112)	(2,999)	(3.6%)	(10,077)	(9,543)	(5.3%)
Total financial expenses	(27,334)	(32,945)	20.5%	(112,252)	(122,972)	9.5%
Financial income						
Financial investments	18,462	20,584	11.5%	66,936	84,207	25.8%
Interest received from clients	470	486	3.4%	2,557	2,113	(17.4%)
Exchange rate variation revenue	9,747	6,670	(31.6%)	39,810	51,231	28.7%
Other financial income	1,002	843	(15.9%)	2,793	7,938	184.2%
Total financial income	29,681	28,583	(3.7%)	112,096	145,489	29.8%
Net financial result	2,347	(4,362)	n.s.	(156)	22,517	n.s.



Other operational income (expenses)

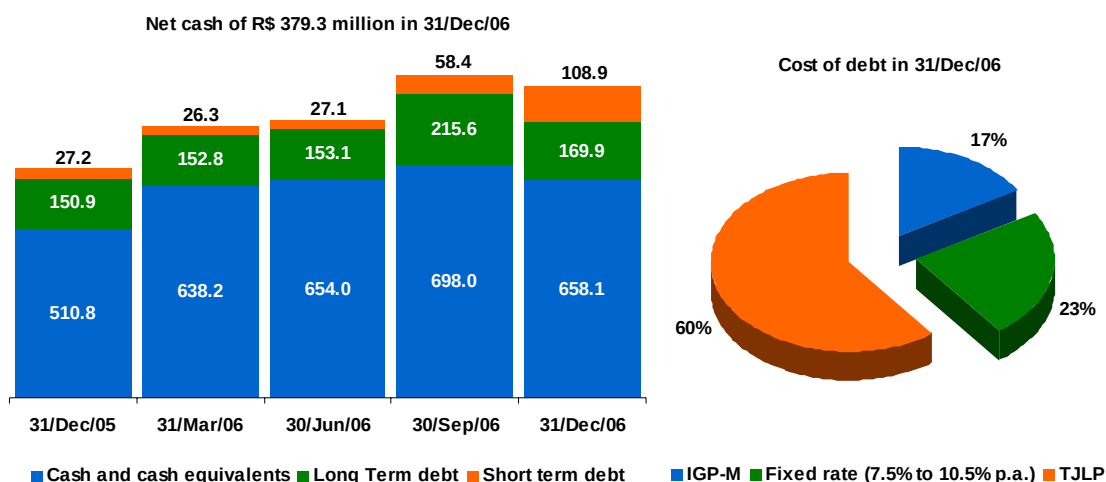
We posted a positive balance of R\$ 6.4 mn in this account in 4Q06, reflecting non-recurring income in the form of a Court judgment in our favor against the INSS Social Security system (on the issues of the Incra and Illness-salary charges), realized in December 2006, in the amount of R\$ 5.6mn.

Over 2006 as a whole, we report Other operational income of R\$ 14.4 mn and Other operational expenses of R\$ 0.3 mn. Other operational income contained two non-recurring items: (i) recovery, in the courts, of R\$ 7.3 mn in PIS and Cofins levies, realized in June 2006; and (ii) recovery, in the courts, of R\$ 5.6 mn in payments to the social security system (INSS), realized in December 2006.

Debt

Cash, cash equivalents and cash investments at December 31, 2006 totaled R\$ 658.1 mn, while short - and long-term loans and financings totaled R\$ 278.8 mn. On December 31, 2006 we had net cash of R\$ 379.3 mn, 10.5% lower than at September 30, 2006 (R\$ 424 mn), and 14% higher than at December 31, 2005 (R\$ 332.7 mn). The reduction from September mainly reflected payment of R\$ 41 mn in dividends, on November 29, 2006.

This chart shows the distribution of debt and its cost:



This table shows total debt, cash, cash equivalents and cash investments, together with net debt (net cash) for the periods indicated:

Item (R\$ mn)	31/Dec/05	31/Mar/06	30/Jun/06	30/Sep/06	31/Dec/06
Total debt	178.1	179.1	180.2	274.0	278.8
Cash and equivalents and financial investments	510.8	638.2	654.0	698.0	658.1
Net debt (cash)	(332.7)	(459.1)	(473.8)	(424.0)	(379.3)

Capital expenditure - CAPEX

Our capital expenditure on fixed assets in 4Q06 totaled R\$ 3.9 mn, vs. R\$ 4.1 mn in 4Q05. In the whole of 2006, our Capex totaled R\$ 12.2 mn, which compares with R\$ 40.6 mn in 2005, when we made the expansion at Sobral – concluded in June 2005 – building our number 7 plant and acquiring new machinery and equipment.

(R\$ mn)	4T05	4T06	2005	2006
Industrial buildings and plant	1.3	0.9	16.6	2.2
Machinery and equipment	2.2	1.5	20.2	6.3
IT equipment & software	0.1	0.5	2.2	1.3
Other capital expenditure ⁽¹⁾	0.5	1.0	1.6	2.4
Total capital expenditure	4.1	3.9	40.6	12.2

(1) includes investments in vehicles, aircraft, real state, utensils, brands and patents

In 2006 there was limited need for capital expenditure, as capacity utilization averaged 75% – installed capacity was 176 mn pairs / year, while 2006 production and sales totaled 132 mn pairs. Our estimate of Capex in 2007 continues to be around R\$ 10 mn. This includes construction of the new industrial unit in Teixeira de Freitas (Bahia State).



Adjusted cash flow

Adjusted cash flow is shown in full in Appendix IV, giving cash positions at December 31, 2006 and 2005. Net cash generated by operating activities in 2006, at R\$ 182.1 mn, was 37.5% lower than in 2005 (R\$ 291.3 mn), and 17.6% lower than in the year to September 30, 2005 (R\$ 220.9 mn), mainly reflecting lower accounts receivable. The increase in cash and cash equivalents in 2006 was R\$ 147.4 mn, 17.2% less than in 2005 (vs. R\$ 178 mn), reflecting interim dividend payments, and the lower variation in accounts receivable from clients.

Conciliation with International Accounting Practices (IFRS)

As required by the regulations of the *Novo Mercado* of the São Paulo Stock Exchange (Bovespa), we carried out a reconciliation of Stockholders' equity and Net income between Brazilian accounting practices and IFRS - International Financial Reporting Standards - as explained in Note 21 to the financial statements. The main differences found were in the way of recognizing proposed dividends, depreciation, deferred income tax and Social Contribution, the Provin and Proapi tax incentive structures, and operational profit.

At the end of 2006 consolidated Stockholders' Equity (after the reconciliation between the two accounting methods) was higher under IFRS, at R\$ 1,050.0 mn (vs. R\$ 979 mn in BR GAAP) and was R\$ 916 mn in 2005 under IFRS (vs. R\$ 851 mn in BR GAAP).

Note that consolidated net income under IFRS was R\$ 258 mn in 2006 (R\$ 256 mn in BR GAAP); and R\$ 197 mn under IFRS in 2005 (BR GAAP R\$ 195 mn), similar to adjusted net income, since under the IFRS criteria tax incentive amounts are included in the statements of income.

We also present the calculation of EBITDA for 2006 by IFRS criteria, based only on the reconciliation presented, taking into account the difference of depreciation.

	Consolidated (R\$ '000)			
	Stockholders' Equity		Income Statement	
	2006	2005	2006	2005
BR GAAP	979,029	851,170	134,983	85,401
Depreciation	34,842	32,656	2,186	2,939
Deferred income tax	(11,846)	(11,103)	(743)	(999)
Adjustment for practice differences:				
Tax incentives	-	-	121,137	109,664
Dividends	48,261	43,181	-	-
IFRS	1,050,286	915,904	257,563	197,005
	BR GAAP		IFRS	
EBITDA	317,306	266,733	319,492	269,672

Corporate events; subsequent events

Tax incentives – Crato contract renewed: On November 20, 2006, Grendene obtained a concession for reduction of 75% in corporate income tax for the branch in Crato, Ceará State, for ten years, granted by Opinion 238/2006 of Brazil's Development Agency for the Northeast (Adene), beginning in 2007 and ending in 2016.

New depreciation criteria: Starting with 2006, Grendene has begun publication of reconciliation between shareholders' equity and net income for the year prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), and, as part of this review, revised the useful life of its fixed assets, in December 2006. The only change was reduction of the depreciation lifetime of machinery and equipment to ten years, since the other assets were already using IFRS depreciation lifetimes. This change will have its first effect in the financial statements under Brazilian GAAP as from January 1, 2007. However, for the purposes of the IFRS accounts it was backdated, with the accumulated depreciation being recalculated based on useful life since acquisition, for each asset.



Market Announcement of December 7, 2006: With a view to providing best corporate governance practices, Grendene proposed to its stockholders, for decision by the Extraordinary General Meeting held on December 18, 2006, replacement of a member of its Board, Ms. Ana Dolores Moura Carneiro de Novaes (who resigned for personal reasons), according to Clause 17 of the Bylaws. The new independent Board Member, **Mr. Walter Janssen Neto**, was elected to hold office until the Annual General Meeting of 2008. Mr. Janssen is Brazilian, aged 50, with degrees in economics and accounting, a post-graduate degree in industrial economics from the Federal University of Santa Catarina; and an Executive MBA from the Wharton School of the University of Pennsylvania. He has the Certificate of Director Education from the NACD (National Association of Corporate Directors) of the USA, and specialization in corporate governance from Stanford Law School, Chicago Business School and the Wharton School. He is a member of the Brazilian Corporate Governance Institute (IBGC). At the WEG Group of Santa Catarina for 31 years, he held various executive positions in the areas of supplies, financing and sales. He was Business Unit Managing Director, HR Director, Corporate Marketing Director and more recently President of the Group's Operations in the USA, as well as being a member of the Boards of several Brazilian companies.

Board Meeting of March 15, 2007: Approval of the financial statements of the fourth quarter and full year 2006.

Dividend policy: Under the Bylaws, the minimum obligatory dividend is 25% of net income for the period after constitution of the reserves required by law. We, however, continue our dividend policy of distributing up to 100% of distributable accounting net income. In 2006 we paid two interim dividends, and the complement for the year will be subject to approval by the next Annual General Meeting.

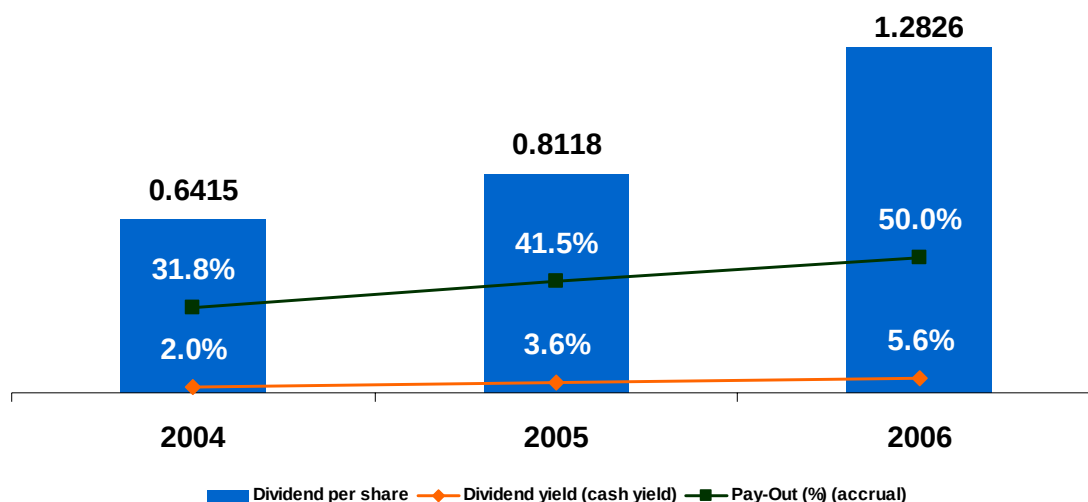
Regarding to the complementary dividends for 2006 will be payable to stockholders of record on the date of the General Meeting which approves the financial statements for the business year ended December 31, 2006, which will be held on April 16, 2007. The Company's shares will trade ex-dividend on April 17, 2007, with payment from May 9, 2007 on.

The interim dividends already distributed, and also the **balance to be distributed** for the business year ended December 31, 2006, are as follows:

Net accounting income (parent company), 2006	R\$	134,441,240.19
(-) Legal reserve, 5%	R\$	(6,722,062.01)
(+) Reversal of future earnings reserve	R\$	1,397,000.00
(-) Constitution of future earnings reserve	R\$	(855,000.00)
(=) Net dividend distributable	R\$	128,261,178.18
Calculation base for dividends (per common share)	R\$	1.2826117818
Payout on distributable profit		100%
Number of common shares		100,000,000

Timetable of dividend payments for 2006 business year

	Date of approval	Date of payment	Amount, R\$
1st interim dividend	Stockholders' Meeting of August 9, 2006	August 30, 2006	39,000,000.00
2nd interim dividend	Stockholders' Meeting of November 9, 2006	November 29, 2006	41,000,000.00
Balance payable for 2006	To be decided by Annual General Meeting of April 16, 2007	May 9, 2007	48,261,178.18
Total for 2006			128,261,178.18



Capital markets: Changes in the share price of **GRND3**, compared with the Bovespa, IGC and ITAG indices; number of trades, share volume and financial value traded are available on our site www.grendene.com.br/www/ri. We highlight the satisfactory recovery in the price of Grendene's common shares in 4Q06, an increase of 37.5%, while in the same period the Bovespa Index rose 22%, the IGC 23.6% and the ITAG 21%.

Evolution in best corporate governance practices:



(i) Creation of the Grendene Academy: This institution was created in the second half of 2005, to be Grendene's first corporation-wide human development project. In 2006 its operations continued with the return of results of assessments, and preparation of a development plan for each of our employees. Prior to this project, training initiatives were undertaken locally to meet each individual unit's demands. The Academy serves the purpose of aligning all the company's internal personal development initiatives, with an affirmative position in relation to the challenges arising from the company's new positioning since its IPO in 2004. The focus of the Academy's work will be on synergy in the training activities of all the units and in a mapping of qualifications and competencies of middle management, supervisors, coordinators, advisers, etc. The essential competencies have been defined for each type of employee, aligned with the company's strategy, and evaluations carried out on 420 people occupying this group of positions. A **Statement of Grendene Values** was also prepared, in this contact with the company's leaders, and this has been widely published to all the company's stakeholders. The Statement of Values also underwent a consolidation in 2006, with holding of four events on each of the company's key values, planned by the Human Resources Department as well as the directors and management bodies. With the format of communication of each Value established, the events were replicated in each one of the units, to an average public of 500 people. This was a total of eight major events which disseminated the Grendene Values in 2006. **In 2007** the Grendene Academy aims to work on development of the areas of potential improvement found in the assessments of the leaders and on the demand arising from each business area. The Academy's mission is to prepare Grendene for an increasingly competitive market and future.

(ii) Introduction of human resources management model by competencies: After the introduction of the Values and the Grendene Academy, we moved forward in 2006 to one more step in improving the quality of the company's management model. The decision was taken to hire consultants to put a management model in place which not only establishes a new career and salary structure for the company, but specifies the competencies of each position, introducing parameters and metrics that start from the macro (company) level down to the individual level of each employee, establishing targets and an assessment method. This will be one more step to consolidation of a management model oriented for results – a process which had already begun in 2005.

(iii) Creation of the Grendene Newsletter – This publishes material about Grendene's intangible and non-financial assets to all stakeholders, through articles, factual reports, and news of awards earned by the company. Subjects covered included the following:



1st edition – May 3, 2006: **Theme** – Corporate governance.

2nd edition – July 26, 2006: **Theme** – Sustainability, through education and through preservation of the environment.

3rd edition – Oct. 24, 2006: **Theme** – Corporate responsibility, environmental preservation and social responsibility.

Read more on www.grendene.com.br/www/ri.

(iv) First publication of financial statements by international financial standards: This first publication now takes place for the financial statements to December 31, 2006, with comparison against December 31, 2005, based on the *regulation for listing in Bovespa's Novo Mercado*, **Section VI – Periodic and occasional information which must be provided, item 6.2, sub-item (ii)**. The adaptation period was two years, in our case measured from our listing on October 29, 2004. Grendene opted for international accounting standardization – according to International Financial Reporting Standards (IFRS) – published by the International Accounting Standards Board – with the appropriate explanatory note for conciliation of the annual result and stockholders' equity in accordance with the main differences between BR GAAP and IFRS, the accounting criteria applied and the report of independent auditors.

(v) Public offering to comply with the 25% free float requirement: On October 29, 2004 Grendene issued 100 mn ordinary shares, the current free float (shares in circulation in the market) being 19.9%. Under the regulations for listing in Bovespa's *Novo Mercado*, **Section III – Authorization for trading in the Novo Mercado, 3.1, sub-item (v)**, and **Section VII – Public distributions, item 7.3** and **Section VIII – Sale of control, item 8.5**, Grendene has up to three years in which to reach the minimum obligatory free float of 25%. For this reason, up to September 2007 there will be a secondary distribution of 5.1% of the company's capital, in a public offering to the market by the controlling stockholders.

###

Information in this release may contain statements about expected future conditions. It reflects the current perception and outlook of the company's management on the development of the business, based on expected developments in the macroeconomic environment, industry conditions, the company's performance, and financial results. Any changes in such expectations and factors may cause results to be materially different from those currently expected, and would reflect several risks and uncertainties.



Appendix I – Gross revenue, sales volume and average price, by market (quarterly and annual)

Gross sales revenue (R\$ mn)	1Q05	2Q05	3Q05	4Q05	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	4Q06/4Q05 %	2005	2006	2006/2005 Var. %
Domestic market (R\$)	257.7	226.0	340.7	345.2	229.1	217.3	333.3	424.3	22.9%	1,169.6	1,204.0	2.9%
Exports * (R\$)	56.3	35.2	38.6	53.2	56.4	32.4	40.4	59.2	11.3%	183.3	188.4	2.8%
Exports * (US\$)	21.1	14.2	16.5	23.6	25.7	14.8	18.6	27.5	16.5%	75.3	86.6	15.0%
Total	314.0	261.2	379.3	398.4	285.5	249.7	373.7	483.5	21.4%	1,352.9	1,392.4	2.9%

Sales volume (thousand pairs)	1Q05	2Q05	3Q05	4Q05	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	4Q06/4Q05 %	2005	2006	2006/2005 Var. %
Domestic market	22,419	20,229	30,205	29,742	21,846	17,207	28,180	33,188	11.6%	102,595	100,421	(2.1%)
Exports	8,920	4,837	5,499	8,400	11,468	5,142	6,050	8,843	5.3%	27,656	31,503	13.9%
Total	31,339	25,066	35,704	38,142	33,314	22,349	34,230	42,031	10.2%	130,251	131,924	1.3%

Average price (R\$)	1Q05	2Q05	3Q05	4Q05	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	4Q06/4Q05 %	2005	2006	2006/2005 Var. %
Domestic market (R\$)	11.49	11.17	11.28	11.61	10.49	12.63	11.83	12.78	10.1%	11.40	11.99	5.2%
Exports * (R\$)	6.31	7.28	7.02	6.33	4.92	6.30	6.68	6.69	5.7%	6.63	5.98	(9.8%)
Exports * (US\$)	2.37	2.93	3.00	2.81	2.24	2.88	3.08	3.11	10.7%	2.72	2.75	1.1%
Total	10.02	10.42	10.62	10.45	8.57	11.17	10.92	11.50	10.0%	10.39	10.55	1.5%
US dollar at end of period	2.6662	2.3504	2.2222	2.3407	2.1724	2.1643	2.1742	2.1380	(8.7%)	2.3407	2.1380	-8.7%
Average US dollar	2.6652	2.4818	2.3428	2.2509	2.1959	2.1852	2.1713	2.1520	(4.4%)	2.4352	2.1761	-10.6%

(*) Includes sales of subsidiaries outside Brazil

Gross sales revenue Market %	1Q05	2Q05	3Q05	4Q05	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	2005	2006
Domestic market	82.1%	86.5%	89.8%	86.6%	80.2%	87.0%	89.2%	87.8%	86.5%	86.5%
Exports	17.9%	13.5%	10.2%	13.4%	19.8%	13.0%	10.8%	12.2%	13.5%	13.5%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Sales volume Market %	1Q05	2Q05	3Q05	4Q05	1Q06	2Q06	3Q06	4Q06	2005	2006
Domestic market	71.5%	80.7%	84.6%	78.0%	65.6%	77.0%	82.3%	79.0%	78.8%	76.1%
Exports	28.5%	19.3%	15.4%	22.0%	34.4%	23.0%	17.7%	21.0%	21.2%	23.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Appendix II – Consolidated balance sheets on December 31, 2006 and 2005 (R\$ '000)

Grendene S.A. and subsidiaries		
	31/Dec/06	31/Dec/05
Current assets	1,244,818	970,105
Cash and cash equivalents	22,675	23,039
Financial investments	635,465	487,721
Accounts receivable	422,304	329,319
Inventories	114,248	100,320
Other receivables	50,126	29,706
Noncurrent	172,585	189,335
Noncurrent assets	5,488	5,968
Investments, Fixed assets and others	167,097	183,367
Total assets	1,417,403	1,159,440
Current liabilities	268,328	157,255
Loans and financings	108,907	27,223
Trade accounts payable	29,120	16,680
Salaries and charges payable	36,773	33,069
Proposed dividends	48,261	43,181
Other debts	45,267	37,102
Noncurrent liabilities	169,845	150,850
Long term loans and financings	169,845	150,850
Other debts	-	-
Minority interests	201	165
Shareholders' equity	979,029	851,170
Paid-in capital	843,447	733,783
Reserves and retained earnings	135,582	117,387
Total liabilities	1,417,403	1,159,440



Grendene®

Appendix III – Adjusted income statements for 4Q06, 4Q05, and full years 2006 and 2005 (R\$ '000)

	4Q06	%	4Q05	%	31/Dec/06	%	31/Dec/05	%
Gross sales revenues	483,499	126.6%	398,346	125.9%	1,392,379	126.2%	1,352,900	126.7%
Sales deduction	(101,466)	(26.6%)	(82,005)	(25.9%)	(289,501)	(26.2%)	(284,854)	(26.7%)
Net sales revenues	382,033	100.0%	316,341	100.0%	1,102,878	100.0%	1,068,046	100.0%
Cost of sales	(192,047)	(50.3%)	(168,510)	(53.3%)	(609,886)	(55.3%)	(624,456)	(58.5%)
Gross profit	189,986	49.7%	147,831	46.7%	492,992	44.7%	443,590	41.5%
Operating income (expenses)	(29.8%)				(287,527)	(26.1%)	(313,554)	(29.4%)
Selling expenses	(102,794)	(26.9%)	(71,674)	(22.7%)	(277,919)	(25.2%)	(263,706)	(24.7%)
General and administrative expenses	(12,658)	(3.3%)	(12,313)	(3.9%)	(45,347)	(4.1%)	(49,069)	(4.6%)
Financial expenses	(32,945)	(8.6%)	(27,334)	(8.6%)	(122,972)	(11.2%)	(112,252)	(10.5%)
Financial income	28,583	7.5%	29,681	9.4%	145,489	13.2%	112,096	10.5%
Equity pick-up	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
Management fees	(216)	(0.1%)	(216)	(0.1%)	(864)	(0.1%)	(835)	(0.1%)
Other operating income	5,927	1.6%	306	0.1%	14,403	1.3%	1,418	0.1%
Other operating expenses	442	0.1%	(1,850)	(0.6%)	(317)	0.0%	(1,206)	(0.1%)
Operating result	76,325	20.0%	64,431	20.4%	205,465	18.6%	130,036	12.2%
Non-operating result, net	54	0.0%	11	0.0%	83	0.0%	157	0.0%
Income before income taxes and minority interests	76,379	20.0%	64,442	20.4%	205,548	18.6%	130,193	12.2%
Income tax and Social Contribution								
Current	(27,340)	(7.2%)	(16,885)	(5.3%)	(73,716)	(6.7%)	(44,074)	(4.1%)
Deferred	1,545	0.4%	(3,166)	(1.0%)	3,189	0.3%	(665)	(0.1%)
Minority interests	(36)	0.0%	(72)	0.0%	(38)	0.0%	(53)	0.0%
Earnings before tax benefit effects	50,548	13.2%	44,319	14.0%	134,983	12.2%	85,401	8.0%
Tax benefits effect - Provin/Proapi	31,166	8.2%	22,868	7.2%	88,604	8.0%	83,963	7.9%
Tax benefit effect - IRPJ	14,459	3.8%	11,572	3.7%	32,533	2.9%	25,701	2.4%
Adjusted net income	96,173	25.2%	78,759	24.9%	256,120	23.2%	195,065	18.3%
Adjusted Ebitda (R\$'000)	4Q06		4Q05		31/Dec/06		31/Dec/05	
(+) Depreciation and amortization	6,597		7,123		27,307		27,089	
Adjusted Ebitda	126,540		105,191		317,306		266,733	
Adjusted Ebitda margin, %	33.1%		33.3%		28.8%		25.0%	

Appendix IV – Statement of adjusted cash flow for full years 2006 and 2005 (R\$ '000)

	31/Dec/06 audited	31/Dec/06 Adjusted	31/Dec/05 audited	31/Dec/05 Adjusted
Cash flow from operating activities				
Net income	134,983	256,120	85,401	195,065
Minority interest	36	36	-	-
Adjustments to reconcile net income to cash provided by operating activities				
Equity pickup	-	-	-	-
Depreciation and amortization	27,307	27,307	27,089	27,089
Income tax and ICMS (VAT) incentives	121,137	-	109,664	-
Deferred income and social contribution taxes	(3,189)	(3,189)	665	665
Investment disposals	21	21	-	-
Property, plant and equipment disposals	1,116	1,116	2,231	2,231
Intangible assets disposals	4	4	-	-
	281,415	281,415	225,215	225,215
Changes in current assets and liabilities				
Trade receivables	(92,985)	(92,985)	40,445	40,445
Inventories	(13,928)	(13,928)	34,226	34,226
Other receivables	(16,809)	(16,809)	4,491	4,491
Trade notes payable	12,440	12,440	(7,379)	(7,379)
Payroll and related charges payable	3,704	3,704	(1,189)	(1,189)
Tax expense	(795)	(795)	(1,180)	(1,180)
Other liabilities	9,018	9,018	(3,295)	(3,295)
Net cash provided by operating activities	182,060	182,060	291,334	291,334
Cash flows from investing activities				
Purchase of investments	-	-	-	-
New property, plant and equipment acquired	(9,661)	(9,661)	(38,812)	(38,812)
Intangible assets acquired	(1,779)	(1,779)	(1,815)	(1,815)
Deferred charges	(738)	(738)	-	-
Net cash used in investing activities	(12,178)	(12,178)	(40,627)	(40,627)
Cash flow from financing activities				
Debts - current and noncurrent	100,679	100,679	29,430	29,430
Dividends paid and proposed	(123,181)	(123,181)	(102,151)	(102,151)
Net cash provided by (used in) financing activities	(22,502)	(22,502)	(72,721)	(72,721)
Increase in cash and cash equivalents	147,380	147,380	177,986	177,986
Increase in cash and cash equivalents				
At beginning of year	510,760	510,760	332,774	332,774
At end of year	658,140	658,140	510,760	510,760
Increase in cash and cash equivalents	147,380	147,380	177,986	177,986