



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ**  
**INSTITUTO SÓCIO ECONÔMICO**  
**FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ANA RUTH MESQUITA DOS SANTOS – 05010004901**

**SIDNEY SOARES DE LIMA – 05010004401**

**TURMA: 01030**

**TURNO: NOITE**

**ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS II**



**1º SEMESTRE/2009**

## ÍNDICE

<b>1. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA</b> .....	<b>4</b>
<b>2. ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS</b> .....	<b>4</b>
2.1. ANÁLISE VERTICAL (AV) .....	4
2.2. ANÁLISE HORIZONTAL (AH).....	4
2.3. ANÁLISE DE NÚMERO DE ÍNDICES .....	4
2.4. AVALIAÇÃO – CASO ALPARGATAS.....	4
<b>3. BALANÇO PATRIMONIAL</b> .....	<b>5</b>
3.1. ATIVO.....	5
3.2. PASSIVO.....	5
<b>4. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO – DRE</b> .....	<b>5</b>
<b>5. ANÁLISE DE LIQUIDEZ</b> .....	<b>6</b>
5.1. LIQUIDEZ CORRENTE (LC):.....	6
5.2. LIQUIDEZ IMEDIATA (LI): .....	6
5.3. LIQUIDEZ SECA (LS): .....	6
5.4. LIQUIDEZ GERAL (LG): .....	6
<b>6. ANÁLISE DOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ - ALPARGATAS</b> .....	<b>6</b>
<b>7. ANÁLISE DE ENDIVIDAMENTO (ESTRUTURA DE CAPITAIS)</b> .....	<b>7</b>
7.1. PARTICIPAÇÃO DE CAPITAIS DE TERCEIROS (PCT): .....	7
7.2. COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO (CE):.....	7
7.3. GARANTIA DO CAPITAL ALHEIO (GCA): .....	7
<b>8. ANÁLISE DOS ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO (ESTRUTURA DE CAPITAIS) – ALPARGATAS</b> .....	<b>7</b>
<b>9. ANÁLISE DOS ÍNDICES DE ATIVIDADE – ALPARGATAS</b> .....	<b>8</b>
9.1.ÍNDICE DE ROTAÇÃO OU GIRO DE ESTOQUES (RE) / (GE) .....	8
9.2.ÍNDICE DE ROTAÇÃO OU GIRO DO ATIVO (RA) / (GA) .....	8
<b>10. ANÁLISE DOS PRAZOS DE RECEBIMENTO E PAGAMENTO – ALPARGATAS</b> .....	<b>9</b>
10.1. PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DE VENDAS (PMR) .....	9
10.2. PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO DE COMPRAS (PMP) .....	9
10.3. QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO (QPR).....	9
<b>11. ANÁLISE DOS ÍNDICES DE RETORNO – ALPARGATAS</b> .....	<b>9</b>
11.1. RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO.....	9
<b>12. FATOR DE INSOLVÊNCIA – ALPARGATAS</b> .....	<b>10</b>
<b>13. O DESEQUILÍBRIO OPERACIONAL (OVERTRADING)</b> .....	<b>10</b>
13.1. PRIMEIROS SINTOMAS DO OVERTRADING .....	10
13.2. ESTUDO DO DESEQUILÍBRIO OPERACIONAL (OVERTRADING) – ALPARGATAS	11

13.3. ASPECTOS IDENTIFICADOS – ALPARGATAS.....	13
<b>13.3.1. Aspectos Positivos Identificados – Alpargatas .....</b>	<b>13</b>
<b>13.3.1. Aspectos Negativos Identificados – Alpargatas.....</b>	<b>13</b>
<b>14. EBITDA – ALPARGATAS .....</b>	<b>13</b>
<b>15. SUGESTÕES – ALPARGATAS .....</b>	<b>14</b>
<b>CONCLUSÃO – ALPARGATAS .....</b>	<b>15</b>
<b>ANEXO I.....</b>	<b>16</b>
<b>ANEXO II.....</b>	<b>30</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>46</b>

## **1. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA**

Empresa brasileira do setor calçadista e de lonas, sediada na Cidade de São Paulo e com Filial na Argentina.

- ✓ Com Fábricas em:
  - Campo Grande;
  - João Pessoa;
  - Manaus;
  - Natal;
  - Pouso Alegre;
  - Santa Rita, entre outras.
- ✓ Escritórios:
  - Madrid;
  - New York;
  - Santiago.

Fabricante de produtos do gênero esportivo, sandálias e outros têxteis em seus parques industriais.

É proprietária de marcas já muito conhecidas no Brasil e no mundo, tais como: Mizuno, Rainha, Topper, Havaianas, Dupé, Locomotiva e outras tantas.

Possui várias Lojas espalhadas por todo o Brasil, mas a maioria delas está estabelecida no Sul e no Sudeste brasileiro.

Sua concorrente direta é a Grendene, a qual detém a grande maioria do mercado nacional e internacional, quando comparadas isoladamente.

## **2. ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS**

### **2.1. ANÁLISE VERTICAL (AV)**

Mostra a participação de cada item de um demonstrativo contábil em relação a um dado referencial. No Balanço esse comparativo é feito em relação ao Total do Ativo ou Passivo. E na DRE o referencial é a Receita Líquida.

### **2.2. ANÁLISE HORIZONTAL (AH)**

Essa análise nos permite examinar a evolução histórica dos componentes dos demonstrativos contábeis. Assim se entende como base de análise os elementos do Ano I.

### **2.3. ANÁLISE DE NÚMERO DE ÍNDICES**

É um exame que avalia a variação entre os dados obtidos nas análises verticais de anos anteriores.

### **2.4. AVALIAÇÃO – CASO ALPARGATAS**

A nosso ver, a análise feita a partir das demonstrações contábeis pode ser considerada um verdadeiro diagnóstico empresarial, principalmente por não tratar de contas isoladamente, mas por relacioná-las entre si. Ex: Receita x Custos (A evolução de cada em 2 anos), extraindo assim, mediante um “olhar clínico” boas informações para investidores e clientes.

### **3. BALANÇO PATRIMONIAL**

#### **3.1. ATIVO**

No que diz respeito a essa parcela do Balanço, podemos perceber entre outros dados:

- Um “salto” considerável no grupo conhecido como Circulante, no qual observamos uma elevação superior a 40,0% entre aos anos de 2007 e 2008. Mudança provocada principalmente pelo aumento nas contas de Clientes e Outras Contas a Receber. Isso, também pode ser comprovado se atentarmos para a conta Caixa e Bancos (elevação superior a 30,0%), os estoques foram mais que duplicados em relação ao ano de 2007, e as Aplicações Financeiras (aumento de 35%) também são responsáveis por essa variação ao Grupo do Circulante;

- Quanto ao Grupo do Ativo Realizável Longo Prazo, esse teve um aumento de 43,65%, em relação ao ano de 2007, porém se manteve estável se considerarmos a sua representação em relação ao Ativo Total. Esse acréscimo se deve às elevações sofridas nas contas de Impostos a Recuperar, Depósitos Compulsórios Fiscais e Trabalhistas, e Outras Contas a Receber de Longo Prazo.

- E por fim, o Ativo Permanente foi ampliado em pouco mais de 3,50% em relação a 2007, tendo o Imobilizado com privilegiado nessa parte do Ativo.

#### **3.2. PASSIVO**

Ao outro componente do Balanço Patrimonial podemos inferir o seguinte:

- As dívidas de Curto Prazo sofreram um avanço de 60,6%, sendo isto justificado pelos Financiamentos e a Provisão feita para o pagamento de IRPJ e CSLL, haja vista os Lucros apurados nos anos de 2008 e 2007;

- A expansão do Exigível a Longo Prazo é explicada pelas dilatações apresentadas nos Financiamentos (44,43%), na Provisão para Impostos a Pagar (76,10%) e principalmente Outras Contas a Pagar (1059,89%). Fazemos um parêntese para a importância de Notas Explicativas no acompanhamento das Demonstrações Financeiras, com menções a grupos de contas que influenciam consideravelmente os resultados. A partir da leitura de relatórios da própria empresa, extraímos a informação de que a mesma passou por um processo de reestruturação de dívidas, o que explicaria o aumento acentuado da conta “Outras Contas a Pagar”, tanto no Curto, como no Longo Prazo.

- Finalmente o PL foi reduzido, por considerada queda nas Reservas de Lucro e elevação na Avaliação Patrimonial.

### **4. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO – DRE**

A Receita Bruta de 2008 foi acrescentada em 11,39%, contudo o resultado final apurado foi muito menor que o de 2007, isso se deve muito as variações positivas de Despesas com: Vendas (13,64%), Honorários dos Administradores (8,64%), Despesas Financeiras (39,0%), Amortização de Ágio (906,29%) e um “Prejuízo” quadruplicado nas Investidas (Equivalências Patrimoniais). Com isso podemos afirmar que o acréscimo sofrido na Receita Bruta em 2008, não foi espelhado no resultado do mesmo ano. Portanto, se compararmos apenas o resultado final o ano de 2008 ficou muito aquém do esperado e previsto (Receita Bruta).

Pela análise horizontal nota-se que a variação dos custos foi bem superior em relação à receita. Isso confirma a idéia de que nem sempre um aumento no faturamento é algo positivo, aliás, pelo contrário, se não acompanhado de uma política de diminuição de custos, e controle das despesas, não admitirá bons resultados.

## 5. ANÁLISE DE LIQUIDEZ

Os índices de liquidez visam fornecer um indicador sobre a capacidade de pagamento de dívidas das empresas, a partir de comparações entre os direitos realizáveis e as exigibilidades.

### 5.1. LIQUIDEZ CORRENTE (LC):

O índice de liquidez corrente indica quanto a empresa possui em dinheiro mais bens e direitos realizáveis no curto prazo, comparado com suas dívidas a serem pagas no mesmo período.

Interpretação: Quanto maior, melhor.

### 5.2. LIQUIDEZ IMEDIATA (LI):

O índice de liquidez imediata indica a capacidade de pagamento de uma empresa em curtíssimo prazo, considerando apenas as disponibilidades (Caixa e Bancos), em comparação ao passivo circulante.

Interpretação: Quanto maior, melhor.

### 5.3. LIQUIDEZ SECA (LS):

O índice de liquidez seca indica quanto a empresa possui em Ativo Circulante, sem a influência dos estoques, quando comparados ao Passivo Circulante.

Interpretação: Quanto maior, melhor.

### 5.4. LIQUIDEZ GERAL (LG):

O Índice de liquidez geral indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e a longo prazo, para fazer face às suas dívidas totais.

Interpretação: Quanto maior, melhor.

## 6. ANÁLISE DOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ - ALPARGATAS

Em âmbito geral, a Alpargatas perde um pouco de sua capacidade em honrar suas dívidas quando comparados os anos de 2007 e 2008.

LIQUIDEZ/ANO	2007	2008
CORRENTE	2,51	2,20
IMEDIATA	0,47	0,40
SECA	2,01	1,57
GERAL	1,52	1,38

Apesar da queda no Índice de Liquidez Corrente (2,51 para 2007 e 2,20 em 2008) a empresa ainda possui bens e direitos que cobrem duas vezes as dívidas de Curto Prazo.

Pelo Índice de Liquidez Imediata verificamos que a Alpargatas não conta com tantos recursos financeiros imediatos para liquidar suas obrigações de Curto Prazo (0,47 em 2007 e 0,40 em 2008).

Partindo da desconsideração de seus Estoques, a Alpargatas ainda assim dispõe de recursos para garantir o pagamento de seus débitos de Curto Prazo (2,01 em 2007 e 1,57 em 2008).

Considerando-se a totalidade de bens e direitos em confronto com as dívidas totais, avaliamos como positiva a situação financeira da empresa, haja vista, ainda deter meios para cumprir com suas obrigações de Curto e Longo Prazo.

Então, por que a queda nos índices de liquidez?

A redução dos índices de Liquidez pode ser explicada pelo aumento do Endividamento a Curto e Longo Prazos em proporções superiores as variações verificadas no Ativo Total.

## **7. ANÁLISE DE ENDIVIDAMENTO (ESTRUTURA DE CAPITALS)**

A estrutura de capitais de uma empresa envolve a composição de suas fontes de financiamento. São os fundos aplicados em ativos (circulantes e não circulantes) provenientes dos proprietários da empresa ou de terceiros.

### **7.1. PARTICIPAÇÃO DE CAPITALS DE TERCEIROS (PCT):**

O índice indica o percentual de capital de terceiros em relação ao recurso total, retratando a dependência da empresa em relação aos recursos externos.

### **7.2. COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO (CE):**

Indica quanto de dívida da empresa deverá ser paga a curto prazo em relação às obrigações totais.

### **7.3. GARANTIA DO CAPITAL ALHEIO (GCA):**

Indica a parcela de capital dos sócios da empresa em relação às dívidas totais.

## **8. ANÁLISE DOS ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO (ESTRUTURA DE CAPITALS) – ALPARGATAS**

<b>ENDIVIDAMENTO/ANO</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
PART. CAPITAL DE TERCEIROS	0,34	0,43
COMP. DO ENDIVIDAMENTO	0,56	0,57
GARANTIA CAP. ALHEIO	1,92	1,25

Quanto a sua Estrutura de Capitais a Alpargatas sofre certa deficiência, considerando os anos de os anos de 2007 e 2008.

Ao observar o Quociente de Participação de Capitais de Terceiros em 2007 constata-se uma situação favorável a empresa, dado a influência de Capitais de Terceiros ser menor que 50% do recurso total. Contudo, esse Índice eleva-se em 2008 chegando a um patamar que necessita de atenção especial.

Quanto às obrigações de Curto Prazo poderíamos identificar um dado preocupante, pois em 2007 esse indicador já era superior a 50%, e em 2008 aproximou-se de 60%, no entanto ressalvamos a existência de um índice de liquidez corrente favorável para a liquidação de suas dívidas de curto prazo.

Avaliando agora o seu Capital Próprio em relação aos de Terceiros, extraímos um Índice positivo, pelo fato da Alpargatas possuir um Patrimônio Líquido que garante a cobertura dos Capitais Alheios em quase duas vezes em 2007. Em 2008, esse Índice sofre uma queda

não tão relevante, pois ainda continuando maior que 1 a empresa terá como cobrir suas dívidas totais.

A partir dos dados acima mencionados, constatamos que a relação entre a queda dos índices de liquidez e o aumento nos índices de endividamento, poderá provocar em um futuro próximo, caso não sejam atentadas as observações destacadas, certo desconforto financeiro.

## 9. ANÁLISE DOS ÍNDICES DE ATIVIDADE – ALPARGATAS

Em um ambiente de alta competitividade analisa-se a importância do controle dos ativos e principalmente dos itens que formam o Ativo Circulante do negócio. Sendo assim, os indicadores de Rotatividade ou Rotação mostram o giro dos estoques, o giro dos fornecedores, das duplicatas a receber e do ativo circulante, entre outros itens do Balanço Patrimonial da empresa analisada, tornando possível o acompanhamento da tendência dessas contas. Eles representam os indicadores de ciclo (operacional e de caixa), com análise do desempenho da empresa e sua comparação com os índices-padrão.

Os índices de Rotatividade ou de Eficiência revelam a velocidade expressa em períodos de tempo (giro em dias, meses ou anual), relacionando itens do Balanço e da DRE.

ROTATIVIDADE/ANO	2007	2008
ESTOQUE (nº de vezes)	5,7	4,4
ESTOQUE (nº de meses)	2,1	2,7
ESTOQUE (nº de dias)	63,2	81,4
ATIVO	1,02	1,02

A queda na rotatividade dos Estoques da Alpargatas pode ser explicada pelo congelamento de seus Estoques e ainda pelo acréscimo nos Custos com compras de Matérias-Primas (Borracha sintética principalmente), além ainda do câmbio de produtos importados (Mizuno e Timberland) os quais equivalem a 26% das vendas.

### 9.1.ÍNDICE DE ROTAÇÃO OU GIRO DE ESTOQUES (RE) / (GE)

Os índices de rotação de estoques indicam se esses estoques são insuficientes (subinvestimento), desejáveis (normais) ou excessivos (superinvestimento) em relação ao volume de vendas da empresa (capacidade de comercialização); se existem itens de materiais de baixa rotação, se existem itens de materiais obsoletos, etc.. Trata-se de um índice do tipo quanto maior melhor.

A Alpargatas deve atentar para esse índice, pois esse prazo elevou-se consideravelmente (63 dias em 2007 e 81 em 2008) influenciado pelos Custos em 2008.

### 9.2.ÍNDICE DE ROTAÇÃO OU GIRO DO ATIVO (RA) / (GA)

Expressa o número de meses de vendas que seria necessário para cobrir o patrimônio global da empresa. Tendência desejável = quanto menor, melhor. A finalidade é verificar qual o ativo específico possui giro mais lento e está contribuindo para deficiência do índice. Muitas vezes, a culpa reside no estoque e nos valores a receber: aqueles por causa da super estocagem ou por acréscimo nos preços de compra; e os valores a receber por consequência de uma inadequada política de crédito e cobranças e os usados na atividade operacional da empresa.

No que diz respeito a esse índice, a Alpargatas manteve-se estável de 2007 para 2008.

## 10. ANÁLISE DOS PRAZOS DE RECEBIMENTO E PAGAMENTO – ALPARGATAS

PRAZOS/ANO	2007	2008
PRAZO MÉDIO RECEBIMENTO	75	79
PRAZO MÉDIO PAGAMENTO	53	38
POSICIONAMENTO RELATIVO	1,43	2,10

### 10.1. PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DE VENDAS (PMR)

Este indicador nos revela em quantos dias a empresa espera para receber as vendas (tempo decorrido entre a data da venda e a de seu recebimento). O ideal seria receber as duplicatas das vendas, antes de pagar as duplicatas das compras. Assim concluímos que esse é um indicador do tipo quanto menor melhor.

A elevação desse índice pode ser justificada pelo aumento no saldo de Clientes em 2008.

### 10.2. PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO DE COMPRAS (PMP)

Este por sua vez, apontará ao empresário ou qualquer outro usuário das informações contábeis quantos dias a empresa demora a pagar suas compras: tempo entre a data da compra e do pagamento. O comportamento ideal para esse índice seria uma contínua elevação em seus resultados, sendo assim podemos afirmar que estamos tratando de um indicativo do tipo quanto maior melhor.

Esse índice deve ser acompanhado com muita atenção a partir de 2008, sua redução é muito preocupante e pode ser justificada pelo aumento das compras em 2008.

### 10.3. QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO (QPR)

Trata-se da relação entre os dois indicadores acima citados, sendo ideal para este índice estar abaixo de 1. Assim podemos afirmar que este também é um índice com melhor desempenho quando em sua continuidade ele decresce.

Como esse índice é dependente dos índices anteriores, seu nível necessita de ajustes diretamente influenciados pelo PRM e PMP, ou seja, maior recebimento dos Clientes e conseqüente pagamento dos Fornecedores.

## 11. ANÁLISE DOS ÍNDICES DE RETORNO – ALPARGATAS

É o retorno sobre valores investidos numa empresa. Este retorno ou lucro é gerado através das vendas ou serviços prestados pela empresa e o montante relativo do lucro pode ser medido e comparado pelos seguintes parâmetros da empresa, como por exemplo, o Ativo Total ou o Patrimônio Líquido.

RETORNO/ANO	2007	2008
INVESTIMENTO	15,78%	10,55%

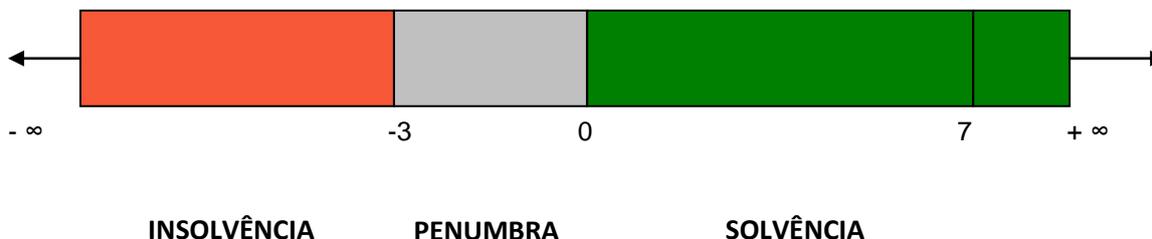
### 11.1. RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO

O Retorno sobre o Investimento é uma das medidas de rentabilidade mais utilizadas pelos gestores das empresas, sendo uma medida bastante eficiente, pois seu cálculo relaciona os rendimentos obtidos por um investimento com o valor total dele, possibilitando a comparação entre investimentos, contribuindo muito para o processo de gestão dos administradores.

O Retorno sobre o Investimento trazido em 2007 e 2008 sofreu uma queda justificada pela queda no Lucro Líquido em 2008, apesar das Vendas Líquidas serem superiores as registradas em 2007. Algo que justifica as variações desses índices de 2007 para 2008 é a preponderância da Margem de Lucro em relação Rotação do Ativo.

## 12. FATOR DE INSOLVÊNCIA – ALPARGATAS

É um índice que tem como principal função analisar os riscos inerentes ao processo de solvência das empresas. Ele tem como padrão um escala referencial, que delimita qual a situação econômica das organizações: o termômetro de insolvência.



O termômetro de insolvência de Kanitz foi elaborado na década de 70. Sua utilização se dá a partir de uma escala de valores entre menos infinito até o mais infinito. Diz-se que entre menos infinito e -3 a empresa encontra-se em estado de Insolvência; entre -3 e 0 (zero) ela está em estado de Penumbra; e de 0 (zero) ao mais infinito denominamos estado de Solvência.

ANO	2007	2008
FATOR DE INSOLVÊNCIA	6,841	5,254

A Alpargatas, nos dois anos analisados mantém um padrão acima de 5, ou seja, encontra-se em um estágio favorável a novos investimentos segundo o modelo de Kanitz.

## 13. O DESEQUILÍBRIO OPERACIONAL (OVERTRADING)

Esse é um estudo sobre o Ciclo de Vida das empresas e seu desequilíbrio econômico-financeiro, tratando suas variações operacionais como próprio ciclo existencial dos seres humanos. Como sabemos as empresas nascem necessitando conhecer o macro-ambiente em que se instalaram; crescem e têm que aprender a lidar com as mais variadas experiências até alcançarem certo grau de estabilidade; mas também podem “morrer” em consequência de inúmeros fatores ameaçadores à sua continuidade empresarial, nesse contexto de instabilidade surge o que denominamos Overtrading.

As empresas, desde a sua constituição, sofrem com intempéries e empecilhos causados por inúmeros fatores conjunturais, que exigirão dos administradores boa capacidade de trabalho e tomadas de decisões, experiência e prudência para saná-los. Se esses problemas não forem tratados em momento hábil e de forma correta, as dificuldades encontradas futuramente serão enormes e em um curto espaço de tempo o empreendimento poderá vir a falir.

O Overtrading ocorre quando o volume de operações de uma empresa eleva-se a um ponto de tornar-se desproporcional ao seu Capital de Giro. Ou seja, depois de identificado o surgimento do Overtrading, é imprescindível haver um tratamento intensivo e muito rigoroso, a fim interromper ou desacelerar qualquer novo endividamento desnecessário e tentar livrar-se dos compromissos já efetuados (devoluções de compras, injeção de capitais próprios e a alienação de bens do ativo imobilizado, entre outros). Caso contrário, o empresário deixará a situação financeira de sua organização em grave crise, o que o levará fatalmente a falência.

### 13.1. PRIMEIROS SINTOMAS DO OVERTRADING

A seguir apresentaremos alguns sintomas típicos de empresas enfrentando o Overtrading:

- Queda contínua dos Índices de Liquidez;
- Freqüente carência de recursos disponíveis;
- Constante obtenção de Empréstimos e Financiamentos;
- Crescimento desordenado do Ativo Permanente;
- Atrófiamento do Ativo Circulante;

- Ativo demasiadamente endividado (excesso de Capitais Alheios);
- Inexistência de Capital de Giro Próprio;
- Lucro Operacional muito baixo em relação às Vendas efetuadas (evidenciando um elevado Custo).

Alguns outros problemas que sugerem uma análise mais íntima por parte do analista são aqueles identificados no Ativo Circulante, bem como:

- Excesso de Estoques;
- Preponderância de Faturamento e Contas a Receber na formação do Ativo Circulante;
- Incompatibilidade entre os níveis de Estoque e Vendas;
- Elevada participação de Duplicatas a Receber no Ativo Circulante, sem a devida correspondência entre os Prazos de Recebimento de direitos e Pagamentos das obrigações;
- Aumento do Ativo Circulante com a correspondência da redução da proporcionalidade da Capital de Giro Próprio;
- Valores nos Estoques ainda a Pagar aos Fornecedores muito elevados (esse valor não deve ultrapassar os 75%, se não trabalhamos com estoques financiados por terceiros);
- Outro fator interessante é o inconveniente nível de Duplicatas Descontadas, ou seja, um Capital de Terceiros extremamente oneroso e que representa uma grande evasão de recursos da empresa por meio das Despesas Financeiras, assim como o indicador acima ele não deve ser superior a 75%;
- Quando houver também a Aumento no Nível de Endividamento do Ativo Circulante sem o esperado Aumento no Nível de Vendas, a empresa não terá condições para liquidar suas dívidas, despesas e efetuar pagamentos de outros endividamentos.

Esses e outros indicativos poderão mostrar ao analista e conseqüentemente ao empresário, como e onde eles devem atuar no sentido de desenvolver mudanças ou correções para evitar problemas com o desequilíbrio financeiro daquela organização, e com isso prolongar o seu ciclo de vida.

### 13.2. ESTUDO DO DESEQUILÍBRIO OPERACIONAL (OVERTRADING) – ALPARGATAS

A seguir, sintetizamos o que ocorre com a Alpargatas a respeito dos índices que nos levam a detectar o desequilíbrio financeiro:

1. Considerando os anos de 2007 e 2008 em relação à representação de seu Ativo Permanente, nota-se que sua preponderância cai no 2º ano de análise. Por conseqüência, isso nos indica o crescimento na representação de seu Ativo Circulante, e que o giro de seus negócios está em crescente desempenho. (De 47,71 % em 2007 para 54,63% em 2008). Avaliamos assim como positiva a atuação de Alpargatas por manter seus investimentos em circulação, direcionando apenas o necessário ao Ativo Permanente para sua operacionalidade.
2. Outro ponto colocado em análise é a proporção de capital alheio em seus negócios. Afinal, um excessivo capital de terceiros nos indicaria que a empresa dependeria cada vez mais de fontes externas para manter-se. A Alpargatas, pelos números, nos leva a conclusão de que seu capital de giro próprio vem diminuindo, algo que merece ser olhado com atenção se continuar a decrescer nessa mesma proporção.  
*“A inexistência de capital de giro próprio é fator que poderá ser causa de desequilíbrio econômico-financeiro”*

=	<b>PC + EXIG LP</b>
	<b>AC</b>

Pela ótica da fórmula acima, não é bom que seu resultado seja superior a 75%. A regra dos 75% nos aponta para esse limite para saber quanto do “meu ativo circulante está sendo financiado por terceiros”. De 71,7%, em 2007 para 79,13% em 2008 é algo que nos indica, portanto um estado de capital de giro próprio insuficiente para a Alpargatas.

3. No campo operacional, podemos estudar a relação do lucro e as vendas efetuadas. Pela lógica, um aumento nas vendas deveria nos levar também a um aumento no lucro. Porém, casos de custos elevados ou mesmo despesas nesse meio operacional podem prejudicar essa relação. Aliás, é o que ocorre com a Alpargatas ao nos depararmos com um aumento de 11,39% nas vendas, mas uma queda de 25,39% no lucro líquido. Só os custos das vendas aumentaram 18,83%, algo nada favorável para quem deseja um bom desempenho em seu Lucro.
4. Na área do Ativo Circulante, avaliamos o “peso” dos estoques. Uma acentuada representação dos Estoques em qualquer empresa, não é uma situação favorável para sua operacionalidade. Para análises mais concretas é preciso estudar mais a fundo o que pode ter ocorrido: uma super produção sem a recepção desejada de seus clientes, dificuldades financeiras (fatores externos) na realização das vendas, etc. A Alpargatas teve um aumento da representação de seus estoques em 2008, isso justificado pelos maiores gastos com a aquisição de matéria-prima (especialmente borracha sintética) e também ao impacto cambial das importações de certos produtos. O fato é que uma *“crescente participação dos estoques no Ativo Circulante poderá ser fator de desequilíbrio”*
5. A preponderância de Duplicatas a receber também é tópico a ser analisado. A Alpargatas em seus dois anos analisados teve uma ligeira queda na representação de seus Clientes na área do Circulante. De 52,63% para 43,99%. Vale lembrar que o estudo dos prazos de recebimentos só pode ser mais correto quando o relacionamos com o acompanhamento dos prazos de pagamento.
6. Outro indicador é a relação dos estoques com a conta de fornecedores. Isto é, quanto dos “meus estoques está sendo financiado por terceiros”. Também não é bom que esse valor seja superior a 75%. No caso da Alpargatas, notamos que seu volume de estoques aumentou bastante, mas a conta de fornecedores não se eleva na mesma proporção, (83,13% para 39,78%). A ótica nos aponta para algo mais preocupante, portanto, é saber se estoques terão ainda uma boa saída.
7. Outro indicador confronta o aumento do endividamento com as vendas realizadas. Se essa relação apontar um endividamento sem corresponde acompanhamento no aumento nas vendas, nos indicaria que esse capital de terceiros não está conseguindo alavancar (investir) as atividades operacionais. Um aumento de dívidas sem o correspondente aumento de receita, para posterior liquidação destas, não é algo positivo para a empresa, pois ela não teria numerários suficientes para amortizar seus débitos.
8. Sabemos que não é favorável o aumento excessivo dos custos quando relacionados às vendas realizadas. Verificando, por sua vez o aumento dos estoques em relação ao aumento dos custos, idealizamos o ponto 1 como resultado ideal, por nos revelar situação que os custos incorridos crescem na proporção dos estoques.

Ex:

$$\frac{1}{4} = 0,25 \qquad \frac{1}{0,5} = 2,00$$

No 1º caso, temos um quadro com custos superiores ao valor do que se tem em estoque. Com isso, entendemos que para saída de R\$ 1,00 em estoques despenderemos R\$ 4,00. Em outras palavras, a empresa estará financiando de maneira onerosa a venda de seus estoques. Uma tendência desse caso pode ser mais um dos sintomas do Overtrading. A julgar esse caso, a Alpargatas deverá fazer uso de uma política de diminuição dos Custos e/ou aderir a novas estratégias de vendas para melhor rotatividade de seus estoques.

No 2º caso, temos um quadro com custos inferiores ao valor que se tem em estoque. Assim, apesar dos custos com vendas serem baixos, isso ainda não favorece a saída dos estoques. Essa é outra tendência negativa para o surgimento do Overtrading.

9. Podemos fazer uso de mais um indicador para detectar um possível desequilíbrio financeiro nas empresas. Trata-se da relação dos clientes com as vendas. Isto é, indicará se realmente as vendas efetuadas obtiveram sucesso, ou seja, se chegaram à sua conclusão (O Recebimento).  
Os números na Alpargatas nos levam a idéia de que as Vendas ocorridas foram *concretizadas*, ou seja, até 31/12/2008 aconteceu a transformação em numerário de parte do saldo de Faturamento a Receber.
10. Outro indicador interessante para a análise do desequilíbrio financeiro é aquele que mostra a relação entre as vendas e o capital próprio utilizado para a Operacionalização da empresa. No caso da Alpargatas esse indicador em 2007 foi de 1,84, o que nos indica que o financiamento das vendas decorreu de recursos de Capital de Terceiros em proporções aceitáveis, mas com tendência preocupante, ainda mais quando olhamos para o ano de 2008 onde este indicador eleva-se para 2,02: um resultado de aumento de Vendas sem o correspondente crescimento do Capital Próprio.

### 13.3. ASPECTOS IDENTIFICADOS – ALPARGATAS

O estudo da Alpargatas, em seus vários aspectos financeiros, patrimoniais e operacionais nos permite a identificação de pontos relevantes para a sua continuidade e desenvolvimento empresarial, bem como:

#### 13.3.1. Aspectos Positivos Identificados – Alpargatas

- Estado de Solvência, caracterizando um ambiente propício a novos investidores;
- Adequada destinação de recursos: Preponderância de Ativo Circulante em detrimento do Ativo Permanente;
- Concretização das vendas, por meio da diminuição do saldo de Faturamento a Receber;
- Estoques financiados com Recursos Próprios;

#### 13.3.1. Aspectos Negativos Identificados – Alpargatas

- Acentuada Influência de Capitais de Terceiros;
- Indicadores de Atividade em discordância com os padrões aceitáveis de ciclo operacional e financeiro;
- Diminuição do Retorno sobre Investimento devido a Redução da Margem de Lucro;
- Vendas financiadas por Capital de Terceiros.

### 14. EBITDA – Alpargatas

Segundo Zaffani, o Ebitda é a sigla correspondente a Earning Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization. Em português, significa Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização, também conhecido como LAJIDA. Muito embora, o EBITDA também seja chamado ou apresentado como Fluxo de Caixa Operacional (Operational Cash Flow) o mesmo leva em conta apenas o desempenho operacional da empresa e não reflete o impacto no resultado, dos itens extraordinários, das despesas com investimentos e das mudanças havidas no capital de giro. Apesar do difundido uso dessa ferramenta de gestão por diversos ramos organizacionais, ainda existem os que defendem, e os críticos a utilização desse recurso como medida de desempenho financeiro de uma empresa. Os defensores sustentam argumentos como:

- Pode ser utilizado na análise da lucratividade entre as empresas;
- Por eliminar os efeitos dos financiamentos e decisões contábeis, sua utilização pode fornecer uma comparação relativamente boa para o analista, pois mede a produtividade e a eficiência do negócio;

- A variação percentual do EBITDA de um ano em relação a outro mostra aos investidores se uma empresa conseguiu ser mais eficiente ou aumentar sua produtividade, entre outros.

E aos que criticam a utilização desse medidor, justificam sua opinião com:

- O EBITDA não considera as mudanças no capital de giro e, portanto, sobrevaloriza o fluxo de caixa em períodos de crescimento do capital de giro;
- O EBITDA pode dar uma falsa idéia sobre a efetiva liquidez da empresa;
- O EBITDA nada apresenta sobre a qualidade dos lucros;
- O EBITDA ignora atributos específicos na análise de determinadas empresas/negócios;
- Por ser de fácil apuração o EBITDA é freqüentemente utilizado como a mais importante medida de “desempenho” do resultado de muitas empresas. Entretanto, seu resultado pode dar uma falsa idéia do verdadeiro potencial de investimento de uma empresa, justamente por não refletir adequadamente, a verdadeira habilidade na geração de caixa para continuidade das operações.

## **15. SUGESTÕES – Alpargatas**

A fim de reestruturar a “nova” Alpargatas, que conta com cenário decorrente da aquisição de dois empreendimentos: A Companhia Brasileira de Sandálias (CBS) em Setembro de 2007 e 31,45% da Alpargatas Argentina em 2007 e 60,17% no final de 2008, propomos para o efetivo retorno destes investimentos medidas operacionais que busquem a capacidade máxima de produção destes. Ou seja, estabelecer metas que gerem no mínimo rendimentos suficientes para a cobertura gradativa dos endividamentos conseqüentes desses novos negócios.

Outro ponto que pode ser adotado pela Alpargatas, gira em torno da sua própria política de vendas, destacando ao máximo as vendas no varejo. (Esta medida ser adotada baseada em experiências já bem sucedidas em anos anteriores).

Para a Alpargatas minimizar sua dependência de capital alheio como financiador de suas vendas; e sabendo de seu alto grau de distribuição de lucros por ela praticados; é aconselhável destinar parte destes para a formação de reservas para reinvestimentos. Gradualmente este panorama de difícil autonomia financeira poderá ser revertido.

## **CONCLUSÃO – Alpargatas**

Diante as situações apresentadas e análises realizadas expostas neste trabalho consideramos a Alpargatas S/A., como um investimento atrativo a novos empreendedores, haja visto, sua boa capacidade de geração de caixa e de resultados econômicos. Podemos destacar também outros fatores bastante convidativos a novos investimentos: o fato de a empresa ter uma boa política de distribuição de lucros a seus sócios e ainda, inserida em um mercado (calçadista) em ascendência no Brasil e no exterior, a Alpargatas conta com marcas líderes nesse segmento (Havaianas e Dupé) reconhecidas pelo público em geral (A, B e C) que favorecem sua contínua expansão empresarial.

Além desses aspectos, a Alpargatas S/A., como uma empresa que pensa em manter-se sólida no mercado, procura um suporte baseado em investimentos (a compra da CBS e de parte da Alpargatas Argentina são exemplos) que a Longo Prazo permitirão alavancar sua vantagem competitiva sobre as demais concorrentes.

**ANEXO I**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
INSTITUTO SÓCIO ECONÔMICO  
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
ANÁLISE DOS DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS II**



**ALUNOS:**

**ANA RUTH MESQUITA DOS SANTOS  
SIDNEY SOARES DE LIMA**

**MAT: 05010004901  
MAT: 05010004401**

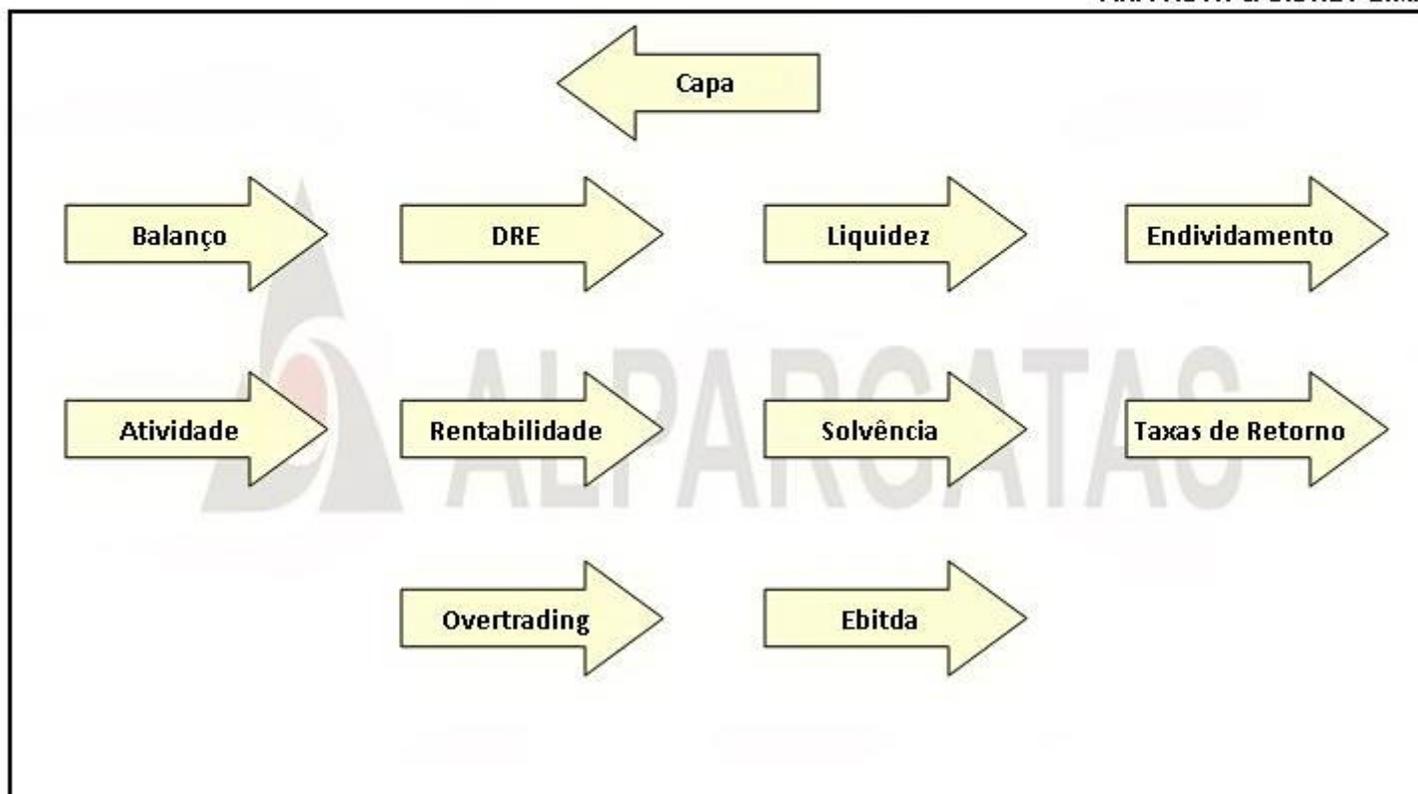
**PROFESSOR:  
HÉBER LAVOR MOREIRA**

**TURMA: 01030  
TURNO: NOTURNO**

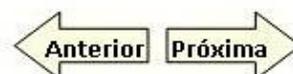
**18/06/2009  
1º SEMESTRE - 2009**

## ÍNDICE

ANA RUTH & SIDNEY LIMA



Conta	2007 Atualiz.	Vertical	Horizontal	2008 Atualiz.	Vertical	Horizontal	Nº Índices
<b>Ativo Total</b>	<b>1.460.080</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.798.210</b>	<b>100%</b>	<b>123%</b>	<b>100%</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>696.651</b>	<b>47,71%</b>	<b>100,00%</b>	<b>982.315</b>	<b>54,63%</b>	<b>141,01%</b>	<b>114,49%</b>
Caixa e bancos	21.971	1,50%	100,00%	28.756	1,60%	130,88%	106,27%
Aplicações financeiras	109.478	7,50%	100,00%	148.289	8,25%	135,45%	109,98%
Clientes (líquido da PDD)	366.628	25,11%	100,00%	432.088	24,03%	117,85%	95,69%
Estoques	137.321	9,41%	100,00%	283.011	15,74%	206,09%	167,34%
Outras contas a receber	25.542	1,75%	100,00%	28.816	1,60%	112,82%	91,60%
Despesas antecipadas	5.676	0,39%	100,00%	5.455	0,30%	96,11%	78,04%
Impostos a recuperar	11.037	0,76%	100,00%	34.130	1,90%	309,22%	251,08%
I.R. e Contribuição social diferidos	18.998	1,30%	100,00%	21.770	1,21%	114,59%	93,04%
<b>Ativo Realizável a Longo Prazo</b>	<b>62.876</b>	<b>4,31%</b>	<b>100,00%</b>	<b>90.320</b>	<b>5,02%</b>	<b>143,65%</b>	<b>116,64%</b>
Bens destinados a venda	5.319	0,36%	100,00%	7.634	0,42%	143,52%	116,54%
Impostos a recuperar	11.981	0,82%	100,00%	22.979	1,28%	191,79%	155,73%
I.R. e Contribuição social diferidos	35.670	2,44%	100,00%	26.087	1,45%	73,13%	59,38%
Dep. comp. fiscais e trabalhistas	4.648	0,32%	100,00%	10.764	0,60%	231,58%	188,04%
Outras contas a receber	5.258	0,36%	100,00%	22.856	1,27%	434,70%	352,96%
<b>Ativo Permanente</b>	<b>700.553</b>	<b>47,98%</b>	<b>100,00%</b>	<b>725.575</b>	<b>40,35%</b>	<b>103,57%</b>	<b>84,10%</b>
Investimentos	251.297	17,21%	100,00%	113.882	6,33%	45,32%	36,80%
Imobilizado	235.435	16,12%	100,00%	334.105	18,58%	141,91%	115,23%
Intangível	207.780	14,23%	100,00%	269.399	14,98%	129,66%	105,28%
Diferido	6.041	0,41%	100,00%	8.189	0,46%	135,55%	110,06%
<b>Total do Passivo</b>	<b>1.460.080</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.798.210</b>	<b>100,00%</b>	<b>123,16%</b>	<b>100%</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>277.660</b>	<b>19,02%</b>	<b>100,00%</b>	<b>445.935</b>	<b>24,80%</b>	<b>160,60%</b>	<b>130,41%</b>
Fornecedores	114.157	7,82%	100,00%	112.568	6,26%	98,61%	80,07%
Financiamentos	56.910	3,90%	100,00%	182.781	10,16%	321,17%	260,78%
Salários e encargos sociais	59.141	4,05%	100,00%	73.471	4,09%	124,23%	100,87%
Provisão para contingências	4.851	0,33%	100,00%	9.502	0,53%	195,88%	159,05%
Provisão p/ IR e Contr. Social a pagar	850	0,06%	100,00%	4.481	0,25%	527,21%	428,08%
Impostos a pagar	14.552	1,00%	100,00%	9.622	0,54%	66,12%	53,69%
JCP e dividendos a pagar	1.263	0,09%	100,00%	1.020	0,06%	80,73%	65,55%
Outras contas a pagar	25.936	1,78%	100,00%	52.490	2,92%	202,38%	164,33%
<b>Passivo Exigível a Longo Prazo</b>	<b>221.806</b>	<b>15,19%</b>	<b>100,00%</b>	<b>331.370</b>	<b>18,43%</b>	<b>149,40%</b>	<b>121,30%</b>
Financiamentos	129.118	8,84%	100,00%	186.489	10,37%	144,43%	117,27%
Provisão para impostos a pagar	24.576	1,68%	100,00%	43.279	2,41%	176,10%	142,99%
Provisão p/ IR e Contr. Social a pagar	34.399	2,36%	100,00%	16.272	0,90%	47,30%	38,41%
Provisão para contingências	28.833	1,97%	100,00%	28.723	1,60%	99,62%	80,89%
Outras contas a pagar	4.880	0,33%	100,00%	56.607	3,15%	1159,89%	941,79%
<b>Resultado de Exercícios Futuros</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>49.713</b>	<b>2,76%</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00%</b>
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>960.614</b>	<b>65,79%</b>	<b>100,00%</b>	<b>971.192</b>	<b>54,01%</b>	<b>101,10%</b>	<b>82,09%</b>
Capital social realizado	427.487	29,28%	100,00%	391.804	21,79%	91,65%	74,42%
Reserva de capital	194.423	13,32%	100,00%	274.342	15,26%	141,11%	114,57%
Ações em tesouraria	-59.463	-4,07%	100,00%	-28.500	-1,58%	47,93%	38,92%
Reservas de lucro	404.256	27,69%	100,00%	352.642	19,61%	87,23%	70,83%
Avaliação Patrimonial	-6.087	-0,42%	100,00%	-19.096	-1,06%	313,71%	254,72%



## DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

(Em milhares de reais)

Coefficiente Indexador IGP-DI (FGV) - Fonte:www.portalbrasil.n 1,091073

Análises

Análises

### ANA RUTH & SIDNEY LIMA

Conta	2007 Atualiz.	Vertical	Horizontal	2008 Atualiz.	Vertical	Horizontal	Nº de Índices
<b>Receita bruta de vendas</b>	<b>1.762.765</b>	<b>118,07%</b>	<b>100%</b>	<b>1.963.459</b>	<b>118,37%</b>	<b>111,39%</b>	<b>100,25%</b>
<b>Deduções das Vendas</b>	<b>-269.834</b>	<b>-18,07%</b>	<b>100%</b>	<b>-304.669</b>	<b>-18,37%</b>	<b>112,91%</b>	<b>101,62%</b>
<b>Receita líquida de vendas</b>	<b>1.492.930</b>	<b>100,00%</b>	<b>100%</b>	<b>1.658.790</b>	<b>100,00%</b>	<b>111,11%</b>	<b>100,00%</b>
Custo dos produtos vendidos	-782.596	-52,42%	100%	-929.959	-56,06%	118,83%	106,95%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>710.334</b>	<b>47,58%</b>	<b>100%</b>	<b>728.831</b>	<b>43,94%</b>	<b>102,60%</b>	<b>92,34%</b>
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>-519.506</b>	<b>-34,80%</b>	<b>100%</b>	<b>-532.617</b>	<b>-32,11%</b>	<b>102,52%</b>	<b>92,27%</b>
Vendas	-395.944	-26,52%	100%	-449.933	-27,12%	113,64%	102,27%
Gerais e administrativas	-90.222	-6,04%	100%	-86.469	-5,21%	95,84%	86,26%
Honorários dos administradores	-3.403	-0,23%	100%	-3.697	-0,22%	108,64%	97,78%
Amortização do diferido	-7.731	-0,52%	100%	-12.757	-0,77%	165,00%	148,51%
Outras	-22.206	-1,49%	100%	20.239	1,22%	-91,14%	-82,03%
<b>EBIT - Resultado Operacional</b>	<b>190.829</b>	<b>12,78%</b>	<b>100%</b>	<b>196.214</b>	<b>11,83%</b>	<b>102,82%</b>	<b>92,54%</b>
Receitas financeiras	43.223	2,90%	100%	27.895	1,68%	64,54%	58,08%
Despesas financeiras	-19.437	-1,30%	100%	-27.026	-1,63%	139,04%	125,14%
Varição cambial	-2.814	-0,19%	100%	4.321	0,26%	-153,56%	-138,21%
Amortização de ágio	-1.112	-0,07%	100%	-11.188	-0,67%	1006,29%	905,68%
Equivalência patrimonial	-1.929	-0,13%	100%	-8.074	-0,49%	418,56%	376,70%
<b>Lucro Operacional</b>	<b>208.759</b>	<b>13,98%</b>	<b>100%</b>	<b>182.142</b>	<b>10,98%</b>	<b>87,25%</b>	<b>78,53%</b>
Receitas (despesas) não operacionais	50.604	3,39%	100%	8.273	0,50%	16,35%	14,71%
<b>Lucro antes do I.R.</b>	<b>259.363</b>	<b>17,37%</b>	<b>100%</b>	<b>190.415</b>	<b>11,48%</b>	<b>73,42%</b>	<b>66,08%</b>
I.R. e Contribuição Social	-29.008	-1,94%	100%	-18.539	-1,12%	63,91%	57,52%
Participação de Minoritários	0	0,00%	100%	1.305	0,08%	0,00%	0,00%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>230.355</b>	<b>15,43%</b>	<b>100%</b>	<b>171.876</b>	<b>10,36%</b>	<b>74,61%</b>	<b>67,15%</b>

## Indicadores de Liquidez - Alpargatas S/A

ANA RUTH & SIDNEY LIMA

### Indicadores de Liquidez 2007

LC	=	AC	=	696.651	=	2,51
		PC	=	277.660		
LI	=	DISP	=	131.449	=	0,47
		PC	=	277.660		
LS	=	AC-EST	=	559.330	=	2,01
		PC	=	277.660		
LG	=	AC+REAL LP	=	759.528	=	1,52
		PC+EXIG LP	=	499.466		

### Indicadores de Liquidez 2008

LC	=	AC	=	982.315	=	2,20
		PC	=	445.935		
LI	=	DISP	=	177.045	=	0,40
		PC	=	445.935		
LS	=	AC-EST	=	699.304	=	1,57
		PC	=	445.935		
LG	=	AC+REAL LP	=	1.072.635	=	1,38
		PC+EXIG LP	=	777.305		

Siglas:

LC: Liquidez Corrente

LI: Liquidez Imediata

LS: Liquidez Seca

LG: Liquidez Geral.

## Indicadores de Endividamento - Alpargatas S/A

**ANA RUTH & SIDNEY LIMA**

### Indicadores de Endividamento 2007

PCT	=	$\frac{PC+EXIG LP}{RT}$	=	$\frac{499.466}{1.460.080}$	=	<b>0,34</b>
CE	=	$\frac{PC}{PC+EXIG LP}$	=	$\frac{277.660}{499.466}$	=	<b>0,56</b>
GCA	=	$\frac{PL}{PC+EXIG LP}$	=	$\frac{960.614}{499.466}$	=	<b>1,92</b>

### Indicadores de Endividamento 2008

PCT	=	$\frac{PC+EXIG LP}{RT}$	=	$\frac{777.305}{1.798.210}$	=	<b>0,43</b>
CE	=	$\frac{PC}{PC+EXIG LP}$	=	$\frac{445.935}{777.305}$	=	<b>0,57</b>
GCA	=	$\frac{PL}{PC+EXIG LP}$	=	$\frac{971.192}{777.305}$	=	<b>1,25</b>

Siglas:

PCT: Participação de Capital de Terceiros

CE: Composição do Endividamento

GCA: Garantia do Capital Alheio

**Indicadores de Atividade - Alpargatas S/A**

ANA RUTH & SIDNEY LIMA

**Indicadores de Atividade 2007**

**Indicadores de Atividade 2008**

RE	=	CPV	=	782.596	=	<b>5,7</b>
		EST. MÉDIO <sup>1</sup>		137.321		

RE	=	CPV	=	929.959	=	<b>4,4</b>
		EST. MÉDIO <sup>1</sup>		210.166		

Meses:	2,1
--------	-----

Meses:	2,7
--------	-----

Dias:	63,2
-------	------

Dias:	81,4
-------	------

RA	=	VENDAS LIQ.	=	1.492.930	=	<b>1,02</b>
		ATIVO MÉDIO <sup>2</sup>		1.460.080		

RA	=	VENDAS LIQ.	=	1.658.790	=	<b>1,02</b>
		ATIVO MÉDIO <sup>2</sup>		1.629.145		

PMR	=	CLIENTES	=	366.628	=	<b>75</b>
		VENDAS/360		4.897		

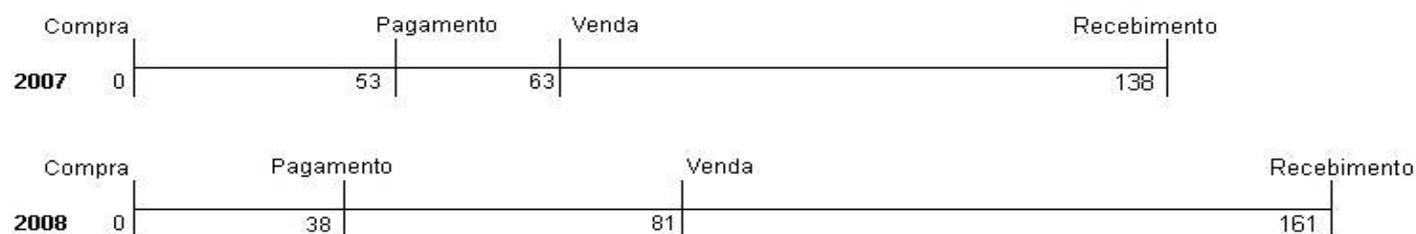
PMR	=	CLIENTES	=	432.088	=	<b>79</b>
		VENDAS/360		5.454		

PMP	=	FORNECEDORES	=	114.157	=	<b>53</b>
		COMPRAS <sup>3</sup> /360		2.174		

PMP	=	FORNECEDORES	=	112.568	=	<b>38</b>
		COMPRAS <sup>3</sup> /360		2.988		

QPR	=	PMR	=	75	=	<b>1,43</b>
		PMP		53		

QPR	=	PMR	=	79	=	<b>2,10</b>
		PMP		38		



Siglas:  
 RE: Rotação dos Estoques  
 RA: Rotação do Ativo  
 PMR: Prazo Médio de Recebimento  
 PMP: Prazo Médio de Pagamento  
 QPR: Quociente de Posicionamento Relativo

Notas:

1 ESTOQUE MÉDIO

$\frac{\text{Estoque Inicial} + \text{Estoque Final}}{2}$

2

2 ATIVO MÉDIO

$\frac{\text{Ativo Inicial} + \text{Ativo Final}}{2}$

2

2 COMPRAS

$C = \text{CMV} - \text{EI} + \text{EF}$

## Indicadores de Rentabilidade - Alpargatas S/A

**ANA RUTH & SIDNEY LIMA**

### Indicadores de Rentabilidade 2007

**RI = Margem x Rotação**

RI	=	$\frac{\text{LUCRO LIQ.}}{\text{VENDAS LIQ.}}$	x	$\frac{\text{VENDAS LIQ.}}{\text{ATIVO MÉDIO } ^1}$	x	100
----	---	--	---	---	---	-----

RI	=	$\frac{230.355}{1.492.930}$	x	$\frac{1.492.930}{1.460.080}$	x	100
----	---	-----------------------------	---	-------------------------------	---	-----

RI	=	0,15	x	1,02	x	100
----	---	------	---	------	---	-----

RI	=	<b>15,78</b>
----	---	--------------

### Indicadores de Rentabilidade 2008

**RI = Margem x Rotação**

RI	=	$\frac{\text{LUCRO LIQ.}}{\text{VENDAS LIQ.}}$	x	$\frac{\text{VENDAS LIQ.}}{\text{ATIVO MÉDIO } ^2}$	x	100
----	---	--	---	---	---	-----

RI	=	$\frac{171.876}{1.658.790}$	x	$\frac{1.658.790}{1.629.145}$	x	100
----	---	-----------------------------	---	-------------------------------	---	-----

RI	=	0,10	x	1,02	x	100
----	---	------	---	------	---	-----

RI	=	<b>10,55</b>
----	---	--------------

Sigla:

RI: Retorno sobre o Investimento

Notas:

<sup>1</sup> ATIVO MÉDIO

$\frac{\text{Ativo Inicial} + \text{Ativo Final}}{2}$

**Termômetro de Insolvência - Alpargatas S/A**

ANA RUTH & SIDNEY LIMA

**Fator de Insolvência 2007**

X1	=	$\frac{LL}{PL}$	x	0,05	=>	$\frac{230.354,97}{960.614,49}$	=	<b>0,012</b>
X2	=	$\frac{AC + REAL. LP}{EXIG. TOTAL}$	x	1,65	=>	$\frac{759.527,56}{499.465,94}$	=	<b>2,509</b>
X3	=	$\frac{AC - ESTOQUE}{PC}$	x	3,55	=>	$\frac{559.329,84}{277.659,53}$	=	<b>7,151</b>
X4	=	$\frac{AC}{PC}$	x	1,06	=>	$\frac{696.651,20}{277.659,53}$	=	<b>2,660</b>
X5	=	$\frac{EXIG. TOTAL}{PL}$	x	0,33	=>	$\frac{499.465,94}{960.614,49}$	=	<b>0,172</b>

**FI = X1 + X2 + X3 - X4 - X5**

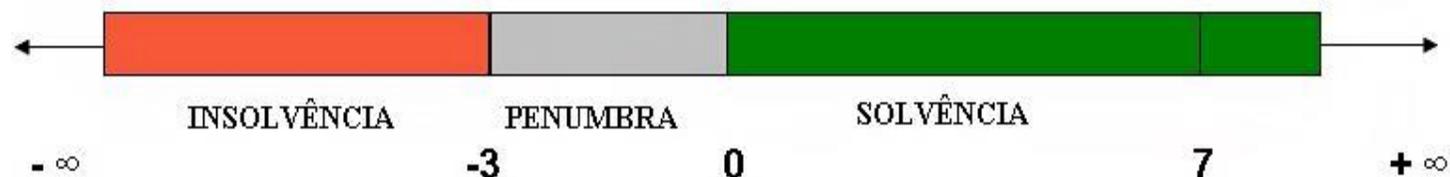
**FI = 6,841**

**Fator de Insolvência 2008**

X1	=	$\frac{LL}{PL}$	x	0,05	=>	$\frac{171.876,00}{971.192,00}$	=	<b>0,009</b>
X2	=	$\frac{AC + REAL. LP}{EXIG. TOTAL}$	x	1,65	=>	$\frac{1.072.635,00}{777.305,00}$	=	<b>2,277</b>
X3	=	$\frac{AC - ESTOQUE}{PC}$	x	3,55	=>	$\frac{699.304,00}{445.935,00}$	=	<b>5,567</b>
X4	=	$\frac{AC}{PC}$	x	1,06	=>	$\frac{982.315,00}{445.935,00}$	=	<b>2,335</b>
X5	=	$\frac{EXIG. TOTAL}{PL}$	x	0,33	=>	$\frac{777.305,00}{971.192,00}$	=	<b>0,264</b>

**FI = X1 + X2 + X3 - X4 - X5**

**FI = 5,254**



**Taxas de Retorno - Alpargatas S/A**
**ANA RUTH & SIDNEY LIMA**
**Taxa de Retorno Total 2007**

$$T = \frac{\text{LAJI}}{\text{VL}} \times \frac{\text{VL}}{\text{CPT}} \times 100$$

$$T = \frac{259.363,33}{1.492.930,46} \times \frac{1.492.930,46}{960.614} \times 100$$

$$T = 0,17 \times 1,55 \times 100$$

$$T = \mathbf{27,00}$$

**Taxa de Retorno Total 2008**

$$T = \frac{\text{LAJI}}{\text{VL}} \times \frac{\text{VL}}{\text{CPT}} \times 100$$

$$T = \frac{190.415,00}{1.658.790,00} \times \frac{1.658.790,00}{971.192} \times 100$$

$$T = 0,11 \times 1,71 \times 100$$

$$T = \mathbf{19,61}$$

**Taxa de Retorno de Terceiros 2007**

$$t = \frac{\text{Juros}}{\text{CA (FF)}} \times 100$$

$$t = \frac{(19.437,47)}{186.028} \times 100$$

$$t = \mathbf{(10,45)}$$

**Taxa de Retorno de Terceiros 2008**

$$t = \frac{\text{Juros}}{\text{CA (FF)}} \times 100$$

$$t = \frac{(27.026,00)}{369.270} \times 100$$

$$t = \mathbf{(7,32)}$$

**Taxa de Retorno Próprio 2007**

$$tp = \frac{\text{LL}}{\text{PL}} \times 100$$

$$tp = \frac{230.354,97}{960.614} \times 100$$

$$tp = \mathbf{23,98}$$

**Taxa de Retorno Próprio 2008**

$$tp = \frac{\text{LL}}{\text{PL}} \times 100$$

$$tp = \frac{171.876,00}{971.192} \times 100$$

$$tp = \mathbf{17,70}$$

$$T \geq t \implies tp \uparrow$$

$$T \geq t \implies tp \uparrow$$

## Detectando Sintomas do Overtrading

	FÓRMULAS				2007
<b>Primeiros Sintomas do Overtrading</b>	<u>Ativo Permanente</u>	X	100	=	700.552,88
	Ativo Total				1.460.080,44
					<b>47,98</b>
	<u>Ativo Circulante</u>	X	100	=	696.651,20
	Ativo Total				1.460.080,44
					<b>47,71</b>
	<u>Capitais Próprios</u>	X	100	=	960.614,49
	Ativo Total				1.460.080,44
					<b>65,79</b>

### ANA RUTH & SIDNEY LIMA

2008	
725.575,00	<b>40,35</b>
1.798.210,00	
982.315,00	<b>54,63</b>
1.798.210,00	
971.192,00	<b>54,01</b>
1.798.210,00	

<b>Capital de Giro Próprio</b>	PL - AP	=	<b>260.061,61</b>
	<u>PC + EXIG LP</u>	X	100
	AC	=	499.465,94
			696.651,20
			<b>71,70</b>

<b>245.617,00</b>
777.305,00
982.315,00
<b>79,13</b>

<b>Capital de Giro Líquido</b>	AC - PC	=	<b>418.991,67</b>
--------------------------------	---------	---	-------------------

<b>536.380,00</b>
-------------------

<b>Problemas na Estrutura Operacional</b>	<u>LL</u>			230.354,97
	Vendas	X	100	=
				<b>13,07</b>

171.876,00	
1.963.459,00	<b>8,75</b>

<b>Problema na Área do Circulante</b>	<u>Estoque</u>	X	100	=	137.321,36
	AC				696.651,20
					<b>19,71</b>
	<u>Dupl. a Receber</u>	X	100	=	366.627,80
	AC				696.651,20
					<b>52,63</b>
	<u>Fornecedores</u>	X	100	=	114.156,79
	Estoque				137.321,36
					<b>83,13</b>

283.011,00	<b>28,81</b>
982.315,00	
432.088,00	<b>43,99</b>
982.315,00	
112.568,00	<b>39,78</b>
283.011,00	

<b>Financiamento das Vendas</b>	<u>Vendas</u>			1.762.764,82
	Capital de Giro Próprio	=		260.061,61
				<b>6,78</b>

1.963.459,00	
245.617,00	<b>7,99</b>

2007 / 2008				
Variações no Circulante	<u>Δ de CA</u>	=	<u>277.839,06</u>	<b>1,38</b>
	Δ de Vendas		200.694,18	
	<u>Δ dos Estoques</u>	=	<u>145.689,64</u>	<b>0,99</b>
	Δ de CMV		147.362,89	
	<u>Δ do Faturamento a Receber</u>	=	<u>65.460,20</u>	<b>0,33</b>
	Δ de Vendas		200.694,18	



**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO**

(Em milhares de reais)

Coefficiente Indexador IGP-DI (FGV) - Fonte:www.portalbrasil.net

1,091073

**ANA RUTH & SIDNEY LIMA**

Conta	2007	2007 Atualiz.	2008	2008 Atualiz.
<b>Receita bruta de vendas</b>	<b>1.615.625</b>	<b>1.762.765</b>	<b>1.963.459</b>	<b>1.963.459</b>
<b>Deduções das Vendas</b>	<b>-247.311</b>	<b>-269.834</b>	<b>-304.669</b>	<b>-304.669</b>
<b>Receita líquida de vendas</b>	<b>1.368.314</b>	<b>1.492.930</b>	<b>1.658.790</b>	<b>1.658.790</b>
Custo dos produtos vendidos	-717.272	-782.596	-929.959	-929.959
<b>Lucro Bruto</b>	<b>651.042</b>	<b>710.334</b>	<b>728.831</b>	<b>728.831</b>
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>-476.142</b>	<b>-519.506</b>	<b>-532.617</b>	<b>-532.617</b>
Vendas	-362.894	-395.944	-449.933	-449.933
Gerais e administrativas	-82.691	-90.222	-86.469	-86.469
Honorários dos administradores	-3.119	-3.403	-3.697	-3.697
Amortização do diferido	-7.086	-7.731	-12.757	-12.757
Outras	-20.352	-22.206	20.239	20.239
<b>EBIT - Resultado Operacional</b>	<b>174.900</b>	<b>190.829</b>	<b>196.214</b>	<b>196.214</b>
Receitas financeiras	39.615	43.223	Despesas	27.895
	-17.815	-19.437	-27.026	-27.026
Variação cambial	-2.579	-2.814	4.321	4.321
Amortização de ágio	-1.019	-1.112	-11.188	-11.188
Equivalência patrimonial	-1.768	-1.929	-8.074	-8.074
<b>Lucro Operacional</b>	<b>191.334</b>	<b>208.759</b>	<b>154.247</b>	<b>182.142</b>
Receitas (despesas) não operacionais	46.380	50.604	8.273	8.273
<b>Lucro antes do I.R.</b>	<b>237.714</b>	<b>259.363</b>	<b>162.520</b>	<b>190.415</b>
I.R. e Contribuição Social	-26.587	-29.008	-18.539	-18.539
Participação de Minoritários	0	0	1.305	1.305
<b>Lucro Líquido</b>	<b>211.127</b>	<b>230.355</b>	<b>143.981</b>	<b>171.876</b>
<b>Cálculo do EBITDA<sup>1</sup></b>				
Depreciação	31.100	33.932	44.900	44.900
(+/-) Itens sem efeito no Caixa	9.400	10.256	4.100	4.100
<b>EBITDA - Desempenho Econômico</b>	<b>215.400</b>	<b>235.017</b>	<b>245.214</b>	<b>245.214</b>

Nota:

<sup>1</sup> EBITDA - Notas Explicativas nº 5 - Alpargatas

## ANEXO II



### Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

Cotação: (31/12/2008)  
ALPA3 - R\$ 38,00  
ALPA4 - R\$ 47,00

Valor de Mercado: (31/12/2008)  
R\$ 757,2 milhões

Teleconferência  
Data: 17 de março de 2009, às 16h00  
Tel: (55 11) 4688-6301  
Senha: Alpargatas  
Acesso aos sites:  
<http://r.alpargatas.com.br> ou  
<http://www.celf.com.br/alpargatas>

Contatos:  
Francisco Caspeda  
José Roberto Lettiere  
José Sávio Moraes  
Tel: (11) 3847-7406 e 3847-7597

Website:  
<http://r.alpargatas.com.br>



### Alpargatas destaca-se no setor de calçados com crescimento de 24% na receita de vendas do 4º trimestre de 2008

São Paulo, 13 de março de 2009 – A Alpargatas (BOVESPA: Nivel 1 – ALPA3, ALPA4), divulgou hoje o resultado do 4T08 e do exercício de 2008. As informações são apresentadas de forma consolidada, e, para manter a comparabilidade com 2008, as demonstrações financeiras de 2007 estão de acordo com as mudanças introduzidas pela Lei 11.638/07.

#### Destaque dos Resultados do 4T08 x 4T07

- Todos os principais indicadores do desempenho da Alpargatas no 4T08 evoluíram em relação ao 4T07, em decorrência de:
  - Aumento dos volumes de vendas, no Brasil e no exterior;
  - Enriquecimento do mix de vendas, tanto em sandálias como em artigos esportivos;
  - Crescimento da receita das operações internacionais que representou 12,5% do faturamento consolidado do ano;
  - Expansão do varejo;
  - Bom desempenho do negócio com têxteis industriais, e
  - Controle das despesas operacionais.
- Os principais aumentos no 4T08, em relação ao 4T07 foram:
  - 24% na receita bruta de vendas
  - 13% no lucro bruto
  - 52% no EBIT
  - 33% no lucro líquido
  - 13% no EBITDA

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

### 1. Mensagem da Administração

---

Em 2008, a Alpargatas avançou em sua estratégia de crescimento, pautada pela consolidação no mercado brasileiro e expansão internacional. Todos os indicadores dos principais projetos estratégicos apresentaram melhorias no ano.

Ingressamos com operação própria na Europa e ampliamos os negócios nos Estados Unidos, encerrando o ano com presença em dois mil pontos-de-venda nesse país. Com a aprovação da aquisição da Alpargatas Argentina, pela Comisión Nacional de Defensa de la Competência (CNDC), passamos a deter a propriedade da marca Topper em todo o mundo, o que fortalece nossa aspiração de transformá-la em líder no segmento de artigos esportivos, começando pela América Latina.

Para continuarmos a crescer no mercado interno, finalizamos a integração da Companhia Brasileira de Sandálias – Dupé e as marcas esportivas Rainha e Topper adquiriram um novo posicionamento. Crescemos o varejo com a abertura de novas lojas, em especial o Espaço Havaianas, loja conceito da marca, e com a inauguração da primeira loja Topper e as franquias de Timberland e de Havaianas. O varejo é um negócio estratégico para a Alpargatas porque permite o conhecimento do mercado, reforça nossas marcas e amplia a distribuição dos nossos produtos.

Para dar suporte às duas vertentes de crescimento, investimos em pesquisa e desenvolvimento, inovação, tecnologias e produtividade fabril, que são áreas essenciais para alavancar a vantagem competitiva da Companhia. Investimos mais do que em anos anteriores no desenvolvimento do talento de nossos profissionais, porque acreditamos que o ser humano é o recurso mais importante de uma empresa de sucesso.

Todas essas realizações possibilitaram a expansão do faturamento e da lucratividade da Alpargatas no quarto trimestre de 2008, período de alta volatilidade e de retração da economia brasileira. Em comparação ao mesmo período de 2007, a receita de vendas evoluiu 24%, o EBITDA, 13%, e o lucro líquido, 33%. No ano, os aumentos também foram expressivos.

Ingressamos em 2009 com otimismo. Contamos com fortes aliados para administrar os impactos da crise financeira mundial sobre os nossos negócios. O primeiro, conjuntural, é o ingresso recente de grande parcela da população brasileira no mercado de consumo. O segundo é a competitividade do nosso modelo de negócio:

- Somos uma empresa de marcas, que acompanham produtos sempre inovadores e democráticos ajustados ao poder aquisitivo de diferentes perfis de consumidores;
- Temos uma produção flexível, com agilidade para adequar-se entre o outsourcing e a fabricação local;
- Contamos com uma equipe de profissionais altamente qualificada, motivada e engajada na execução da nossa estratégia; e
- Temos uma sólida estrutura financeira.

Essa aliança representa uma garantia para o caminho do crescimento com responsabilidade socioambiental. Reforça também nossos objetivos de consolidar a Alpargatas como a maior e melhor empresa de calçados e artigos esportivos do mercado brasileiro e de torná-la uma empresa global de marcas desejadas.

Agradecemos aos acionistas, clientes e fornecedores, pelo apoio e confiança em nossas marcas e produtos, e, em especial, aos funcionários, cujos talentos, dedicação e empenhos pessoais possibilitaram os bons resultados de 2008.

### 2. Mercado de Calçados

---

Em 2008, o mercado brasileiro de calçados evoluiu 5% em volume, segundo pesquisa da Latin Panel. Continua a apresentar um alto potencial de crescimento em razão do baixo consumo per capita. São apenas três pares de calçados/habitante/ano ante sete pares nos países desenvolvidos. Considerando apenas calçados esportivos, a média de consumo no Brasil é de 0,6 par, comparado a 6,7 pares nos Estados Unidos. Fatores como uma população jovem, a crescente preocupação com a saúde e o bem-estar e a prática de diferentes tipos de esportes por um número cada vez maior de brasileiros, impulsionam a demanda por calçados esportivos. As transformações no mercado estão presentes também no varejo.

Crescem as grandes redes varejistas especializadas em artigos esportivos, ampliando a oferta desses produtos aos consumidores. Nesse mercado potencial, a Alpargatas se destaca com Havaianas e Dupé, que lideram o segmento de chinélos, e com Topper, Rainha, Mizuno e Timberland, que acumulam, em conjunto, market share próximo de 10%.



# ALPARGATAS

EMPRESA DE MARCAS DESEJADAS

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

### 3. Desempenho dos Negócios

#### Operações no Brasil

A receita e o volume de vendas das operações no Brasil cresceram no quarto trimestre (4T08), e no acumulado de 2008, em relação aos mesmos períodos do ano anterior. Foram comercializados 54,5 milhões de pares de calçados no 4T08, volume 3,6% maior que o do 4T07, e 182,2 milhões de pares em 12 meses, evolução de 10,4%, em relação a 2007. Em vestuário e acessórios, as vendas atingiram 2,1 milhões e 7,0 milhões de peças, respectivamente no 4T08 e em 2008, incrementos de 7,2% e 83,4%. As vendas de tecidos industriais somaram 16,5 milhões de metros quadrados no ano, acréscimo de 11% no volume. A receita bruta das operações no Brasil foi de R\$ 510,3 milhões no 4T08, 6% maior que a do 4T07. Em 2008, ela cresceu 14%, chegando a R\$ 1.722,7 milhões. O desempenho reflete a força das marcas e dos calçados da Alpargatas, que se diferenciam pela inovação, pelas tecnologias e pela qualidade.

Operações no Brasil	4T08	2008	Δ% 4T07	Δ% 2007
Receita Bruta de Vendas (R\$ milhões)	510,3	1.722,7	+ 6%	+ 14%
Volume de Vendas:				
Calçados (milhões de pares)	54,5	182,2	+ 3,6%	+ 10,4%
Vestuário e Acessórios (milhões de peças)	2,1	7,0	+ 7,2%	+ 83,4%
Têxteis Industriais (milhões de m <sup>2</sup> )	3,9	16,5	- 11,2%	+ 11%

#### Sandálias

Enquanto o mercado brasileiro de chinelos apresentou retração de aproximadamente 4% em 2008, de acordo com dados da Latin Panel, o volume de vendas de sandálias Havaianas e Dupé cresceu 3,5% no 4T08 e 10,5% no ano, para 51,3 e 170,4 milhões de pares, respectivamente.

Sandálias	4T08	2008	Δ% 4T07	Δ% 2007
Volume de Vendas:				
Sandálias (milhões de pares)	51,3	170,4	+ 3,5%	+ 10,5%
Acessórios (mil peças)	160	308	==	==

== As vendas de acessórios Havaianas iniciaram-se no decorrer de 2008

## havaianas®

## dupé®

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

Os principais fatores que contribuíram para o crescimento do volume, da receita e da rentabilidade do negócio sandálias foram:

- Ótima aceitação da nova coleção de Havaianas que inovou com o lançamento de 81 modelos;
- Aumento das vendas de sandálias de maior valor agregado, que representam 65,5% do mix, elevando o preço médio;
- Extensão da marca para outros produtos como bolsas, toalhas de praia e acessórios;
- Integração com a Dupé, que resultou em adequação das equipes comerciais, alinhamento da comunicação com o mercado, redefinição da estratégia para a marca e união dos processos produtivos, com o aproveitamento de sinergias e a identificação de complementaridades; e
- Novas lojas Havaianas, próprias e franqueadas.



### Artigos Esportivos

No quarto trimestre de 2008 as marcas de artigos esportivos Topper, Rainha e Mizuno venderam 2,6 milhões de pares de calçados, volume 1,3% maior que o do 4T07, e 1,6 milhão de peças de vestuário e acessórios, redução de apenas 0,5% em relação ao mesmo período do ano passado. No ano, os volumes chegaram a 10,2 milhões de pares de calçados (crescimento de 8,1% sobre 2007) e 5,7 milhões de peças de vestuário e acessórios, quantidade 96,7% superior a alcançada no ano passado.

Artigos Esportivos	4T08	2008	Δ% 4T07	Δ% 2007
Volume de Vendas:				
Calçados (milhões de pares)	2,6	10,2	+ 1,3%	+ 8,1%
Vestuário e Acessórios (milhões de peças)	1,6	5,7	- 0,5%	+ 96,7%

O bom desempenho do negócio de artigos esportivos é explicado por:

- Investimento em pesquisa e desenvolvimento que resultou no lançamento de 148 modelos de calçados esportivos com alta tecnologia, design inovador e custos competitivos;
- Aumento de calçados de maior valor agregado no mix de vendas;
- Crescimento do volume de vendas de vestuário e acessórios esportivos, que passaram a representar 15% da receita do negócio, ante 10% em 2007; e
- Realocação das fábricas de calçados esportivos no Nordeste, e instalação de uma central de distribuição na região, que contribuíram para reduzir o custo médio por par fabricado.

No ano em que completa 34 anos de atuação no Brasil, a Topper iniciou um novo posicionamento. A marca passou a ser unissex, poliesportiva e ganhou uma nova identidade visual, com mudança de logotipo e ampliação de cores. Topper, agora, é sinônimo de garra e irreverência também em tênis, basquete, vôlei e corrida, além de futebol, esporte em que é líder de mercado no Brasil. Esse posicionamento ocorreu da mesma forma com a Topper na Argentina, mercado em que a marca é líder, com 32% de participação.



# ALPARGATAS

EMPRESA DE MARCAS DESEJADAS

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

Timberland



havaianas



LOCOMOTIVA

### Varejo

O negócio varejo tem duas funções estratégicas para a Alpargatas: a primeira é disponibilizar aos consumidores todas as linhas de produtos que comercializamos e a segunda é proteger as nossas marcas. No quarto trimestre de 2008, as unidades de varejo da Alpargatas comercializaram 582 mil pares de calçados, acréscimo de 23% em relação ao mesmo período de 2007, e 329 mil peças de vestuário e acessórios. No ano, foram responsáveis pela venda de 1,6 milhão de pares e 1,0 milhão de peças de vestuário, aumentos de 11,8% e 10,5%, respectivamente, na comparação com o ano anterior.

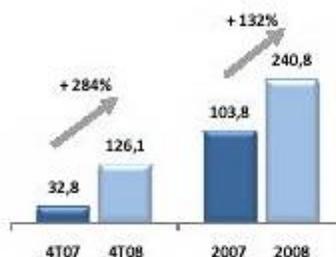
Varejo	4T08	2008	Δ% 4T07	Δ% 2007
Volume de Vendas:				
Calçados (mil pares)	582	1.608	+ 23%	+ 11,8%
Vestuário e Acessórios (mil peças)	329	1.045	- 2,2%	+ 10,5%

### Têxteis Industriais

Em 2008, a empresa Locomotiva Indústria e Comércio foi criada para gerir os negócios de têxteis industriais da Alpargatas. Ela começou a operar em julho, fortalecida pelo aproveitamento das sinergias com sua controladora e pelo ganho de autonomia para investir em alternativas específicas de seu negócio. No ano, foram comercializados 17,6 milhões de metros quadrados de tecidos, nos mercados interno e externo, volume 11% superior ao de 2007. Contribuíram para esse resultado, além do cenário favorável ao agronegócio, o bom desempenho da linha destinada à arquitetura e construção, que cresceu 15%, e a intensificação das vendas de coberturas de polietileno.

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

Operações Internacionais  
Receita Bruta de Vendas  
(R\$ milhões)



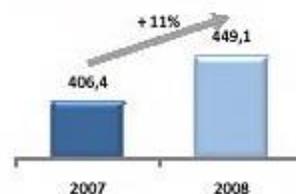
### Operações Internacionais

As operações internacionais da Alpargatas evoluíram em 2008, com progresso em todos os principais indicadores de desempenho. Cresceram o número de pontos-de-venda de Havaianas, que somam dois mil nos Estados Unidos; o volume comercializado de sandálias e o conhecimento da marca pelos consumidores, de acordo com o resultado de pesquisas realizadas recentemente. As operações internacionais representaram 12,3% da receita bruta consolidada e 15% do volume total de calçados vendidos em 2008. A receita originada das vendas no exterior acumulou R\$ 126,1 milhões no 4T08 e R\$ 240,8 milhões no ano, montantes que incluem dois meses de receita da Alpargatas Argentina. Os crescimentos, em comparação aos mesmos períodos de 2007, foram de 284% e 132% (130% em dólares), respectivamente. O volume comercializado no mercado externo (incluindo dois meses de calçados vendidos pela Alpargatas Argentina) somou 9,6 milhões de pares no 4T08 e 33,0 milhões no ano, com aumentos de 26% e 59%, respectivamente. Em 2008, vários desafios foram superados para a expansão internacional, entre eles a adequação às legislações de cada país e o alinhamento das iniciativas de marketing, que consideraram o perfil, as características e culturas dos consumidores.

Operações Internacionais	4T08	2008	Δ% 4T07	Δ% 2007
Receita Bruta de Vendas (R\$ milhões)	126,1	240,8	+284%	+132%
Volume de Vendas: (milhões de pares)	9,6	33,0	+26%	+59%
Sandálias	7,9	31,2	+4%	+51%
Calçados Esportivos	1,7	1,8	(a)	(a)

(a) Os crescimentos são expressivos sobre 2007 porque não consolidamos as vendas da Argentina nesse ano.

Alpargatas Argentina  
Receita Bruta de Vendas  
(R\$ milhões)



### Alpargatas Argentina

R\$ milhões	Alpargatas Argentina BRGAAP	
	2008	2007
Receita Bruta de Vendas	449,1	406,4
Lucro Bruto	105,4	98,2
Margem Bruta	28,4%	29%
EBITDA	47,4	64,2
Margem EBITDA	12,8%	19%



# ALPARGATAS

EMPRESA DE MARCAS DESEJADAS

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

Após a aprovação da aquisição pela CNDC, em 28 de outubro, a Alpargatas Argentina ingressou em uma nova fase, de planejar o crescimento, identificar as oportunidades de negócios e buscar sinergias com o Brasil. As frentes de integração foram divididas em cinco áreas: comercial/marketing; compras; industrial; recursos humanos e administração e finanças. Em 2009, os resultados dos trabalhos dessas equipes começarão a trazer benefícios que resultarão na melhoria do desempenho da Companhia. Em um ambiente macroeconômico difícil na Argentina, a Alpargatas obteve um bom desempenho de vendas em 2008. De acordo com os princípios contábeis brasileiros BRGAAP, a receita bruta de vendas evoluiu 11%, para R\$ 449,1 milhões. Contribuíram para o desempenho os crescimentos de 14,3% no negócio calçados, em razão da liderança e da competitividade de Topper no segmento de calçados esportivos argentino, e de 25,2% no negócio varejo. O lucro bruto acumulou R\$ 105,4 milhões, crescimento de 7% sobre o resultado de 2007, com margem bruta de 28,4%, em linha com a alcançada no ano anterior. O EBITDA somou R\$ 47,4 milhões e foi menor que o de 2007 em razão do aumento do investimento em propaganda e das despesas com a reestruturação fabril. As demonstrações financeiras de 2008 da Alpargatas Argentina foram divulgadas naquele país, em 6 de março de 2009, e podem ser obtidas por meio do website [www.alpargatas.com.ar](http://www.alpargatas.com.ar), seção Empresa/Info Investidores.

### Alpargatas USA

O volume de vendas da Alpargatas USA em 2008 aumentou 237%, em comparação a 2007, e a receita, em dólares, cresceu 251%. O desempenho retrata o fortalecimento da marca entre os consumidores americanos e a ampliação do número de pontos-de-venda, que chegaram a quase dois mil no encerramento do ano. A estratégia comercial combina venda direta e apoio de distribuidores, além da montagem de uma operação de e-commerce. Na divulgação da marca, Havaianas participou da feira World Shoes, em Las Vegas, e do Miami Fashion Week, além de montar displays gigantes no Time Warner Center, em Nova York.

### Alpargatas Europa

O ano foi marcado por um importante passo alinhado à estratégia de internacionalização. A Alpargatas iniciou suas operações na Europa, onde assumiu diretamente a distribuição de produtos na Espanha, França e Inglaterra. Inaugurou escritório-sede em Madri, escritórios comerciais em Londres e Paris, e contratou operadora logística sediada em Antuérpia, na Bélgica e com filial em Taragona, na Espanha, responsável pelas operações de distribuição em todo o continente. Por estar em fase pré-operacional durante todo o segundo semestre de 2008, os volumes de vendas ainda foram imateriais. A operação esteve focada nas seguintes macro-atividades:

- Negociações comerciais, visando às vendas para 2009;
- Negociação dos acordos com os principais canais de distribuição;
- Ampliação do conhecimento da marca Havaianas no continente e;
- Estruturação do *staff* da Empresa

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

### 4. Desempenho Socioambiental

A Alpargatas investiu, em 2008, 192 mil horas de treinamento no aperfeiçoamento de seus quase 20 mil funcionários em vários países. O Instituto Alpargatas realizou 136 projetos do Programa de Educação por Meio do Esporte, 77% mais do que no ano anterior. O número de crianças e adolescentes beneficiados cresceu 66% e alcançou o número de 71 mil alunos. Além disso, foram reformadas 56 quadras poliesportivas; realizados diversos eventos pedagógicos em todos os municípios participantes, que beneficiaram mais de 61 mil crianças e adolescentes e promovidas 19 mil horas de treinamento a professores e gestores escolares. A Alpargatas manteve seu compromisso com a preservação ambiental e investiu em melhorias de sistemas e processos em todas as fábricas, com o propósito de ampliar a sua ecoeficiência. Como exemplo, a média do consumo de água por unidade produzida foi 27% inferior à de 2007.

### 5. Desempenho Econômico-Financeiro Consolidado

Os comentários do desempenho econômico-financeiro baseiam-se nos resultados do 4T08 e do ano de 2008 da São Paulo Alpargatas, consolidados com 100% dos resultados das empresas controladas Alpargatas USA, Alpargatas Europa, Alpargatas Chile, Companhia Brasileira de Sandálias, Locomotiva e Alpargatas Argentina (desta empresa, somente 100% de seus resultados de novembro e dezembro de 2008, meses seguintes ao da aprovação da aquisição, pela CNDC). Utilizados como base de comparação, os números de 2007 consolidam a São Paulo Alpargatas, com 100% dos números da Amapoly (hoje Locomotiva), da Alpargatas USA e da Companhia Brasileira de Sandálias (desta empresa, somente 100% de seus resultados de novembro e dezembro de 2007, meses seguintes ao da aquisição). Os números de 2007 e 2008 estão de acordo com a Lei 11.638, que introduziu alterações nas normas contábeis brasileiras. Maiores detalhes na Nota Explicativa 3 das DFs.

Indicadores Consolidados R\$ milhões	4T08	4T07	2008	2007
Receita Bruta de Vendas	636,4	514,6	1.963,5	1.615,6
Custo dos Produtos Vendidos	311,0	228,3	930,0	717,3
Lucro Bruto	229,8	207,5	728,8	651,0
Margem Bruta	42,5%	47,6%	43,9%	47,6%
EBIT	66,4	50,3	196,2	174,9
Lucro Operacional	70,6	56,1	182,1	191,3
Margem Operacional	13%	12,9%	11%	14%
Lucro Líquido	74,1	55,6	173,2	211,1
EBITDA	72,8	64,4	245,2	215,4
Margem EBITDA	13,5%	14,8%	14,8%	15,7%



# ALPARGATAS

EMPRESA DE MARCAS DESEJADAS

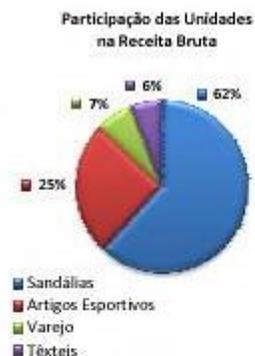
## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008



### Receita Bruta de Vendas

Acumulou R\$ 636,4 milhões no 4T08, 24% superior à do 4T07. No ano, somou R\$ 1.963,5 milhões, 21,5% acima da receita de 2007. O negócio sandálias representou 62% desse valor, artigos esportivos, 25%, varejo, 7% e têxteis industriais, 6%.

Indicadores Consolidados R\$ milhões	4T08	2008	% 4T07	% 2007
Mercado interno	510,3	1.722,7	+6%	+14%
Mercado externo	126,1	240,8	+284%	+132%
Total	636,4	1.963,5	+24%	+21,5%



A evolução da receita é decorrente de:

- Consolidação de dois meses da receita de vendas de 2008 da Alpargatas Argentina;
- Aumento dos volumes de vendas, no Brasil e no exterior;
- Enriquecimento do mix de vendas, tanto em sandálias como em artigos esportivos;
- Crescimento da receita das operações internacionais (130% em dólares) que representou 12,3% do faturamento consolidado do ano;
- Expansão do varejo; e
- Bom desempenho do negócio com têxteis industriais.

De acordo com a Lei 11.638, a partir do exercício de 2008, as subvenções governamentais concedidas às empresas devem ser registradas em conta da demonstração de resultados. Por essa razão, no encerramento do exercício 2008, o valor da subvenção para investimentos das operações no Estado da Paraíba, contabilizado na conta de resultados de exercícios futuros até o terceiro trimestre de 2008, foi integralmente abatido da conta de impostos sobre vendas. Para manter a comparabilidade, o mesmo ajuste foi feito para o ano de 2007. Descontados os impostos, a Receita Líquida de Vendas totalizou R\$ 540,8 milhões no 4T08 (+ 24% sobre a do 4T07) e R\$ 1.658,8 milhões em 2008 (+ 21% em comparação à de 2007).

### Custo dos Produtos Vendidos

Totalizou R\$ 311,0 milhões no 4T08, aumento de 36% em relação ao 4T07, e R\$ 930,0 milhões no ano, 30% superior ao custo de 2007. Os aumentos explicam-se por:

- Maior gasto com matérias-primas, especialmente a borracha sintética, que representa 35% do custo dos produtos vendidos do Brasil; e
- Impacto do câmbio na importação de artigos Mizuno e Timberland, que equivalem a 26% do volume dos calçados esportivos comercializados.



# ALPARGATAS

EMPRESA DE MARCAS DESEJADAS

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008



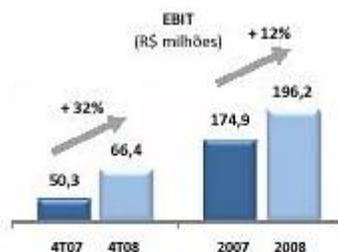
### Lucro Bruto

O bom desempenho das vendas resultou em lucro bruto de R\$ 229,8 milhões no 4T08 e de R\$ 728,8 milhões em 2008, valores superiores em 11% e 12%, respectivamente, ao do 4T07 e ao do ano de 2007. As margens brutas foram de 42,5% no 4T08 e de 43,9% no ano. Elas foram menores que as registradas nos respectivos períodos de 2007 por duas razões: a variação dos custos foi superior à evolução da receita e a margem bruta da Alpargatas Argentina refletiu o impacto das operações com têxteis. As margens em 2009 tendem a ser superiores, especialmente, pela redução dos custos da borracha.

### EBIT e Lucro Operacional

A Alpargatas apresentou um bom resultado operacional, particularmente no último trimestre do ano, período de alta volatilidade no ambiente macroeconômico do Brasil. O EBIT (lucro antes do resultado financeiro e da equivalência patrimonial) acumulou R\$ 66,4 milhões no 4T08 (32% superior ao do 4T07) e R\$ 196,2 milhões em 2008 (12% maior que o de 2007). Descontando-se do EBIT o resultado financeiro, a amortização de ágio e a equivalência patrimonial, o lucro operacional alcançou R\$ 70,6 milhões no 4T08, evolução de 26% em relação ao do 4T07, e R\$ 182,1 milhões no ano. Os fatores que influenciaram o resultado operacional da Companhia foram:

- Crescimento das vendas, principalmente de produtos de maior valor agregado;
- Controle das despesas operacionais. No 4T08, as despesas com vendas apresentaram evolução de 21%, percentual abaixo do crescimento de 24% da receita no período. A proporção das despesas administrativas sobre a receita reduziu-se para 4,5% no 4T08 (6% no 4T07) e para 5% no ano (6% em 2007) em decorrência do plano de controle de despesas colocado em prática no segundo semestre;
- Outras receitas operacionais nos valores de R\$ 7,0 milhões no 4T08 (R\$ 12,6 milhões de despesa no 4T07) e de R\$ 20,2 milhões no acumulado do ano (R\$ 20,3 milhões de despesa em 2007), dentre elas o montante resultante da recuperação de ações judiciais relativas a questões fiscais;
- Redução do resultado financeiro positivo. No ano, ocorreu aumento das despesas financeiras, devido à captação de novos empréstimos, e diminuição das receitas financeiras, em razão do menor volume médio de caixa aplicado;
- Amortização do ágio referente às aquisições da Companhia Brasileira de Sandálias e da Alpargatas Argentina; e





# ALPARGATAS

EMPRESA DE MARCAS DESEJADAS

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

- Despesa de R\$ 8,1 milhões com a equivalência patrimonial. A Tavex obteve um resultado operacional positivo em 2008, porém seu resultado líquido foi negativo em razão dos gastos não-recorrentes com a reestruturação industrial na Europa e na América do Sul. Em 2009, a Tavex terá como prioridades:
  - Maximização da produção no Marrocos;
  - Aumento das vendas de produtos de maior valor agregado no mercado norte-americano;
  - Aumento das exportações do Chile e do Brasil; e
  - Foco na geração de caixa

### Participação de Acionistas não Controladores

Nessa conta contabilizamos a participação de 39,8% dos acionistas minoritários nos resultados da Alpargatas Argentina nos meses de novembro e dezembro de 2008, uma vez que a São Paulo Alpargatas possui 60,2% do capital dessa empresa.

### Lucro Líquido

O melhor desempenho operacional permitiu gerar um lucro líquido de R\$ 74,1 milhões no 4T08, aumento de 33% sobre o lucro líquido do 4T07 e de R\$ 173,2 milhões em 2008. O lucro menor em 2008 deve-se a:

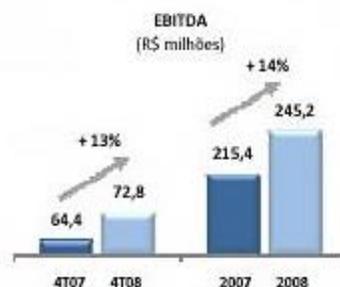
- Diminuição de R\$ 21,0 milhões no resultado financeiro positivo;
- Aumento de R\$ 10,0 milhões na despesa de amortização do ágio; e
- Incremento de R\$ 6,3 milhões na despesa com equivalência patrimonial.

O resultado de 2007 incluiu uma receita não-operacional e não-recorrente, proveniente da venda de imóvel, no valor de R\$ 46,4 milhões, em comparação a somente R\$ 8,3 milhões em 2008. Excluindo-se essas receitas de ambos os exercícios, o lucro líquido de 2008 se iguala ao de 2007.

### Distribuição do Resultado

O montante bruto de juros sobre o capital próprio, creditado aos acionistas ao longo de 2008, e imputáveis aos dividendos mínimos obrigatórios do exercício social de 2008, foi de R\$ 52,8 milhões (R\$ 2,88 por ação ordinária e R\$ 3,17 por ação preferencial), correspondente 69% do lucro líquido distribuível do exercício.

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008



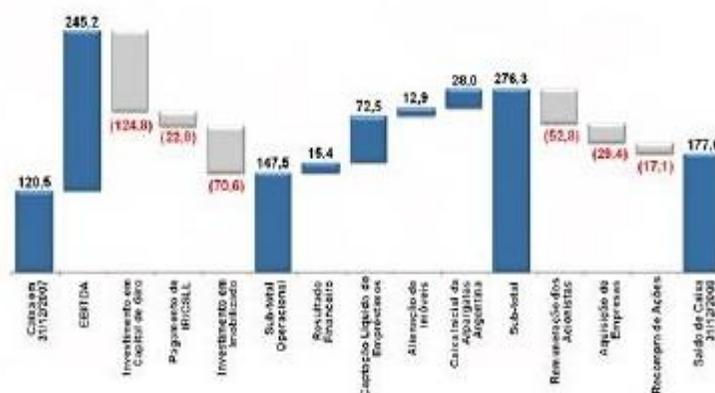
### EBITDA

R\$ milhões	4T08	2008	4T07	2007
EBIT	66,4	196,2	50,3	174,9
(+) Depreciação e Amortização	11,5	44,9	9,9	31,1
(+/-) Itens sem efeito no caixa	(5,1)	4,1	4,2	9,4
(-) EBITDA	72,8	245,2	64,4	215,4

No 4T08, a geração operacional de caixa medida pelo EBITDA (lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização) aumentou 13% para R\$ 72,8 milhões, representando uma margem de 13,5% sobre a receita líquida de vendas do período, em comparação a R\$ 64,4 milhões e margem de 14,8%, no mesmo período de 2007. Em 12 meses, o EBITDA totalizou R\$ 245,2 milhões, evolução de 14% na comparação com 2007, com margem de 14,8%.

### Fluxo de Caixa

No final de 2008, o saldo de caixa da Alpargatas era de R\$ 177,0 milhões, acréscimo de 56,5 milhões em relação ao saldo de dezembro de 2007. Os principais ingressos foram representados pela geração de caixa, com EBITDA de R\$ 245,2 milhões, e pela captação líquida de empréstimos, no montante de R\$ 72,5 milhões. Os principais desembolsos referem-se a investimentos em capital de giro, no valor de R\$ 124,8 milhões, imobilizado, no valor de R\$ 70,6 milhões, e remuneração dos acionistas, que totalizou R\$ 52,8 milhões.



## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

### Endividamento

Em 31 de dezembro de 2008, o endividamento consolidado somava R\$ 438,0 milhões, dos quais R\$ 304,7 milhões referentes à São Paulo Alpargatas e R\$ 133,3 milhões à Alpargatas Argentina. Do montante devido pela Alpargatas Argentina, R\$ 64,5 milhões são dívidas financeiras e R\$ 68,8 milhões são acordos de reestruturação de dívidas. Ao final de 2008, o endividamento financeiro consolidado era composto por:

- R\$ 182,8 milhões (49% do total) com vencimento no curto prazo, dos quais 54% em moeda estrangeira para financiamento de capital de giro das subsidiárias no exterior, e 46% em reais contratadas com o BNDES e o Banco do Nordeste (BNB).
- R\$ 186,5 milhões (51% do total) com vencimento no longo prazo, sendo 35% em moeda estrangeira (Alpargatas Argentina) e 65% em moeda nacional.
- Os custos médios anuais em moeda nacional e estrangeira são de 8,3% e de 8,9% mais a variação cambial, respectivamente.

Ao final de 2008, a dívida financeira líquida consolidada da Alpargatas era de R\$ 192,2 milhões, o que se compara a R\$ 50,0 milhões em dezembro de 2007.

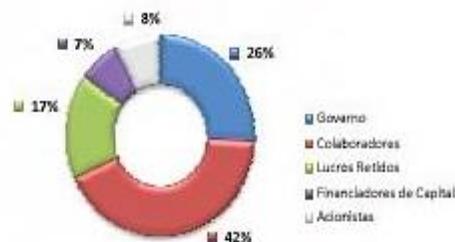
### Investimentos

Os investimentos de 2008 totalizaram R\$ 70,6 milhões, principalmente em modernização, otimização e expansão industrial.

### Valor Adicionado

Em 2008, a Alpargatas gerou um valor adicionado de R\$ 724,8 milhões, distribuído entre governo (26%), colaboradores (42%), lucros retidos (17%), financiadores de capital (7%) e acionistas (8%).

Distribuição do Valor Adicionado



## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

### 6. Consolidação *pro forma* dos resultados

A nova dimensão do grupo de empresas Alpargatas, consolidando-se os números dos 12 meses de 2008 da São Paulo Alpargatas com os da Alpargatas Argentina, é demonstrada, *pro forma*, no quadro a seguir. Na análise desses números, é importante ressaltar que a Alpargatas é a maior empresa de calçados da América da Latina, em volume de vendas. As sinergias que serão obtidas em razão dos trabalhos das frentes de integração das duas empresas, resultarão em melhores indicadores de desempenho em 2009.

R\$ milhões	Consolidação <i>pro forma</i> SP Alpargatas com Alpargatas Argentina (Doze meses)	
	2008	2007
Receita Bruta de Vendas	2.340,7	2.172,6
Lucro Bruto	821,0	768,5
Margem Bruta	41,7%	43,6%
EBITDA	292,2	278,0
Margem EBITDA	14,8%	15,8%

### 7. Desempenho das ações

A volatilidade da bolsa de valores, acentuada no segundo semestre do ano devido à crise financeira internacional, refletiu-se no desempenho das ações da Alpargatas. Os papéis preferenciais encerraram 2008 cotados a R\$ 47,00, recuo de 63,3%, e as ordinárias a R\$ 38,03, queda de 77,4%, em comparação ao final de 2007. O índice Ibovespa desvalorizou-se 41,2% em 2008. Foram realizados 3.934 negócios com ações preferenciais. O volume financeiro foi de R\$ 243,1 milhões. A recompra de ações totalizou 110 mil ações preferenciais. No período, foram canceladas 335.984 ações preferenciais e 14.400 ações ordinárias.



# ALPARGATAS

EMPRESA DE MARCAS DESEJADAS

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

### BALANÇO PATRIMONIAL EM 31 DE DEZEMBRO - R\$ MIL

ATIVO	2008	2007	PASSIVO	2008	2007
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>			<b>CIRCULANTE</b>		
Caixa e bancos	28.756	20.137	Fornecedores	112.568	104.623
Aplicações financeiras	148.289	100.340	Financiamentos	182.781	52.160
Clientes (líquido da PDD)	432.088	336.025	Salários e encargos sociais	73.471	54.204
Estoques	283.011	125.859	Provisão para contingências	9.502	4.446
Demais contas a receber	28.816	23.410	Provisão p/ IR e Contribuição Social a pagar	4.481	779
Despesas antecipadas	5.455	5.202	Impostos a pagar	9.622	13.337
Impostos a recuperar	34.130	10.116	Juros Capital Próprio / Dividendos a pagar	1.020	1.158
IR e Contribuição Social diferidos	21.770	17.412	Outras contas a pagar	52.490	23.771
	<b>982.315</b>	<b>638.501</b>		<b>445.935</b>	<b>254.483</b>
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>			<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>		
Bens destinados a venda	7.634	4.875	Financiamentos	186.489	118.340
Impostos a recuperar	22.979	10.981	Provisão para impostos a pagar	43.279	22.525
IR e Contribuição Social diferidos	26.087	32.693	Provisão p/ IR e Contr. Social a pagar	16.272	31.528
Depósitos compulsórios, fiscais e trabalhistas	10.764	4.260	Provisão para contingências	28.723	26.426
Demais contas a Receber	22.856	4.819	Outras contas a pagar	56.607	4.473
	<b>90.320</b>	<b>57.628</b>		<b>331.370</b>	<b>203.292</b>
<b>PERMANENTE</b>			<b>PART MINORITÁRIOS</b>	<b>49.713</b>	<b>-</b>
Investimentos	113.882	230.321	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Imobilizado	334.105	215.783	Capital Social	391.804	391.804
Intangível	269.399	190.436	Reserva de capital	274.342	178.194
Diferido	8.189	5.537	Ações em tesouraria	(28.500)	(54.500)
	<b>725.575</b>	<b>642.077</b>	Reservas de Lucros	352.642	370.512
			Avaliação Patrimonial	(19.096)	(5.579)
				<b>971.192</b>	<b>880.431</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.798.210</b>	<b>1.338.206</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>1.798.210</b>	<b>1.338.206</b>
			<b>VALOR PATRIMONIAL POR AÇÃO - R\$</b>	<b>55,76</b>	<b>50,23</b>



# ALPARGATAS

EMPRESA DE MARCAS DESEJADAS

## Divulgação dos Resultados do 4º Trimestre e do Exercício de 2008

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO CONSOLIDADO - R\$ MIL

	4T08	4T07	2008	2007
<b>Receita Bruta de Vendas</b>	<b>636.411</b>	<b>514.627</b>	<b>1.963.459</b>	<b>1.615.625</b>
Impostos sobre vendas	95.629	78.806	304.669	247.311
<b>Receita Líquida de Vendas</b>	<b>540.782</b>	<b>435.821</b>	<b>1.658.790</b>	<b>1.368.314</b>
Custo dos produtos vendidos	310.969	228.325	929.959	717.272
<b>Lucro Bruto</b>	<b>229.813</b>	<b>207.496</b>	<b>728.831</b>	<b>651.042</b>
<b>Receitas (despesas) operacionais</b>				
Com vendas	(141.474)	(116.773)	(449.933)	(362.894)
Gerais e administrativas	(24.569)	(24.407)	(86.469)	(82.691)
Honorários dos administradores	(1.052)	(819)	(3.697)	(3.119)
Amortização de diferido	(3.307)	(2.564)	(12.757)	(7.086)
Outras receitas ( despesas ) operacionais	7.031	(12.639)	20.239	(20.352)
	<b>(163.371)</b>	<b>(157.202)</b>	<b>(532.617)</b>	<b>(476.142)</b>
<b>EBIT – Lucro antes do Resultado Financeiro, Amort. de Ágio e Equiv. Patrimonial</b>	<b>66.442</b>	<b>50.294</b>	<b>196.214</b>	<b>174.900</b>
Receitas financeiras	15.042	11.410	27.895	39.615
Despesas financeiras	(10.807)	(3.910)	(27.026)	(17.815)
Variação cambial	6.777	332	4.321	(2.579)
Amortização de ágio	(3.556)	(1.019)	(11.188)	(1.019)
Equivalência patrimonial	(3.344)	(979)	(8.074)	(1.768)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>70.554</b>	<b>56.128</b>	<b>182.142</b>	<b>191.334</b>
Receitas (despesas) não operacionais	(189)	6.039	8.273	46.380
<b>Lucro (Prejuízo) antes do Imposto de Renda</b>	<b>70.365</b>	<b>62.167</b>	<b>190.415</b>	<b>237.715</b>
Imposto de renda e contribuição social	2.388	(6.557)	(18.539)	(26.587)
Participação de Minoritários	1.305	-	1.305	-
<b>Lucro do Período</b>	<b>74.058</b>	<b>55.610</b>	<b>173.181</b>	<b>211.127</b>
Lucro por ação – R\$	4,25	3,17	9,94	12,05
<b>EBITDA – R\$ milhões</b>	<b>72,8</b>	<b>64,4</b>	<b>245,2</b>	<b>215,4</b>
Margem EBITDA - %	13,5	14,8	14,8	15,7

## BIBLIOGRAFIA

SILVA, José Pereira da

Análise Financeira das Empresas – 8ª Ed. – São Paulo: Atlas, 2007.

[www.abril.com.br](http://www.abril.com.br) – Revista Abril

[www.alpargatas.com.br](http://www.alpargatas.com.br) – Alpargatas

[www.calcgraf.com.br](http://www.calcgraf.com.br) – Calcgraf Consultoria

[www.iobregulatorio.com.br](http://www.iobregulatorio.com.br) – Iob Online

[www.istoe.com.br](http://www.istoe.com.br) – Isto é

[www.opovo.com.br](http://www.opovo.com.br) – O Povo

[www.peritocontador.com.br](http://www.peritocontador.com.br) – Perito Contador.

[www.portalexame.com.br](http://www.portalexame.com.br) – Portal Exame

[www.wikipedia.com.br](http://www.wikipedia.com.br) – Wikipédia.

KASSAI, José Roberto e Kassai, Silvia

Desvendando o Termômetro de Insolvência de Kanitz.