



Viana, 09 de Maio de 2013 – Fertilizantes Heringer (Bovespa: FHER3) anuncia hoje os resultados do 1T13.

Teleconferência 1T13 - 10 de Maio de 2013

Português

11h00 BR (10:00 AM U.S. ET)

Tel: +55 (11) 3728-5971

Código: Fertilizantes Heringer

Inglês

11h00 BR (10:00 AM U.S. ET)

Tel: +1 (866) 866-2673

Código: Fertilizantes Heringer






Relações com Investidores

Tel: +55 (19) 3322-2294/2313

ri@heringer.com.br

www.heringer.com.br/ri

DESTAQUES DO PERÍODO 1T13

-  O volume entregue foi de 983,9 mil toneladas, 1,3% superior ao volume do 1T12;
-  Receita líquida do 1T13 atingiu R\$ 1.088,5 milhões, 13,5% superior a do 1T12, de R\$ 959,1 milhões;
-  Lucro bruto de R\$ 94,8 milhões, superior em 24,1% ao do 1T12, de R\$ 76,4 milhões;
-  EBITDA de R\$ 19,9 milhões, 86% superior ao do 1T12, que foi de R\$ 10,7 milhões;
-  Resultado líquido negativo de R\$ 11,9 milhões contra lucro líquido de R\$ 3,2 milhões do 1T12.



MERCADO BRASILEIRO DE FERTILIZANTES

Segundo a ANDA, as entregas no mercado brasileiro de fertilizantes no 1T13 foram de 5,4 milhões de toneladas, representando um aumento de 2,0% em relação ao 1T12, que já havia crescido 7,0% em relação ao 1T11.

Em janeiro de 2013, as entregas de fertilizantes foram de 2,0 milhões de toneladas, superiores em 8,5% ao volume entregue no mesmo período do ano passado. Em fevereiro de 2013, as entregas foram de 1,8 milhões de toneladas, em linha com as entregas de 2012. No acumulado do primeiro bimestre de 2013, as entregas foram 5,0% superiores ao mesmo período de 2012. No mês de março de 2013, as entregas foram de 1,6 milhões de toneladas, inferiores ao volume entregue de 1,7 milhões de toneladas do ano passado, queda de 4,3%. Esta redução foi em função do atraso nos tratos culturais à cana na região sudeste, ao cenário menos positivo para café e pela seca que acometeu a região nordeste.

Apesar do crescimento de 2% das entregas brasileiras de fertilizantes no 1T13 em relação ao mesmo período do ano anterior, observou-se um declínio no ritmo de crescimento ao longo do trimestre.

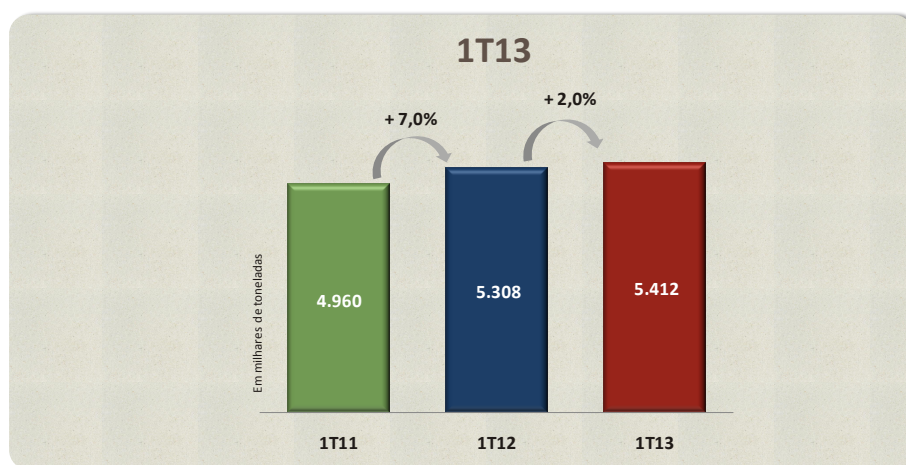
Este crescimento foi motivado principalmente pela maior demanda do mercado para a cultura do milho safrinha em função de uma boa relação de troca.

O Estado do Mato Grosso concentrou o maior volume de entregas, atingindo 1,0 milhão de toneladas de produtos, seguido por São Paulo com 886 mil e Minas Gerais com 648 mil.

A produção local cresceu 2,5% no 1T13 em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 2,2 milhões de toneladas.

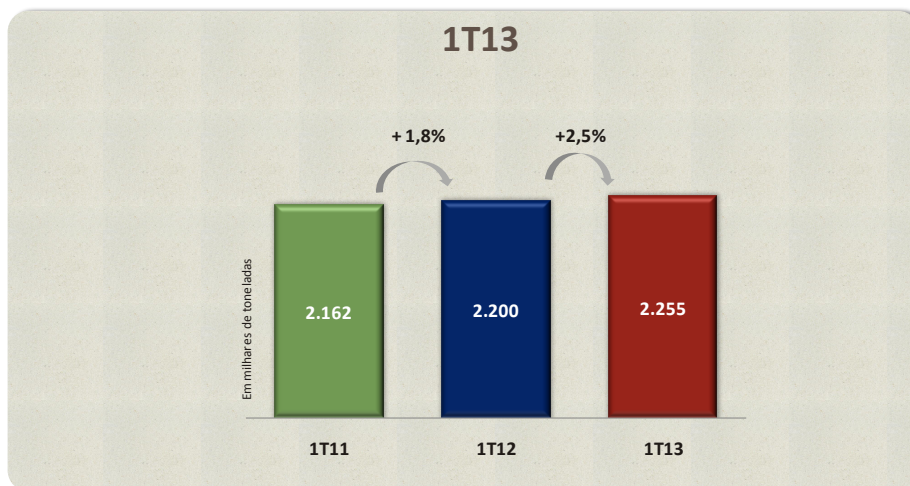
As importações cresceram 18%, passando de 3,0 milhões de toneladas no 1T12 para 3,6 milhões de toneladas no 1T13 em função da maior demanda do mercado e dos menores estoques de passagem.

MERCADO BRASILEIRO DE FERTILIZANTES – ENTREGAS

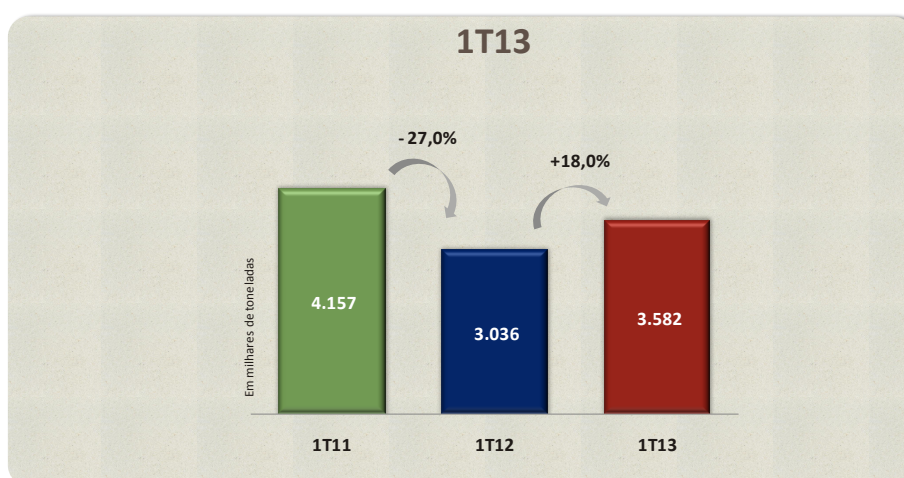




MERCADO BRASILEIRO DE FERTILIZANTES – PRODUÇÃO LOCAL



MERCADO BRASILEIRO DE FERTILIZANTES – IMPORTAÇÃO



Fonte: ANDA

VENDAS E DISTRIBUIÇÃO POR CULTURA – HERINGER

No 1T13, o volume entregue pela Heringer foi de 983,9 mil toneladas, 1,3% superior ao volume do 1T12, de 971,3 mil toneladas.

Neste trimestre, destaca-se o crescimento das entregas para a cultura de milho de 16,2%, em relação ao 1T12, devido a uma boa relação de troca. Neste mesmo período, houve queda de 20,8% nas entregas para a cultura de soja e de 20,3% para reflorestamento.



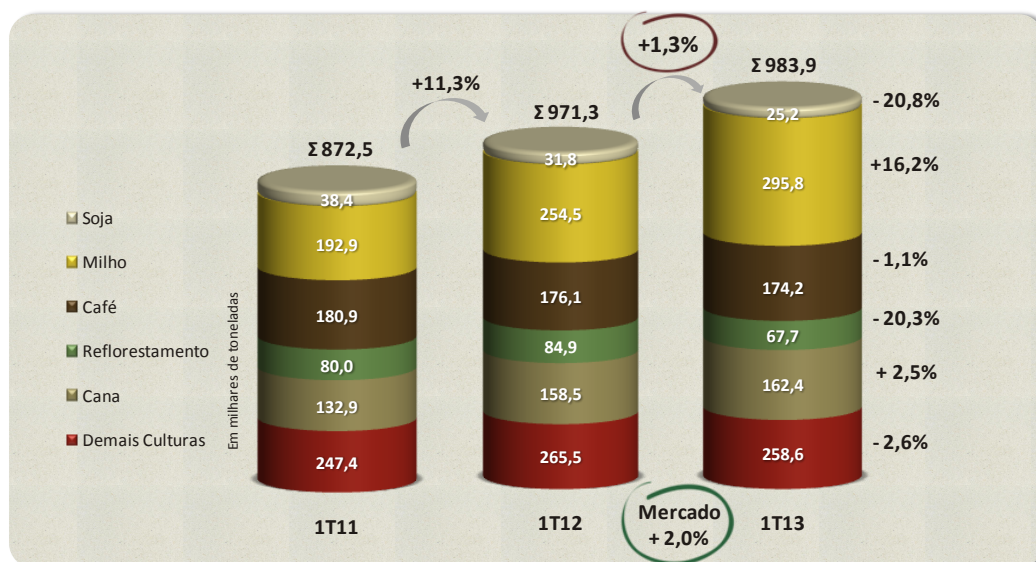
A Heringer vem investindo no desenvolvimento de novas tecnologias para a adubação em dois centros de pesquisas (CEPEC e CEMAP), onde são realizados experimentos de novos produtos, palestras e treinamentos para agricultores, profissionais da área, estudantes, entre outros, divulgando assim a importância do manejo e nutrição adequada das culturas.

CEPEC – Centro Experimental de Extensão e Pesquisa Cafeeira Eloy Carlos Heringer, uma iniciativa da Heringer em parceria com o MAPA, situado em Martins Soares-MG, desde 1994, é considerado referência nacional em desenvolvimento tecnológico para a cafeicultura de montanha, recebendo anualmente aproximadamente 1.000 produtores rurais e técnicos em suas reuniões sobre resultados de pesquisas.

CEMAP – Centro de Manejo e Adubação de Pastagens, localizado no município de Viana – ES, vem testando diferentes níveis de adubação em diferentes espécies forrageiras para conhecimento e demonstração da exigência nutricional de cada uma. Para difusão da tecnologia desenvolvida são promovidas reuniões com agricultores, pesquisadores, pecuaristas e técnicos de todo o Brasil.

A abrangência nacional da Heringer também mitiga problemas associados ao clima, pragas e doenças que podem atingir determinadas regiões. Também a diversificação das entregas por cultura se manteve no período.

ENTREGAS POR CULTURA 1T13 – HERINGER



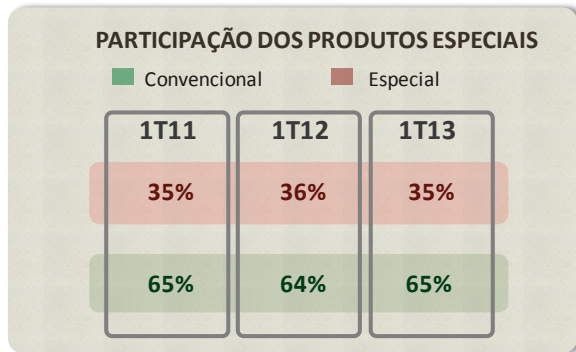
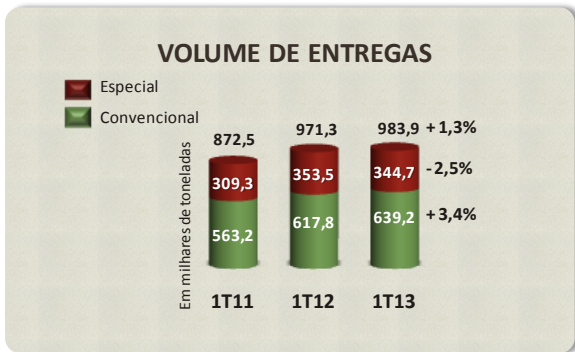
PRODUTOS ESPECIAIS

Os produtos especiais são fertilizantes em grande parte exclusivos da Heringer que possuem características agrônômicas superiores aos padrões de mercado.

No 1T13, o volume de entrega dos produtos especiais foi de 345 mil toneladas, representando 35% do total, participação semelhante à do 1T12, de 36%, com volume de 354 mil toneladas.



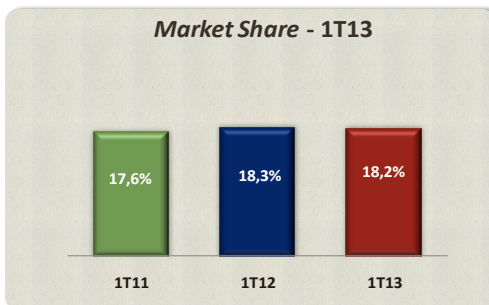
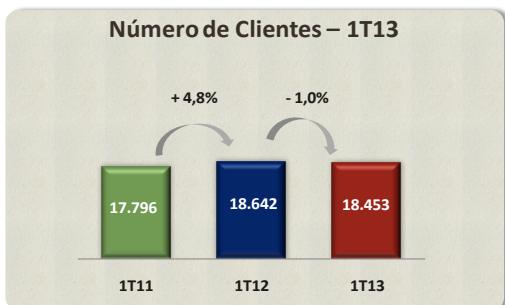
A Heringer continua realizando investimentos em pesquisas para o desenvolvimento de novas tecnologias e produtos que possam vir a ser agregados ao portfólio de produtos especiais. A Heringer detém um dos maiores portfólios de produtos especiais do mercado, sendo que grande parte destes produtos possuem tecnologia desenvolvida internamente.



BASE DE CLIENTES E MARKET SHARE

No 1T13, o número de clientes foi de 18.453, em linha com o mesmo período do ano anterior, que foi de 18.642.

O market share do 1T13 foi de 18,2%, também em linha com os 18,3% do 1T12.



Fonte: ANDA/Heringer



RESULTADOS FINANCEIROS DRE 1T13

No 1T13, a receita líquida da Heringer foi de R\$ 1.088,5 milhões, superior em 13,5% ao 1T12, quando atingiu R\$ 959,1 milhões.

A participação dos produtos especiais no volume de vendas foi de 35%, em linha com os 36% do 1T12. Os produtos especiais têm contribuído de forma importante para a receita líquida não só pelo volume crescente, mas também por margens melhores.

O CPV no 1T13 foi de R\$ 993,8 milhões, superior em 12,6% ao do 1T12, que foi de R\$ 882,8 milhões. O percentual sobre a receita líquida no 1T13 foi de 91,3%, em linha ao percentual do 1T12, de 92,0%.

O lucro bruto foi de R\$ 94,7 milhões no 1T13, contra R\$ 76,3 milhões no 1T12. A margem bruta no 1T13 atingiu 8,7%, superior a do 1T12, que foi de 8,0%.

Fretes e comissões no 1T13 foram de R\$ 47,9 milhões, representando 4,4% da receita líquida, enquanto no 1T12 foram de R\$ 43,5 milhões, representando 4,5% da receita líquida. É importante salientar que os fretes e comissões são incluídos nos preços de vendas.

As despesas VG&A (sem fretes e comissões) foram de R\$ 43,6 milhões no 1T13, representando 4,0% da receita líquida, contra 3,7% no 1T12, que foram de R\$ 35,6 milhões.

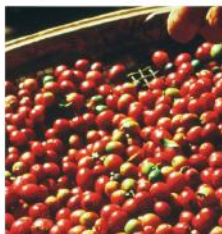
O *EBITDA* no 1T13 foi de R\$ 19,9 milhões, representando uma margem de 1,8% sobre a receita líquida, enquanto no 1T12 foi de R\$ 10,7 milhões, margem de 1,1% sobre a receita líquida.

As despesas financeiras líquidas no 1T13 foram de R\$ 27,5 milhões, enquanto no 1T12 a companhia obteve receitas financeiras líquidas no valor de R\$ 4,8 milhões de reais. Este valor é composto principalmente pelas perdas líquidas com instrumentos financeiros derivativos (operações de *hedge*) no valor de R\$ 35,7 milhões, juros líquidos negativos sobre passivos financeiros e descontos concedidos/obtidos no valor de R\$ 15,1 milhões, variação cambial líquida ativa no valor de R\$ 33,2 milhões e outras despesas financeiras líquidas no valor de R\$ 9,9 milhões.

A taxa de câmbio brasileira, assim como no 4T12, voltou a apresentar volatilidade durante o 1T13, com uma variação de dez centavos no período.

A Heringer mantém uma política de *hedge* que visa mitigar o risco cambial sobre o passivo em dólar oriundo de importações de matérias-primas. Em 28/03/2013, a Heringer possuía uma posição de *hedge*, através de contratos de swaps, de USD 471,5 milhões, com uma taxa média ponderada na contratação de 2,02.

O resultado líquido negativo no 1T13 foi de R\$ 11,9 milhões, contra um lucro líquido de R\$ 3,2 milhões no 1T12.



	1T13	%RL	1T12	%RL	Δ % 13/12
Receita Líquida	1.088.543	100,0%	959.144	100,0%	13,5%
CPV	(993.795)	-91,3%	(882.783)	-92,0%	12,6%
Lucro Bruto	94.748	8,7%	76.360	8,0%	24,1%
Fretes e Comissões	(47.918)	-4,4%	(43.538)	-4,5%	10,1%
VG&A (sem fretes e comissões)	(43.573)	-4,0%	(35.644)	-3,7%	22,2%
EBITDA	19.968	1,8%	10.775	1,1%	85,3%
Rec/(Desp) Fin. Líquida	(27.481)	-2,5%	4.796	0,5%	-673,0%
Resultado Líquido	(11.875)	-1,1%	3.153	0,3%	-476,7%

	DISTRIBUIÇÃO DE FERTILIZANTES				PRODUÇÃO DE SSP E ÁCIDO SULFÚRICO				TOTAL HERINGER	
	1T13	%RL	1T12	%RL	1T13	%RL	1T12	%RL	1T13	1T12
Receita Líquida	1.088.543	100,0%	959.144	100,0%	-	0,0%	-	0,0%	1.088.543	959.144
CPV	(987.558)	-90,7%	(875.706)	-91,3%	(6.237)	-100,0%	(7.077)	-100,0%	(993.795)	(882.783)
Lucro Bruto	100.985	9,3%	83.438	8,7%	(6.237)	-100,0%	(7.077)	-100,0%	94.748	76.361
Fretes e Comissões	(47.918)	-4,4%	(43.538)	-4,5%	-	0,0%	-	0,0%	(47.918)	(43.538)
VG&A	(43.573)	-4,0%	(35.644)	-3,7%	-	0,0%	-	0,0%	(43.573)	(35.644)
EBITDA	23.247	2,1%	14.878	1,6%	(3.279)	-100,0%	(4.103)	-100,0%	19.968	10.775

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO

O capital de giro da Heringer reflete a sazonalidade dos negócios. Por isso, a comparação por trimestres equivalentes no ano é mais adequada para o entendimento. A Heringer mantém uma política de capital de giro com o objetivo de manter as operações, com uma posição de caixa adequada às suas necessidades.

A Heringer também possui uma política rígida de crédito, buscando manter em baixos níveis os dias de contas a receber, através de vendas com prazos curtos e uma adequada análise de crédito, procurando reduzir os riscos de inadimplência e perdas. Assim, os dias de contas a receber fecharam em 49 dias no 1T13, ligeiramente acima dos 43 dias do 1T12.

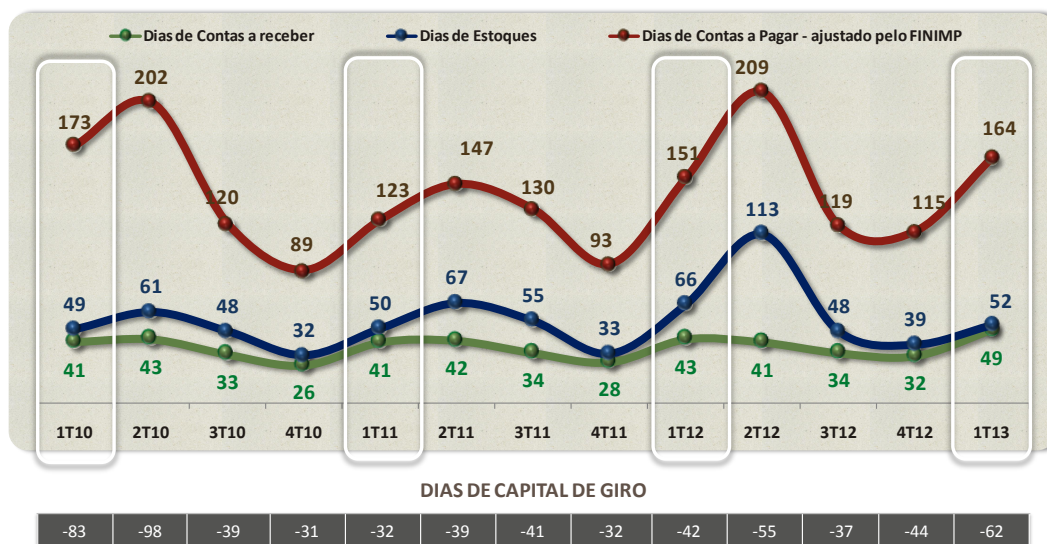
Os dias de estoques no 1T13 ficaram em 52 dias, abaixo dos 66 dias do 1T12.

A Heringer busca continuamente através da sinergia entre as áreas comercial, suprimentos e logística, manter um nível adequado de seus estoques, com o objetivo de atender os clientes com qualidade e no tempo certo.

Os dias de contas a pagar, incluindo as operações de financiamento de importação (FINIMP), fecharam em 164 dias, acima dos 151 dias do mesmo período do ano passado.



A Heringer financia o seu capital de giro utilizando as linhas de crédito de fornecedores locais, internacionais e de bancos, em busca de uma adequada gestão do fluxo de caixa.



FLUXO DE CAIXA

A Heringer encerrou o 1T13 com disponibilidades no valor de R\$ 292,7 milhões contra R\$ 469,6 milhões no final do 4T12 e contra R\$ 275,8 em 31/03/12. A geração de caixa ficou negativa em R\$ 176,9 milhões no 1T13. Abaixo os principais itens que reconciliam a diferença:

- Resultado negativo antes do IR e CSLL de R\$ 19,9 milhões;
- Despesas (receitas) que não afetam o caixa, no valor de R\$ 33,6 milhões, basicamente formado por depreciação e amortização e juros não realizados;
- Redução líquida nas contas do ativo, no valor de R\$ 149,5 milhões;
- Redução líquida nas contas do passivo, no valor de R\$ 204,5 milhões, cujos valores estão concentrados nas contas de fornecedores nacionais e estrangeiros e nas operações de financiamento de importação;
- Atividades de investimentos, no valor de R\$ 11,2 milhões;
- Fluxo de caixa líquido das atividades de financiamento, no valor de R\$ 124,4 milhões, cujo principal montante foi a liquidação da totalidade das debêntures, no valor de R\$ 152,0 milhões.



	1T13	1T12
Resultado antes do IR e CS	(19.897)	5.371
Despesas/(receitas) que não afetam o caixa	33.579	(11.524)
Redução/(Aumento) nas contas de ativos	149.473	(14.628)
(Redução)/Aumento nas contas de passivos	(204.473)	31.875
Fluxo de caixa das atividades operacionais	(41.318)	11.094
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(11.173)	(10.571)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(124.421)	(114.934)
Geração de Caixa	(176.912)	(114.411)
Demonstração do Caixa		
Caixa no início do período	469.685	390.251
Caixa no final do período	292.773	275.840
Variação do caixa no período	(176.912)	(114.411)

RESULTADO FINANCEIRO – CONTROLADA

A Heringer atua ainda com operações de transportes rodoviários e prestação de serviços através de sua subsidiária integral Logfert Transportes S.A. (anteriormente denominada Lógica Transportes S.A.).

LOGFERT TRANSPORTES S.A.					
(em milhares de reais)					
	1T13	%RL	1T12	%RL	1T13x 1T12
Receita bruta de vendas	5.246		12.863		-59,2
Impostos e outras deduções de serviços	(707)		(1.932)		-63,4%
Receita líquida de vendas	4.539	100,0%	10.931	100,0%	-58,5%
Custos dos serviços prestados	(4.578)	-100,9%	(12.521)	-114,5%	-63,4%
Lucro bruto	(39)	-0,9%	(1.590)	-14,5%	-97,5%
Receitas (despesas) operacionais	(247)	-5,4%	(311)	-2,8%	-20,5%
Com vendas	-	0,0%	-	0,0%	0,0%
Gerais e administrativas	(247)	-5,4%	(311)	-2,8%	-20,6%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0	0,0%	0	0,0%	-50,4%
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro	(286)	-6,3%	(1.901)	-17,4%	-85,0%
Receitas (despesas) financeiras	(5)	-0,1%	(34)	-0,3%	-85,3%
Receitas financeiras	-	0,0%	-	0,0%	0,0%
Despesas financeiras	(5)	-0,1%	(34)	-0,3%	-85,3%
Lucro (prejuízo) operacional	(291)	-6,4%	(1.935)	-17,7%	-85,0%
Imposto de renda e contribuição social	99	2,2%	658	6,0%	-85,0%
Exercício Corrente	-	0,0%	-	0,0%	0,0%
Diferido	99	2,2%	658	6,0%	-85,0%
Lucro (prejuízo) líquido exercício	(192)	-4,2%	(1.277)	-11,7%	-85,0%
EBITDA	(146)	-3,2%	(722)	-6,6%	-79,8%
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro e impostos	(286)	-6,3%	(1.901)	-17,4%	-85,0%
Depreciação e Amortização	140	3,1%	1.179	10,8%	-88,1%



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA HERINGER

As ações da Heringer são negociadas no Novo Mercado, segmento máximo de governança corporativa da Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBovespa), desde abril de 2007, sob o código FHER3. A Heringer participa dos índices ITAG, IGNM e IGCX.

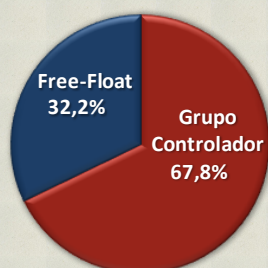
A participação dos estrangeiros no *free-float*, em 28/03/2013 era de 54%, com 104 investidores e a dos brasileiros de 46%, com 1.622.

✓ 104 estrangeiros e 1.622 brasileiros*

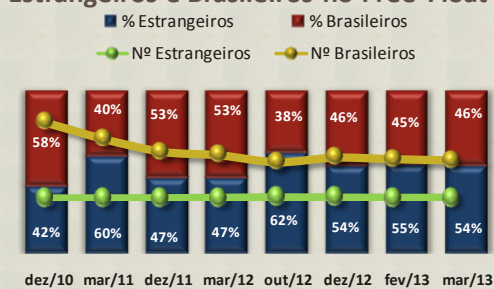
✓ Valor médio diário de R\$ 879.923*

✓ Rentabilidade de +15,2% vs. -7,6% do IBOVESPA*

Estrutura Acionária e Free-Float



Estrangeiros e Brasileiros no Free-Float



FHER3 - PERFORMANCE



PERFORMANCE DA FHER3 EM 2013

Pelos seus bons fundamentos, a Heringer possui um significativo potencial de crescimento num mercado competitivo, vendas geograficamente equilibradas, base de clientes diversificada, foco nas vendas para o varejo, adequada estrutura logística e de distribuição, marca altamente reconhecida, amplo portfólio de produtos especiais, gestão sólida, entre outras. Abaixo o quadro com as instituições que realizam a cobertura da FHER3:

	Analista	Recomendação	Preço Alvo	Última Revisão de preço alvo	Início da cobertura
Itaú BBA	Giovana Araújo/ Antonio Barreto giovana.araujo@itausecurities.com antonio.barreto@itaubba.com	<i>Outperform</i>	R\$ 15,00	24/04/2013	2007
Banco do Brasil	Henrique Koch hkoch@bb.com.br	<i>Outperform</i>	R\$ 16,50	10/08/2012	2007
Morgan Stanley	Javier M. Olcoz/ Wesley Brooks Javier.Martinez.Olcoz@morganstanley.com Wesley.Brooks@morganstanley.com	<i>Overweight</i>	R\$ 13,00	07/03/2013	2009
Bank of America Merril Lynch	Isabella Simonato/ Fernando Ferreira isabella.simonato@baml.com fernando.ferreira@baml.com	<i>Underperform</i>	R\$ 12,00	07/03/2013	2011



A Heringer continua acreditando no potencial de longo prazo para o setor de fertilizantes brasileiro devido ao fato de o Brasil possuir ótimas condições para a agricultura e ainda uma baixa taxa média de aplicação de fertilizantes.

Atualmente, a FHER3 é a única empresa de fertilizantes listada na BM&FBOVESPA, no Novo Mercado, tornando-se uma oportunidade atrativa para investimento.

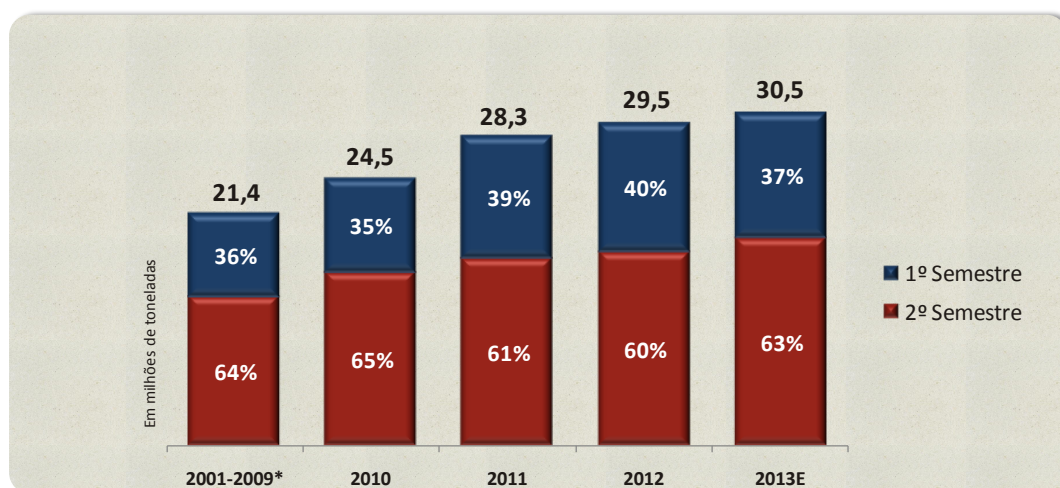
PERSPECTIVAS 2013

Em 2013, espera-se que o Brasil retome o crescimento, embora a economia ainda deva continuar enfrentando alguns desafios tanto interna quanto externamente.

Os últimos dados divulgados pelo IBGE apontam que 2013 será um ano novamente positivo para o agronegócio no Brasil, o que ajudará a recompor os estoques mundiais. A expectativa é que neste ano não devam ocorrer novos problemas climáticos como os observados no ano passado. Porém, após a forte alta no último ano, em virtude das quebras de safra nos Estados Unidos e no Hemisfério Sul, os preços do milho e da soja devem recuar na temporada 2013/14, de acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

O mercado brasileiro de fertilizantes em 2013 deverá crescer 3,4% em relação a 2012, atingindo o volume de entregas de 30,5 milhões de toneladas, sustentadas pelo crescimento da área plantada de grãos, principalmente da cultura da soja, pelas favoráveis relações de troca de fertilizantes vs. commodities agrícolas e pela favorável condição de crédito para a agricultura.

As entregas de fertilizantes no ano de 2013 deverão ser de 37% no primeiro semestre e 63% no segundo. Como a comercialização antecipada de soja da safra 2013/14 se encontra atualmente em patamares inferiores aos verificados nos últimos dois anos, parte das entregas de fertilizantes para esta cultura ocorrerão no segundo semestre, fazendo com que a sazonalidade das entregas retorne aos patamares históricos.



Fonte: Anda
 2013E – Estimativa Heringer
 * média do período

Um dos grandes desafios para o agronegócio brasileiro em 2013, tendo em vista a expectativa do crescimento da produção agrícola, com impacto direto no consumo e movimentação de fertilizantes, serão os sistemas logísticos portuário, rodoviário e ferroviário.



A falta de investimentos em infra-estrutura (terminais portuários específicos para operação de fertilizantes, melhoria das estradas brasileiras, ampliação da malha ferroviária, entre outros) e elevação dos custos logísticos, impactam diretamente os custos da produção agrícola brasileira.

COMMODITIES AGRÍCOLAS E RELAÇÕES DE TROCA

As relações de troca de produtos agrícolas por fertilizantes mantiveram-se adequadas aos produtores rurais no período e deverão se manter adequadas em 2013. Através do gráfico abaixo, nota-se que as relações de troca das principais culturas estão se mantendo relativamente estáveis desde os picos verificados na crise de 2008.

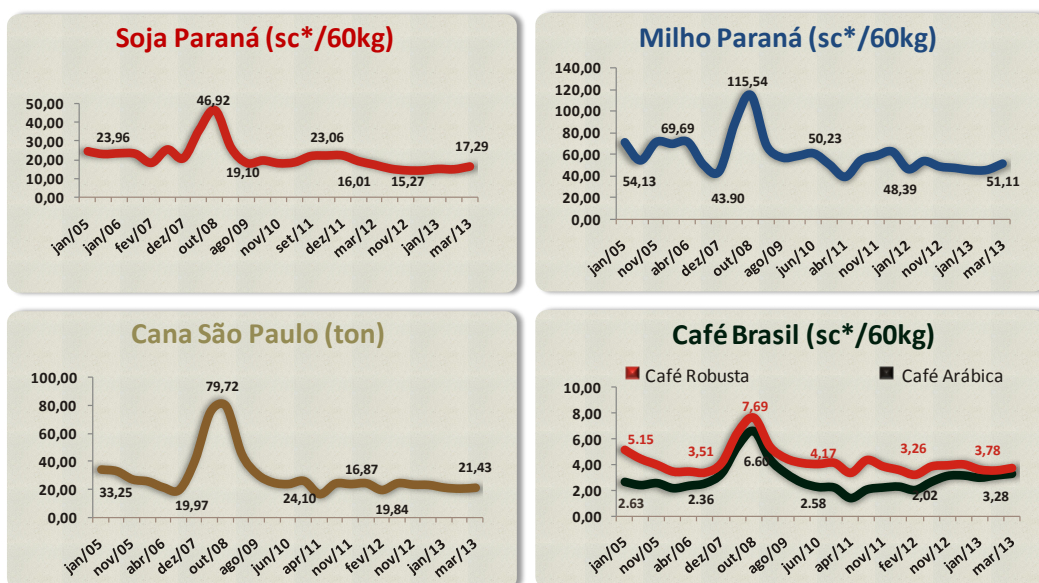
A soja no Paraná, por exemplo, apresentou uma relação de troca por volta de 18 sacas por tonelada de fertilizantes no final do primeiro trimestre de 2013, muito abaixo do nível de 47 sacas de outubro de 2008. A partir de março de 2009, verificou-se uma estabilidade nessa relação de troca.

Outro exemplo de boa relação de troca no 1T13 foi o milho no estado do Paraná, com 55 sacas por toneladas de fertilizantes, também muito abaixo do pico de 2008, que foi de 115 sacas.

Por último, as relações de troca de cana, no estado de São Paulo e do café no Brasil ficaram relativamente estáveis durante o 1T13.

As condições de crédito para a agricultura tendem a ficar em patamares favoráveis em 2013.

A rentabilidade do produtor nas últimas safras tem sido excelente, principalmente para as culturas de soja e milho, não só devido ao preço das commodities agrícolas, mas também pelas altas produtividades em virtude do constante aumento da tecnologia aplicada. Uma das evidências deste fato foi o volume recorde de fertilizantes entregue no Brasil nos últimos anos.



Fonte: Agroconsult/sc* = sacas

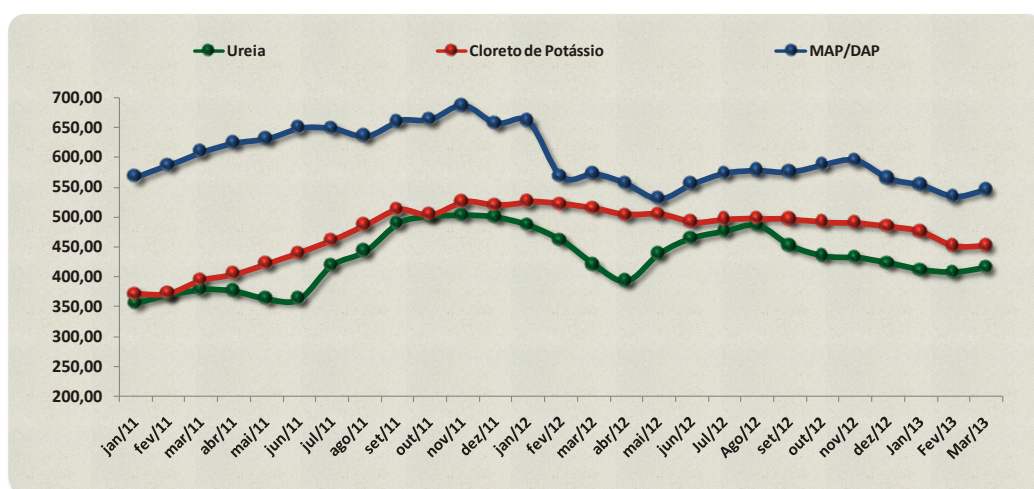
PREÇOS DAS MATÉRIAS-PRIMAS NO MERCADO INTERNACIONAL

Os preços das principais matérias-primas de fertilizantes para embarque no início do primeiro trimestre de 2013, continuaram o movimento de leve queda observado no último trimestre de 2012.



A partir de meados de fevereiro de 2013, em função da concentração de demanda no Hemisfério Norte (preparação para safra agrícola), na Ásia (contratos de fornecimentos) e Brasil (safrinha,) houve uma pequena elevação dos preços das matérias-primas.

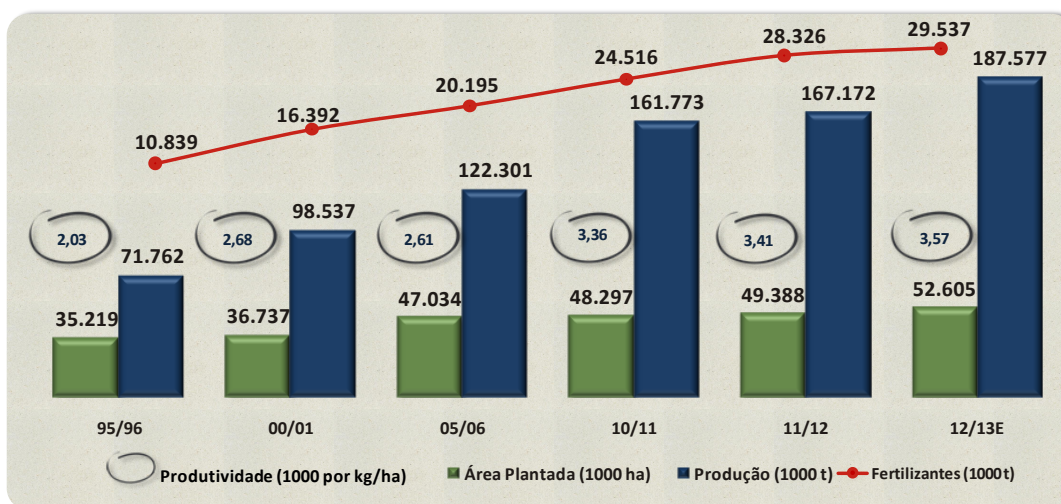
Observa-se assim, que os preços das matérias-primas de fertilizantes no mercado internacional mantiveram-se relativamente estáveis no 1T13.



Fonte: Siacesp/FOB – Preço em dólar

PRODUÇÃO DE GRÃOS E ÁREA PLANTADA

A expectativa para safra 2012/2013 para a produção de grãos brasileira é de um crescimento de 12,2% em relação à safra 2011/2012, atingindo 20.4 milhões de toneladas a mais do que na safra anterior. Como consequência, a área plantada cresceu cerca de 6,5% em relação à última safra, podendo chegar a 52,6 milhões de hectares.



Fonte: Anda/Agroconsult/ E= Projeções Agroconsult - Grãos: Milho, Soja, Arroz, Feijão, Sorgo, Mamona, Algodão, Girassol, Cevada, Centeio, Aveia, Amendoim, Trigo e Triticale



ANEXO I – BALANÇO PATRIMONIAL

FERTILIZANTES HERINGER S.A.					
(em milhares de reais)					
ATIVO	Mar/13	Dez/12	PASSIVO E PATRIMONIO LÍQUIDO	Mar/13	Dez/12
Circulante			Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	292.773	469.685	Fornecedores nacionais	64.640	37.382
Contas a receber de clientes	611.043	639.499	Fornecedores no exterior	692.148	926.638
Estoques	738.269	851.929	Empréstimos e financiamentos	1.156.626	1.228.183
Tributos a recuperar	207.029	187.880	Tributos a recolher	7.382	9.850
Demais contas a receber	53.033	70.316	Adiantamentos de clientes	165.756	180.905
	1.902.147	2.219.309	Demais contas a pagar	99.909	125.532
				2.186.461	2.508.490
Não Circulante			Não Circulante		
Tributos a recuperar	127.545	137.537	Empréstimos e financiamentos	17.567	3.103
Outros Créditos	209.996	196.594	Demais contas a pagar	79.390	78.121
Realizável a Longo Prazo	337.541	334.131		96.957	81.224
			Patrimônio líquido		
Investimentos	7.649	7.706	Capital Social	448.746	448.746
Imobilizado	487.961	492.065	Lucros/Prejuízos Acumulados	-34.788	(23.184)
Intangível	7.391	7.649	Ajuste de avaliação patrimonial	45.313	45.584
	503.001	507.420			
	840.542	841.551		459.271	471.146
TOTAL ATIVO	2.742.689	3.060.860	TOTAL PASSIVO E PL	2.742.689	3.060.860

ANEXO II – DRE DO 1º TRIMESTRE DE 2011

FERTILIZANTES HERINGER S.A.					
(em milhares de reais)					
	1T13	%RL	1T12	%RL	1T13 x 1T12
Receita líquida de vendas	1.088.543	100,0%	959.144	100,0%	13,5%
Custos dos produtos vendidos	(993.795)	-91,3%	(882.783)	-92,0%	12,6%
Lucro bruto	94.748	8,7%	76.360	8,0%	24,1%
Receitas (despesas) operacionais	(87.164)	-8,0%	(75.785)	-7,9%	15,0%
Com vendas	(67.508)	-6,2%	(60.069)	-6,3%	12,4%
Gerais e administrativas	(23.983)	-2,2%	(19.113)	-2,0%	25,5%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	4.327	0,4%	3.396	0,4%	27,4%
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro	7.584	0,7%	575	0,1%	1219,1%
Receitas (despesas) financeiras	(27.481)	-2,5%	4.796	0,5%	-673,0%
Receitas Financeiras	31.662	2,9%	32.834	3,4%	-3,6%
Despesas financeiras	(92.340)	-8,5%	(62.672)	-6,5%	47,3%
Variação Cambial	33.197	3,0%	34.634	3,6%	-4,1%
Lucro (prejuízo) operacional	(19.897)	-1,8%	5.371	0,6%	-470,5%
Imposto de renda e contribuição social	8.022	0,7%	(2.218)	-0,2%	-461,7%
Exercício Corrente	-	0,0%	(4.205)	-0,4%	-100,0%
Diferido	8.022	0,7%	1.987	0,2%	303,8%
Lucro (prejuízo) líquido exercício	(11.875)	-1,1%	3.153	0,3%	-476,7%
EBITDA	19.968	1,8%	10.775	1,1%	85,3%
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro e impostos	7.584	0,7%	575	0,1%	1219,1%
Depreciação e Amortização	12.384	1,1%	10.200	1,1%	21,4%



TELECONFERÊNCIA SOBRE OS RESULTADOS DO 1T13

Teleconferência em português

10 de Maio de 2013, às 11h00 BR | 10:00 AM (US ET)

Telefone: + 55 (11) 3127-4971/ 3728-5971

Código: Fertilizantes Heringer

Replay por uma semana: + 55 (11) 3127-4999

Senha: 86462407

Teleconferência simultânea em inglês

10 de Maio de 2013, às 11h00 BR | 10:00 AM (US ET)

Telefone: +1 (516) 300-1066

Código: Fertilizantes Heringer

Replay por uma semana: +55 (11) 3127-4999

Senha: 62219522

EBITDA (LAJIDA – lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização) é apresentado como informação adicional porque acreditamos tratar-se de um indicador importante de nosso desempenho operacional, além de ser útil para a comparação de nosso desempenho com outras empresas do setor. No entanto, nenhum número deverá ser considerado isoladamente como um substituto para o lucro líquido apurado de acordo a Legislação Societária (BR GAAP) ou ainda, como uma medida da lucratividade da Heringer. Além disso, nossos cálculos podem não ser comparáveis a outras medidas similares adotadas por outras empresas do setor.

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Heringer atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Heringer.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da Heringer.