

Relações com Investidores

Luis Eduardo Fischman
Diretor de Relações com Investidores

(55 21) 3626-1550
ri@brasilinsurance.com.br

Teleconferência de Resultados 2T12
Terça-feira, 14 de agosto de 2012

Português

13:30 pm (BR); 12:30 am (US-EST)

Telefone:

Brasil: (55 11) 3127-4971

Senha: Brasil Insurance

Inglês

12:00 am (BR); 11:00 am (US-EST)

Telefone:

EUA: +1(877)317-6776

Intl: +1(412) 317-6776

Senha: Brasil Insurance

Website

www.brinsurance.com.br/ir

Endereço

Av. Das Américas, 3434 -

Bloco 4, Sala 322

Barra da Tijuca

Rio de Janeiro - RJ

ZIP Code: 22640-102

Brasil Insurance Anuncia Resultados do 2T12

Rio de Janeiro, 14 de agosto de 2012 – Brasil Insurance Participações e Administração S.A. (Bovespa: BRIN3) – uma das maiores e mais diversificadas companhias brasileiras de corretagem de Seguros no Brasil, formada por 43 empresas com forte presença em mercados-chave no país, anuncia hoje seus resultados para o segundo trimestre de 2012.

Nossas demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com os padrões contábeis geralmente aceitos no Brasil, a Lei das S/A, IFRS, regulamentos da CVM e auditadas pela Ernst & Young.

DESTAQUES DO 2T12

- Receita bruta de R\$59.2 milhões no 2T12, um crescimento de 21% quando comparado com 1T12 e 54% quando comparado com 2T11.
- Receita do segundo trimestre normalmente representa 22% da receita anual.
- Lucro líquido ajustado de R\$28.6 milhões no 2T12 excluindo amortização de ativos intangíveis e despesas não recorrentes, representando um crescimento de 17% quando comparado ao 1T12 e 15% quando comparado ao 2T11.
- Com base nos padrões IFRS, no segundo trimestre de 2012, a Brasil Insurance teve aproximadamente R\$1 milhão de despesas com amortizações de intangíveis e impostos diferidos relacionados a aquisições de corretoras de seguros. Tais de despesa não afetam o caixa da empresa. Além disso, a empresa teve R\$1.5 milhões de despesas não recorrentes relacionadas a demissão de funcionários.

- Lucro operacional ajustado de R\$27 milhões, representando um crescimento de 45% quando comparado com o 1T12 e 50% quando comparado com o 2T11.
- Margem de lucro operacional ajustada de 49% no 2T12 comparada com 41% no 1T12 e 50% no 2T11.
- A corretora ZPS não foi consolidada nas nossas Demonstrações Financeiras no mês de abril. Já as corretoras Kalassa e Coelho dos Santos não foram consolidadas nas nossas Demonstrações Financeiras nos meses de abril e maio. Juntas, estas corretoras contribuiriam com uma receita adicional no 2T12 de R\$0.5 milhão.
- Comissão originária de atividades de cross-selling atingiu 9,9% da receita bruta no 2T12 contra 5% no 2T11.
- Comissão média de 14,9% no 2T12 - acima dos 14,4% no 2T11.
- ROE ajustado sazonalmente de 28.9% no 2Q12 comparado com um ROE de 25.8% no 1T12 e 28.5% no 2T11.

PANORAMA DO MERCADO

Durante o segundo trimestre de 2012, o mercado brasileiro de seguros continuou a registrar um crescimento de dois dígitos, apesar do fraco crescimento econômico para o país como um todo. Os dados da SUSEP, excluindo os prêmios do segmento de previdência, apresentaram um crescimento de cerca de 13,5% quando comparado com o mesmo período do ano passado.

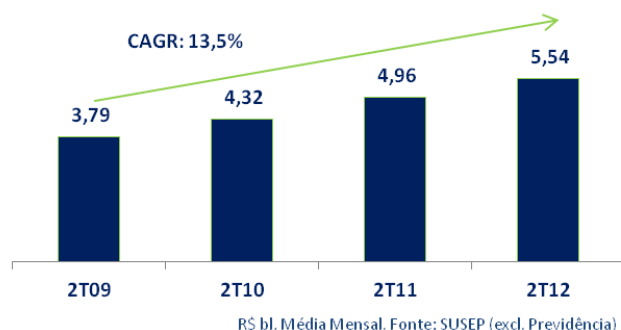
Em particular, os segmentos Imobiliário e Responsabilidade Civil apresentaram um crescimento de 24,4% e 20,1%, respectivamente, enquanto os segmentos mais tradicionais, como os de Automóveis e Patrimonial apresentaram um crescimento de 11,6% e 13,5%, respectivamente.

Na nossa opinião, a perspectiva para o segmento de corretagem de seguros mantém-se muito promissora no Brasil.

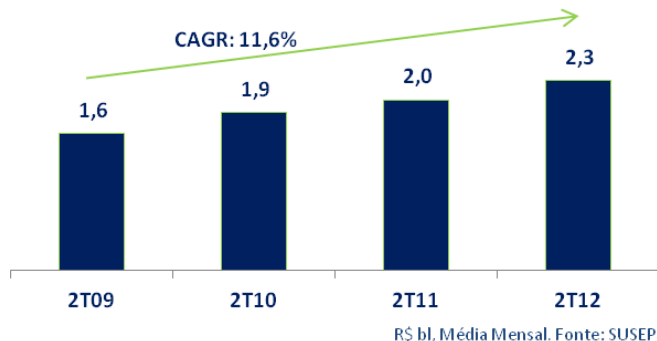
Notamos um movimento por parte das seguradoras de aumento de prêmios em um mercado muito competitivo, o que para os corretores de seguros, como a Brasil Insurance, traduz-se em aumento de receita.

Neste cenário, a Brasil Insurance com sua equipe de vendas unificada distribuída em dez estados brasileiros e sua capacidade de oferecer produtos e serviços padronizados desempenha um papel importante em parceria com diversas seguradoras.

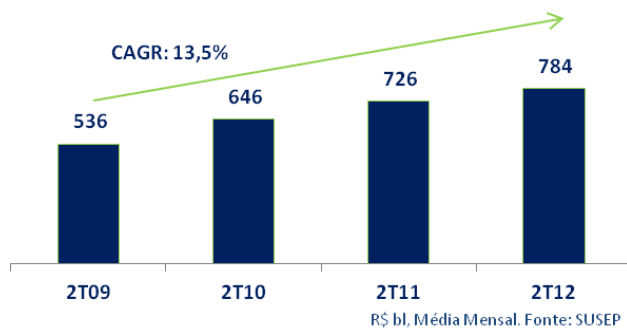
Prêmios Emitidos



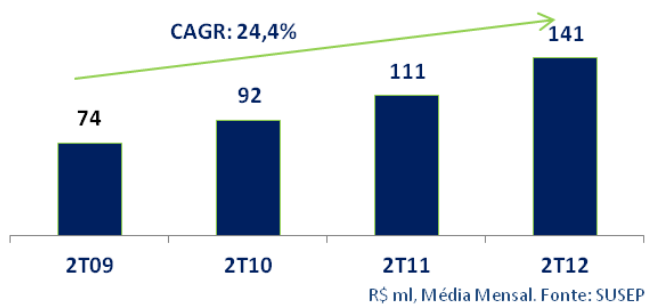
Prêmios - Automóveis



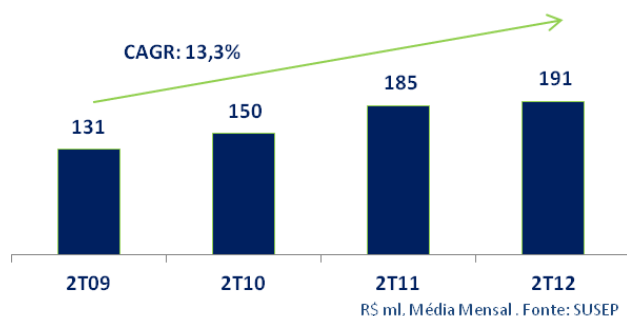
Prêmios - Patrimonial



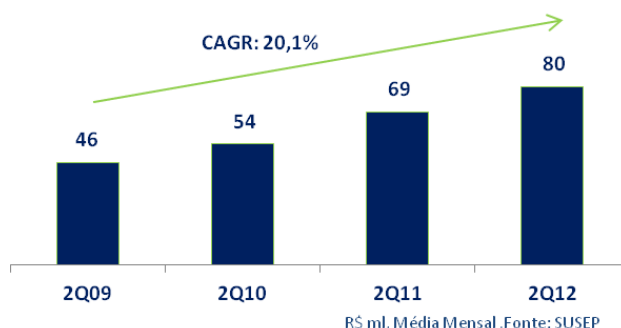
Prêmios - Imobiliário



Prêmios - Transportes

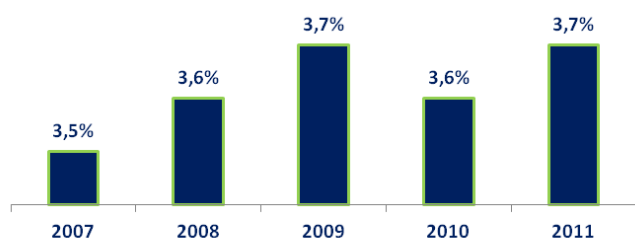


Prêmios - Responsabilidade Civil

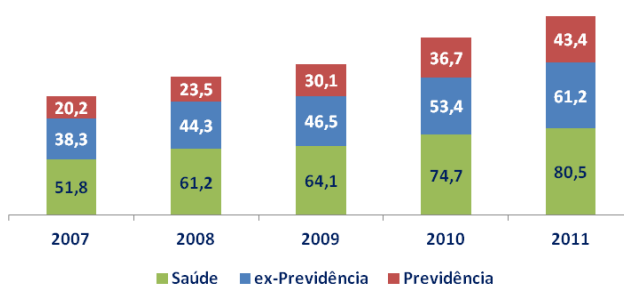


Acreditamos que a economia brasileira passa por um período de ajustes e que as medidas macroprudenciais anunciadas no primeiro semestre assim como a redução da taxa selic resultarão em uma retomada do crescimento neste segundo semestre. Sendo assim, como o mercado segurador ainda apresenta um baixo nível de penetração quando comparado com outros países latinos, Rússia e Índia, acreditamos que a Brasil Insurance está bem posicionada para uma iminente expansão do nível de penetração do mercado segurador.

Prêmios/PIB



Prêmios Emitidos(R\$ Bn)



AQUISIÇÕES

Processo de aquisições

A estratégia de aquisições da Brasil Insurance é baseada em quatro pilares principais: equipe de gestão, desempenho histórico e perspectivas, ramo de atuação/especialização de produto e posicionamento estratégico das corretoras.

Quanto ao tamanho, o nosso foco tem sido os corretores que apresentam um lucro líquido recorrente anual entre R\$ 1 milhão e R\$ 5 milhões no modelo tradicional, e entre R\$ 500 mil e R\$ 1 milhão no modelo de corretor integrado. Desde o IPO, fechamos um total de 16 aquisições, 12 aquisições no modelo de corretor tradicional e 4 no modelo de corretor integrado, investindo o total de R\$246 milhões.

Independentemente do tamanho da aquisição, ao olharmos adiante, ainda vemos oportunidades importantes para que a Brasil Insurance continue a promover a consolidação do setor, especialmente em regiões nas quais a nossa penetração ainda é baixa, como nos estados do Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Brasília.

Na Brasil Insurance, contamos com uma equipe de cinco profissionais com larga experiência em incorporações e aquisições que é totalmente dedicada e responsável pela prospecção e análise de corretoras alvo. Atualmente, estamos em negociação com 29 corretoras em estágios diversos do processo de aquisição, e temos 85 empresas na nossa lista alvo.

Resumo das Aquisições

2011

Corretora	Local	Principais Produtos	Prêmios Totais (R\$MM)	Preço (R\$MM)
Enesa	SP	Saúde e Vida	15	6
Classic	SP	Massificado	80	19,4
Sebrasul	SP	Saúde	16	9,5
Previsão	RJ	Saúde, Vida e Patrimonial e RC	100	46
Graciosa	PR	Saúde, Vida e Patrimonial e RC	17	11
Fazon	MG	Saúde, Vida e Patrimonial e RC	55	36,1
Umbria	SP	Saúde, Vida e Patrimonial e RC	50	16,5
SHT	SP	Benefícios e Educacional	13	10
Life Vitoria (CI)	ES	Benefícios	40	8
Adavo's (CI)	SP	Benefícios	8	4
Triunfo	MG	Patrimonial	30	25
TOTAL			R\$ 424	R\$ 192

2012

Corretora	Local	Principais Produtos	Prêmios Totais (R\$MM)	Preço (R\$MM)
Economize	SP	Automóveis e Vida	15	13
TGL (CI)	MG	Vida, Previdência e Automóveis	7	5,3
ZPS	SP	Saúde, Vida e Automóveis	55	16,1
Kalassa	SP	Saúde, Vida e Automóveis	12	13
C. dos Santos (CI)	SP	D&O e RC	8	7,5
TOTAL			R\$ 97	R\$ 55

CI: Corretor Integrado

TOTAL GERAL	R\$ 521	R\$ 246
--------------------	----------------	----------------

Aquisições - Destaques do Segundo Trimestre

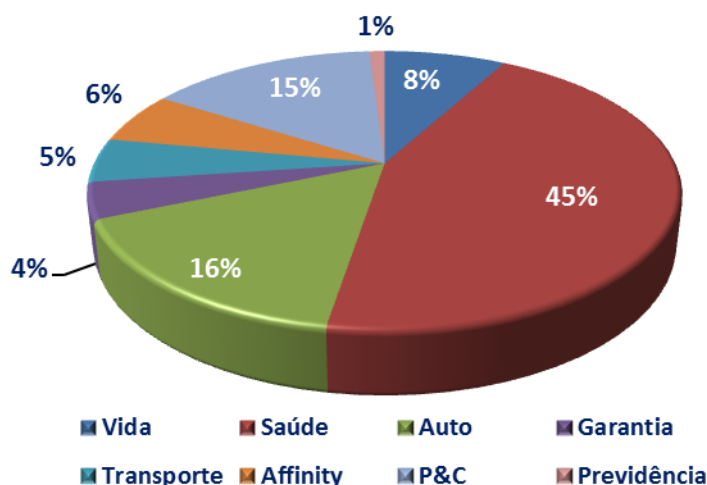
Em 18 de abril, a Companhia adquiriu 98,67% da **Kalassa** por um total estimado de R\$ 13 milhões. A Kalassa é uma corretora de seguros que opera principalmente nos segmentos saúde e vida, auto e frota, e outros seguros patrimoniais e de responsabilidade civil em São Paulo desde 1994. Essa corretora concentra suas operações junto a empresas de pequeno e médio porte, comercializando apólices de seguros para bicicletas de alto desempenho, bem como seguros para grandes eventos e riscos estruturais. Em 2011, a Kalassa comercializou R\$ 12 milhões em prêmios e tinha aproximadamente 3.200 clientes ativos em sua carteira.

Em 26 de abril, a Companhia adquiriu 99,6% da **Coelho dos Santos** por um total estimado de R\$ 7,5 milhões. A Coelho dos Santos tem 90 anos de experiência no setor de seguros, especializando-se nos segmentos de D&O e Responsabilidade Civil. Em 1994, a Coelho dos Santos foi a pioneira em seguros de responsabilidade civil para escritórios de advocacia, um segmento no qual ela ainda é a líder. Sediada em São Paulo, ela se concentra em clientes corporativos. A aquisição marca o primeiro passo importante da Brasil Insurance no mercado de D&O e Responsabilidade Civil, aumentando sua gama de produtos e gerando uma variedade de oportunidades de vendas cruzadas em todo o país graças ao *know-how* e a rede de contatos dos sócios-diretores da empresa. Em 2011, a corretora gerou cerca de R\$ 8 milhões em prêmios de seguros.

DESTAQUES OPERACIONAIS

A comissão média no 2T12 cresceu para 14.9%, vindo de 14.4% no 2T11, uma vez que ainda colhemos os benefícios de novos acordos comerciais com as seguradoras. Durante o 2T12, a nossa carteira de produtos era a seguinte:

Distribuição de Prêmios



PRINCIPAIS DESTAQUES OPERACIONAIS

Integração

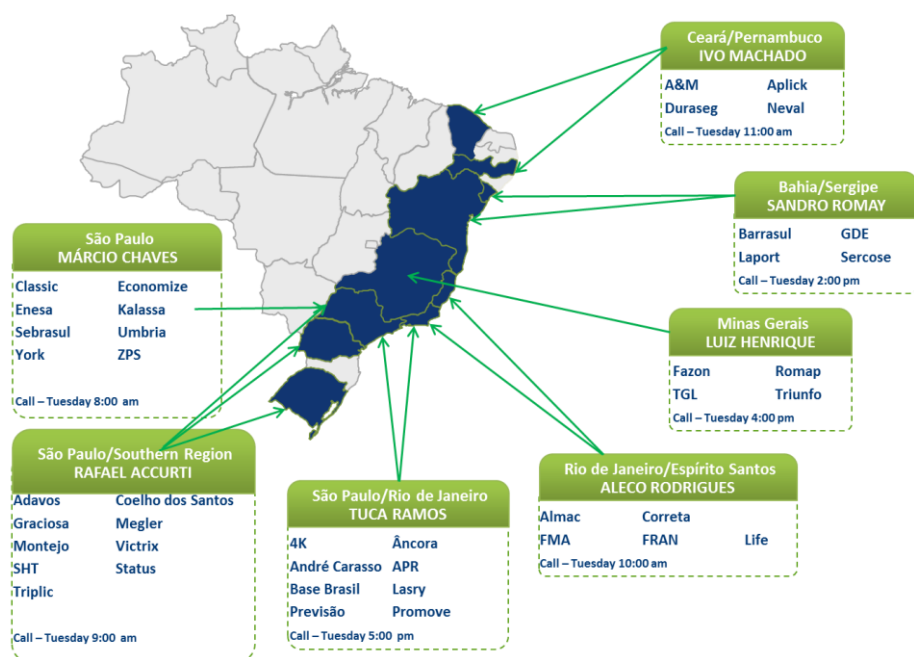
Na Brasil Insurance acreditamos que para atingirmos nossos objetivos de crescimento precisamos implementar uma estratégia de integração que seja eficiente. Com base nisso, nosso Comitê Executivo, que é liderado pelo presidente do conselho e conta com a participação do CEO, COO, CFO e mais seis dos nossos principais sócios-corretores, é responsável pela implementação de uma estratégia condizente com a visão da empresa de *uma empresa, uma marca* com uma área de back-office integrada e centralizada.

Ao longo destes dois anos desde o nosso IPO, alteramos a marca de cada das 43 empresas que adquirimos para refletir a nova marca *Brasil Insurance*. Com base neste conceito, todo o processo de negociação das comissões junto as seguradoras é feito diretamente pela diretoria e de uma forma unificada.

Com o objetivo de coordenar e direcionar os esforços comerciais dos nossos diversos corretores, a diretoria dividiu nossas 43 corretoras em sete grupos regionais, estes comandados por sete dos nossos principais sócios-corretores que foram denominados *coordenadores regionais*.

Estes coordenadores regionais seguem uma programação rígida de tele-conferências semanais com o nosso CEO nos quais eles relatam o desempenho comercial de cada corretora da sua região, assim como discutem novos produtos e oportunidades de cross-selling. Além disso, a cada trimestre, a diretoria e os sócios-corretores reúnem-se em um evento de dois dias em São Paulo para analisar diversos tópicos como o desempenho do último trimestre, divulgação de novos produtos, treinamento da força-de-vendas, e outros assuntos relacionados a integração.

Abaixo, segue um mapa ilustrando as nossas diversas divisões comerciais:



No que tange a integração dos nossos back-offices, sempre que possível, procuramos consolidar as operações de escritórios localizados na mesma cidade. Além disso, quando adquirimos uma empresa, integramos o banco de dados da empresa ao nosso sistema operacional e ao nosso sistema de *cash management*, o que permite a diretoria a monitorar o desempenho operacional da empresa adquirida de uma forma rápida e precisa.

Em São Paulo, um dos nossos principais mercados, temos dois *hubs*, um de benefícios e outro de Ramos Elementares, e já começamos a colher resultados dos nossos esforços de integração. Atualmente, o *hub* de benefícios gerencia apólices de aproximadamente 60% das 1.7 milhões de apólices de vida gerenciadas pela Brasil Insurance. No *hub* de Ramos Elementares, além de seguros patrimoniais, gerenciamos também apólices para os ramos imobiliários, de transportes e de créditos. Esta consolidação dos serviços através dos *hubs* permite a Brasil Insurance oferecer um portfólio de produtos padronizados e centralizar as operações de *back-office* e os departamentos de recursos humanos.

Esta mesma estratégia de integração de atividades operacionais também foi implementada em Belo Horizonte onde temos três corretoras, permitindo assim uma redução de custos nestas operações.

Intensificação da Coordenação Comercial

Neste segundo trimestre, nossa estratégia de integração começou a mostrar sinais positivos uma vez que detectamos um aumento no nível de interação entre os nossos corretores. Com mais integração e um leque maior de produtos fruto das nossas recentes aquisições, notamos um aumento significativo das atividades de Cross-Selling. Alguns corretores que antes de unir a Brasil Insurance trabalhavam com um único produto em uma região geográfica limitada, passaram a ter um foco nacional viajando por todo o Brasil oferecendo um portfólio diversificado de produtos a um preço bem competitivo.

Abaixo seguem alguns destaques operacionais do segundo trimestre:

1. Cobertura de seguro de saúde para a Natura Cosméticos atingindo aproximadamente 12.000 funcionários.
2. Cobertura de seguro de transportes para a frota da JSL, a maior operadora logística do Brasil.
3. Cross-selling entre duas de nossas principais corretoras na venda de seguros de saúde para 5.000 funcionários do Hospital Sta. Catarina em São Paulo.
4. Cobertura de seguro patrimonial para um dos fornecedores da Pirelli, representando uma receita de R\$600 mil em prêmios.
5. Renovação da parceria com a Associação dos Revendedores da Hyundai Brasil (ABRHAY), na colocação de diversos produtos de seguros para as 219 lojas da marca no Brasil.
6. Cobertura de seguro de saúde para uma empresa de segurança empresarial no estado da Bahia obtido através de um esforço de cross-selling entre duas de nossas corretoras no mesmo estado.
7. Assumimos as apólices de incêndio das empresas do Grupo Edson Queiroz, um dos maiores grupos atuando na região nordeste do país.

8. Cobertura de seguros de Garantia Extendida para produto eletro/eletrônicos vendidos no Home Center Ferreira Costa localizado em Recife, PE.

Melhorias na Governança Corporativa

Neste segundo trimestre, demos boas vindas ao nosso novo diretor independente do Conselho de Administração da Brasil Insurance, Armando Zara Pompeu. Sr. Pompeu traz para o grupo anos de experiência na área de varejo obtido ao longo dos anos atuando como diretor do Unibanco e do Santander.

Com a chegada do Sr. Armando Pompeu, a Brasil Insurance conta agora com dois diretores independentes entre os cinco membros do Conselho de Administração. O Sr. Pompeu será responsável pelo comitê de Remuneração, enquanto o Sr. Luiz Nabuco, também independente, será responsável pelo comitê de Investimentos.

SUMÁRIO FINANCEIRO DOS RESULTADOS DO 2T12

DRE AJUSTADO R\$ milhares	IFRS 2T12	IFRS 1T12	IFRS 2T11	2Q12 / 1T12	2Q12 / 2T11
Receita Bruta	59.236	48.845	38.437	21%	54%
Deduções (Pis, Cofins, ISS)	-4.311	-3.523	-2.865		
Receita Líquida	54.925	45.322	35.572	21%	54%
Despesas Operacionais	-28.066	-26.752	-17.648	5%	59%
Salários e Benefícios	-17.730	-15.066	-11.797		
Administrativas	-7.810	-8.542	-3.850		
Vendas e Marketing	-1.612	-1.026	-539		
Custo dos Serviços Prestados	-2.414	-2.118	-1.463		
Despesa não Recorrente	1.500	-	-		
Lucro Operacional Ajustado	26.859	18.570	17.924	45%	50%
Mg Op Ajustada	48,9%	41,0%	50,4%		
Depreciação/Amortização	-1.522	-2.452	-157		
Sociedade em Conta de Participação	292	539	2.109		
Lucro Operacional	25.629	16.657	19.876	54%	29%
Resultado Financeiro	5.727	9.354	8.874		
Instrumentos Financeiros	5.093	5.642	4.806		
EBT	36.449	31.653	33.556	15%	9%
IRPJ/CSLL Corrente	-7.544	-8.417	-7.270		
IRPJ/CSLL Diferido	489	-555	0		
Lucro Líquido antes da participação de não controladores	29.394	22.681	26.286	30%	12%
Não controladores	-1.586	-1.002	-1.386		
Lucro Líquido	27.808	21.679	24.900	28%	12%
Amortização de Ativos Intangíveis	1.328	2.262	-		
IRPJ/CSLL Diferido	-489	556			
Lucro Líquido ajustado	28.647	24.497	24.900	17%	15%

*Alíquota efetiva de IR: 19,4%

A **Receita Bruta** atingiu R\$59.2 milhões no 2T12 com cerca de 9.9% da receita proveniente de atividades de cross-selling entre as nossas subsidiárias, o que indica ainda existir espaço para ganhos nesta atividade. Acreditamos que este número possa atingir até 15%.

As **Receitas Financeiras** de R\$ 5.7 milhões no 2T12 foram inferiores aos níveis registrados no primeiro trimestre particularmente devido aos R\$90 milhões pagos em dividendos no mês de maio. Os recursos em caixa da Brasil Insurance estão totalmente alocados em certificados de depósito bancário e debêntures emitidos por bancos de primeira linha com uma taxa média de remuneração de 104,31% do CDI – taxa Selic com liquidez programada. O caixa das subsidiárias, equivalente a R\$ 42 milhões, está alocado em CDBs que remuneram à taxa de 104.5% da taxa Selic e está sujeito uma carência de 30 dias antes do resgate. A taxa média de retorno é 104,31% do CDI.

A **Alíquota Efetiva de Imposto de Renda** ficou em 19.4% no 2T12.

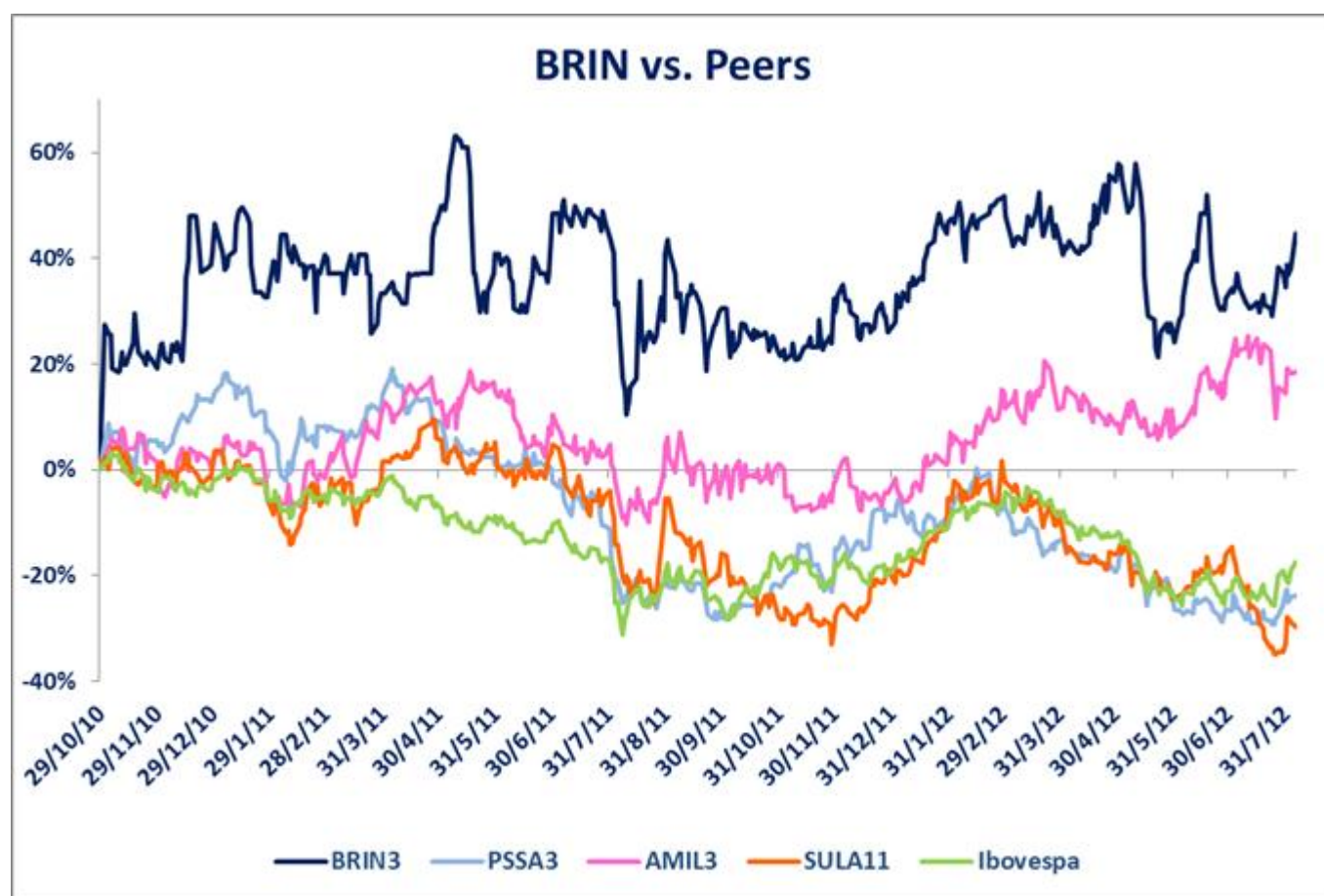
Lucro por Ação Ajustado de R\$ 0.30 no 2T12 com base em lucro ajustado de R\$28.6 milhões e 92.102.019 ações, consistindo de 95.961.559 ações emitidas e excluindo 3.859.540 ações em tesouraria.

Quantidade de Ações

Ações em circulação (free float)	60.162.909
Ações em tesouraria	3.859.540
Acionistas controladores	29.053.933
Ações emitidas para aquisições	2.063.517
Opções exercidas	821.660
Ações emitidas	95.961.559

MERCADO DE CAPITAIS

As ações da empresa são listadas no Novo Mercado da Bovespa, o segmento de maior nível de governança corporativa do mercado brasileiro, sob o código BRIN3. Desde a data do IPO até o encerramento do trimestre, as ações BRIN3 se valorizaram 19% contra uma queda de 24% no Ibovespa, apresentando um desempenho melhor do que nossos pares no setor.



O volume médio diário de negociação das ações no 2T12 aumentou para R\$7,4 milhões bem acima dos R\$4,4 milhões no 2T11. A nossa base acionária se expandiu de 333 investidores institucionais no 2T11 para 714 no último trimestre. A nossa base de investidores de pessoas físicas subiu de menos de 50 no 2T11 para 270 indivíduos no último trimestre.

PERFIL DA COMPANHIA

Somos uma das maiores e mais diversificadas companhias brasileiras de corretagem de seguros tendo consolidado a operação de 43 Sociedades Corretoras ao final de junho de 2012. As Sociedades Corretoras estão presentes em dez Estados, que representam 80% do mercado de seguros no País, segundo dados de novembro de 2011 da SUSEP, e 76% do PIB brasileiro, segundo dados do IBGE.

Nosso amplo portfólio de produtos e serviços, oferecidos com ampla diversidade geográfica e exposição a diversos setores da economia, proporciona uma maior diversificação das nossas receitas e as torna extremamente resilientes na medida em que absorvem flutuações nos níveis de atividade de setores por nós atendidos. Temos forte atuação nos setores de saúde corporativa, vida, automóveis, industrial, serviços, comércio exterior, consumo e agronegócio, dentre outros, respaldando clientes corporativos e, em menor escala, pessoas físicas.

Nossa significativa escala nos proporciona maior relevância junto às companhias seguradoras. Nossa capilaridade no território brasileiro, a diversificação de nosso portfólio e a ampla gama de clientes atendidos nos posicionam como uma das mais importantes parceiras junto às principais companhias seguradoras que atuam no Brasil, uma vez que o relacionamento entre as companhias seguradoras e seus corretores é peça fundamental da estratégia das mesmas para alcançar seus objetivos em termos de receitas, lucros e volume de negócios.

Nossos Sócios Corretores têm, em média, 20 anos de experiência nos mercados de seguros e corretagem de seguros. Cada um deles traz benefícios para a Companhia de forma única, oferecendo conhecimento profundo dos mercados nos quais operam e se especializando em diversos segmentos do setor de seguros.

APÊNDICE

I – Balanço Patrimonial

II – Demonstrativo de Resultados de Exercício

III – Demonstrativo do Fluxo de Caixa

Apêndice I.a – Balanço Patrimonial

	30 de Junho, 2012	30 de Junho, 2011
<u>Ativo</u>		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	6.888	9.021
Títulos e valores mobiliários	245.583	307.205
Contas a receber	46.950	15.443
Contas a receber de sociedades em conta de participaçã	3.889	10.594
Impostos a recuperar	9.724	3.114
Outros ativos circulantes	4.393	3.834
	317.427	349.211
Não circulante		
Realizável a longo prazo		
Aplicações financeiras	-	5.500
Instrumentos financeiros	28.886	-
Contas a receber	4.196	5.673
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	-
Partes relacionadas	6.476	2.872
Outros ativos não circulantes	1.009	1.190
Investimento	509	151
Imobilizado	4.547	2.279
Intangível	294.410	96.835
	340.033	114.500
Total do ativo	657.460	463.711

Apêndice I.b – Balanço Patrimonial

	30 de Junho, 2012	30 de Junho, 2011
<u>Passivo</u>		
Circulante		
Empréstimos e Financiamentos	43	232
Fornecedores	774	734
Partes relacionadas	-	1
Obrigações trabalhistas	5.455	2.428
Impostos e Contribuição Social a pagar	20.455	7.111
Obrigações Tributárias	5.965	5.230
Dividendos a pagar	597	830
Adiantamentos de clientes	1.028	462
Contas a pagar por aquisição de controladas	39.439	17.210
Outros passivos circulantes	2.146	1.439
	75.902	35.677
Não Circulante		
Empréstimos e Financiamentos	15	26
Fornecedores	53	155
Partes relacionadas	3.591	335
Impostos e Contribuição Social a pagar	-	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	9.492	-
Obrigações Tributárias	1.537	1.908
Provisões para contingências	138	459
Contas a pagar por aquisição de controladas	115.257	26.092
Outros passivos não circulantes	61	987
	130.144	29.962
Patrimônio Líquido		
Capital social	363.686	332.802
Reserva de capital	11.795	9.096
Ações em tesouraria	(5)	(5)
Reserva de lucros	27.037	-
Lucros acumulados	0	9.395
Lucro líquido do exercício	47.987	45.398
	450.500	396.686
Participação de não controladores	914	1.386
Total do passivo e patrimônio líquido	657.460	463.711

Apêndice II – Demonstrativo do Resultado do Exercício

	2T12	2T11
Receitas Líquidas	54.925	35.572
Despesas operacionais		
Remunerações, enc. sociais e benefícios	(15.100)	(10.196)
Remuneração baseada em ações	(2.630)	(1.601)
Serviços contratados	(5.711)	(3.850)
Depreciação e amortização	(1.522)	(157)
Resultado em conta de participação	292	2.109
Equivalência patrimonial	189	93
Outras despesas operacionais	(6.314)	2.711
Lucro (prejuízo) operacional	24.129	24.681
Resultado financeiro líquido		
Receitas financeiras (Nota 17)	5.728	9.219
Despesas financeiras (Nota 17)	-	(345)
Instrumentos financeiros	5.093	
	10.821	8.874
Lucro antes da contribuição social e imposto de renda	34.950	33.555
Contribuição Social (Nota 10)	-2.125	-1.763
Imposto de renda (Nota 10)	-4.931	-5.507
Lucro de exercício antes da participação de não controladores	27.894	26.285
Não controladores	-1.586	-1.386
Lucro (prejuízo) do exercício	26.308	24.899

Apêndice III – Demonstrativo do Fluxo de Caixa

	2T12	2T11
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro (prejuízo) do exercício	26.308	24.900
Ajustes de receitas e despesas não envolvendo caixa		
Remuneração baseada em ações	1.691	1.600
Provisão para contingências		
Amortização e Depreciação	1.522	155
Equivalência patrimonial	(189)	(93)
	29.332	26.562
 (Aumento) redução de ativos e aumento (redução) de passivos operacionais		
Contas a receber	(12.075)	(5.811)
Contas a receber de sociedades em conta de participação	1.102	(618)
Contas a receber a longo prazo	(1.540)	-
Garantias financeiras	(5.012)	-
Aplicação financeira	68.722	(3.184)
Impostos a recuperar	(4.362)	(2.818)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	2.180	-
Fornecedores	(5)	(432)
Obrigações trabalhistas	697	432
Impostos a pagar	3.379	4.517
Aquisições de empresas	8.642	-
Provisão para Contingências	101	-
Adiantamento de Clientes	628	-
Participação dos não controladores	(235)	1.386
Outros ativos e passivos	(620)	(5.875)
	61.602	(12.403)
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	90.934	14.159
 Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Aquisição/ Baixas de imobilizado	(1.247)	(887)
Investimento	(1)	(58)
Ágio na aquisição de investimentos	(45.121)	(43.966)
Dividendos recebidos	-	-
Aquisição/Baixas de Intangível	(314)	-
Aplicação financeira	-	26.098
Ajuste no Earn Out	3.583	-
Imposto de Renda Diferido sobre o Ágio	5.508	-
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimentos	(37.592)	(18.813)
 Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
Partes relacionadas	860	(622)
Distribuição de dividendos	(89.966)	(2.275)
Ingresso líquido de capital	7.845	13.938
Lucros Acumulados		230
Empréstimos e financiamentos	(19)	(620)
		-
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamentos	(81.280)	10.651
 Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa	(27.938)	5.997
 Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	34.826	3.024
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA NO FINAL DO EXERCÍCIO	6.888	9.021