



Viana, 13 de Agosto de 2015 – Fertilizantes Heringer (Bovespa: FHER3) anuncia hoje os resultados do 2T15 e 1S15.

### Teleconferência 2T15 e 1S15 - 14 de Agosto de 2015

Português

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

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

Código: Fertilizantes Heringer

Replay por uma semana:

+55 (11) 3127 4999

Senha: 87762891

Inglês

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

Tel: +1 (866) 978 7478

Código: Fertilizantes Heringer

Replay por uma semana:

+55 (11) 3127 4999

Senha: 80661074

**Relações com Investidores**

Tel: +55 (19) 3322-2294

ri@heringer.com.br

[www.heringer.com.br/ri](http://www.heringer.com.br/ri)

### DESTAQUES DO 2T15 e 1S15

- ✓ No 2T15, o volume entregue foi de 1,0 milhão de toneladas, 3,9% inferior do que no 2T14. No 1S15, as entregas ficaram em linha com o mesmo período do ano passado com 2,1 milhões de toneladas;
- ✓ A receita líquida no 2T15 foi de R\$ 1.239,4 milhão, 11,8% superior ao mesmo período de 2014, que foi de R\$ 1.108,9 milhão. A receita líquida cresceu 12,0% no semestre, passando de R\$ 2.302,0 milhões no 1S14 para R\$ 2.577,2 milhões;
- ✓ O EBITDA foi negativo em R\$ 4,4 milhões no 2T15, inferior ao do 2T14 que foi de R\$ 28,9 milhões. No semestre, foi de R\$ 23,1 milhões, inferior aos R\$ 95,4 milhões do 1S14;
- ✓ Os resultados líquidos dos dois períodos foram negativos, no 2T15 em R\$ 37,3 milhões e no 1S15 em R\$ 180,2 milhões, impactados pela queda da demanda e pela variação cambial ocorrida nos períodos;
- ✓ As entregas dos produtos especiais cresceram nos dois períodos, 5,7% no 2T15 e 3,8% no 1S15, assim como a participação no portfólio da Companhia que passou de 35% para 38% no trimestre e de 35% para 37% no semestre;
- ✓ Aumento do *market share* de 14,5% no 2T14 para 16,6% no 2T15 e de 16,2% no 1S14 para 18,1% no 1S15;
- ✓ Contrato de compra e venda de ações com a PCS Sales (Canada) INC: operação aprovada pelo CADE em julho e concluída em agosto de 2015.



## MERCADO BRASILEIRO DE FERTILIZANTES

Segundo a ANDA, as entregas no mercado brasileiro de fertilizantes no 2T15 foram de 6,1 milhões de toneladas, 13,4% inferiores ao 2T14. No 1S15, as entregas somaram 11,7 milhões de toneladas, redução de 9,6% em relação aos primeiros seis meses de 2014.

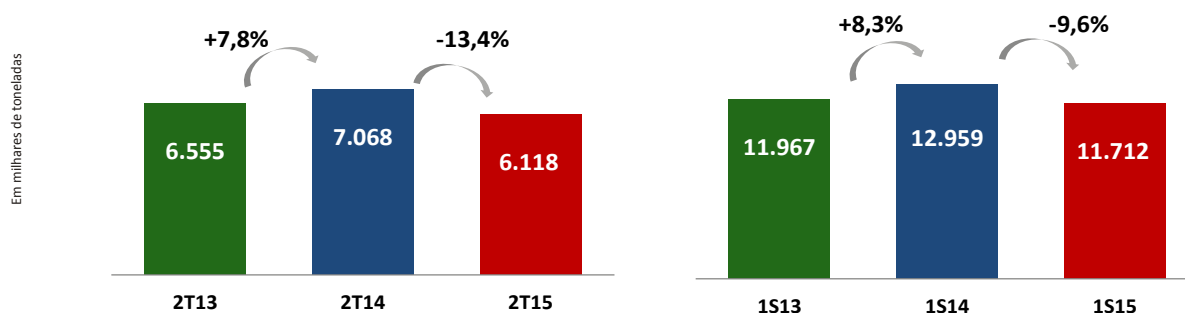
No semestre, as entregas dos fertilizantes nitrogenados (-6,3%), fosfatados (-15,4%) e potássicos (-14,2%) sofreram quedas, em função da redução da demanda para o milho safrinha, algodão, trigo, soja e cana de açúcar.

O Estado do Mato Grosso concentrou o maior volume de entregas no primeiro semestre do ano, atingindo 2,4 milhões de toneladas, seguido pelo Paraná com 1,7 milhões de toneladas, São Paulo com 1,4 milhões de toneladas, Goiás com 1,2 milhões de toneladas e Minas Gerais com 1,1 milhões de toneladas.

A produção nacional caiu 2,4% no 2T15, porém no 1S15 cresceu 5,1%. No semestre a produção registrou respectivamente, crescimentos de 20,0% nos nitrogenados, 3,8% nos fosfatados e 6,7% nos potássicos.

A importação de fertilizantes foi menor nos dois períodos. As quedas foram de 3,4% no 2T15 e de 12,8% no 1S15. Foram registradas reduções nos nitrogenados de 5,6%, nos fosfatados de 15,8% e nos fertilizantes potássicos de 20,2%.

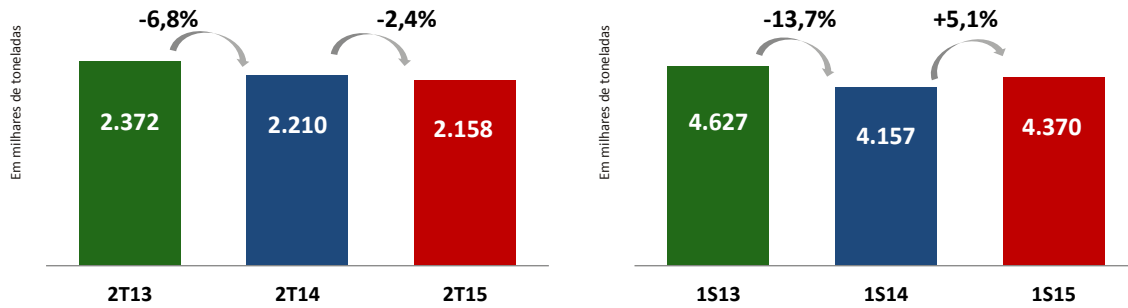
## MERCADO BRASILEIRO DE FERTILIZANTES – ENTREGAS





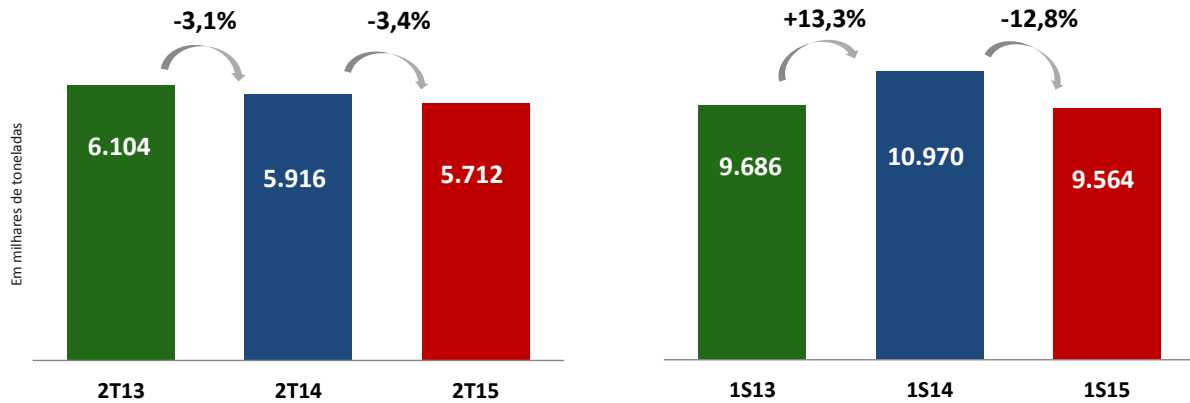
Fonte: Anda – julho/2015

### MERCADO BRASILEIRO DE FERTILIZANTES – PRODUÇÃO LOCAL



Fonte: Anda – julho/2015

### MERCADO BRASILEIRO DE FERTILIZANTES – IMPORTAÇÃO





Fonte: Anda – julho/2015

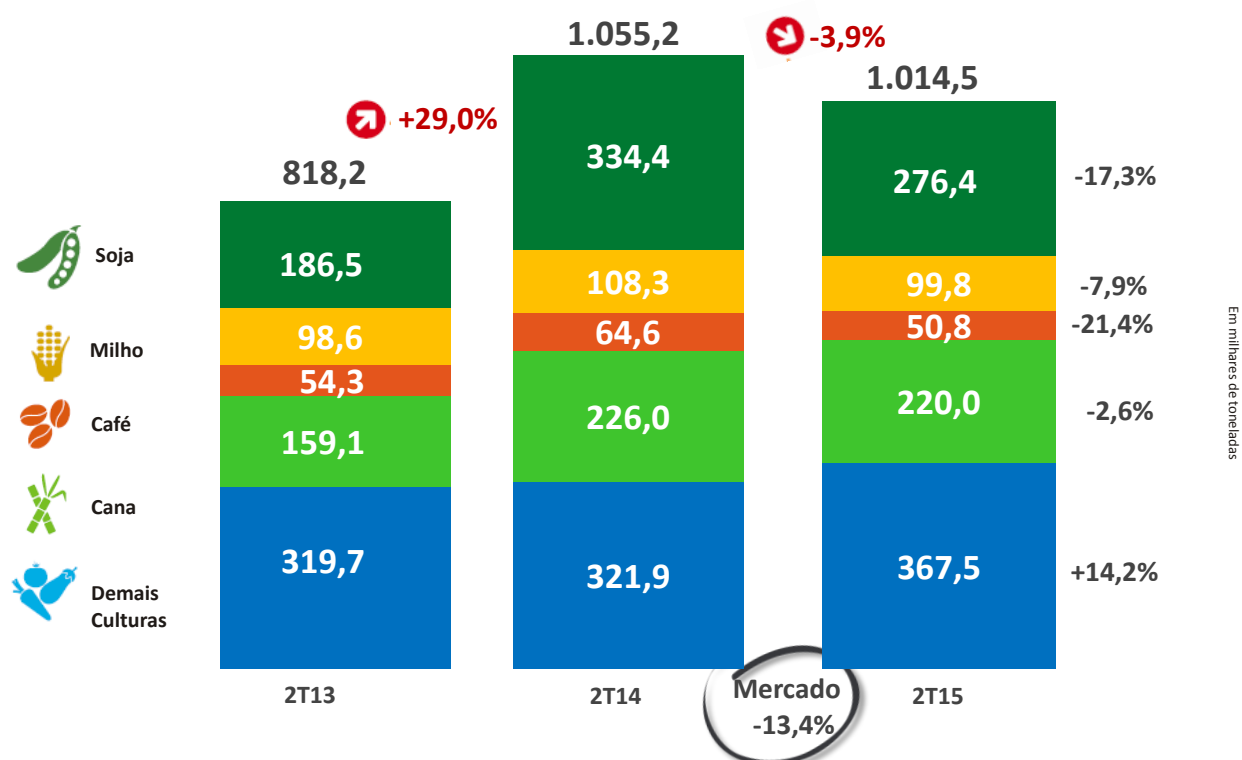
## ENTREGAS POR CULTURA – HERINGER

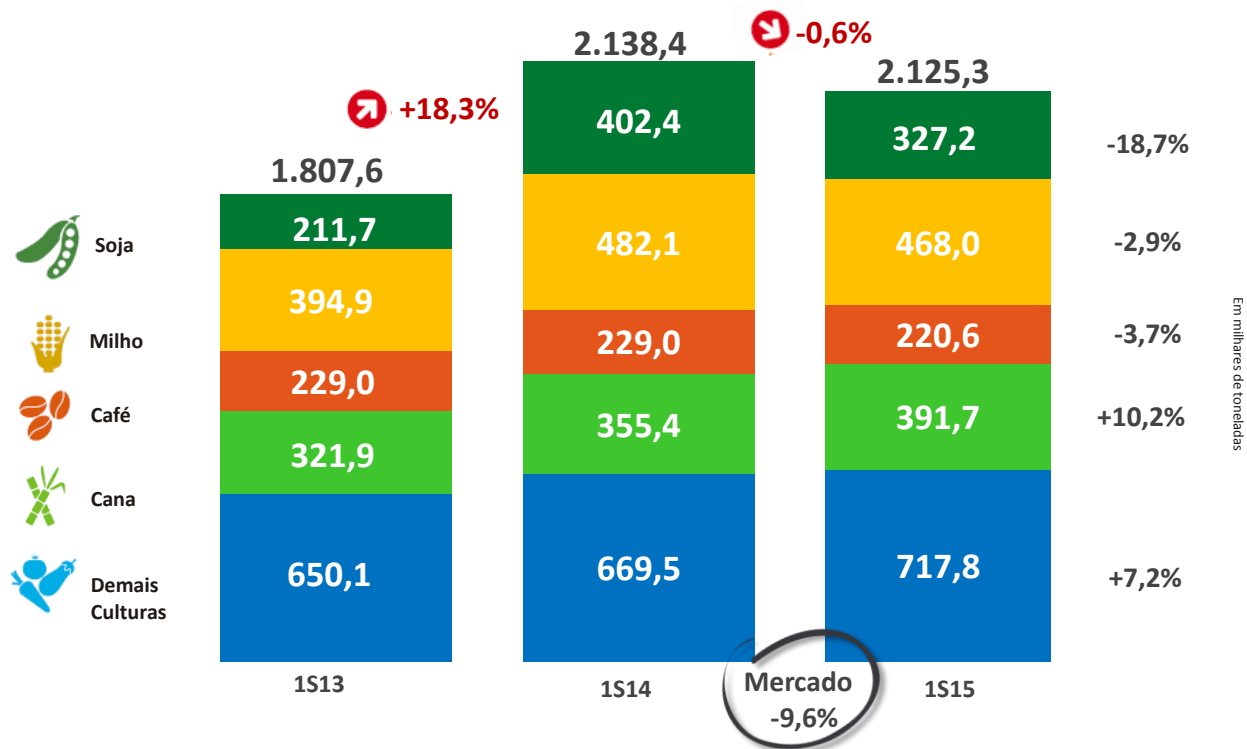
Em virtude da maior diversificação das entregas por cultura, o volume entregue pela Heringer caiu apenas 3,9% no 2T15, em relação ao 2T14, enquanto o mercado caiu 13,9% no período. No 1S15, o volume entregue da empresa se manteve em linha com o volume do 1S14, atingindo 2,1 milhões de toneladas enquanto o volume entregue do mercado caiu 9,6% no período.

Os destaques positivos dos períodos são o crescimento de 10,2% das entregas para a cultura da cana no 1S15 e o crescimento das entregas para as demais culturas (+14,2% no trimestre e +7,2% no semestre). A Heringer possui um perfil de entregas por cultura mais diversificado em relação ao mercado brasileiro, o que minimiza a volatilidade associada ao clima local e a outras condições específicas, de preços, pragas e doenças.

Por outro lado, a instabilidade do câmbio, o atraso nas concessões de crédito e o aumento dos juros fizeram com que os produtores postergassem para o segundo semestre a decisão de compra de insumos para a safra de grãos, que será plantada a partir de meados de setembro, o que explica principalmente a queda das entregas para a cultura da soja.

## ENTREGAS POR CULTURA





## PRODUTOS ESPECIAIS

A participação dos produtos especiais nas vendas totais da Companhia passou de 35% no 2T14 para 38% no 2T15 e de 35% no 1S14 para 37% no 1S15, um crescimento de 3 e 2 pontos percentuais respectivamente.

No 2T15, o volume de entrega dos produtos especiais foi de 385 mil toneladas, 5,7% superior ao 2T14, que foi de 364 mil toneladas. No 1S15, o volume cresceu 3,8%, passando de 758 mil toneladas para 787 mil toneladas no 1S15.

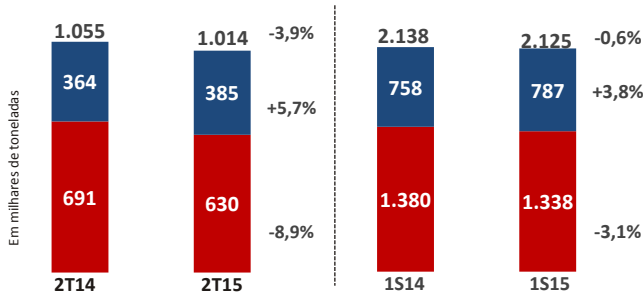
Os produtos especiais são fertilizantes em grande parte exclusivos da Heringer que possuem características agronômicas superiores aos padrões de mercado e atendem atualmente as demandas nutricionais de todas as culturas agrícolas.

O crescimento nas vendas dos produtos especiais da Heringer no decorrer dos últimos anos tem se sustentado fundamentalmente nos importantes ganhos de produtividade obtidos pelos nossos clientes. O incremento na rentabilidade experimentada pelos produtores vem aumentando o interesse dos agricultores pelos produtos especiais, que tem levado a Companhia a obter melhores margens.

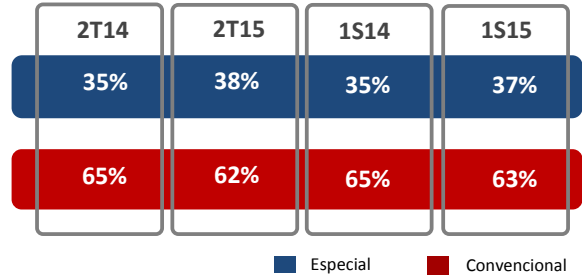
A Heringer continua realizando investimentos em pesquisas para o desenvolvimento de novas tecnologias e produtos que possam vir a ser agregados ao seu atual portfólio nas três linhas de produtos especiais: Linha Solo, Linha Fertirrigação e Linha Foliar. A Companhia detém hoje um dos maiores portfólios de produtos especiais do mercado, sendo que grande parte destes produtos possuem tecnologia desenvolvida internamente.



VOLUME DE ENTREGAS



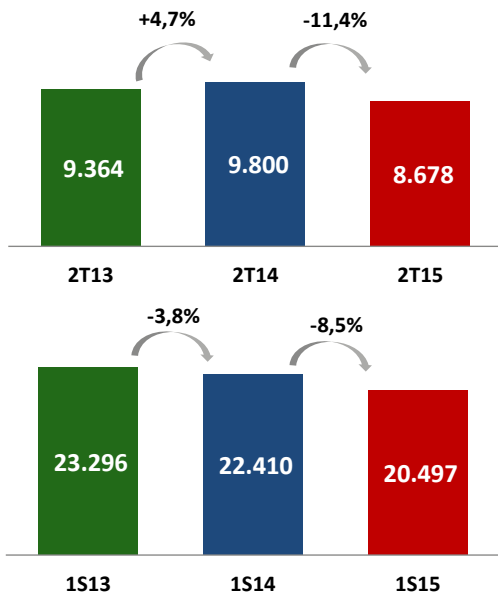
PARTICIPAÇÃO DOS PRODUTOS ESPECIAIS



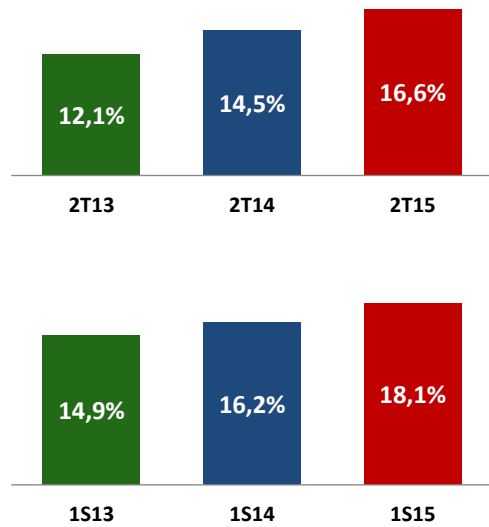
BASE DE CLIENTES E MARKET SHARE

Quando comparados com os mesmos períodos do ano passado houve redução no número de clientes no 2T15 e no 1S15, porém houve um aumento no *market share* de 14,5% para 16,6% no trimestre e de 16,2% para 18,1% no semestre.

NÚMERO DE CLIENTES



MARKET SHARE

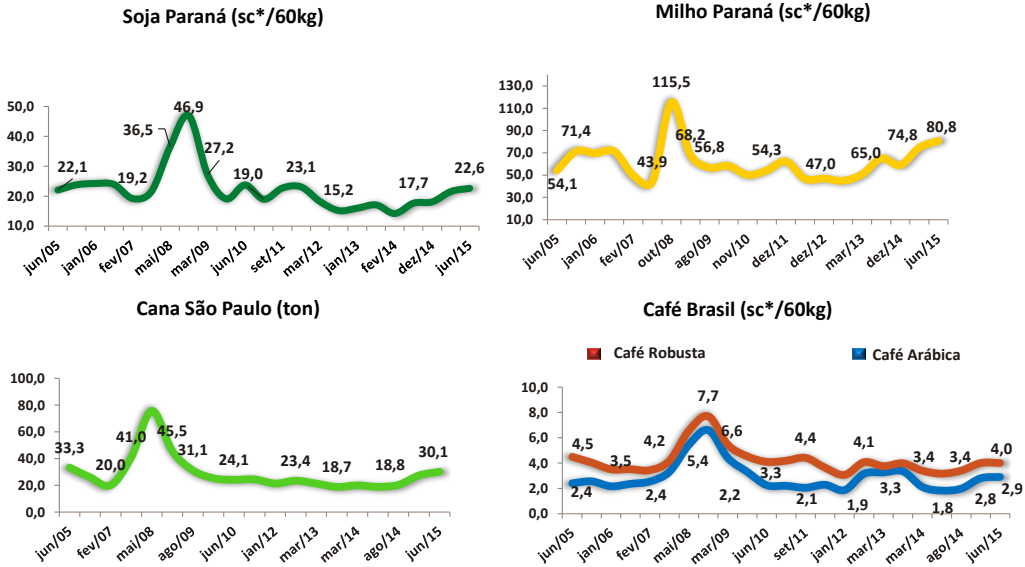


Fonte: Heringer/Anda



## COMMODITIES AGRÍCOLAS E RELAÇÕES DE TROCA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS X FERTILIZANTES

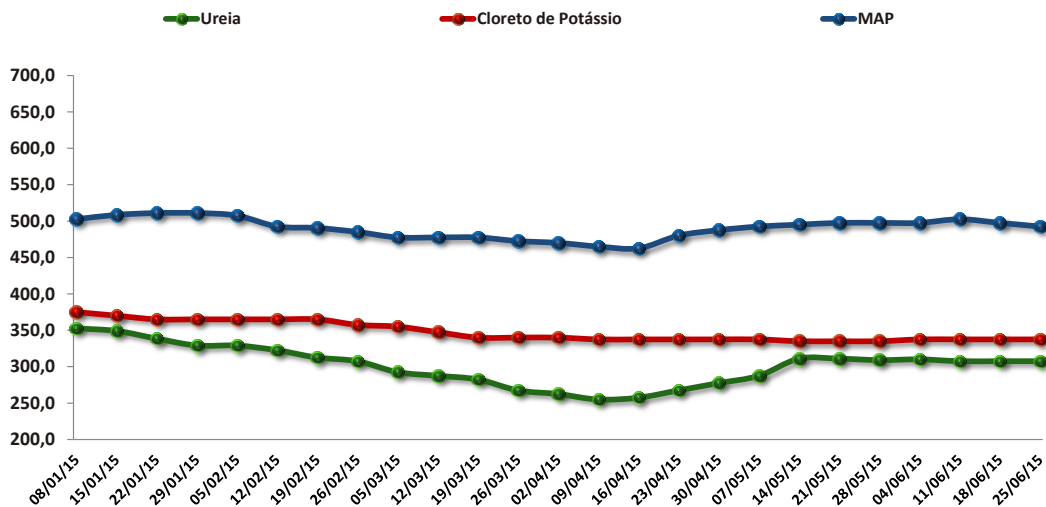
No 2T15, verificamos uma piora na relação de troca (produtos agrícolas vs. fertilizantes), ocorrida em função da queda de preços das principais commodities agrícolas no período.



Fonte: Agroconsult/sc\* = sacas

## PREÇOS DAS MATÉRIAS-PRIMAS NO MERCADO INTERNACIONAL

Quando comparado com o trimestre anterior, o preço médio do MAP e do cloreto de potássio mantiveram-se estáveis no 2T15, enquanto o preço da ureia, sempre muito volátil, apresentou alta no final do trimestre.



Fonte: Heringer/CFR Brasil – Preço em dólar

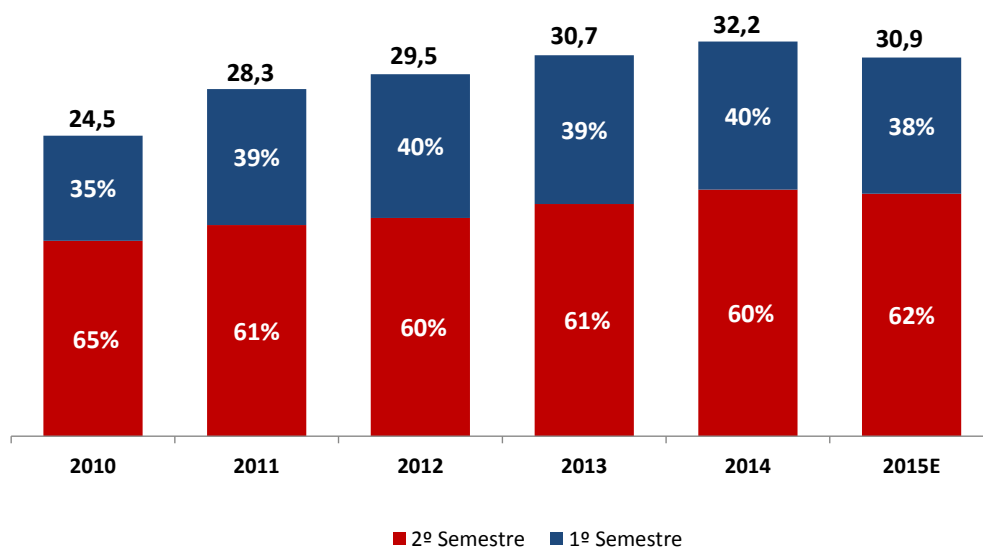


## MERCADO BRASILEIRO DE FERTILIZANTES E SAZONALIDADE

Tendo em vista as entregas realizadas no primeiro semestre, que caíram cerca de 10% em relação ao mesmo período de 2014, a Heringer estima que o volume de fertilizantes do mercado em 2015 seja de 30,9 milhões de toneladas. Esse número é 4% inferior ao volume recorde de 2014, de 32,2 milhões de toneladas.

O consumo de fertilizantes no país concentra-se em algumas culturas, especialmente na soja e no milho, que reúnem mais da metade da demanda nacional. A decisão do momento de compra para essas duas culturas influencia a sazonalidade das entregas do setor no ano.

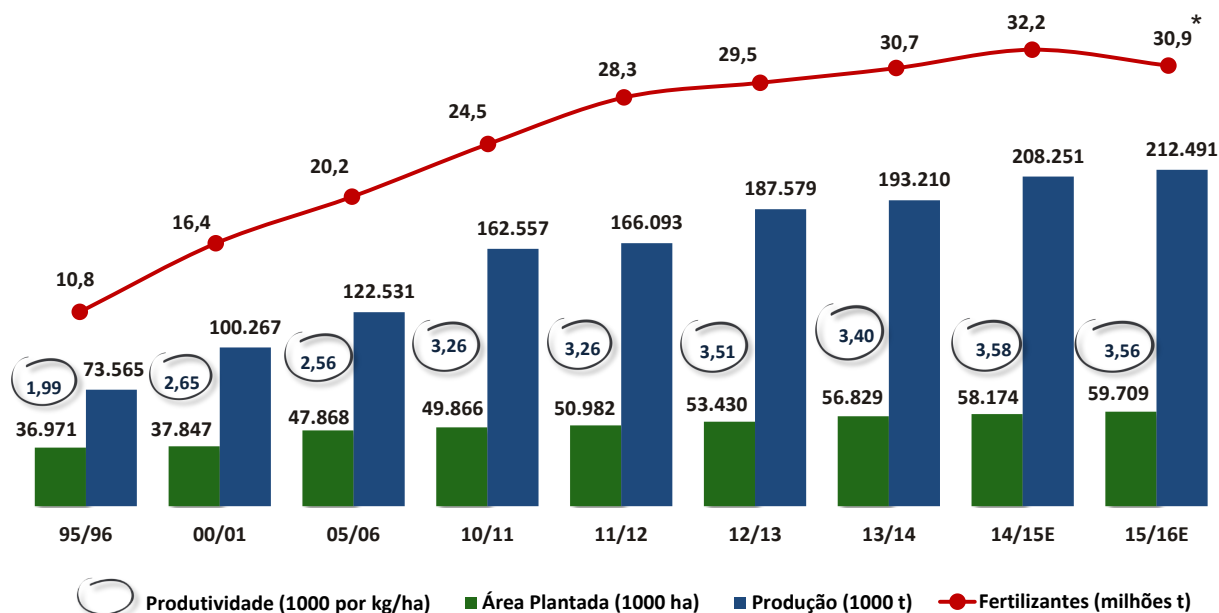
No 2T15, ao contrário do ocorrido no mesmo período dos últimos quatro anos, não houve uma forte antecipação na aquisição de fertilizantes para a cultura de soja, que resultara numa sazonalidade média de 40% no primeiro semestre e 60% no segundo. A conjuntura econômica do país, o atraso nas concessões de crédito, o aumento dos juros e a volatilidade cambial fizeram com que os produtores postergassem para o segundo semestre a decisão de compra de fertilizantes para esta cultura. Desta forma, a sazonalidade de entregas de fertilizantes em 2015 é estimada em 38% no 1º semestre e 62% no 2º semestre.



Fonte: Anda / 2015E – Estimativa Heringer

## PRODUÇÃO DE GRÃOS E ÁREA PLANTADA

De acordo com a Agroconsult, a safra brasileira de grãos 2015/2016 deverá atingir 212.491 milhões de toneladas, enquanto a área plantada poderá chegar a 59,7 milhões de hectares, com produtividade de 3,56 ton/ha.



A estimativa da Agroconsult para o mercado de fertilizantes na safra 15/16 é de 32,0 milhões de toneladas  
 Grãos: Milho, Soja, Arroz, Feijão, Sorgo, Mamona, Algodão, Girassol, Cevada, Centeio, Canola, Aveia, Amendoim, Trigo e Triticale  
 \* Total Brasil (Todas as culturas) Fonte: IBGE, CONAB E = Projeção Agroconsult \* Projeção Heringer

## RESULTADOS FINANCEIROS

### DRE 2T15 e 1S15

Volume entregue no 2T15 de 1,0 milhão de toneladas, 3,9% inferior ao mesmo período de 2014.

No 2T15, a receita líquida foi de R\$ 1.239,4 milhões, superior em 11,8% a do 2T14, de R\$ 1.108,9 milhões.

O lucro bruto foi de R\$ 82,1 milhões no 2T15, inferior ao do 2T14, de R\$ 113,4 milhões. A margem bruta no 2T15 foi de 6,6%, inferior à do 2T14, de 10,2%, em função da menor demanda no 2T15, por conta da postergação das entregas para a cultura de soja.

Os fretes e comissões caíram no 2T15 foram de R\$ 54,8 milhões, representando 4,4% da receita líquida, enquanto no 2T14 foram de R\$ 55,4 milhões, representando 5,0%.

As despesas VG&A (sem fretes e comissões) aumentaram 3,2% no período, tendo sido de R\$ 45,5 milhões no 2T15 e de R\$ 44,1 milhões no 2T14, mas caíram como participação da receita líquida, passando de 4,0% no 2T14 para 3,7% no 2T15.

O EBITDA no 2T15 foi negativo em R\$ 4,4 milhões, com margem também negativa de 0,4% sobre a receita líquida, enquanto no 2T14 foi de R\$ 28,9 milhões, com margem de 2,6%.

As despesas financeiras líquidas do 2T15 foram de R\$ 38,9 milhões, contra R\$ 22,1 milhões do 2T14. Esse valor é composto pelos juros líquidos, descontos concedidos, despesas referentes ao AVP (ajuste a valor



presente), entre outras, no valor de R\$ 16,4 milhões negativos, variação cambial positiva de R\$ 71,9 milhões e despesa com operações de hedge no valor de R\$ 94,4 milhões.

No 2T15, o resultado líquido foi negativo em R\$ 37,3 milhões, inferior ao resultado líquido negativo de R\$ 2,6 milhões do 2T14, impactado pela queda da demanda no período.

No semestre, o volume entregue foi de 2,1 milhões de toneladas, em linha com mesmo período de 2014.

No 1S15, a receita líquida foi de R\$ 2.577,2 milhões, superior em 12,0% a do 1S14, quando atingiu R\$ 2.302,0 milhões.

O lucro bruto foi de R\$ 203,4 milhões no 1S15, com margem de 7,9%, inferior ao do 1S14, que havia sido de R\$ 270,4 milhões, com margem de 11,7%.

Os fretes e comissões foram de R\$ 114,9 milhões, 4,5% da receita líquida, no 1S15, enquanto no 1S14 foram de R\$ 112,1 milhões, representando 4,9%.

As despesas VG&A (sem fretes e comissões) aumentaram 8,0% no período, tendo sido de R\$ 92,7 milhões no 1S15 e de R\$ 85,8 milhões no 1S14, mas mantiveram-se estáveis em relação a receita líquida nos períodos.

O EBITDA no 1S15 foi de R\$ 23,1 milhões, com margem de 0,9% sobre a receita líquida, enquanto no 1S14 foi de R\$ 95,4 milhões, com margem de 4,1%.

As despesas financeiras líquidas do 1S15 foram de R\$ 271,5 milhões, contra R\$ 30,5 milhões do 1S14. Esse valor é composto pelos juros líquidos, descontos concedidos, despesas referentes ao AVP (ajuste a valor presente), entre outras, no valor de R\$ 28,9 milhões negativos, variação cambial negativa de R\$ 367,5 milhões e receita com operações de hedge no valor de R\$ 124,9 milhões.

No 1S15, o resultado líquido foi negativo em R\$ 180,2 milhões, inferior ao resultado líquido de R\$ 29,5 milhões do 2T14, fortemente impactado pela variação cambial ocorrida no período. As despesas financeiras por variação cambial são provenientes do passivo cambial em moeda estrangeira, fruto da compra a prazo das matérias primas de fertilizantes no mercado internacional.

	2T15	% RL	2T14	% RL	Δ % 15/14	2015	% RL	2014	% RL	Δ % 15/14
<b>Volume</b>	<b>1.014.525</b>	100,0%	<b>1.055.216</b>	100,0%	-3,9%	<b>2.125.275</b>		<b>2.138.416</b>	100,0%	-0,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.239.423</b>	100,0%	<b>1.108.952</b>	100,0%	11,8%	<b>2.577.225</b>	100,0%	<b>2.302.028</b>	100,0%	12,0%
<b>CPV</b>	<b>(1.157.288)</b>	-93,4%	<b>(995.573)</b>	-89,8%	16,2%	<b>(2.373.795)</b>	-92,1%	<b>(2.031.610)</b>	-88,3%	16,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>82.135</b>	6,6%	<b>113.380</b>	10,2%	-27,6%	<b>203.430</b>	7,9%	<b>270.418</b>	11,7%	-24,8%
<b>Fretes e Comissões</b>	<b>(54.798)</b>	-4,4%	<b>(55.384)</b>	-5,0%	-1,1%	<b>(114.883)</b>	-4,5%	<b>(112.130)</b>	-4,9%	2,5%
<b>VG&amp;A</b>	<b>(45.495)</b>	-3,7%	<b>(44.088)</b>	-4,0%	3,2%	<b>(92.677)</b>	-3,6%	<b>(85.783)</b>	-3,7%	8,0%
<b>EBITDA</b>	<b>(4.405)</b>	-0,4%	<b>28.991</b>	2,6%	-115,2%	<b>23.108</b>	0,9%	<b>95.419</b>	4,1%	-75,8%
<b>Rec/(Desp) Financeira, líquida</b>	<b>(38.947)</b>	-3,1%	<b>(22.134)</b>	-2,0%	76,0%	<b>(271.530)</b>	-10,5%	<b>(30.565)</b>	-1,3%	788,4%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(37.293)</b>	-3,0%	<b>(2.635)</b>	-0,2%	1315,2%	<b>(180.195)</b>	-7,0%	<b>29.474</b>	1,3%	-711,4%



A Heringer mantém uma gestão de riscos financeiros com a utilização de hedges que visam mitigar o risco cambial sobre o passivo em dólar oriundo de importações de matérias-primas. Em 30/06/2015, a posição total de hedge, através de contratos de NDF's, era de USD 400,7 milhões, com uma taxa média ponderada de R\$ 3,23.

	Distribuição de Fertilizantes				Produção de SSP e Ácido Sulfúrico				Total Companhia	
	1S15	% RL	1S14	% RL	1S15	% RL	1S14	% RL	1S15	1S14
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.577.225</b>	100,0%	<b>2.302.028</b>	100,0%	-	0,0%	-	0,0%	<b>2.577.225</b>	<b>2.302.028</b>
<b>CPV</b>	<b>(2.362.499)</b>	-91,7%	<b>(2.020.221)</b>	-87,8%	<b>(11.296)</b>	-100,0%	<b>(11.389)</b>	-100,0%	<b>(2.373.795)</b>	<b>(2.031.610)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>214.726</b>	8,3%	<b>281.806</b>	12,2%	<b>(11.296)</b>	-100,0%	<b>(11.389)</b>	-100,0%	<b>203.430</b>	<b>270.418</b>
<b>Fretes e Comissões</b>	<b>(114.883)</b>	-4,5%	<b>(112.130)</b>	-4,9%	-	0,0%	-	0,0%	<b>(114.883)</b>	<b>(112.130)</b>
<b>VG&amp;A</b>	<b>(92.677)</b>	-3,6%	<b>(85.783)</b>	-3,7%	-	0,0%	-	0,0%	<b>(92.677)</b>	<b>(85.783)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>29.041</b>	1,1%	<b>101.386</b>	4,4%	<b>(5.932)</b>	-100,0%	<b>(5.967)</b>	-100,0%	<b>23.108</b>	<b>95.419</b>

Apesar da continuidade da paralisação temporária da unidade de produção de SSP e ácido sulfúrico, as unidades encontram-se em adequado nível de manutenção mesmo estando paralisadas.

Em relação à ação civil pública de Paranaguá/PR, o andamento processual continua em fase de manifestações das partes sobre os laudos apresentados pelos peritos judiciais. Após a conclusão dessa fase, o processo estará pronto para ser sentenciado pelo juízo de primeira instância.

## 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 do modelo de negócio. A Companhia 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, que visa 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.

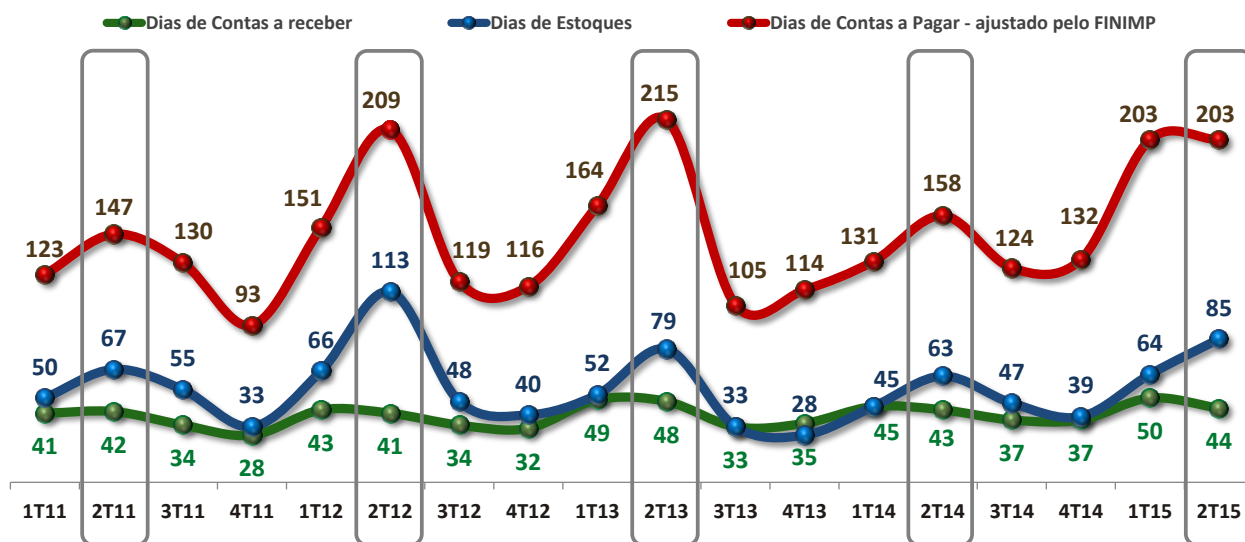
Os dias de contas a receber fecharam em 44 dias no 2T15, em linha com os 43 dias do 2T14.

A Heringer busca continuamente através da sinergia entre as áreas comercial, suprimentos e logística, a manutenção do nível ideal dos estoques, procurando atender os clientes com qualidade e no tempo certo. No 2T15, os dias de estoques ficaram em 85 dias, acima dos 63 dias do 2T14, para atender um mercado mais concentrado no segundo semestre.

Os dias de contas a pagar, incluindo as operações de financiamento de importação (FINIMP), fecharam o 2T15 em 203 dias, superiores aos 158 dias do 2T14.



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.



DIAS DE CAPITAL DE GIRO

1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
-32	-39	-41	-32	-42	-55	-37	-44	-62	-88	-39	-51	-41	-53	-41	-56	-89	-74

## FLUXO DE CAIXA

No trimestre findo em Junho de 2015, a Heringer encerrou com disponibilidades no valor de R\$ 218,0 milhões. Abaixo os principais itens que reconciliam a diferença:

- Resultado negativo antes do IR e CSLL de R\$ 56,1 milhões;
- Receitas líquidas que não afetam o caixa, no valor de R\$ 167,8 milhões, basicamente formados por hedge não realizados, juros e variação cambial não realizados;
- Aumento líquido das contas do ativo, no valor de R\$ 251,2 milhões, basicamente em virtude do aumento dos estoques;
- Aumento líquido das contas do passivo, no valor de R\$ 349,0 milhões, cujos valores estão concentrados na contratação e no pagamento de financiamentos de importação;
- Investimentos líquidos no valor de R\$ 26,8 milhões;
- Fluxo de caixa líquido positivo das atividades de financiamento, no valor de R\$ 75,3 milhões basicamente em função da contratação de empréstimos e financiamentos.



	2T15	2015
<b>Resultado antes do IR e CS</b>	<b>(56.084)</b>	<b>(273.718)</b>
Despesas (receitas) que não afetam o caixa	(167.826)	31.551
Redução/(Aumento) nas contas de ativos	(251.176)	(498.805)
(Redução)/Aumento nas contas de passivos	349.039	493.099
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>	<b>(126.047)</b>	<b>(247.873)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>	<b>(26.827)</b>	<b>(52.323)</b>
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>(152.874)</b>	<b>(300.196)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>	<b>75.281</b>	<b>204.324</b>
	<b>(77.593)</b>	<b>(95.872)</b>
<b>Demonstração do Caixa</b>		
Caixa no início do período	295.629	313.908
Caixa no final do período	218.036	218.036
<b>Varição do caixa no período</b>	<b>(77.593)</b>	<b>(95.872)</b>

## COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA HERINGER

Atualmente, a FHER3 é a única empresa de fertilizantes listada na BM&FBOVESPA, tornando-se uma oportunidade atrativa para investimento.

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

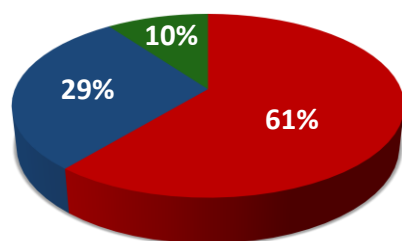
Dentre os bons fundamentos da Heringer estão um significativo potencial de crescimento num mercado competitivo, vendas geograficamente equilibradas, base de clientes diversificada, foco nas vendas para o varejo, adequada estrutura logística e de distribuição, marca altamente reconhecida e amplo portfólio de produtos especiais e gestão sólida.

Em agosto de 2015, após aprovada pelo CADE em julho, a operação de compra e venda de ações entre o grupo controlador e a PCS Sales (Canada) INC. foi concluída. Os Acionistas Controladores Pessoa Física alienaram 5.116.441 (cinco milhões, cento e dezesseis mil, quatrocentas e quarenta e uma) ações ordinárias de emissão da Companhia e de sua titularidade, representativas, em conjunto, de 9,5% do capital social total da Companhia, passando o grupo controlador a deter 51,48% das ações. Com isso, a PCS passou a ter um representante no Conselho da Administração.



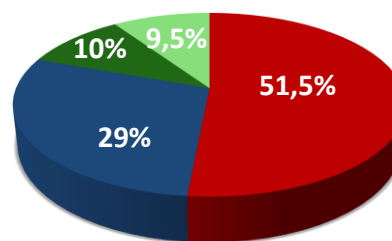
Como parte do processo da revisão e do aprimoramento das práticas de governança corporativa da Heringer, a partir de agosto/15 o grupo de investidores minoritários passou a contar com um representante no Conselho da Administração da Companhia.

**COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA ANTERIOR**



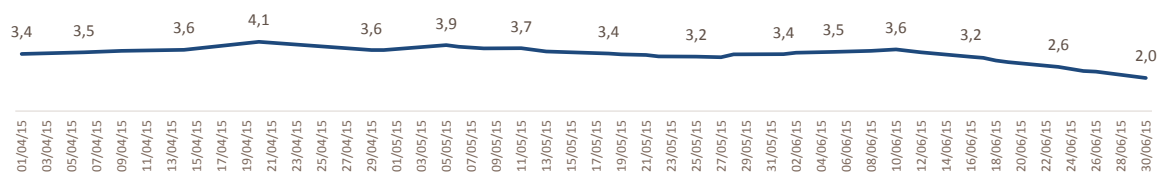
■ Grupo Controlador ■ Free Float ■ OCP

**COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA ATUAL**



■ Grupo Controlador ■ Free Float ■ OCP ■ PCS

**FHER3 - PERFORMANCE**



## FUTURAS UNIDADES

Em 2014, iniciou-se a construção de duas novas unidades de misturas de fertilizantes, uma em Candeias (BA) e outra em Rio Grande (RS), através das quais a Companhia atingirá uma capacidade produtiva de 6,5 milhões de toneladas, a partir do segundo semestre de 2015.



Destaques das novas unidades:

Aumento da capacidade instalada

Substituição das plantas alugadas por próprias

Localização estratégica

Logística favorável



## ANEXO I – BALANÇO PATRIMONIAL

(em milhares de Reais)

ATIVO	jun/15	dez/14	PASSIVO E PATRIMONIO LÍQUIDO	jun/15	dez/14
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	218.036	313.908	Fornecedores nacionais	101.803	79.029
Contas a receber de clientes	616.785	762.570	Fornecedores no exterior	1.073.185	1.205.264
Estoques	1.436.355	860.771	Empréstimos e financiamentos	1.649.642	1.234.302
Tributos a recuperar	228.692	173.180	Tributos a recolher	1.897	2.222
Demais contas a receber	54.823	98.943	Adiantamentos de clientes	347.339	168.313
	<b>2.554.691</b>	<b>2.209.372</b>	Demais contas a pagar	95.166	68.773
				<b>3.269.032</b>	<b>2.757.903</b>
<b>Não Circulante</b>			<b>Não Circulante</b>		
Tributos a recuperar	346.211	341.748	Empréstimos e financiamentos	117.548	97.199
Outros Créditos	316.113	210.985	Demais contas a pagar	9.517	10.769
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>662.324</b>	<b>552.733</b>		<b>127.065</b>	<b>107.968</b>
			<b>Patrimônio líquido</b>		
<b>Imobilizado</b>	573.264	541.057	Capital Social	585.518	448.746
<b>Intangível</b>	7.606	7.919	Lucros/Prejuízos Acumulados	-226.667	-46.951
	<b>580.870</b>	<b>548.976</b>	Ajuste de avaliação patrimonial	42.936	43.415
	<b>1.243.193</b>	<b>1.101.709</b>		<b>401.787</b>	<b>445.210</b>
<b>Total ATIVO</b>	<b>3.797.884</b>	<b>3.311.081</b>	<b>Total PASSIVO e PL</b>	<b>3.797.884</b>	<b>3.311.081</b>

## ANEXO II – DRE 2T15



(em milhares de Reais)

	2T15	%RL	2T14	%RL	15 x 14
<b>Receita bruta de vendas</b>	<b>1.263.838</b>		<b>1.129.125</b>		11,9%
Impostos e outras deduções de vendas	(24.415)		(20.172)		21,0%
<b>Receita líquida de vendas</b>	<b>1.239.423</b>	100,0%	<b>1.108.952</b>	100,0%	11,8%
Custos dos produtos vendidos	(1.157.288)	-93,4%	(995.573)	-89,8%	16,2%
<b>Lucro bruto</b>	<b>82.135</b>	6,6%	<b>113.380</b>	10,2%	-27,6%
<b>Receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(99.272)</b>	-8,0%	<b>(96.173)</b>	-8,7%	3,2%
Com vendas	(77.944)	-6,3%	(76.046)	-6,9%	2,5%
Gerais e administrativas	(22.349)	-1,8%	(23.426)	-2,1%	-4,6%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	1.021	0,1%	3.299	0,3%	-69,1%
<b>Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro</b>	<b>(17.137)</b>	-1,4%	<b>17.207</b>	1,6%	-199,6%
<b>Receitas (despesas) financeiras</b>	<b>(38.947)</b>	-3,1%	<b>(22.134)</b>	-2,0%	76,0%
Receitas Financeiras	(21.315)	-1,7%	29.838	2,7%	-171,4%
Despesas financeiras	(89.532)	-7,2%	(91.856)	-8,3%	-2,5%
Varição cambial, líquida	71.900	5,8%	39.884	3,6%	80,3%
<b>Lucro (prejuízo) operacional</b>	<b>(56.084)</b>	-4,5%	<b>(4.927)</b>	-0,4%	1038,3%
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>	<b>18.791</b>	1,5%	<b>2.292</b>	0,2%	719,9%
Exercício Corrente	-	0,0%	2.816	0,3%	-100,0%
Diferido	18.791	1,5%	(524)	0,0%	3686,2%
<b>Lucro (prejuízo) líquido exercício</b>	<b>(37.293)</b>	-3,0%	<b>(2.635)</b>	-0,2%	1315,2%
<b>EBITDA</b>	<b>(4.405)</b>	-0,4%	<b>28.991</b>	2,6%	-115,2%
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro e impostos	(17.137)	-1,4%	17.207	1,6%	-199,6%
Depreciação e Amortização	12.733	1,0%	11.784	1,1%	8,1%

## ANEXO II – DRE 1S15



(em milhares de Reais)

	1S15	%RL	1S14	%RL	15 x 14
<b>Receita bruta de vendas</b>	<b>2.619.115</b>		<b>2.340.437</b>		11,9%
Impostos e outras deduções de vendas	(41.891)		(38.409)		9,1%
<b>Receita líquida de vendas</b>	<b>2.577.225</b>	100,0%	<b>2.302.028</b>	100,0%	12,0%
Custos dos produtos vendidos	(2.373.795)	-92,1%	(2.031.610)	-88,3%	16,8%
<b>Lucro bruto</b>	<b>203.430</b>	7,9%	<b>270.418</b>	11,7%	-24,8%
<b>Receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(205.618)</b>	-8,0%	<b>(198.485)</b>	-8,6%	3,6%
Com vendas	(163.361)	-6,3%	(152.911)	-6,6%	6,8%
Gerais e administrativas	(44.198)	-1,7%	(45.002)	-2,0%	-1,8%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	1.941	0,1%	(572)	0,0%	439,1%
<b>Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro</b>	<b>(2.188)</b>	-0,1%	<b>71.933</b>	3,1%	-103,0%
<b>Receitas (despesas) financeiras</b>	<b>(271.530)</b>	-10,5%	<b>(30.565)</b>	-1,3%	788,4%
Receitas Financeiras	260.913	10,1%	92.466	4,0%	182,2%
Despesas financeiras	(164.921)	-6,4%	(210.739)	-9,2%	-21,7%
Variação cambial, líquida	(367.522)	-14,3%	87.708	3,8%	-519,0%
<b>Lucro (prejuízo) operacional</b>	<b>(273.718)</b>	-10,6%	<b>41.368</b>	1,8%	-761,7%
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>	<b>93.523</b>	3,6%	<b>(11.894)</b>	-0,5%	886,3%
Exercício Corrente	-	0,0%	(24.228)	-1,1%	-100,0%
Diferido	93.523	3,6%	12.334	0,5%	658,3%
<b>Lucro (prejuízo) líquido exercício</b>	<b>(180.195)</b>	-7,0%	<b>29.474</b>	1,3%	-711,4%

<b>EBITDA</b>	<b>23.108</b>	0,9%	<b>95.419</b>	4,1%	-75,8%
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro e impostos	(2.188)	-0,1%	71.933	3,1%	-103,0%
Depreciação e Amortização	25.296	1,0%	23.486	1,0%	7,7%

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.