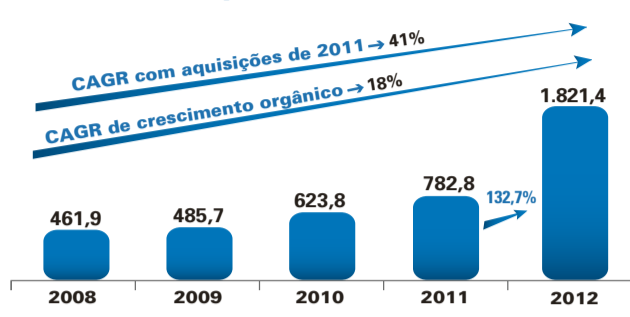


RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO DA PETROPAR S.A. - EXERCÍCIO SOCIAL DE 2012

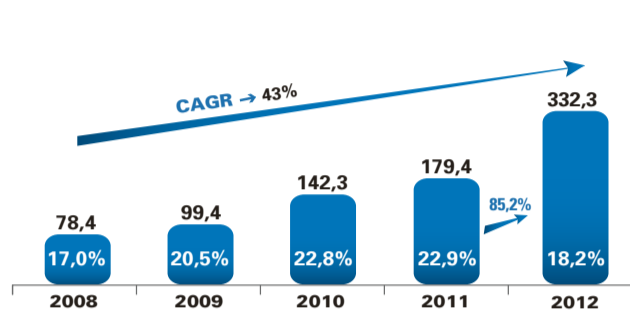
Novo recorde de vendas e resultados: escala global avança crescimento
Em 2012, a receita líquida consolidada de vendas da Petropar atingiu R\$ 1.821,4 milhões, com crescimento de 132,7% em relação ao ano anterior. Desta variação, 15% provém do crescimento orgânico dos negócios existentes antes da aquisição das operações de náteocidos realizadas ao final de 2011. Os ativos adquiridos contribuíram com um adicional nas vendas consolidadas de 102%. Inobstante a baixa atividade econômica na maior parte das geografias em que atuamos, a Companhia tem sido capaz de sustentar crescimento de suas vendas ano após ano, comprovando a característica defensiva de seus negócios, todos eles atrelados a mercados de consumo de massa.

Receita Líquida de Vendas (R\$ milhões)



Associada ao crescimento da receita, a geração operacional de caixa medida pelo conceito EBITDA(*) foi de R\$ 332,3 milhões, aumento de 85,2% em relação a 2011. O CAGR relativo ao período 2008-2012 correspondeu a 43%. A margem EBITDA(*)/receita líquida de vendas alcançou 18,2%, cuja redução em relação a do ano anterior deveu-se à nova ponderação dos pesos dos negócios nos resultados consolidados da Petropar a partir das aquisições acima referidas.

EBITDA(*) (R\$ milhões)



(*) EBITDA ajustado, conforme apresentado no anexo deste Relatório da Administração. A Administração da Petropar entende o EBITDA como uma medida gerencial de geração operacional de caixa, amplamente utilizada por investidores e analistas para avaliar o desempenho das empresas.

O lucro líquido de R\$ 313,7 milhões correspondeu a 17,2% da receita líquida de vendas de 2012. Adicionalmente ao aumento do EBITDA(*), o lucro líquido do exercício foi positivamente impactado pelo resultado do acordo judicial firmado em 11 de setembro de 2012 e objeto de divulgação de fato relevante na mesma data. A referida demanda judicial foi recebida à vista na assinatura do correspondente acordo e totalizou R\$ 330 milhões, bruto de impostos e honorários advocatícios diretamente associados, apresentado como resultado financeiro face à natureza dos valores.

O consistente desempenho operacional e os recursos provenientes do acordo judicial reforçaram nossa posição financeira, com consequente melhoria dos índices de liquidez. Em que pese os empréstimos tomados em 2012 para suportar os investimentos de capital e a liquidação integral das aquisições no exterior, o índice de endividamento pelo conceito Dívida Líquida/EBITDA(*) encerrou o ano em 2,3, comparável ao índice de 3,0 apresentado em 2011. Os investimentos consolidados realizados em 2012 somaram R\$ 174 milhões e foram suportados pela geração operacional de caixa e por empréstimos de longo prazo, estratégia de "funding" que será mantida em 2013. A Administração considera aceitável este patamar de dívida diante do potencial de geração de caixa dos ativos operacionais e do perfil de longo prazo do endividamento, com vencimentos até 2021 e concentração diluída entre 2013 e 2016. Ao mesmo tempo, avalia oportunidades de alongar o perfil dos prazos de vencimento do atual endividamento, bem como reduzir seu custo médio.

Em R\$ milhões - Consolidado	2008	2009	2010	2011	2012
Receita Líquida	461,9	485,7	623,8	782,8	1.821,4
Receita Líquida Combinada	742,8	839,1	1.183,6	1.434,2	2.324,0
Lucro Líquido	(41,5)	74,2	86,2	96,5	313,7
EBITDA (*)	78,4	99,4	142,3	179,4	332,3
Ativo Total	690,3	523,7	775,1	1.861,7	2.339,5
Patrimônio Líquido	222,3	283,4	345,6	462,2	673,3
Dívida Líquida/EBITDA (*)	3,3	0,7	1,4	3,0	2,3
Colaboradores	864	955	1.183	1.843	1.931
Receita Líq. Combinada/ Colaborador	0,86	0,88	1,00	1,10	1,20

(*) EBITDA ajustado, conforme apresentado no anexo deste Relatório da Administração. Os índices de endividamento e receita por funcionário de 2011 foram calculados sobre números pro forma incluindo as operações de náteocidos adquiridas em 30/12/11.

Foco estratégico e manutenção do ciclo de investimento projetam continuidade do crescimento sustentável

Em 30 de dezembro de 2011, através da Fitesa, concluímos processo de aquisição da totalidade dos negócios de náteocidos da Fiberweb Holdings Limited voltados ao segmento de descartáveis higiênicos, compostos de unidades industriais localizadas nas Américas, Europa e China e o centro de pesquisa e desenvolvimento localizado na Alemanha. Com isto, a Fitesa tornou-se o segundo maior produtor mundial em capacidade instalada de náteocidos leves de polipropileno, do tipo "spunbond/spunmelt", para o mercado de descartáveis higiênicos. A integração das unidades adquiridas foi executada conforme planejado, com rápida assimilação da nossa cultura e modelo organizacional pelos colaboradores, manutenção de todas as pessoas-chave nos diversos países e confirmação dos trabalhos de "due diligence" que apontavam inexistência de contingências ou passivos ocultos. Esta nova escala e cobertura geográfica permitiu à Fitesa obter ganhos de produtividade e estreitar sua relação com os clientes, ofertando produtos com diversas tecnologias estado-da-arte tanto para mercados locais e regionais, assim como para clientes globais.

No quarto trimestre de 2012 foi dada partida, no prazo previsto e dentro do orçamento de US\$ 75 milhões, da nova fábrica de náteocidos em Lima, Peru e da nova linha de náteocidos em Gravataí, RS, os quais passarão a contribuir plenamente na formação dos resultados de 2013.

Para 2013 estão aprovadas a instalação de nova fábrica de latas de alumínio em Teresina, PI; nova linha de náteocidos no "site" de Tianjin, China e novas injetoras bi-componentes e moldes no negócio de tampas plásticas, totalizando investimentos de US\$ 90 milhões. Estes projetos estão suportados por contratos de fornecimento de longo prazo com importantes clientes e estarão operando a plena carga e impactando positivamente os resultados em 2014.

As operações iniciadas no último ano, com maturidade de produção a ser atingida no exercício corrente, somadas aos projetos que se tornarão operacionais a partir de 2014, potencializam nosso crescimento futuro. Ao mesmo tempo, a nova disposição geográfica e escala dos negócios reforçam nossas posições competitivas e diluem os riscos inerentes aos empreendimentos. A plena utilização das capacidades de produção incrementais, associada ao histórico de gestão e operação do nosso grupo de colaboradores, permite à Administração da Petropar prever o atingimento de patamares recordes de produção nos próximos anos e a manutenção do ciclo virtuoso de crescimento.

BALANÇO PATRIMONIAIS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2012 E DE 2011

(Em milhares de Reais, exceto quando indicado de outra forma)

Ativo	Controladora		Consolidado	
	31/12/12	31/12/11	31/12/12	31/12/11
Caixa e equivalentes de caixa (Nota 5)	194.843	4.326	329.182	54.845
Contas a receber de clientes (Nota 6)	-	-	367.694	345.228
Estoques (Nota 7)	-	-	159.830	124.963
Dividendos a receber (Nota 9)	22.541	16.169	-	-
Impostos a recuperar (Nota 10)	17.371	2.053	46.634	19.737
Instrumentos financeiros derivativos (Nota 19)	-	-	-	16.640
Outros créditos	187	536	19.553	32.631
Total do ativo circulante	234.942	23.084	922.893	594.044
Devedores diversos	31	49	8.320	3.393
Aplicações financeiras (Nota 14)	19.345	-	55.086	39.126
Depósitos judiciais (Nota 15)	52.795	40	70.376	17.204
Impostos diferidos (Nota 8)	-	-	15.197	10.884
Mútuos e créditos com partes relacionadas (Nota 9)	429.123	440.216	17	15.760
Impostos a recuperar (Nota 10)	1.359	1.732	12.489	11.159
Outros créditos e valores	470	470	3.558	10.526
Adiantamentos para futuro aumento de capital (Nota 9)	5.210	19.809	-	-
Investimentos (Nota 11)	420.788	384.705	-	-
Imobilizado (Nota 12)	193	234	1.230.422	1.132.837
Intangível (Nota 13)	-	-	21.166	26.766
Total do ativo não circulante	929.314	847.255	1.416.631	1.267.655
Total do ativo	1.164.256	870.339	2.339.524	1.861.699

A Administração, impulsionada pela vontade de ir adiante, evoluir, se desenvolver e pelo espírito de empreender com geração de valor, acredita na capacidade das nossas empresas de ampliarem suas participações nos principais mercados em que atuam, beneficiadas pelas características defensivas dos segmentos de bens de consumo, e favorecidas pelo dinamismo de países como China, México, Peru, e Brasil, e pela penetração em novos nichos nos mercados maduros como os da Europa e dos Estados Unidos.

Modelo de Negócio e de Governança sustentam estratégia de crescimento

A Petropar é uma empresa "holding" que atua na manufatura e comércio de portfólio diversificado de bens intermediários para indústrias de bens de consumo, através de empresas controladas que compartilham dos mesmos valores e práticas de gestão. Operamos negócios "business-to-business", em mercados com baixa volatilidade e alta previsibilidade, onde a competição seja saudável e as práticas comerciais formais; que tenham pouca dependência do setor público e agências reguladoras; onde tenhamos capacidade de gerar valor através de plataformas tecnológicas estado-da-arte e nos beneficiar de crescimentos dinâmicos.

O amplo e intenso uso de métodos e ferramentas para a melhoria da qualidade, produtividade, padronização e estabilidade dos nossos processos industriais, nos permite atingir os "benchmarks" em termos de utilização dos ativos, aproveitamento de materiais, e custos. A contínua introdução de novos produtos e nossa preocupação em melhor servir nossos públicos, são os principais diferenciadores da nossa estratégia de competição. Temos orgulho de ter como clientes os principais produtores mundiais, detentores de marcas líderes de descartáveis higiênicos e médicos; cerveja, refrigerante e sucos; produtos de higiene, limpeza e beleza.

O modelo organizacional das empresas Petropar se sustenta em uma cultura que valoriza a confiança e o respeito ao indivíduo, a ética, honestidade e integridade, a simplicidade, frugalidade e transparência. Esta filosofia nos permite operar em múltiplas geografias de maneira descentralizada, com elevado grau de delegação, autonomia responsável e imputabilidade ("accountability"). O trabalho em equipe e a melhoria contínua conduzem a ganhos de eficiência e níveis de inovação consistentes e sustentáveis.

Nosso ritmo acelerado de crescimento tem sido possível graças à capacidade de preencher as novas posições-chave de gestão e liderança com pessoas alinhadas com nossa cultura, que tem sido replicada com sucesso em nossas plantas nos mais diversos contextos. Acreditamos que as melhores organizações para se trabalhar são aquelas que permitem a ascensão profissional e pessoal de seus colaboradores com base no mérito individual. Nas empresas Petropar, 79% das posições de liderança são ocupadas por executivos que ingressaram na organização como operários, estagiários ou "trainees" e formados internamente, comparado com 77% em 2011.

Outro ingrediente crítico para a concretização de nossa estratégia de crescimento é a agilidade do nosso processo decisório. A velocidade com que tomamos e implementamos as decisões de investimento é um diferencial competitivo do nosso modelo de governança. O Conselho, composto por sete conselheiros dos quais três independentes, exerce sua responsabilidade de aprovar os planos estratégicos, e de avaliar o desempenho dos negócios, interagindo diretamente com os executivos responsáveis pelas empresas operacionais. Além disso, dois Conselheiros Administrativos, representantes do acionista controlador, integram o Comitê Executivo e, em conjunto com os principais executivos da "holding" e dos negócios, monitoram a execução dos planos e acompanham o ambiente competitivo e suas oportunidades em reuniões mensais. O Conselho de Administração reuniu-se presencialmente em sete ocasiões em 2012, com assiduidade de 92,2% (91,1% em 2011).

A proximidade dos tomadores de decisão com os executores dos planos, aliada à clareza dos objetivos, diretrizes e estratégias; ao alinhamento de interesses dos administradores e acionistas; ao ambiente aberto para troca de informações; e à experiência acumulada dos nossos gestores, são fatores que contribuem para a rapidez e qualidade das decisões. Focamos nosso crescimento tanto organicamente nos negócios existentes quanto através de aquisições, sendo que, nesse último caso, sempre que forem geradoras de sinergias e agregarem valor, a um preço justo.

Nossa estratégia de crescimento tem como objetivo fortalecer continuamente a posição competitiva das nossas empresas, criando negócios robustos e resistentes aos mais adversos ambientes, sem a ambição de sermos os maiores, mas almejando garantir a geração sustentável de valor para o negócio e a evolução dos nossos colaboradores, ao mesmo tempo em que promovemos a evolução dos negócios, gerando valor para os colaboradores.

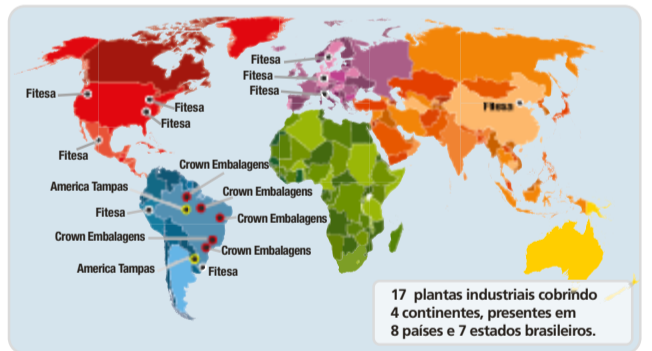
Prioridade em segurança do trabalho e ambiental

Entendemos ser fundamental para nossas empresas a contínua busca da excelência em saúde e segurança laboral e, nesse sentido, nossos colaboradores exercem suas atividades em ambientes seguros e adequados, o que estimula a inovação, a produtividade e qualidade do trabalho. O objetivo de "Zero Acidente" é perseguido incessantemente em todas nossas unidades industriais e escritórios com destaque para o desempenho das operações da América Tampas e da Fitesa, que estão há mais de 2.800 e 5.600 dias sem acidentes em suas unidades industriais de Venâncio Aires, RS e Green Bay, EUA respectivamente. Mantemos programas de contínua melhoria das condições laborais dos nossos colaboradores com a incorporação de equipamentos e disseminação de práticas que visam aumentar a segurança e a prevenção de acidentes. Em relação ao meio-ambiente, o cumprimento da legislação e a adoção das melhores práticas de sustentabilidade ambiental estão incorporados em todas nossas operações. Os processos produtivos de todas as subsidiárias são ecologicamente corretos, com mínima geração de resíduos e máximo reaproveitamento de material. As principais matérias-primas utilizadas em nossos processos produtivos - polipropileno, polietileno e alumínio - são materiais inertes, que não degradam o meio-ambiente. Nossos produtos são totalmente recicláveis, após adequado descarte e coleta. Neste sentido, a lata de alumínio para bebidas é considerada a embalagem mais correta do ponto de vista ambiental e social, já que pode ser reciclada infinitas vezes sem perda de propriedades, tem índice de reaproveitamento próximo a 100% e ocupa no Brasil cerca de 1 milhão de pessoas no processo de coleta e reciclagem, sendo essa atividade a subsistência de milhares de famílias brasileiras.

Contexto operacional

A Petropar atua, através de suas empresas controladas, na manufatura e comércio de náteocidos para descartáveis higiênicos, latas de alumínio para bebidas, e tampas plásticas para bebidas, higiene, limpeza e beleza. O escopo geográfico do negócio de náteocidos é global; em embalagens metálicas é Brasil; e em tampas plásticas o cone sul da América do Sul. No âmbito nacional, mantemos unidades produtivas em Manaus, AM; Estância, SE; Cabreúva, SP; Ponta Grossa, PR; Gravataí e Venâncio Aires, RS, e, no exterior, temos plantas nos Estados Unidos da América em Washougal, WA; Green Bay, WI e Simpsonville, SC, além de plantas em San Jose Iturbide, México; Nörkoping, Suécia; Peine, Alemanha; Trezzano Rosa, Itália; Tianjin, China e Lima, Peru. Contando a nova unidade de latas em Teresina, PI, ao todo serão 17 plantas industriais localizadas em 8 países, cobrindo 4 continentes e nacionalmente presente em 7 estados. Os negócios de náteocidos e tampas plásticas são integralmente detidos pela Petropar. No negócio de latas de alumínio atuamos desde 1995 através de uma "joint venture" 50/50 com a americana Crown Holdings, Inc., líder mundial nesse setor.

A Petropar detém ainda ativos de reserva de valor no setor de florestamento através do cultivo de florestas de pinus e eucalipto pela subsidiária integral Petropar Agroflorestal cuja madeira proveniente das florestas plantadas é comercializada para uso múltiplo.



Náteocidos de Polipropileno

O ano de 2012 na Fitesa foi marcado pelo foco no processo de integração das diversas unidades industriais adquiridas pela Fitesa, bem como a posta em marcha de dois projetos de expansão relevantes: a planta "greenfield" no Peru e a nova linha de náteocidos no Brasil. Nesse sentido, investimos pesadamente no processo de replicar em todas as unidades o nosso modelo de gestão, buscando aprimorar os sistemas e

processos, de forma a unificar e padronizar a forma de trabalho, e permitindo à companhia potencializar as vantagens de sua cobertura geográfica internacional. Como segundo principal fornecedor mundial de náteocidos voltados para o mercado de descartáveis higiênicos - fraldas e absorventes femininos - na tecnologia "spunbond/spunmelt", a Fitesa domina uma diversidade de tecnologias na área de náteocidos, tais como a de "airlaid", "resin bonded", "airthrough bonded". Além disso, seu centro tecnológico na Alemanha conta com linha de produção piloto, que possibilita à empresa desenvolver e testar seus projetos de inovação, assim como suportar os clientes a encontrar soluções para suas necessidades.

A demanda mundial de náteocidos de polipropileno tipo "spunmelt" foi de aproximadamente 2,1 milhões de toneladas em 2012, com projeção de atingir cerca de 2,4 milhões de toneladas até 2016. Em aplicações de descartáveis higiênicos, o consumo mundial foi cerca de 68 bilhões de metros quadrados em 2012 e estima-se chegar a 82 bilhões de metros quadrados em 2016, com a taxa de crescimento de 4,6% ao ano. Consideramos tais projeções factíveis, uma vez que, inobstante os náteocidos "spunmelt" já apresentem altas taxas de penetração nas aplicações de descartáveis higiênicos em países desenvolvidos, há largo espaço de crescimento em regiões emergentes e em outros segmentos de mercado, como, por exemplo, descartáveis médicos e agricultura. Neste cenário, a receita líquida de vendas da Fitesa em 2012 totalizou a R\$ 1.210 milhões, incremento de 131% em relação a 2011. O volume físico aumentou na mesma proporção da receita líquida como consequência do atingimento da capacidade plena de produção da unidade norte-americana de Simpsonville, SC, do início de operação da fábrica de Lima, Peru e da integração das unidades industriais adquiridas nos Estados Unidos, Europa e China.

Em 2013 pretendemos continuar nos beneficiando do dinamismo dos mercados de náteocidos, especialmente em países emergentes. A nova fábrica de Lima, Peru agregará 15 mil toneladas anuais de produto direcionado para os países andinos. A linha instalada em Gravataí, Brasil, acrescentará 9 mil toneladas por ano de produtos especiais para o mercado sulamericano.

Latas de Alumínio para Bebidas

Em 2012 o setor de embalagens metálicas para bebidas no Brasil manteve a tendência de expansão e cresceu 6,3% em relação ao ano anterior, consumindo 20,8 bilhões de latas. O crescimento do mercado de latas no Brasil continua tendo como principal pilar o consumo de cerveja seguido pelos energéticos, refrigerantes, sucos e chás. O mercado de cerveja em volume de líquido cresceu 3,3%, o triplo do crescimento do PIB, e consumiu cerca de 1,3 bilhões de latas a mais que no ano anterior. No caso dos energéticos, sucos e refrigerantes o crescimento foi de 18%, 8% e 1%, respectivamente. A versatilidade e flexibilidade dos fabricantes de latas no Brasil, em especial a Crown Embalagens, apresentando várias opções de tamanhos e diâmetros diferentes de latas, têm suportado todos os clientes em todos os mercados no desenvolvimento de novos canais de distribuições. Como consequência, a lata tem ganhado participação no "mix" de embalagens para envase como, por exemplo, no mercado de cervejas, no qual a lata já atinge participação de aproximadamente 40% comparativamente a 27% em 2005. No setor de refrigerantes a penetração está ao redor de 10% com tendência de crescimento. O futuro para a lata metálica no setor de bebidas é de alto potencial quando comparado à penetração atingida em países desenvolvidos.

Em 2012 a Crown Embalagens bateu um novo recorde de produção e faturamento consolidando a posição de segundo maior fornecedor no mercado brasileiro. A receita líquida cresceu 22%, atingindo R\$ 1.005 milhões.

O setor de embalagens metálicas como um todo tem feito investimentos contínuos, visando assegurar capacidade necessária para suportar o crescimento do mercado, o qual deverá ser acelerado por eventos como Copa do Mundo e eleições em 2014 e Olimpíadas em 2016. A Crown Embalagens tem como objetivo assegurar fornecimento a seus clientes em todas as regiões do Brasil. Com sua atual capacidade de 6,5 bilhões de latas anual nas três plantas em Cabreúva, SP, Estância, SE e Ponta Grossa, PR e o mesmo volume de produção de tampas metálicas em Manaus, AM, está dando prosseguimento ao seu plano de expansão com a instalação de uma nova fábrica em Teresina, PI, capaz de produzir 1 bilhão de latas por ano, cuja partida ocorrerá no 1º trimestre de 2014, com a proporcional expansão da capacidade produtiva de tampas metálicas em Manaus.

Todas as plantas da Crown Embalagens adotam a filosofia de "Lean Manufacturing" e operam com certificação da ISO 9000, ISO 14000 e OSHA 18000 e está em processo de homologação a ISO 22000. A operação da Crown Embalagens é considerada "benchmark" mundial no segmento de embalagens metálicas para bebidas.

Tampas Plásticas

Em 2012 o crescimento do mercado de embalagens plásticas é estimado em cerca de 5% e, especificamente no segmento de tampas plásticas de bebidas, de 4%. Neste contexto, a América Tampas aumentou sua receita líquida em 25%, significativamente atingindo R\$ 105 milhões em 2012. Destacamos o incremento de 30% no volume de tampas para óleos comestíveis, e de 20% no volume de tampas de bebidas, através da forte parceria criada com as três envasadoras do setor de refrigerantes - Coca-Cola, Ambev e Kirin -, sendo a América Tampas a única empresa no setor a fornecer a esses três importantes "players".

No segmento de tampas especiais para higiene pessoal, limpeza e alimentos, a empresa manteve seu foco em inovação, diversificação e lançamento de novos produtos, maximizando o acesso à tecnologia oriunda da parceria com a GCS - Global Closure Systems, líder mundial em tampas plásticas, com a qual mantemos contrato de longo prazo de transferência de tecnologia com exclusividade para Argentina, Chile, Uruguai, Paraguai e Bolívia, além do Brasil. Com a incorporação de novos produtos com sistemas sofisticados de fechamento, e com a conquista de clientes como Natura e BDF/Nivea, as vendas nestes setores cresceram 35%.

As unidades industriais da América Tampas possuem certificação na norma ISO 22000 de Segurança Alimentar conquistada em 2012, além de mantidas as certificações nas normas ISO 9000, ISO 14000 e OSHA 18000. Seu posicionamento diferenciado foi reconhecido pelo Prêmio "Grandes Cases de Embalagens 2012" atribuído a um de seus clientes.

Remuneração dos Acionistas

A Companhia consignou nas demonstrações financeiras, sujeito ainda à ratificação em Assembleia Geral dos Acionistas a ser convocada oportunamente, a distribuição de R\$ 90,9 milhões a título de dividendos e juros sobre capital próprio por conta dos resultados do ano, dos quais R\$ 36,3 milhões pagos antecipadamente, aprovados em reunião do Conselho de Administração em 18 de setembro, 31 de outubro e 3 e 13 de dezembro de 2012. Os dividendos ora propostos são 132% superiores aos dividendos distribuídos no ano anterior.

Auditoria Independente

Em atendimento à determinação da Instrução CVM 381/2003, informamos que, no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2012, contratamos nossos auditores independentes para trabalhos correlatos e não correlatos de auditoria externa. Esses serviços correlatos e não correlatos tiveram prazo de execução inferior a um ano e montaram cerca de R\$ 160 mil, representando aproximadamente 12% dos valores pagos pelos serviços de auditoria externa para o consolidado Petropar e estavam relacionados a trabalhos de revisão de impostos e análise de impactos tributários. Nossos auditores, Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes, declararam à Companhia que não existe qualquer vínculo ou situação de fato que configure conflito de interesses ou que seja capaz de inviabilizar o exercício de sua atividade de forma independente.

Na contratação de serviços não relacionados à auditoria independente, a Companhia adota procedimentos que se fundamentam na legislação aplicável e nos princípios internacionalmente aceitos que preservam a independência e objetividade do auditor. Esses princípios consistem em: (i) o auditor não deve auditar seu próprio trabalho e (ii) o auditor não deve atuar, geralmente, perante seu cliente nem tampouco promover os interesses do mesmo. Nos termos de Instrução CVM 480/2009, a Administração declara que discutiu, revisou e concordou com as opiniões expressas no relatório dos auditores independentes e com as informações trimestrais relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 2012.

Anexo - Conciliação do cálculo do EBITDA

	Consolidado	
	31/12/12	31/12/11
Lucro Líquido do Exercício	313.689	96.466
Imposto de renda e contribuição social	91.194	(1.834)
Resultado Financeiro Líquido	(250.824)	32.781
Depreciação e Amortização	137.943	44.121
EBITDA (art 3º CVM 527)	292.002	171.534
Equivalência Patrimonial	-	(4.834)
Incentivo Fiscal IRPJ	22.352	17.684
Resultados Não Recorrentes	17.937	(5.006)
Despesas não recorrentes associadas ao processo de aquisição de empresas	12.805	7.516
Desajuste na aquisição de empresas	-	(17.359)
Realização de valor justo sobre intangíveis	3.234	3.222
Outras despesas não recorrentes	1.899	1.615
EBITDA Ajustado (*)	332.292	179.378

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS

Exercícios Findos em 31 de dezembro de 2012 e 2011

(Em milhares de Reais, exceto quando indicado de outra forma)

	Controladora		Consolidado	
	31/12/12	31/12/11	31/12/12	31/12/11
Receita líquida de vendas (Nota 25)	-	-	1.821.377	782.830
Custo das vendas	-	-	(1.481.772)	(597.697)
Lucro bruto	-	-	339.605	185.133
Outras receitas (despesas)	-	-	(96.926)	(31.722)
Despesas com vendas	-	-	(96.926)	(31.722)
Despesas administrativas	(14.964)	(10.789)	(87.838)	(43.768)
Resultado de equivalência patrimonial (Nota 11)	87.775	107.473	-	-
Outras receitas (despesas), líquidas	(6.658)	(2.358)	(782)	17.770
Lucro operacional antes do resultado financeiro e impostos	66.153	94.326	154.059	127.413
Receitas financeiras (Nota 27)	387.258	16.960	399.184	94.907
Despesas financeiras (Nota 27)	(56.674)	(15.636)	(148.360)	(12