

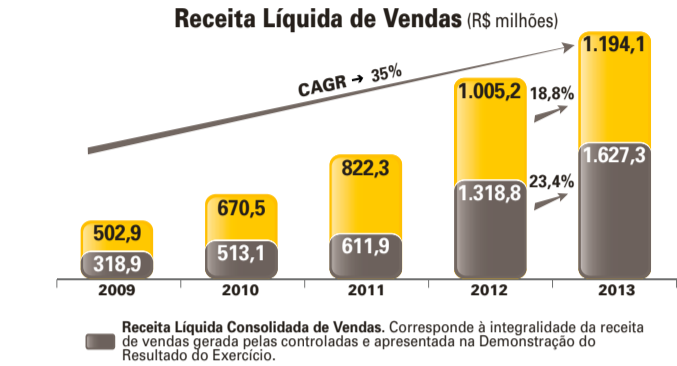
**RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO DA ÉVORA S.A. - EXERCÍCIO SOCIAL DE 2013**

**PETROPAR AGORA É ÉVORA**

A Companhia, que nasceu em 1988 como uma "holding" controladora de empresas atuantes no ramo químico - resinas termoplásticas, fertilizantes, têxteis sintéticos - e com escopo geográfico doméstico, desfez-se destas operações ao longo de sua existência e, ao mesmo tempo, construiu novos negócios que se tornaram líderes em seus mercados de atuação, com alcance global e competitivos nas economias mais avançadas do planeta. Além disso, passou por duas transições harmônicas e bem sucedidas na liderança da gestão, e construiu uma sólida, ágil, flexível e resiliente organização. Ao completar 25 anos em 2013, a Companhia mudou sua marca corporativa de Petropar S.A. para Évora S.A., visando manifestar de forma mais adequada sua essência como empresa e os atributos que melhor a representam: **evolução** e geração de valor. Évora existe para **gerar valor** e, por meio de suas realizações, promover a **evolução** de seus colaboradores. Ao mesmo tempo em que cresce os negócios de forma inovadora e sustentável, oportuniza o desenvolvimento individual e profissional dos seus colaboradores.

**MAIS UM ANO DE FORTE CRESCIMENTO ORGÂNICO REFLETE O ACERTO NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO**

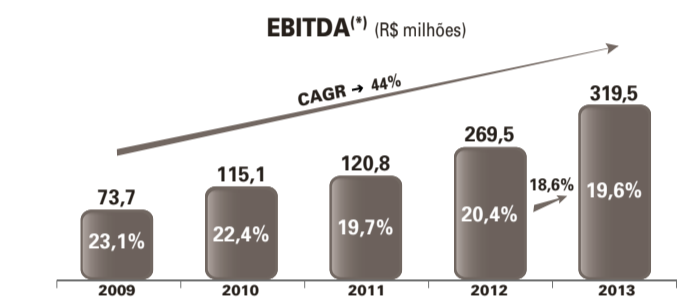
Em 2013, contrastando com o ambiente econômico adverso no qual o PIB das principais geografias onde atuamos teve baixo crescimento, a receita líquida consolidada de vendas da Évora foi novamente um recorde, atingindo R\$ 1.627,3 milhões. O crescimento de 23,4% em relação ao ano anterior é fruto das decisões de investimento tomadas em anos recentes, notadamente: a instalação de nova planta em Lima, Peru e nova linha de produção na fábrica de Gravataí, RS. Ainda em 2013, os empreendimentos controlados em conjunto no segmento de latas de alumínio, não incluídas na receita consolidada de vendas, apresentaram receita líquida de vendas de R\$ 1.194,1 milhões, crescimento de 18,8% em relação ao ano anterior, resultante da instalação de nova planta em Ponta Grossa, PR e nova linha de produção na fábrica de Estância, SE. Estes resultados, associados ao crescimento médio ponderado (CAGR) da receita líquida de vendas das empresas Évora de 35% medido no período de 2009-2013, comprovam uma vez mais as características defensivas de nossos negócios, todos eles atrelados a mercados de consumo de massa.



**Receita Líquida Consolidada de Vendas.** Corresponde à integralidade da receita de vendas gerada pelas controladas e apresentada na Demonstração do Resultado do Exercício.

**Receita Líquida de Vendas dos empreendimentos controlados em conjunto.** Corresponde à integralidade da receita de vendas gerada pelos empreendimentos controlados em conjunto, os quais não são consolidados conforme IFRS 11. Vide notas explicativas 2 e 20.

A geração operacional de caixa medida pelo conceito EBITDA(\*) de R\$ 319,5 milhões, a maior dos 25 anos de existência da Companhia, incremento de 18,6% em relação a 2012, decorrente do aumento da receita de vendas, somado à manutenção da eficiência operacional e ao permanente controle de custos. O CAGR do EBITDA(\*) do período 2009-2013 correspondeu a 44%, superior ao CAGR da Receita Líquida de Vendas no mesmo período. A margem EBITDA(\*)/Receita Líquida Consolidada de Vendas alcançou 19,6%, próxima a do ano anterior.



(\*) EBITDA ajustado, conforme apresentado no anexo deste Relatório de Administração. A Administração de Évora entende o EBITDA como uma medida gerencial de geração operacional de caixa, amplamente utilizada por investidores e analistas para avaliar e comparar o desempenho das empresas. O EBITDA % corresponde à margem EBITDA resultante da proporção do EBITDA sobre a receita líquida consolidada de vendas.

O lucro líquido de R\$ 95,1 milhões correspondeu a 5,8% da receita líquida consolidada de vendas de 2013, mesmo considerando o impacto de R\$ 75,1 milhões de resultado financeiro negativo proveniente dos juros sobre os empréstimos e financiamentos e da desvalorização cambial de 14,6% do Real em relação ao Dólar no ano.

Os investimentos de capital (CAPEX) consolidados realizados em 2013 totalizaram R\$ 106,9 milhões e foram suportados pela geração operacional de caixa e por empréstimos de longo prazo, estratégia de "funding" que será mantida em 2014. A consistente geração de caixa operacional utilizada para servir os financiamentos manteve estável o índice de endividamento pelo conceito Dívida Líquida Consolidada/EBITDA(\*) que encorrou o ano em 2,3. 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 2033 e concentração diluída entre 2014 e 2017. 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	2009	2010	2011	2012	2013
Receita Líquida Consolidada	318,9	513,1	611,9	1.318,8	1.627,3
Lucro Líquido	74,2	86,2	96,5	313,7	95,1
EBITDA	73,7	115,1	120,8	269,5	319,5
Ativo Total Consolidado	495,0	620,7	1.593,4	2.053,8	2.219,0
Patrimônio Líquido	271,5	328,9	445,5	656,5	746,6
Dívida Líquida Consolidada/EBITDA (*)	0,7	0,8	2,3	2,3	2,3
Colaboradores	955	1.183	1.843	1.931	2.102
Receita de Vendas do Grupo Econômico/Colaborador	0,88	1,00	1,10	1,20	1,34

(\*) EBITDA ajustado, conforme apresentado no anexo deste Relatório de Administração. Em 2011 os índices de endividamento e receita por colaborador foram calculados sobre números pró-forma incluindo as operações de nãotecidos adquiridas em 31/12/2011. Receita de Vendas do Grupo Econômico contempla a receita de vendas consolidada somada à receita de vendas gerada pelos empreendimentos controlados em conjunto.

**RESULTADOS CONSISTENTES E OPORTUNIDADES DE MERCADO ASSEGURAM NOVO CICLO DE INVESTIMENTOS**

A Administração mantém sua confiança na continuidade do crescimento dos principais mercados onde as empresas Évora atuam favorecidos pela recuperação das economias na América do Norte e na Europa e pela manutenção do baixo índice de desemprego e estabilidade da renda disponível das famílias no Brasil, além dos efeitos positivos dos eventos da Copa do Mundo e eleições no consumo de bebidas. Em 2013, após consolidar a integração pela Fitesa dos negócios de nãotecidos nas Américas, Europa e China, adquiridos em 2011, a Évora aprovou um programa de investimentos equivalente a US\$ 300 milhões no biênio 2013-2014, que dará sustentação ao crescimento orgânico dos negócios.

A Fitesa, segundo maior produtor mundial de nãotecidos leves de polipropileno para descartáveis higiênicos, anunciou projetos de duas novas linhas de produção Reicofil IV, sendo uma na planta do estado norte-americano da Carolina do Sul e a outra na planta de Nörköping, Suécia. As partidas de produção estão previstas, respectivamente, para terceiro trimestre de 2014 e segundo trimestre de 2015. Adicionalmente, iniciou a instalação de uma linha de nãotecido AQL na planta da China e uma cabeça Reicofil IV na máquina piloto do centro de pesquisa e desenvolvimento na Alemanha. O conjunto desses investimentos aumentará em 21% a capacidade produtiva anual de nãotecidos da Fitesa. Na Crown Embalagens, empreendimento controlado em conjunto e não consolidado, estão em andamento os projetos da implantação da nova fábrica de latas de alumínio para bebidas em Teresina, PI, fruto da realocação da planta inicialmente projetada para Belém, PA, e da instalação de nova linha de latas na planta de Cabreúva, SP. Com o início de operação desses investimentos no segundo trimestre de 2014, respectivamente, a capacidade anual de produção da Crown Embalagens aumentará em 31%. No negócio de tampas plásticas, a América Tampas está aumentando sua capacidade com a instalação de novas injetoras tradicionais e bi componentes e novos moldes para lançamento de novos produtos como, por exemplo, a tampa de uma peça para bebidas. O atingimento da plena capacidade das plantas industriais que iniciaram operação no exercício de 2013 combinado com os acréscimos de produção das novas linhas em implantação, que se tornarão operacionais no próximo biênio, nos capacitam para capturar o crescimento do consumo nos nossos mais promissores mercados.

**MODELO DE NEGÓCIO E DE GOVERNANÇA SUSTENTAM ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO**

O modelo organizacional das empresas Évora se sustenta nos valores e práticas de gestão compartilhados por todos os colaboradores nos 8 países onde atuamos, o que nos permite prosperar em ambientes multiculturais, dinâmicos, altamente competitivos e com alcance global.

Nossa cultura é o nosso principal fator de diferenciação competitiva, que nos possibilita operar com menores custos internos de transação e tomar decisões estratégicas mais rápidas. Ao valorizarmos o exercitamos no nosso dia a dia a confiança e o respeito ao indivíduo, a ética, honestidade e integridade, a simplicidade, frugalidade e transparência, somos capazes de atuar em múltiplas geografias de maneira descentralizada, com elevado grau de delegação, autonomia responsável e imputabilidade ("accountability").

Somos comprometidos com a formação e desenvolvimento de nossos colaboradores, promovendo a meritocracia, sem prejuízo do trabalho em equipe e da cooperação que leva à inovação e melhoria contínua e consistente. Esta conduta nos possibilita suportar o ritmo acelerado de crescimento preenchendo as novas posições-chave de gestão e liderança com pessoas alinhadas com nossa cultura e retendo nossos talentos. Nas empresas Évora, 80% das posições de liderança são ocupadas por executivos que ingressaram na organização como operários, estagiários ou "trainees" e formados internamente. 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.

Servimos com orgulho as empresas detentoras das marcas líderes globais de descartáveis higiênicos e médicos; cervejas, refrigerantes e sucos; produtos de higiene, limpeza e beleza. Para merecermos estes clientes, buscamos obsessivamente a melhoria da qualidade, produtividade, padronização e estabilidade dos nossos processos, e o atendimento das expectativas dos nossos clientes no que diz respeito ao desenvolvimento de novos produtos e soluções.

Nossa estratégia prioriza o crescimento orgânico, visando fortalecer a posição competitiva das nossas empresas, criando negócios robustos e resistentes aos mais adversos ambientes, e capazes de gerar valor econômico de forma sustentável.

A governança corporativa da Évora segue as melhores práticas e tem sido instrumental na qualidade dos processos de tomada de decisão, no alinhamento de interesses dos "stakeholders", na avaliação de riscos, e ausência de conflitos. O Conselho de Administração é composto por sete conselheiros, dos quais três independentes, e reuniu-se presencialmente em oito ocasiões em 2013, com assiduidade de 96,5% (92,2% em 2012), para aprovar os planos estratégicos e avaliar o desempenho dos negócios. A gestão executiva é conduzida por profissionais não vinculados aos acionistas controladores e nenhum executivo acumula função no Conselho de Administração.

A atuação do Conselho de Administração é reforçada por um Comitê Executivo composto pelos dois Diretores Executivos da "holding" e dois Conselheiros Administrativos representantes do acionista controlador, que monitoram mensalmente a execução das diretrizes aprovadas pelo Conselho. Em 2013 foi instituído um Comitê de Compensação para orientar e definir a política de remuneração e incentivos dos principais executivos.

Dando suporte à gestão dos negócios, os principais executivos da "holding" e das empresas, conselheiros administrativos, e consultores externos, atuam em quatro comitês específicos, - Recursos Humanos, Logística, Energia e Planejamento Tributário - que funcionam com o objetivo de disseminar as melhores práticas, compartilhar recursos, promover ganhos de escala e sinergias.

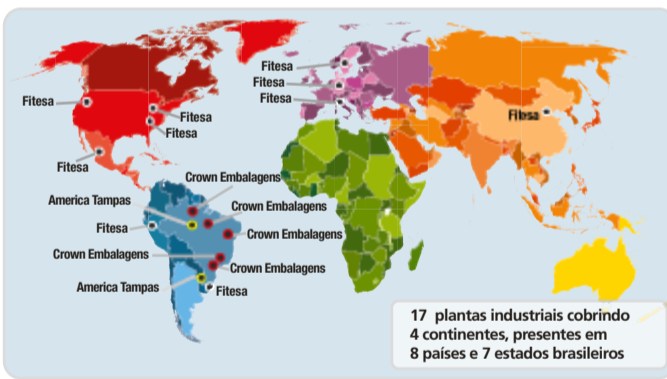
**PRIORIDADE EM SEGURANÇA DO TRABALHO E SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL**

O objetivo de "Zero Acidente" é perseguido incessantemente em todas nossas unidades industriais e escritórios com destaque para o desempenho da operação da Fitesa na unidade industrial de Green Bay, WI nos Estados Unidos, que está há mais de 6.000 dias sem acidentes. 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.

O cumprimento da legislação ambiental e a adoção das melhores práticas de sustentabilidade estão incorporados em todas nossas operações. Os principais insumos utilizados em nossos processos produtivos - polipropileno, polietileno e alumínio - são materiais inertes, que não degradam o meio ambiente e totalmente recicláveis, após descarte e coleta apropriados. Os processos produtivos de todas nossas subsidiárias são ambientalmente corretos, com mínima geração de resíduo e máximo reaproveitamento de material. 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 em torno de 98% 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 Évora atua, através de suas subsidiárias e seus empreendimentos controlados em conjunto, na manufatura e comércio de nãotecidos para descartáveis higiênicos, latas de alumínio para bebidas e tampas plásticas para bebidas, higiene, limpeza e beleza. O escopo geográfico do negócio de nãotecidos é global; em latas de alumínio para bebidas 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 Washoulog, WA; Green Bay, WI e Simpsonville, SC, além de plantas em San Jose Iturbide, México; Nörköping, Suécia; Peine, Alemanha; Trezzano Rosa, Itália; Tianjin, China e Lima, Peru. Contando a nova unidade de latas em Teresina, PI, ao todo são 17 plantas industriais localizadas em 8 países, cobrindo 4 continentes e nacionalmente presentes em 7 estados. Os negócios de nãotecidos e tampas plásticas são integralmente detidos pela Évora. No negócio de latas de alumínio para bebidas atuamos desde 1995 através de uma "joint venture" 50/50 com a americana Crown Holdings, Inc., uma das líderes mundiais nesse setor. A Évora detém ainda ativos de reserva de valor no setor de florestamento através do cultivo de florestas de pinus e eucalipto pela subsidiária integral Rio Novo Florestal cuja madeira proveniente das florestas plantadas é comercializada para uso múltiplo.



**Nãotecidos de Polipropileno**

Dois fatos marcantes produziram reflexos tanto nos resultados de 2013 como nos resultados dos anos subsequentes. O primeiro foi a contribuição das novas capacidades postas em marcha no segundo semestre de 2012 em Lima, Peru e Gravataí, RS, que em 2013 atingiram suas capacidades plenas de produção e vendas, contribuindo no posicionamento da Fitesa como um dos principais players das Américas e possibilitando uma das mais amplas coberturas geográficas dentro da indústria. O segundo destaque foi o anúncio e início dos projetos de ampliações das unidades nos Estados Unidos, Suécia e China mediante acréscimo de 50 mil toneladas de produção anual de nãotecidos à capacidade atual de 242 mil toneladas/ano.

O conjunto desses investimentos em aumento de capacidade e com equipamentos estado-da-arte consolidou a posição da Fitesa como segunda maior empresa mundial em oferta de nãotecidos voltados para o segmento de descartáveis higiênicos, e reafirma seu comprometimento com seus clientes antecipando-se ao aumento da demanda do mercado mundial de nãotecidos, que tem crescido a uma taxa anual entre 3% e 4%.

Em 2013, o consumo global de nãotecidos de polipropileno tipo "spunmelt" foi de aproximadamente 2,3 milhões de toneladas, com projeção de atingir cerca de 2,9 milhões de toneladas até 2018. Em aplicações de descartáveis higiênicos, o consumo mundial foi cerca de 92,5 bilhões de metros quadrados em 2013 e estima-se chegar a 122,5 bilhões de metros quadrados em 2018, com a taxa de crescimento de 5,8% ao ano.

Neste cenário, a receita líquida de vendas da Fitesa em 2013 totalizou R\$ 1.507,3 milhões, incremento de 24,5% em relação ao ano anterior. O volume físico produzido e vendido também aumentou com consequência do atingimento da capacidade plena de produção da fábrica de Lima, Peru e do aumento de capacidade da fábrica de Gravataí, RS.

No ano de 2013 a Fitesa também começou a colher frutos provenientes do seu foco estratégico em inovação, com novos produtos representando 8,5% do volume comercializado. A Fitesa conta em seu centro de pesquisa e desenvolvimento da Alemanha com uma equipe qualificada e com recursos que possibilitam que a Companhia continue criando valor através da inovação. Para reforçar este compromisso, a empresa está investindo na modernização de seu centro de tecnologia com a instalação de novos equipamentos, principalmente a instalação de uma cabeça Reicofil IV na máquina piloto que entrará em operação em 2014.

Em 2014, o foco será na implantação dos projetos da China, dos Estados Unidos e da Suécia, a fim de atender nossos clientes nas múltiplas regiões em que estamos presentes e nos beneficiar do crescimento dos mercados.

**Latas de Alumínio para Bebidas (empreendimento controlado em conjunto e não consolidado)**

Em 2013, o setor de latas de alumínio para bebidas no Brasil cresceu 3,1% em relação ao ano anterior, consumindo aproximadamente 21,5 bilhões de latas.

O crescimento do mercado de latas no Brasil continua tendo como principal pilar o consumo de cerveja seguido pelos de energéticos, refrigerantes, sucos e chás. Apesar de uma redução do volume dos litros vendidos de cerveja de aproximadamente 2% em 2013 quando comparado a 2012, o volume de latas vendidas cresceu pelo aumento da participação das latas de alumínio em relação a garrafas de vidro, passando de 39% para 40% a fatia das latas de alumínio no mix de embalagens para envase. No mercado de refrigerantes o volume de latas permaneceu estável mesmo com a queda do volume de líquido consumido de 3,7%. Nos mercados de sucos e energéticos a lata em 2013 apresentou crescimentos expressivos de 20% e 18% respectivamente enquanto que o do volume de líquido aumentou 8% e 18% respectivamente.

A versatilidade e flexibilidade da Crown Embalagens, apresentando várias opções de tamanhos e diâmetros de latas, têm suportado os clientes nos diversos mercados e no desenvolvimento de novos canais de distribuição. Outra razão que também suportou o contínuo crescimento da lata de alumínio no mercado de bebidas é seu atributo de sustentabilidade pelo benefícios de sua reciclabilidade reconhecidos tanto pelos clientes como pelos consumidores em geral.

Em 2013 a Crown Embalagens bateu um novo recorde de produção e vendas, consolidando a posição de segundo maior fornecedor no mercado brasileiro de latas de alumínio para bebidas. A receita líquida cresceu 18,8%, atingindo R\$ 1.194,1 milhões. O setor de latas de alumínio para bebidas como um todo tem feito investimentos contínuos, visando assegurar capacidade necessária para suprir o crescimento do mercado que deverá ser acelerado por eventos como Copa do Mundo e eleições em 2014, e Olimpíadas em 2016. A Crown Embalagens mantém o compromisso de atender a demanda de seus clientes em todas as regiões do Brasil. Com a entrada em operação das novas linhas de produção em Teresina, PI e Cabreúva, SP a companhia passará a ter, a partir do terceiro trimestre de 2014, aumento de capacidade de produção de 6,5 bilhões de latas/ano para 8,5 bilhões de latas/ano.

Todas as plantas da Crown Embalagens adotam a filosofia de "Lean Manufacturing" e operam com certificação da ISO 9000, ISO 14000 e OSHA 18000; em 2013, obtivemos também a certificação da ISO 22000. A operação da Crown Embalagens é considerada "benchmark" mundial no segmento de latas de alumínio para bebidas.

**Tampas Plásticas**

O ano de 2013 foi marcado pela estagnação no mercado de tampas plásticas para bebidas devido ao comportamento dos principais segmentos mercado nos quais são aplicadas como, por exemplo, o de refrigerantes, que apresentou redução de 3,7% nos litros consumidos. Apesar do cenário adverso a América Tampas manteve sua trajetória de aumento ano após ano de sua receita líquida de vendas que atingiu R\$ 1.115,0 milhões com crescimento de 9% sobre ao ano anterior. Desses resultados, destacamos que aproximadamente a metade é originária do lançamento de novos produtos com sistemas sofisticados de fechamento.

A América Tampas sustentou sua posição de liderança no mercado de tampas plásticas e se beneficia do acesso exclusivo à tecnologia da GCS - Global Closure System, líder mundial nesse segmento, com o lançamento de 10 novos modelos de latas em 2013, fortalecendo a parceria com as principais marcas de consumo do país e conquistando novos projetos com clientes como P&G, Unilever e Reckitt Benckiser. No segmento de refrigerantes, é a única fabricante de tampas a fornecer aos três principais clientes: Coca Cola, Ambev e Brasil Kirin.

A América Tampas investiu em 4 novas injetoras para fazer frente a esta série de lançamentos de produtos novos, inclusive em tampas com bi-injeção. Suas unidades industriais foram certificadas no padrão FSSC 22.000, atingindo assim um patamar de diferenciação na garantia de qualidade de seus processos e produtos.

**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\$ 28,4 milhões a título de dividendos e juros sobre capital próprio por conta dos resultados do ano.

**AUDITORIA INDEPENDENTE**

Em atendimento à determinação da Instrução CVM 381/2003, informamos que, no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2013, 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 a cerca de R\$ 177 mil, representando aproximadamente 11% dos valores relativos aos serviços de auditoria externa para o consolidado Évora e estavam relacionados a trabalhos de revisão de impostos e análise de impactos tributários. Nossos auditores, Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes, declaram 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, gerencialmente, perante seu cliente nem tampouco promover os interesses do mesmo. Nos termos de Instrução CVM 480/2009, a Administração declara que discutiu, reviu 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 2013.

**Anexo - Conciliação do cálculo do EBITDA**

	CONSOLIDADO	
	31/12/13	31/12/12
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>95.133</b>	<b>313.689</b>
Imposto de renda e contribuição social	(9.708)	86.473
Resultado financeiro líquido	77.661	(267.773)
Depreciação e amortização	150.493	120.434
<b>EBITDA (Art. 3º CVM 527)</b>	<b>313.579</b>	<b>252.822</b>
Resultados não recorrentes	5.946	16.724
Despesas não recorrentes associadas ao processo de aquisição de empresas	-	12.805
Outras receitas (despesas) não recorrentes	5.946	3.919
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>319.526</b>	<b>269.547</b>

**BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013 E DE 2012 (Em milhares de Reais, exceto quando indicado de outra forma)**

	CONTROLADORA			CONSOLIDADO		
	31/12/13	31/12/12	01/01/12	31/12/13	31/12/12	01/01/12
<b>ATIVO</b>						
Caixa e equivalentes de caixa (Nota 5)	220.478	194.843	4.326	283.564	298.465	51.597
Contas a receber de clientes (Nota 6)	-	-	-	334.116	268.970	250.811
Estoques (Nota 7)	-	-	-	156.812	116.433	83.561
Dividendos a receber (Nota 9)	18.060	22.541	16.169	12.419	19.592	15.753
Impostos a recuperar (Nota 10)	3.035	3.617	2.053	35.745	17.168	13.725
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-	-	-	16.458
Outros créditos	48	187	536	17.198	18.739	31.070
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>241.621</b>	<b>221.188</b>	<b>23.084</b>	<b>839.854</b>	<b>739.367</b>	<b>462.976</b>
Devedores diversos	32	31	49	8.148	10.000	9.862
Aplicações financeiras (Nota 14)	-	19.345	-	23.967	51.622	35.501
Depósitos judiciais (Nota 15)	57.128	52.795	40	60.084	55.154	2.420
Impostos diferidos (Nota 8)	-	-	-	28.044	12.783	10.394
Mútuos e créditos com partes relacionadas (Nota 9)	381.061	429.123	440.216	13	9	15.753
Impostos a recuperar (Nota 10)	11.229	15.113	1.732	28.322	37.755	10.021
Outros créditos e valores	470	470	470	1.529	1.529	1.721
Adiantamentos para futuro aumento de capital (Nota 9)	-	5.210	19.809	-	-	-
Investimentos (Nota 11)	470.593	420.788	384.705	180.415	155.415	138.183
Imobilizado (Nota 12)	274	193	234	1.030.903	969.916	880.965
Intangível (Nota 13)	261	-	-	17.708	20.292	25.645
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>921.048</b>	<b>943.068</b>	<b>847.255</b>	<b>1.379.133</b>	<b>1.314.475</b>	<b>1.130.465</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>1.162.669</b>	<b>1.164.256</b>	<b>870.339</b>	<b>2.218.987</b>	<b>2.053.842</b>	<b>1.593.440</b>
<b>PASSIVO</b>						
Fornecedores	106	72	586	195.435	135.390	100.562
Empréstimos, financiamentos e debêntures (Nota 14)	107.030	82.425	41.221	264.573	197.894	108.202
Dividendos a pagar (Nota 18)	28.811	71.894	17.409	28.811	71.894	17.421
Provisões (Nota 15)	-	-	-	22.933	21.606	13.790