



SUZANO
PETROQUÍMICA

Suzano Petroquímica Divulga Resultado de 2006

Incrementos consistentes de margem EBITDA, atingindo 13,8% no 4T06, consolidam patamar sustentável de geração de caixa e a perspectiva de um novo ciclo de crescimento rentável

São Paulo, 14 de fevereiro de 2007 – A Suzano Petroquímica S.A. (a “Companhia”) (BOVESPA: SZPQ4; LATIBEX: XSUPT), líder latino-americana na produção de polipropileno e com gestão compartilhada em empresas de relevância no setor petroquímico - Rio Polímeros S.A. e Petroflex Indústria e Comércio S.A., bem como participação na Petroquímica União S.A. (PQU), divulga hoje os resultados do quarto trimestre (4T06) e de 2006.

❖ **Teleconferências: dia 15.02.07**

Português: 11:00 de Brasília
(08:00 de NY)

Inglês: 15:00 de Brasília
(12:00 de NY)

❖ **Área de Relações com Investidores: + 55 11 3583-5827/5856/5887/5886**

szpq_ri@suzano.com.br

Destaques do Ano

Expressiva recuperação da geração de caixa da Suzano Petroquímica no 2º semestre

A geração operacional de caixa da Suzano Petroquímica medida pelo critério EBITDA alcançou R\$ 155,9 milhões em 2006, sendo que 80% desse total foram obtidos no 2º semestre do ano. O EBITDA apresentou importante trajetória de recuperação a partir do 3T06, atingindo no quarto trimestre o melhor resultado do ano, de R\$ 65,2 milhões, superando o próprio 3T06, que havia sido o melhor trimestre desde o 4T04.

Essa forte recuperação na geração de caixa da Companhia foi baseada na estratégia de privilegiar a rentabilidade em nossas transações comerciais, focando em resinas mais especializadas, com performance diferenciada e de maior valor agregado. Esse movimento foi possível graças à recomposição dos preços domésticos, propiciada pela retomada da demanda local a partir do 3T06 e respaldada por um cenário internacional positivo, tanto em termos de preços quanto de demanda por resinas.

A Suzano Petroquímica cumpriu assim a posição assumida com o mercado e seus acionistas de recuperar a fraca performance do 1º semestre do ano, apoiada pela recuperação dos preços locais e também por custos de matéria-prima um pouco mais estáveis.

Movimento de forte recuperação das margens EBITDA durante o ano

A margem EBITDA da Controladora se elevou em 10,7 p.p. durante o ano de 2006, passando de 3,1% no 1T06 para 13,8% no 4T06. A melhora do desempenho foi resultado da recuperação dos preços de venda, iniciada no 3T06 e consolidada no 4T06, aliada à conjuntura de recuo nos preços das matérias-primas no final de 2006, que sofreram fortes aumentos durante o ano como consequência da evolução de alta no preço do petróleo.

Seguindo a evolução da Controladora, verificou-se uma importante recuperação também da margem EBITDA consolidada durante o ano, que passou de 3,1% no 1T06 para 14,5% no 4T06, contando para tanto com a contribuição positiva da Riopol a partir do 3T06.



Índice de Ações com Tag Along Diferenciado



www.suzanopetroquimica.com.br
szpq_ri@suzano.com.br



Processo de expressiva desalavancagem em andamento

Com o cenário adverso experimentado pela indústria petroquímica no 1S06, que promoveu uma forte redução na geração de caixa da Companhia em momento de maior endividamento após a aquisição da Polibrasil, o índice de Dívida Líquida/(EBITDA+Dividendos) da Controladora atingiu 7,1 vezes em junho de 2006. Com a forte recuperação da geração de caixa da Companhia a partir do 3T06, essa relação iniciou uma trajetória de queda acentuada, chegando a 5,5 vezes no fechamento de 2006.

Analogamente, a alavancagem consolidada também apresentou uma forte trajetória de recuo, contando também com a contribuição positiva de EBITDA da Riopol a partir do 3T06. Após atingir o máximo de 13,2 vezes em junho de 2006, a relação Dívida Líquida/EBITDA consolidada recuou para 8,1 vezes ao final de 2006. O processo de desalavancagem no consolidado também deverá evoluir com ritmo forte em 2007, uma vez que o EBITDA da Riopol deverá consolidar-se em patamares bem superiores nesse ano e por um exercício completo, uma vez que em 2006 englobou apenas o período entre abril e dezembro.

1º ano de operação da Riopol

Em abril de 2006, após a sua fase pré-operacional, a Riopol assumiu a operação de seu complexo industrial e iniciou sua produção própria de polietilenos, evoluindo a partir de então na sua curva de aprendizado operacional e de penetração no mercado.

Durante o ano, a Riopol obteve importantes avanços de produção e de mercado, operando a uma taxa média de utilização de 78,5% da capacidade e conquistando, já em seu primeiro ano, cerca de 20% das vendas domésticas de PEBDL e de PEAD, indicando seu rápido estabelecimento no mercado.

A Riopol representava, ao final de 2006, cerca de 17% da receita líquida consolidada da Companhia.

Alienação da participação na Politeno

A Suzano Petroquímica, juntamente com os demais acionistas da Politeno, venderam suas respectivas participações para a Braskem, em abril de 2006.

De acordo com contrato de venda firmado, a SPQ Investimentos e Participações, nossa controlada e então acionista da Politeno, recebeu um pagamento inicial de US\$ 60,6 milhões, sendo que o valor final de venda do ativo será apurado mediante uma fórmula baseada unicamente no *spread* de polietilenos no mercado doméstico, apurado entre a venda e os 18 meses consecutivos.

O critério de contabilização adotado pela Suzano Petroquímica considera o contrato de venda da Politeno como um instrumento financeiro híbrido, sendo tratado por isso como um derivativo e registrado nos livros contábeis pelo seu valor justo. A contabilização do contrato em 2006 levou em consideração o valor apurado do *spread* realizado, combinado com a projeção de *spreads* esperados para os meses subsequentes, a fim de calcular o valor justo do contrato de venda da Politeno. Esse procedimento contábil gerou um impacto positivo de R\$ 64,4 milhões na equivalência patrimonial da Controladora.

Adicionalmente, na transação a Companhia promoveu uma permuta de 75.669.544 ações de emissão da Norquisa, detidas por sua controlada Polipropileno Participações, por 2.129.324 ações de emissão da Braskem detidas pela Odebrecht, controlador da Braskem. A SPQ atualmente detém a propriedade das ações da Braskem.

Suzano Petroquímica avança no seu modelo de Governança Corporativa

Em 2006, a Companhia deu importantes passos no aprimoramento de suas práticas de governança corporativa. Entre as principais realizações do ano, destacamos o lançamento do Código de Conduta, a criação de novos Comitês do Conselho de Administração e a nomeação da nova Diretoria. Como primeiros atos, a nova Diretoria ajustou o organograma funcional da Companhia, revisou a estrutura dos Comitês da Diretoria, fóruns de coordenação gerencial com foco em resultados, e criou os Grupos de Trabalho, times multifuncionais permanentes, vinculados diretamente à Diretoria e focados na gestão por processos. Com isso, a Companhia estabeleceu uma



estrutura mais eficiente, alinhada com sua visão de negócios e capacitada para atingir os seus objetivos estratégicos. Além disso, aderimos a importantes compromissos voluntários, como o Pacto Global e o Pacto Empresarial pela Integridade e Contra a Corrupção do Instituto Ethos.

Suzano Petroquímica integra o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE)

A Suzano Petroquímica passou a integrar, a partir de dezembro de 2006, a nova carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial da Bovespa – ISE. A Companhia tem trabalhado com afinco no caminho do desenvolvimento sustentável, envolvendo ações nas dimensões ambiental, social e de governança corporativa.

Características Especiais desta Divulgação de Resultados:

Com a assunção do controle integral da Polibrasil em 1º de setembro de 2005, e sua posterior incorporação pela Suzano Petroquímica em 30 de novembro daquele ano, e ainda com a venda da participação de 33,9% no capital total da Politeño em 4 de abril de 2006, a Companhia decidiu discutir seus resultados em bases *pro forma*, visando permitir uma melhor análise do negócio agora detido pela Suzano Petroquímica e assegurar melhores comparação com períodos anteriores e estimativa de resultados futuros. Assim, as informações operacionais e financeiras da Companhia, exceto onde estiver indicado o contrário, são apresentadas com base em números consolidados *pro forma*, considerando 100% de participação na Polibrasil e retirando a participação na Politeño em todos os períodos citados, e em Reais. Os dados contábeis regulares estão disponíveis na Comissão de Valores Mobiliários.

(1) A análise do resultado da Suzano Petroquímica Controladora *pro forma* reflete integralmente o desempenho do negócio de polipropileno anteriormente conduzido pela Polibrasil e hoje realizado pela própria Companhia, além das atividades que esta já executava no passado (monitoramento das participações em empresas controladas em conjunto).

(2) A análise do resultado da Suzano Petroquímica Consolidado *pro forma* considera a Controladora conforme descrito no item (1), consolidando proporcionalmente a participação que a Companhia detém nas suas controladas em conjunto Riopol (33,33%) e Petroflex (20,12%). O desempenho das empresas em que a Suzano Petroquímica detém controle compartilhado está descrito na análise da Suzano Petroquímica Consolidado. Além disso, não considera o resultado relativo à consolidação da Politeño, que foi alienada em abril de 2006. Desta forma, o resultado *pro forma* divulgado desde o 3T05 difere do resultado *pro forma* que passou a ser divulgado a partir do 2T06.

(3) Até 1º de setembro de 2005, as demonstrações financeiras da Polibrasil refletiam o resultado das operações de compostos de polipropileno, que naquela data foram alienadas para a Basell. Para ajustes em períodos passados, visando refinar as projeções, indicamos que, nos anos de 2003 a 2005, o volume de vendas de compostos de polipropileno representou aproximadamente 5% do volume total de vendas da Polibrasil, enquanto a receita líquida oriunda dessas vendas foi equivalente, em média, a 8% do faturamento líquido da então Polibrasil.

Todas as comparações realizadas são relativas aos mesmos períodos de 2005 (4T05 ou 2005), exceto quando especificado de outra forma.



Mensagem da Administração

O exercício de 2006 representou o nosso primeiro ano-calendário completo como empresa com operações próprias, líder no mercado latino-americano de polipropileno e segunda maior produtora de resinas termoplásticas do Brasil. Nesta nova realidade, demos importantes passos na evolução das nossas estruturas de gestão e de governança corporativa, no fortalecimento das atividades operacionais e na implementação de práticas alinhadas ao desenvolvimento sustentável.

O foco no aprimoramento das nossas práticas de governança corporativa foi uma das principais tônicas do ano. O Conselho de Administração estabeleceu o seu Regimento Interno e criou os Comitês de Auditoria e de Gestão, ampliando também o escopo do Comitê de Estratégia para de Sustentabilidade e Estratégia, todos subordinados ao Conselho. Em junho, o Grupo Suzano lançou o seu Código de Conduta, aplicável a todas as suas empresas e baseado nos princípios éticos que direcionam suas atividades: integridade, equidade, transparência, reconhecimento profissional, governança corporativa e desenvolvimento sustentável. Em setembro foi nomeada a nova Diretoria, que como primeiros atos ajustou o organograma funcional da Companhia, revisou a estrutura dos Comitês da Diretoria, fóruns de coordenação gerencial com foco em resultados, e criou os Grupos de Trabalho, times multifuncionais permanentes, vinculados diretamente à Diretoria e focados na gestão por processos. Com isso, alcançamos uma estrutura mais eficiente, alinhada com a nossa visão de negócios e capacitada para atingir os nossos objetivos estratégicos.

A governança corporativa e a sustentabilidade foram eleitas como diretrizes máximas do nosso posicionamento empresarial no nosso ciclo anual de planejamento estratégico. A orientação dos negócios pelos preceitos da sustentabilidade foi incorporada em nossa Visão 2015, tendo já sido materializadas as primeiras evoluções desse novo olhar da nossa Companhia. Os esforços que empreendemos no caminho do desenvolvimento sustentável viabilizou a inclusão das nossas ações preferenciais na carteira 2006 do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da Bovespa.

Nossa estratégia é focar nos negócios de polipropileno e polietileno, privilegiando novos investimentos na região Sudeste, responsável por mais de 60% do consumo no Brasil e onde hoje já se localiza 82% de nossa capacidade instalada de produção de polipropileno, que se elevará para 86% com a conclusão do nosso plano de expansão.

Nossa liderança no mercado de polipropileno será assegurada por meio da expansão de 40% da nossa capacidade de produção, cuja primeira fase foi cumprida em julho de 2006 ao adicionarmos 60 mil toneladas/ano à unidade de Mauá (SP), elevando sua capacidade para 360 mil toneladas/ano. Até o final de 2007 ampliaremos a capacidade de Duque de Caxias (RJ) para 300 mil toneladas/ano e, ao concluirmos a segunda etapa da expansão de Mauá para 450 mil toneladas/ano, no segundo trimestre de 2008, atingiremos 875 mil toneladas/ano de capacidade de produção de polipropileno.

No tocante ao polietileno, definimos a Riopol como nossa plataforma de atuação e crescimento, dada sua aderência com nossa estratégia de longo prazo. A empresa, localizada em Duque de Caxias (RJ), iniciou sua fase operacional em 2006, sendo a primeira petroquímica brasileira totalmente integrada e que utiliza frações de gás natural como matéria-prima para a produção de polietileno. Neste contexto, em abril de 2006 alienamos nossa participação na Politeno, empresa produtora de polietileno que não era considerada foco para a nossa Companhia. Esse movimento representou também mais um passo importante na reorganização da indústria petroquímica brasileira.

O ano de 2006 foi extremamente desafiador, em especial o primeiro semestre, em função dos preços elevados de matérias-primas, da demanda por resinas ainda fraca e o Real apreciado, que aumentou a competitividade das importações de resinas e de produtos acabados e impactou negativamente os nossos preços em reais, os quais guardam relação com as cotações internacionais em dólares. Esse cenário refletiu-se fortemente em nossos resultados no primeiro semestre e na cotação da nossa ação preferencial SZPQ4, que se desvalorizou 29,1% naquele período. Para reverter esse quadro, implementamos um forte plano de recuperação de resultados, que se baseou principalmente em um intenso programa de contenção de gastos e em uma política comercial que privilegiou rentabilidade a despeito de volumes de venda. Essas iniciativas nos permitiram recuperar expressivamente o nosso resultado no segundo semestre, e nossa ação se valorizou 16,3% nesse período. Ainda assim, função da forte depreciação da cotação no primeiro semestre, nossa ação preferencial ainda apresentou uma desvalorização de 17,6% no ano.

Acreditamos que a recuperação dos negócios, experimentada no segundo semestre de 2006, perdure em 2007 e 2008. Dado o balanço equilibrado entre oferta e demanda de resinas plásticas no Brasil e no mundo neste período, a demanda aquecida e a expectativa de que não ocorrerão novas escaladas vigorosas nos preços do petróleo, o panorama conjuntural poderá mostrar-se favorável no biênio que se inicia.

Esse cenário positivo potencializa as oportunidades no mercado petroquímico brasileiro, em especial se for conjugado com o esperado crescimento econômico em níveis compatíveis com a capacidade e as necessidades do nosso País. Se contarmos com uma conjuntura de taxa de juros real mais baixa, taxas de câmbio compatíveis com os fundamentos da economia, desoneração da cadeia produtiva nacional e maior poder aquisitivo da população, teremos um ambiente extremamente promissor para o nosso negócio.

A Administração



SUZANO PETROQUÍMICA CONTROLADORA

Cenário Setorial e Contexto Econômico

O ano de 2006, para o setor petroquímico, pode ser dividido em duas fases distintas: (i) o primeiro semestre, quando houve uma forte queda da rentabilidade das empresas produtoras de resinas termoplásticas, uma vez que os preços das suas matérias-primas sofreram um rápido aumento, seguindo a trajetória das cotações do petróleo, em uma conjuntura de valorização do Real aliada a uma demanda doméstica por resinas aquém da esperada, que dificultaram o aumento *pari-passu* dos preços de venda; (ii) o segundo semestre do ano, quando começou a ser materializada a recuperação da rentabilidade do setor, graças ao repasse para os preços das resinas de parte do aumento de custo das matérias-primas, suportado pela recuperação da demanda nacional e em linha com o movimento que já estava acontecendo no mercado internacional desde abril, tendo se verificado ainda um cenário de preços de matérias-primas mais estabilizados no período que apresentaram inclusive recuo no final do ano.

Em relação às matérias-primas usadas na indústria petroquímica, o ano de 2006 foi marcado por uma escalada dos custos da nafta, eteno e propeno, cujos preços médios aumentaram durante o ano cerca de 20%, 17% e 15%, respectivamente, acompanhando o movimento de subida do petróleo ao longo dos primeiros nove meses do ano, ainda que de forma mais lenta e em menor amplitude. No ano, o petróleo chegou a atingir a máxima de US\$ 78 por barril, no mês de agosto, enquanto a nafta chegou a ser cotada em cerca de US\$ 640 por tonelada, também no mesmo período. No entanto, a partir de setembro, observou-se um rápido recuo nas cotações do petróleo e da nafta, fechando 2006 cotados a US\$ 61 por barril e US\$ 545 por tonelada, indicando um recuo de aproximadamente 20% e 15%, respectivamente, em relação aos preços recordes registrados no mês de agosto.

As matérias-primas petroquímicas derivadas do gás natural também apresentaram elevação de preços em 2006 quando comparado com 2005. O etano e o propano Mont Belvieu, base EUA, aumentaram 4,8% e 11,0%, respectivamente, ainda que o preço médio do gás natural nos EUA tenha apresentado recuo de 26,5% entre esses mesmos períodos.

O panorama mundial de consumo de resinas foi bastante positivo durante o ano de 2006. O crescimento da economia e do consumo de resinas, principalmente na Ásia e Estados Unidos, permitiu que a alta nos preços dos insumos da cadeia petroquímica fosse rapidamente repassada para o preço das resinas no mercado internacional.

O mercado brasileiro de resinas, a partir de meados de 2006, depois de um primeiro semestre de desempenho abaixo do esperado, começou a mostrar sinais de recuperação. O crescimento da demanda doméstica, principalmente com as vendas sazonalmente mais fortes no 3º trimestre, aliada a um cenário de elevadas cotações internacionais das resinas, começou a impulsionar a recuperação dos preços domésticos, superando a pressão que o Real apreciado impunha sobre os preços das resinas denominados na moeda local e possibilitando, assim, a recomposição também dos preços domésticos das resinas.

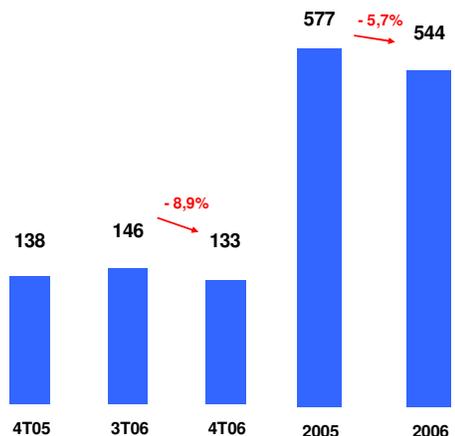
O mercado doméstico de resinas termoplásticas em 2006 cresceu 9,6% em relação a 2005. O polipropileno, confirmando ser a resina com a maior taxa de crescimento, apresentou um aumento do consumo doméstico superior ao grupo de resinas, de 12,5% no mesmo período. As vendas domésticas de polietileno em 2006 apresentaram um crescimento de 8,1% em relação a 2005, com destaque para o polietileno de baixa densidade linear.

Desta forma, a retomada do mercado brasileiro de resinas no 2S06 possibilitou que parte da rentabilidade perdida no 1S06 fosse recuperada, com apoio do cenário internacional favorável e confirmando a capacidade da indústria de superar períodos adversos de mercado.



Produção

Em mil toneladas



* até o 3T05 incluía a produção de compostos, com capacidade de 25 mil toneladas/ano

produção registrada em 2005. Se contarmos a produção total em 2005, incluindo compostos de polipropileno até setembro de 2005, a produção acumulada neste ano foi 5,7% menor.

Em 2006 foram realizadas paradas programadas na unidade de Mauá, para realização do aumento de capacidade de produção, e em Duque de Caxias, para troca do sistema catalítico da unidade, além de testes de novos catalisadores em Camaçari, trocas essas com vistas a aumentar a competitividade das plantas e a qualidade de seus produtos.

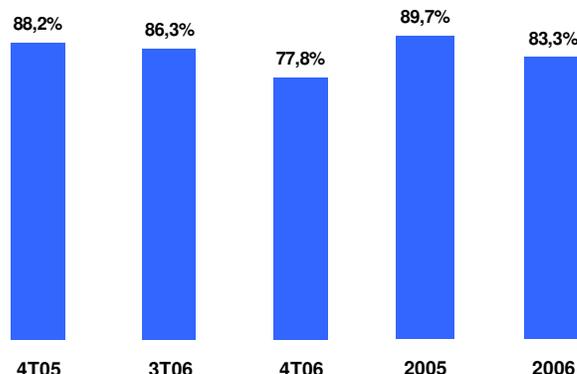
A Companhia pretende, no ano de 2007, operar as suas plantas em níveis de utilização de capacidade próximos de 90%.

A produção de polipropileno da Suzano Petroquímica no 4T06 foi de 133,3 mil toneladas, acumulando 544,1 mil toneladas em 2006, com uma taxa de ocupação média da capacidade instalada de 77,8% no 4T06 e de 83,3% no ano, considerando a nova capacidade de produção de 685 mil toneladas por ano a partir de 11 de julho.

Desta forma, a produção no 4T06 foi 8,9% menor que a registrada no 3T06, como resultado da realização de testes para melhorar a eficiência das plantas e qualidade dos produtos e também para adequar o volume de produção à menor demanda do trimestre, ajustando também o nível de estoques. Quando comparado com o 4T05, o volume de resinas de polipropileno produzido foi 3,3% menor.

A produção de polipropileno acumulada no ano, de 544,1 mil toneladas, foi 1,4% menor que a

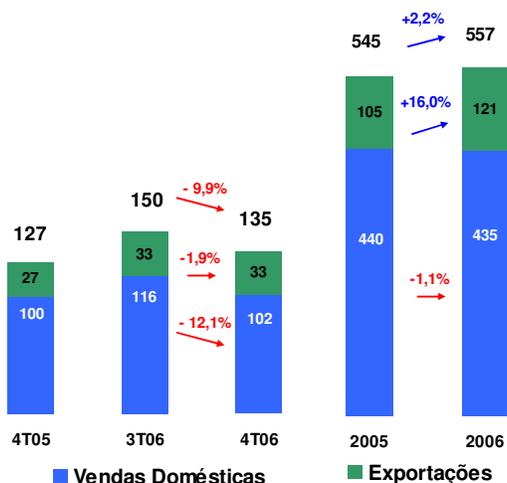
Taxa de utilização da capacidade instalada (%)



* considera a capacidade de produção de 685 mil ton/ano a partir de 11/07/06

Vendas

Milhares



* até o 3T05 incluía a venda de compostos de polipropileno

Aproveitando o cenário internacional aquecido e também as boas condições de demanda local, as vendas totais de polipropileno da Companhia no 4T06 totalizaram 135,0 mil toneladas, volume 6,2% acima do realizado no 4T05, porém 9,9% menor que o realizado no 3T06, comportamento normal das vendas em função da sazonalidade do setor, geralmente mais aquecido no terceiro trimestre. Em 2006, o volume vendido de polipropileno foi de 556,8 mil toneladas, 7,2% maior que o volume comercializado em 2005, em função tanto do aumento das vendas domésticas quanto do maior volume exportado. Se considerarmos as vendas de compostos de polipropileno até setembro de 2005, as vendas totais em 2006 aumentaram 2,2% em relação a 2005.

As vendas no mercado doméstico totalizaram 102,1 mil toneladas no 4T06, volume 12,1% menor que o comercializado no 3T06, em decorrência da redução sazonal das vendas. Este recuo foi, no entanto, menor do que a retração de 14,8% registrada no consumo



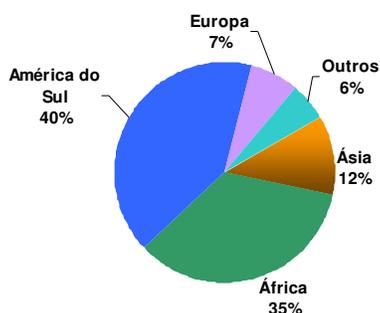
Resultado 2006

doméstico entre os períodos. Em comparação ao 4T05, as vendas domésticas cresceram 2,4%, capturando parte do crescimento de 4,1% nas vendas dos produtores locais no mercado doméstico entre os trimestres. As vendas domésticas de polipropileno acumuladas no ano totalizaram 435,5 mil toneladas, volume este 4,9% superior ao realizado em 2005, enquanto o consumo brasileiro cresceu 12,5% em relação a 2005, segundo dados preliminares da Abiquim/Coplast. As vendas internas da Companhia não acompanharam o crescimento do mercado brasileiro nas mesmas proporções em função da estratégia adotada de privilegiar rentabilidade a despeito da realização de menores volumes de venda. Se consideradas as vendas de compostos em 2005, as vendas domésticas registradas em 2005 foram 1,1% menores. Em 2006, os setores de maior destaque nas vendas da Companhia foram o de embalagens para a indústria alimentícia e de cosméticos, o setor de bens de consumo, automobilístico e eletroeletrônico.

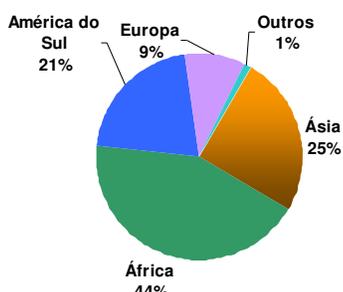
As exportações do 4T06 totalizaram 32,8 mil toneladas, ou 24,3% do total de polipropileno vendido no período, volume em linha com o comercializado no 3T06, reiterando a forte demanda internacional e as boas oportunidades comerciais apresentadas. O destaque neste trimestre foi o forte volume exportado para a África, que apresentou neste período preços muito atrativos, além de condições de fretes competitivas. As exportações em 2006 foram 16,0% maiores que as de 2005, atingindo 121,4 mil toneladas ou 21,8% do total das vendas da Companhia, mais

uma vez como forma de capturar os altos preços vigentes no mercado internacional em 2006. No ano, a América do Sul manteve-se como o principal destino das exportações da Companhia, com uma parcela de 40% do total exportado, destacando-se, porém, o crescimento no volume exportado para África, que representou 35% do volume exportado. A Companhia continua com a sua política de dar especial atenção às suas vendas na América Latina, principal mercado de suas exportações.

Destino das Exportações 2006



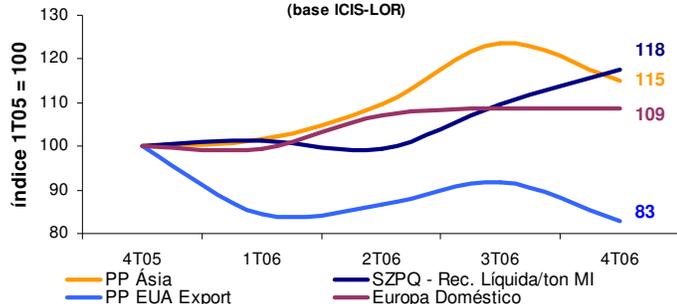
Destino das Exportações 4T06



Preços de Venda

A retomada da demanda local no 2S06 e os preços elevados no mercado internacional contribuíram para a manutenção, até o final do ano, dos patamares de preços domésticos alcançados no 3T06, ainda que no 4T06 os preços internacionais tenham recuado seguindo o comportamento a cotação do petróleo. Como as principais matérias-primas petroquímicas apresentaram comportamento mais estável no final do ano, a indústria conseguiu recuperar parte da rentabilidade perdida com os fortes aumentos ocorridos no início do ano, ainda que o cenário cambial tenha se mantido desfavorável para o setor.

Evolução do Preço de PP (US\$/ton)
(base ICIS-LOR)



Especificamente para a Suzano Petroquímica, com a manutenção da estratégia de priorizar a comercialização de resinas de maior valor agregado, verificou-se um avanço ainda maior na recomposição de preços da Companhia. A receita líquida média unitária auferida no mercado doméstico no 4T06, expressa em Reais, cresceu 6,7% em relação à receita líquida média unitária do 3T06, e foi 11,5% maior que a do 4T05, em função da manutenção de preços nos patamares atingidos no final do terceiro trimestre. Se medida em Dólares, o aumento foi ainda maior, de 7,4% e de 17,7% em comparação ao 3T06 e 4T05, respectivamente.



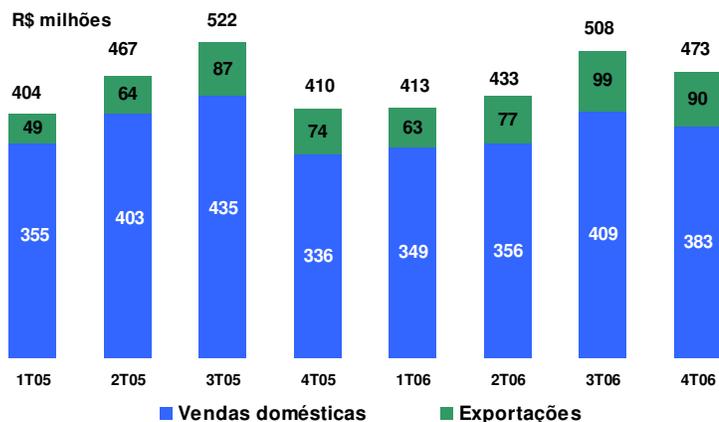
O mercado internacional permaneceu com demanda aquecida durante o 4T06, possibilitando que o recuo dos preços das resinas fosse bem mais suave do que a redução observada no preço das matérias-primas. No mercado asiático, por exemplo, o preço médio do polipropileno no trimestre, segundo a publicação ICIS-LOR, ficou em cerca de US\$1.250/t, e o preço norte-americano de exportação em aproximadamente US\$ 1.150/t, apresentando um recuo de apenas 7% e 10% em relação a média praticada no trimestre anterior, enquanto a redução da nafta no período foi de cerca de 16%. Desta forma, as exportações da Suzano Petroquímica puderam se beneficiar deste bom momento de mercado, com a demanda internacional aquecida e os preços internacionais ainda em patamares bastante atrativos.

Receita Operacional Líquida

A receita líquida contabilizada no 4T06 montou a R\$ 473,5 milhões, 6,7% menor que no 3T06, efeito da redução de 9,9% no volume vendido, compensada parcialmente pelo aumento da receita líquida unitária em 3,5%, efeito da manutenção dos preços nos mesmos patamares do fechamento do 3T06. Em comparação ao 4T05, a receita líquida cresceu 15,5%, desta vez como efeito conjunto do aumento de 6,2% no volume vendido e de 8,7% na

receita líquida unitária. Quando expressa em Dólares, a receita líquida do 4T06 recuou 6,1% em relação ao 3T06 e cresceu 21,8% em relação ao 4T05.

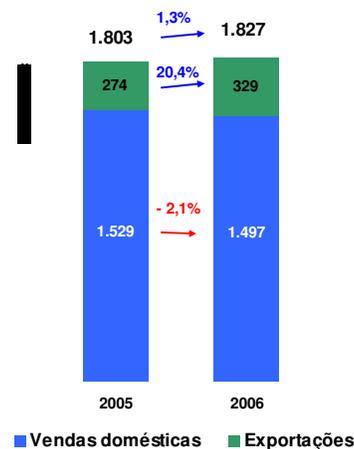
A receita líquida proveniente de vendas no mercado doméstico neste trimestre foi de R\$ 383,5 milhões, ficando 6,3% menor que a realizada no 3T06, em função da redução de 12,1% no volume vendido, apesar do aumento de 6,7% na receita líquida unitária. Na comparação com o mesmo período de 2005, a receita líquida no mercado interno foi 14,2% maior, efeito principalmente do aumento de 11,5% na receita líquida unitária e também do aumento de 2,4% no volume vendido.



* até agosto de 2005 a Receita Líquida englobava o negócio de compostos de PP

A receita de exportações no 4T06 totalizou R\$ 90,0 milhões, 8,7% abaixo da realizada no 3T06 basicamente em função da redução de 6,9% na receita líquida unitária entre os períodos, reflexo do leve recuo nos preços internacionais das resinas que seguiram as menores cotações do petróleo e da nafta. Em relação ao 4T05, a receita de exportações foi 21,3% maior como efeito aumento de 20,3% no volume vendido. A receita líquida unitária mostrou-se em linha na comparação entre o 4T06 e o 4T05 em função da apreciação do Real no período, que anulou o aumento de 6,4% na receita líquida unitária em Dólares.

Em 2006 a receita líquida da Companhia somou R\$ 1.826,8 milhões, 1,3% maior que a realizada em 2005, em função do aumento de 2,2% no volume de vendas, apesar da redução de 0,8% na receita unitária média, em Reais, entre os períodos. A receita unitária média de 2006 foi afetada pelo comportamento dos preços locais durante o 1S06, que, em função da valorização do Real no período e da demanda doméstica aquém do esperado, não acompanharam o comportamento ascendente dos preços das resinas no mercado internacional. A partir do 2S06 os preços domésticos apresentaram uma significativa recuperação, superando os preços praticados em igual período de 2005, e permitindo a recuperação da rentabilidade da Companhia, mesmo com o Real se mantendo apreciado no período. Se medida em Dólares, a receita líquida de 2006 foi 12,2% maior que em 2005, efeito principalmente do aumento de 9,8% na receita líquida unitária, combinada com o aumento de 2,2% no volume vendido.



* até agosto de 2005 a Receita Líquida englobava o negócio de compostos de PP



Custo dos Produtos Vendidos

Distribuição do CPV (%)



O custo dos produtos vendidos (CPV) no 4T06 foi de R\$ 382,8 milhões, 9,0% menor que o realizado no 3T06 em função da redução de 9,9% no volume vendido. No entanto, em relação ao 4T05 o CPV subiu 9,5%, em virtude do aumento de 6,2% no volume vendido e do menor custo de propeno neste período.

O CPV unitário do 4T06 foi de R\$ 2.836/t, apresentando um aumento de 1,0% em relação ao 3T06, apesar da redução de 0,8% no custo do propeno entre os períodos, em função da menor diluição dos custos fixos decorrente da redução no volume vendido e de custos não-recorrentes de paradas ocorridas nas plantas. Com a redução do custo do propeno no 4T06, este passou a representar 78,9% do CPV neste trimestre, em comparação a 80,3% no 3T06.

Em relação ao 4T05, o CPV unitário foi 3,1% maior, em função do aumento do custo do propeno. O CPV unitário medido em Dólares foi de US\$ 1.319/t no 4T06, 1,6% maior que o 3T06 e 8,7% maior que o 4T05, como efeito do menor volume de vendas e do maior custo de propeno.

O CPV de 2006 montou a R\$ 1.567,5 milhões, em linha com o registrado em 2005, pois o efeito do volume vendido 2,2% maior neste ano foi compensado pela redução de 1,8% no CPV unitário. O preço médio de aquisição do propeno em 2006, em Reais, ficou em linha com o preço de 2005, efeito da valorização do Real no período, que amorteceu o impacto do aumento no custo dessa matéria-prima em Dólares. Dessa forma, quando expresso em Dólares, o CPV e o CPV unitário aumentaram 11,1% e 8,7%, respectivamente, em relação a 2005.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (DVGA)

As despesas com vendas, gerais e administrativas (DVGA) somaram R\$ 48,0 milhões no 4T06, 1,3% acima do realizado no 3T06. As despesas com vendas foram reduzidas em 11,9% entre os períodos como efeito do menor volume vendido, enquanto as despesas administrativas subiram 33,4% principalmente em função da reestruturação organizacional realizada pela Companhia no 4T06. Em comparação ao 4T05, as DVGAs foram reduzidas em 6,6% graças a política de otimização de custos de frete, mesmo com o maior volume vendido no 4T06.

As DVGAs totalizaram, em 2006, R\$ 188,3 milhões, 2,0% acima do ano passado, em função do aumento nas despesas gerais e administrativas, apesar da redução nas despesas com vendas, conseguida mesmo com um volume maior de vendas. Se considerarmos o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) de 2006 divulgado pelo IBGE, que apontou para uma inflação acumulada de 3,14% no ano, constata-se que houve de fato uma redução em termos reais nas DVGAs da Controladora.

O aumento de 11,7% nas despesas gerais e administrativas em 2006 foi ocasionado por gastos não recorrentes originados de custos de assessoria para operações de financiamento e venda de participações e reestruturação organizacional realizada pela Companhia, no montante de R\$ 6,2 milhões. Desconsiderando os gastos não recorrentes, as despesas gerais e administrativas registradas em 2006 ficaram em linha com aquelas de 2005, também como efeito do forte programa de contenção de despesas patrocinado pela Companhia, que mitigou o impacto das despesas não recorrentes e contribuiu para o ganho de produtividade se considerada ainda a inflação entre os períodos.

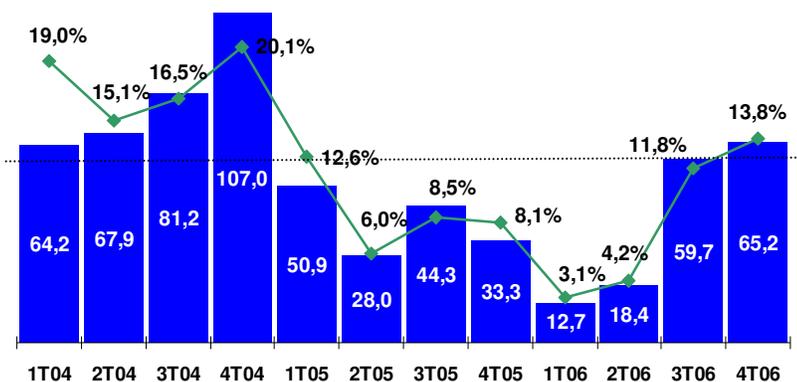
EBITDA

Dando continuidade ao movimento de recuperação de margens verificado no 3T06, a manutenção dos patamares de preços de venda do polipropileno no 4T06 e a estratégia de focar em produtos de maior valor agregado, conjugados com um cenário de custos de propeno em queda, propiciaram o aumento da geração de caixa

operacional – EBITDA da Companhia, que no trimestre atingiu R\$ 65,2 milhões, melhor resultado do ano. O EBITDA no 4T06 foi 9,2% maior que o alcançado no 3T06, mesmo com um menor volume vendido, e 95,5% maior que o auferido no 4T05. O EBITDA por tonelada, de R\$ 483, o maior desde o 4T04, foi 21,1% e 84,1% maior que os registrados no 3T06 e 4T05, respectivamente, comprovando a expressiva recuperação da rentabilidade da Companhia.

A margem EBITDA da Controladora no 4T06 foi de 13,8%, 2,0 p.p. superior à margem realizada no 3T06 e 5,7 p.p. acima da margem realizada no 4T05.

EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%) – Controladora *Pro Forma*



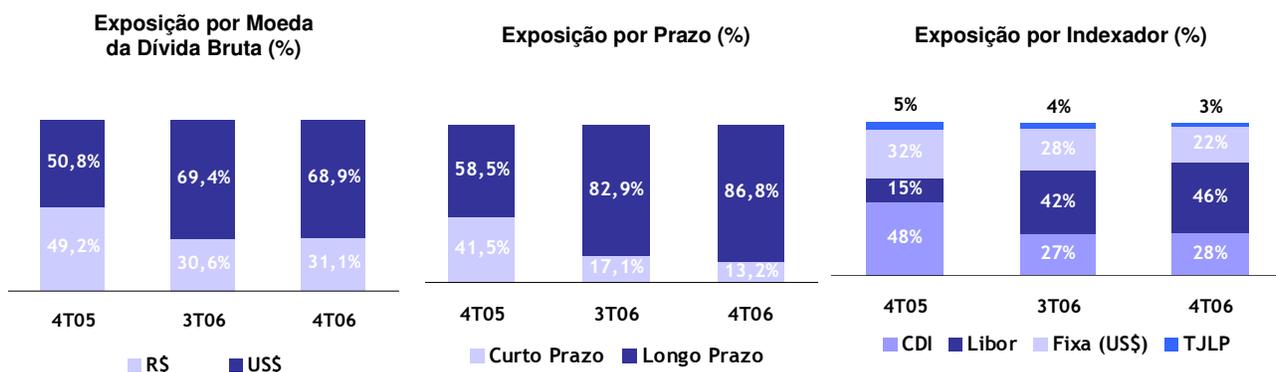
O EBITDA de 2006 somou R\$ 155,9 milhões, em linha com o auferido no mesmo período de 2005, uma vez que a forte recuperação da geração de caixa no 2S06 amorteceu o impacto do fraco desempenho do setor no 1S06. O EBITDA por tonelada em 2006, de R\$ 280 por tonelada, ficou ligeiramente menor que o realizado em 2005, como consequência do cenário de custos elevados de matérias-primas, combinado com a valorização do Real e uma demanda arrefecida durante o 1S06. O EBITDA por tonelada do 2S06, onde foi iniciado o processo de recuperação de

preços no mercado doméstico, foi de R\$ 439, representando um aumento de 52,7% em relação ao EBITDA por tonelada do ano de 2005.

Resultado Financeiro e Dívida

No 4T06 foi efetuado o segundo e último desembolso do IFC, no valor de US\$ 40 milhões. Adicionalmente, foi contratada a última linha de crédito “stand by facility” junto ao banco Safra, no valor de US\$25 milhões, concluindo a contratação total de US\$ 120 milhões, juntamente com as linhas do Bradesco e do Santander. Essas linhas pré-aprovadas de crédito visam suprir qualquer eventual necessidade de caixa pelo prazo de três anos.

Em 31.12.06, o endividamento bruto (considerando principal e juros) da Suzano Petroquímica totalizou R\$ 1.240,4 milhões, comparado ao montante de R\$1.210,1 milhões em 30.09.06. A dívida permanece concentrada no longo prazo, com um total de 86,8% de seus vencimentos. A Companhia reduziu seu endividamento líquido em 6,7%, para R\$ 900,2 milhões em 31.12.2006, graças à maior geração de caixa no período, que reduziu a necessidade de capital de giro, apesar da continuidade dos investimentos para expansão da capacidade de produção.

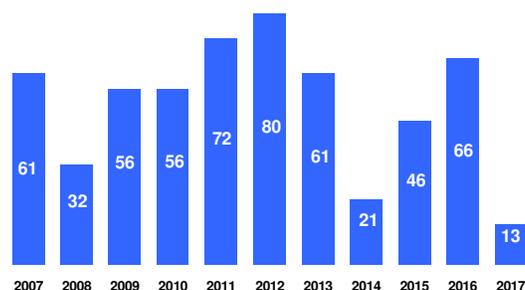


O resultado financeiro da Controladora no 4T06 foi uma despesa líquida de R\$ 17,7 milhões. A maior parte da despesa financeira do trimestre foi referente ao pagamento de juros e correção monetária sobre a dívida

contratada, compensada parcialmente pelo recebimento de juros sobre o capital próprio da Petroflex, no valor de R\$ 2,0 milhões, e de R\$ 2,2 milhões de receitas de aplicações financeiras, conforme tabela a seguir.

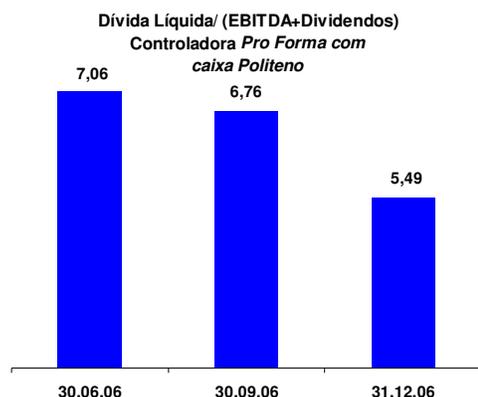
Resultado Financeiro (R\$ milhões)	4T06	3T06	4T05	2006	2005
Despesas Financeiras	(23,8)	(34,5)	(65,3)	(81,7)	(72,0)
Juros (ACC/ Empréstimos)	(26,9)	(27,7)	(40,4)	(111,8)	(50,4)
Variações Monetárias	(0,1)	(0,2)	-	(1,3)	-
Variações Cambiais	10,8	(0,8)	(21,4)	59,8	(15,0)
Bancos/ CPMF/ IOF	(4,9)	(5,3)	(3,4)	(19,9)	(6,4)
Outras	(2,7)	(0,5)	(0,1)	(8,4)	(0,2)
Receitas Financeiras	6,1	2,7	2,4	23,0	6,0
Juros	0,3	0,7	-	3,1	-
Variações Monetárias	0,1	-	-	0,1	-
Variações Cambiais	-	-	-	-	-
Outras	5,7	2,0	2,4	19,8	6,0
Resultado Financeiro Líquido	(17,7)	(31,8)	(62,9)	(58,7)	(66,0)

Cronograma de Amortização da Dívida (US\$ milhões)



Segundo o cronograma de amortização da dívida, ao lado, em 31.12.06, o prazo médio de vencimento estava em 5,17 anos. O custo médio da dívida no 4T06 era de US\$ + 6,75%, em linha com o custo medido no 3T06.

Dívida Líquida / EBITDA



O índice de Dívida Líquida/(EBITDA + dividendos) da Controladora *pro forma*, já considerando o caixa recebido pela venda da Politeo e as posições em ações, na Companhia e controladas, destinadas à venda futura, caiu 1,3 p.p. no 4T06, passando de 6,76 em 30.09.06 para 5,49 no fechamento do ano, mantendo a almejada trajetória de redução da alavancagem da Companhia em função da substancial melhora na geração de caixa no 2S06, mesmo com o ligeiro aumento no endividamento líquido da Controladora. O nível de alavancagem financeira da Companhia deve continuar em trajetória de queda ao longo de 2007, por meio da manutenção de bons níveis de geração de EBITDA.

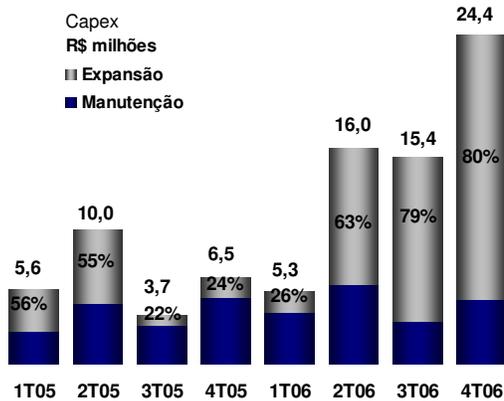
Lucro Líquido

A forte recuperação de resultados da Companhia, conseguida no 2S06, permitiu a geração de um lucro líquido no período de R\$ 29,1 milhões, que foi suficiente para reverter o prejuízo líquido de R\$ 29,1 milhões apurado no 1S06. Com isso, a Companhia apresentou no ano um lucro líquido de R\$ 16,7 mil, apesar das despesas financeiras, da ordem de R\$ 58,6 milhões, da amortização de ágio, recorrente, no valor de R\$ 57,3 milhões e também da consolidação da nossa participação no resultado da Riopol, com impacto negativo de R\$ 30,8 milhões. A



contabilização do valor esperado da 2ª parcela de venda da Políteno, refletido na conta de equivalência patrimonial, contribuiu positivamente para o resultado da empresa, com um valor líquido de R\$ 64,4 milhões. O resultado da participação da Suzano Petroquímica na Políteno, durante o 1T06, foi realocado nas demonstrações financeiras pro forma para a linha de participações minoritárias.

Investimentos



Os investimentos da Companhia em 2006 totalizaram R\$ 61,2 milhões, dois quais 70,7% foram destinados aos projetos de expansão da capacidade de produção de polipropileno, e o restante à manutenção dos equipamentos de produção e outros investimentos, segundo o critério de competência.

A Companhia está em processo de ampliação de capacidade de produção de suas unidades de Mauá e de Duque de Caxias, e também está investindo na construção de um terminal marítimo para recebimento de propeno em Duque de Caxias.

O cronograma de entrada em operação das novas capacidades está descrito a seguir: (1) construção de um terminal marítimo em Duque de Caxias para recebimento de propeno para a unidade de Duque, que deverá ser concluído no 3T07; (2) expansão da capacidade de produção de polipropileno da unidade de Duque de

Caxias (RJ) em 100 mil toneladas/ano no 4T07; (3) segundo estágio de ampliação da capacidade de produção de polipropileno da unidade de Mauá (SP), que acrescentará mais 90 mil toneladas/ano, com previsão para o 2T08.

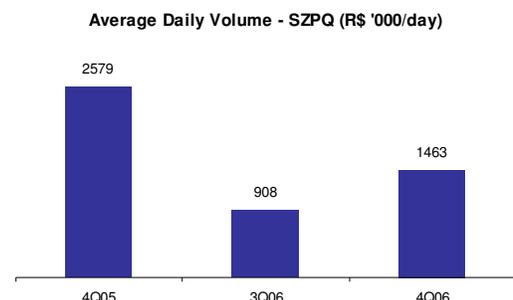
Os projetos estão dentro do prazo estimado, e os contratos de compra dos equipamentos críticos para as duas expansões já foram assinados. No entanto, seguindo o critério de caixa, o cronograma de desembolso sofreu ligeira alteração, uma vez que o desembolso realizado até 2006, de US\$ 31,2 milhões, ficou ligeiramente abaixo da estimativa inicial, de US\$ 34,3 milhões. Encontra-se ao lado o cronograma de desembolso ajustado para 2007 e 2008.

US\$ milhões	Real até			Total
	2006	2007	2008	
Capex Projetos	31,2	60,0	35,7	126,9
Terminal Marítimo	4,5	13,1	0,0	17,6
Expansões	26,7	46,9	35,7	109,3

O valor total estimado para os projetos de expansão de capacidade e a construção do terminal marítimo, incluindo a expansão da unidade de Mauá já realizada, é de US\$ 126,9 milhões, e o desembolso se dará conforme tabela abaixo. Os projetos acima mencionados já contam com fontes de recursos definidas, e estão sendo financiados pelo *International Finance Corporation-IFC* e também pelo BNDES.

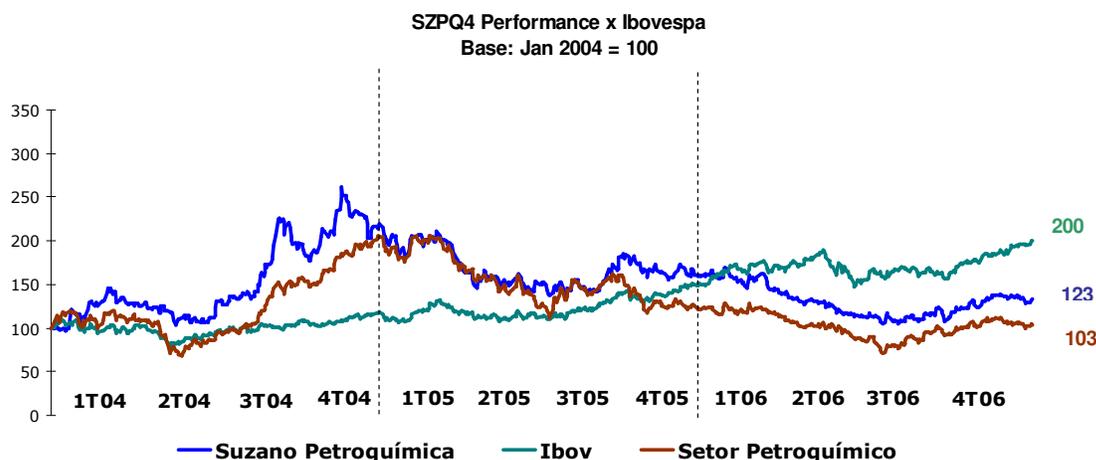
Mercado de Capitais

O volume financeiro médio diário da ação da preferencial da Suzano Petroquímica (SZPQ4) negociado na Bovespa no 4T06 aumentou 61% em relação ao 3T06, situando-se em R\$ 1,4 milhão por dia, como resultado da valorização da ação em 16,3% no período combinado com a maior demanda por ações. Em 2006, o volume médio negociado de ações da Suzano Petroquímica foi de R\$ 1,7 milhão por dia, 40% menor que a média de 2005, em consequência do fraco desempenho do setor durante o início do ano, refletido na cotação das ações. Em 2006, o Ibovespa teve média diária R\$ 2,0 bilhões, 49% superior ao volume diário negociado em 2005, comprovando o fortalecimento do mercado de capitais brasileiro.





A ação preferencial da Suzano Petroquímica negociada em Bolsa encerrou 2006 cotada a R\$ 3,92/ação, com uma desvalorização de 17,6% em relação ao fechamento de 2005, porém mostrando uma trajetória de recuperação a partir do 2S06, quando se valorizou 16,3%. O desempenho do índice médio do setor petroquímico apresentou o mesmo movimento, sofrendo uma desvalorização de 16,0% no ano. O Ibovespa teve valorização de 32,9% no mesmo período.



Informações sobre a Ação	31/dez/06
Número Total de Ações	226.695.380
Ações Ordinárias	97.375.446 (43,1%)
Ações Preferenciais	129.319.934 (56,9%)
Valor de Mercado	
R\$ milhões	888,6
US\$ milhões	415,6
Média diária do volume negociado – 2006 (R\$ milhões)	1,7

Expectativas para o negócio de polipropileno

Depois de um ano onde o petróleo, importante variável para a determinação dos preços das matérias-primas petroquímicas, apresentou forte oscilação nas suas cotações, variando entre US\$ 60-75 por barril e chegando à casa de US\$ 78 por barril em agosto, começamos 2007 com uma expectativa favorável para suas cotações, que deverão orbitar entre US\$ 50-60 por barril ao longo de 2007, considerando dados de estoques mundiais do petróleo e de novas capacidades de produção.

Essa expectativa da cotação do petróleo em um patamar mais baixo colabora para a manutenção dos preços das matérias-primas petroquímicas em níveis inferiores aos verificados em 2006, o que não significa que os preços de venda das resinas seguirão comportamento similar. A variação dos preços futuros das resinas está mais sujeita à relação entre oferta e demanda por produtos do que a uma análise estritamente voltada para o comportamento dos preços das matérias-primas. De fato, os níveis de preços de resinas que estamos observando atualmente refletem a recomposição, ainda que parcial, de uma elevação nos custos das matérias-primas ocorrida em momento anterior, mas que em função da conjuntura de mercado não havia sido ainda repassada para os preços de venda.

Em relação ao mercado de resinas termoplásticas, os principais *drivers* internacionais de demanda, Estados Unidos, Índia e Ásia, continuam apresentando fortes taxas de crescimento de suas economias, e também do



consumo de resinas. A demanda mundial se mostra aquecida neste início de ano, e por isso a previsão é de que os preços das resinas continuem, durante 2007, alinhados com os patamares atingidos no final de 2006.

O conjunto de fatores descritos acima deve contribuir para um ano positivo para a indústria petroquímica, com a expansão da demanda doméstica e a manutenção do cenário internacional positivo. A Suzano Petroquímica, em particular, pode se beneficiar do aumento do consumo interno de polipropileno, com a sua capacidade de produção ampliada, e também poderá contar com um cenário de margens mais atraentes, com a manutenção de preços das resinas e um cenário mais favorável de custo das matérias-primas.

Responsabilidade Socioambiental para o Desenvolvimento Sustentável

Ações Sociais

Os investimentos em projetos sociais feitos pela Companhia em 2006 somaram R\$ 1,5 milhão, atendendo a 259 mil pessoas.

Em reconhecimento ao trabalho desenvolvido junto à Cooperativa de Materiais e Recicláveis de Camaçari (Coopmarc), da Bahia, ganhamos o 5º Prêmio Marketing Best Responsabilidade Social com o programa “Parceiros do Meio Ambiente”, que engloba ações para a melhoria das condições de trabalho, capacitação dos cooperados, disseminação de boas práticas de gestão, ampliação do número de cooperados e aumento de geração de renda. Com a implantação do “Programa Parceiros do Meio Ambiente”, os cooperados foram capacitados e hoje faturam mais, tendo aumentado em cerca de 60% as vendas, além de aplicar de forma mais eficiente as práticas de gestão ambiental e de segurança no ambiente de trabalho.

Em 2006, o Plastivida - iniciativa que apoiamos e visa incentivar a reutilização e reciclagem dos plásticos, além de apoiar programas de educação ambiental relacionados à coleta seletiva e reciclagem - promoveu uma parceria com a Associação RecicLázaro, com o objetivo é aumentar a coleta seletiva e a reciclagem dos plásticos na Zona Oeste da cidade de São Paulo, educar professores e alunos das escolas do ensino fundamental sobre a importância da coleta seletiva e da reciclagem dos plásticos, disseminar a importância da preservação do meio ambiente e promover a reintegração da população socialmente excluída na sociedade.

No ano, fornecemos cerca de 50 toneladas de polipropileno à AACD (Associação de Assistência à Criança Deficiente), que desenvolve trabalhos visando reabilitar e incluir socialmente crianças, adolescentes e adultos portadores de deficiência física. Essa parceria existe desde 1994 e o polipropileno fornecido serve como matéria-prima para a confecção de aparelhos ortopédicos, próteses, coletes e todo o tipo de acessórios para deficientes físicos.

Ações em Saúde, Segurança e Controle Ambiental

Em 2006 investimos R\$ 4,1 milhões em projetos nas áreas de saúde, segurança e meio ambiente, sendo R\$ 2,2 milhões na unidade de Duque de Caxias, R\$ 1,1 milhão na unidade de Mauá e R\$ 825 mil na unidade de Camaçari. Alguns dos principais investimentos realizados foram em melhorias no sistema de tratamento de efluentes e no sistema de combate a incêndios, avanços em segurança de processos, implantação de sistema próprio de inspeção de equipamentos e disponibilização de móveis ergonômicos para todos os colaboradores.

No ano, atingimos o pleno atendimento às diretrizes de meio ambiente do Banco Mundial em todas as fábricas, completando 10 anos sem acidente com afastamento na Unidade de Duque de Caxias. Realizamos ainda e realizamos exercícios simulados de emergência em todas as fábricas para aprimorar o treinamento das brigadas de atendimento a emergências.



SUZANO PETROQUÍMICA CONSOLIDADO

Sumário do Resultado Consolidado *Pro Forma*

Resumo de Indicadores (R\$ milhões)	Δ%			Δ%		Δ%		
	4T06	4T05	4T06/4T05	3T06	4T06/3T06	2006	2005	2006/2005
Receita Líquida	622,6	476,6	30,6	695,7	(10,5)	2.385,7	2.111,3	13,0
Lucro Bruto	120,6	69,1	74,5	106,0	13,7	317,9	299,1	6,3
Margem Bruta	19,4%	14,5%	4,3 p.p.	15,2%	4,2 p.p.	13,3%	14,2%	-0,9 p.p.
Ebitda	90,1	37,3	141,8	73,1	23,1	193,3	189,8	1,8
Margem Ebitda	14,5%	7,8%	6,7 p.p.	10,5%	4,0 p.p.	8,1%	9,0%	-0,9 p.p.

Produção (000 t)	Δ%			Δ%		Δ%		
	4T06	4T05	4T06/4T05	3T06	4T06/3T06	2006	2005	2006/2005
Riopol ¹	109,9	-	-	110,4	(0,5)	317,9	-	-
Petroflex	86,2	81,8	5,4	87,0	(0,9)	337,0	331,6	1,6

1- Considera somente a produção em período operacional, a partir de abril de 2006. A produção do 1T06 era referente à fase de pré-operação, que teve início em novembro de 2005 e terminou em 31 de março de 2006

Vendas (000 t)	Δ%			Δ%		Δ%		
	4T06	4T05	4T06/4T05	3T06	4T06/3T06	2006	2005	2006/2005
Riopol ^{1,2}	94,7	7,0	-	104,4	(9,2)	293,7	35,1	-
MI	47,5	4,6	-	65,9	(27,9)	179,2	32,7	-
ME	47,2	2,4	-	38,5	22,8	114,5	2,4	-
Petroflex	83,9	81,8	2,5	90,2	(7,0)	338,7	322,2	5,1
MI	56,2	48,7	15,4	57,6	(2,4)	218,6	203,8	7,3
ME	27,7	33,1	(16,4)	32,6	(15,2)	120,1	118,4	1,5

1 – Até o 1T06 referente à fase de pré-operação.

2 - As vendas até março de 2006 refletem a atividade de *pré-marketing* (não contemplam vendas de resina de produção própria) ou vendas da fase pré-operacional que não foram levadas à resultado. De janeiro a março de 2006 foram comercializadas 40,5 mil toneladas de polietilenos referentes a fase de pré-operação da Riopol. As vendas realizadas a partir de abril de 2006 foram integralmente de resinas produzidas pela Riopol, durante sua fase operacional.

Riopol

A demanda doméstica de polietileno no 4T06 recuou 13,8% em comparação ao 3T06, período que costuma ser mais aquecido em função das vendas para final de ano e período de férias. O consumo interno em 2006, por sua vez, foi 8,1% maior que o realizado em 2005, volume este capturado pelos produtores locais, uma vez que as importações ficaram estáveis em relação a 2005. O aumento na oferta de polietileno no mercado doméstico, com a entrada da Riopol, está sendo acomodado pelo crescimento do mercado local e também pelo aumento das exportações de polietileno, tanto da Riopol como dos demais produtores domésticos de polietileno. O volume exportado pelos fabricantes nacionais da resina cresceu 39,4% em 2006 quando comparado ao valor de 2005, com aproveitamento do bom momento do mercado internacional.

Durante o 4T06 a Riopol manteve o nível de operação da planta verificado durante o 3T06, operando em média a 81,4% de sua capacidade de produção. O volume produzido no 4T06 foi de 109,9 mil toneladas, totalizando 385,7 mil toneladas no ano, sendo que 67,7 mil toneladas foram produzidas no período pré-operacional, quando o construtor estava realizando testes nos equipamentos. A expectativa é de que a Riopol continue avançando durante 2007 no aumento da taxa de utilização de sua capacidade instalada, cumprindo a curva de aprendizado de unidades com tal porte e complexidade.

As vendas da Riopol no 4T06 foram impactadas pela redução sazonal que normalmente ocorre neste trimestre. Em consequência, o volume de vendas total no 4T06 foi 9,2% menor que o do 3T06, apesar do aumento de 22,8% verificado nas exportações, uma vez que o movimento de realinhamento de preços e recomposição da rentabilidade da Riopol limitou suas vendas domésticas. Do volume vendido no 4T06, 50,1% foram alocados no mercado doméstico e o restante exportado. As exportações de polietileno superaram o compromisso contratual de exportação, como forma de aproveitar o bom momento de mercado internacional e reduzir o nível de estoques. Em 2006, o volume total vendido pela Riopol, em seu período operacional, foi de 293,7 mil toneladas, sendo que 61% desse volume foi alocado no mercado doméstico e o restante exportado. Além disso, a Riopol também comercializou 40,5 mil toneladas de polietileno no 1T06, volume este que não transitou pelo seu resultado.

O resultado da Riopol no 1T06 foi contabilizado no ativo diferido da empresa, não gerando resultado naquele trimestre, uma vez que a empresa ainda encontrava-se em fase pré-operacional. Somente a partir do 2T06 os resultados têm sido contabilizados no demonstrativo de resultado da empresa e no nosso resultado consolidado, proporcionalmente à nossa participação. O resultado da Riopol que havia sido contabilizado até 2005 referia-se às atividades de *pré-marketing* da empresa, que se encerraram no ano passado, e portanto não são comparáveis aos resultados auferidos em 2006.

Petroflex

A produção de elastômeros da Petroflex no 4T06 foi de 86,2 mil toneladas, volume 5,4% superior ao produzido no 4T05 e em linha com o 3T06. A taxa de ocupação média da planta foi de 83,9% no 4T06, mantendo o volume produzido compatível com a demanda local e com o planejamento de produção, visando um mix mais rico em produtos de performance e elastômeros especiais. A produção de 2006 totalizou 337,0 mil toneladas, representando uma taxa de ocupação média da capacidade de 82,0% no ano. Ao longo de 2006, a capacidade total de produção da Petroflex foi expandida de 410 para 422 mil toneladas de elastômeros por ano.

O volume vendido no 4T06 foi de 83,9 mil toneladas, 2,5% superior ao 4T05, porém 7,0% menor que o realizado no 3T06, efeito da menor demanda sazonal, sendo que alguns clientes chegaram a parar a sua produção no período. No ano, o volume comercializado pela Petroflex atingiu 338,7 mil toneladas, 5,1% maior que em 2005, com destaque para o aumento de 7,3% nas vendas domésticas em 2006. O *market share* doméstico da Petroflex em 2006 foi de 68% do mercado brasileiro de elastômeros.

Receita Operacional Líquida

A receita operacional líquida consolidada no 4T06 foi de R\$ 622,6 milhões, 30,6% acima da registrada no 4T05 principalmente em função da consolidação da receita líquida da Riopol, que respondeu neste trimestre por 16,8% da receita líquida consolidada. No entanto, a receita líquida do 4T06 foi 10,5% inferior à registrada no 3T06 como efeito do menor volume vendido pelas empresas, após a sazonalidade de maiores vendas no 3T06 e também pelo ajuste nas eliminações de vendas *intercompanies* no resultado consolidado, com impacto de R\$34,4 milhões no 4T06. Em 2006, a receita líquida consolidada totalizou R\$ 2.385,7 milhões, 13,0% maior que a realizada em 2005, mais uma vez pela consolidação do resultado da Riopol a partir do 2T06. Em 2005 a Riopol apenas realizava vendas de *pré-marketing*.

Receita Líquida								
R\$ milhões	4T06	4T05	Δ (%)	3T06	Δ (%)	2006	2005	Δ (%)
Suzano Petroquímica Controladora	473,5	410,0	15,5	507,7	(6,7)	1.826,8	1.802,5	1,3
Riopol ^{1,3}	110,1	(1,7)	-	114,6	(3,9)	319,3	32,5	-
Petroflex ¹	73,4	65,0	12,9	73,5	(0,1)	273,9	276,3	(0,8)
Eliminações⁴	(34,4)	-	-	-	-	(34,4)	-	-
Suzano Petroquímica Consolidado²	622,6	476,7	30,6	695,7	(10,5)	2.385,7	2.111,3	13,0

1 - Participação da Suzano Petroquímica de 33,33% na Riopol e 20,12% na Petroflex

2 - Consolidação *pro forma*, considerando para todos os períodos citados participação de 100% na Polibrasil, consolidada com as participações na Petroflex e Riopol. Não considera a participação detida na Politeno nos períodos anteriores à sua alienação, que ocorreu em 04/04/06.

3 - A receita líquida no 4T05 e em 2005 reflete apenas a atividade de *pré-marketing* da Riopol (não contemplam vendas de resina de produção própria). Desta forma os dados da Riopol não são comparáveis ao realizado a partir de abril de 2006.

4 - No processo de consolidação de balanço, as receitas e custos entre companhias devem ser eliminados. No 4T06 foi feito o ajuste integral das operações entre Suzano Petroquímica e Riopol realizadas ao longo de 2006 e referentes ao fornecimento de propeno. A partir do 1T07, a eliminação de operações entre companhias será feita normalmente a cada trimestre.

Riopol: a receita líquida do 4T06 foi de R\$ 330,2 milhões, representando uma redução de 3,9% em comparação a receita líquida do 3T06, devido ao volume vendido 9,2% menor, que foi parcialmente compensado pelo aumento de 5,0% na receita líquida unitária de polietileno entre os períodos. Do total de receita líquida, 88% são provenientes da venda de polietileno e o restante da venda de co-produtos (propeno, hidrogênio e gasolina de pirólise).

Em 2006, a receita líquida da Riopol, correspondente ao seu período operacional iniciado em abril, foi de R\$ 958,0 milhões, resultado que não é comparável com a receita auferida em 2005, pois no passado provinha da operação de *pré-marketing*, e o volume colocado era bem inferior ao vendido atualmente pela empresa.

A Riopol respondeu por 16,8% da receita líquida consolidada no 4T06 e por 13,2% da receita líquida em 2006, salientando novamente que essa participação refletiu apenas o seu resultado consolidado a partir de abril.

Petroflex: a receita operacional líquida da Petroflex no 4T06 foi de R\$ 365,0 milhões, em linha com a receita do 3T06, pois a redução de 7,0% no volume vendido foi compensado pelo movimento de aumento nos preços dos elastômeros, que propiciou uma elevação de 7,4% na receita líquida unitária. Em relação ao 4T05, a receita líquida cresceu 12,9%, efeito conjunto do aumento de 2,5% no volume vendido e de 7,7% na receita líquida unitária.

Em 2006, a receita líquida montou a R\$ 1.361,5 milhões, 0,8% menor que a registrada no ano de 2005, como resultado da redução de 6,0% na receita líquida unitária, principalmente em função da pressão exercida pela queda dos preços da borracha natural no mercado internacional, que foi parcialmente compensada pelo aumento de 5,1% no volume vendido.

A Petroflex respondeu por 11,2% da receita líquida consolidada do 4T06 e por 11,3% da receita líquida consolidada em 2006.

Custo dos Produtos Vendidos

O custo dos produtos vendidos (CPV) consolidado no 4T06 foi de R\$ 502,0 milhões, 14,9% menor que o contabilizado no 3T06, em função da redução no volume vendido também pelo ajuste nas eliminações de vendas *intercompanies* no resultado consolidado, com impacto de R\$34,4 milhões no 4T06. Já em relação ao 4T05, o CPV consolidado foi 31,6% maior, derivado principalmente da consolidação do custo dos produtos vendidos pela Riopol, que estavam sendo diferidos no 4T05. O CPV acumulado em 2006 foi de R\$ 2.102,2 milhões, 16% maior que o realizado em 2005, mais uma vez como resultado da contabilização do CPV da Riopol a partir de abril de 2006 e também pelo aumento no CPV da Petroflex.

Custo dos Produtos Vendidos (CPV)								
R\$ milhões	4T06	4T05	Δ (%)	3T06	Δ (%)	2006	2005	Δ (%)
Suzano Petroquímica Controladora	382,8	349,6	9,5	420,6	(9,0)	1.567,5	1.561,5	0,4
Riopol ^{1,3}	89,1	0,3	-	105,6	(15,6)	293,2	31,4	-
Petroflex ¹	64,5	57,7	11,8	63,5	1,5	241,5	219,1	10,2
Eliminações⁴	(34,4)	-	-	-	-	(34,4)	-	-
Suzano Petroquímica Consolidado²	502,0	407,6	23,2	589,7	(14,9)	2.067,8	1.812,1	14,0

1 - Participação da Suzano Petroquímica de 33,33% na Riopol e 20,12% na Petroflex



2 - Consolidação *pro forma*, considerando para todos os períodos citados participação de 100% na Polibrasil, consolidada com as participações na Petroflex e Riopol. Não considera a participação detida na Politeno nos períodos anteriores à sua alienação, que ocorreu em 04/04/06.

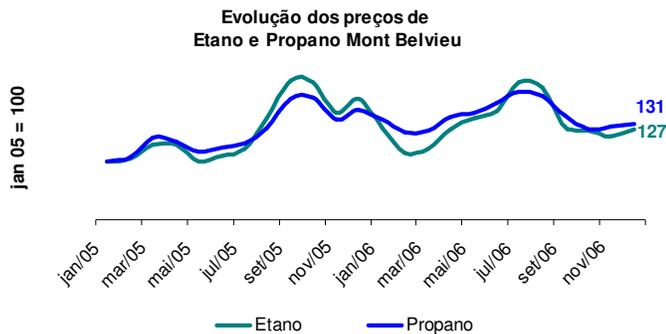
3 - O CPV no 4T05 e em 2005 reflete apenas a atividade de *pré-marketing* (compra de resina para revenda). Desta forma os dados não são comparáveis ao realizado a partir de abril de 2006.

4 - No processo de consolidação de balanço, as receitas e custos entre companhias devem ser eliminados. No 4T06 foi feito o ajuste integral das operações entre Suzano Petroquímica e Riopol realizadas ao longo de 2006 e referentes ao fornecimento de propeno. A partir do 1T07, a eliminação de operações entre companhias será feita normalmente a cada trimestre.

Riopol: o CPV do 4T06 foi de R\$ 267,4 milhões, 15,6% abaixo do realizado no 3T06, como efeito conjunto da redução de 9,2% no volume vendido e também de 7,0% no CPV unitário. Do CPV, 81% foram custos variáveis de produção (matéria-prima, catalisadores, utilidades e etc), 12% depreciação/amortização e 7% custos fixos. A

redução no CPV por tonelada no 4T06 foi consequência da maior eficiência operacional da planta, que vem melhorando progressivamente os índices de consumo específico de insumos, através do melhor aproveitamento da matéria-prima, e também do movimento de recuo na cotação do etano e propano Mont Belvieu que referenciam o custo das matérias-primas da Riopol.

Os preços médios de etano e propano Mont Belvieu*, que balizam a fórmula de formação de preços das principais matérias-primas da Riopol, tiveram redução de 18% e 14%, respectivamente, na média entre o 4T06 e o 3T06, conforme gráfico ao lado.



* Fonte: Blommborg

Petroflex: o CPV da Petroflex no 4T06 foi de R\$ 320,6 milhões, 11,8% superior ao registrado no 4T05 em função do aumento de 9,1% no CPV unitário e também pelo volume vendido 2,5% maior. Em relação ao 3T06, o CPV foi 1,5% maior, também em função de um CPV unitário 9,2% maior, que foi parcialmente compensado pelo volume de vendas 7,0% menor. No ano, o CPV da Petroflex, de R\$ 1.200,0 milhões, ficou 10,2% acima do registrado em 2005, efeito conjunto do aumento de 5,1% no volume vendido e de 4,8% no CPV unitário. O preço do butadieno, uma das principais matérias-primas para produção dos elastômeros e que representa cerca de 55% do custo variável de produção da Petroflex, subiu 8,8% no ano, pressionada pelo balanço apertado de oferta e demanda desse insumo no mundo.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (DVGA)

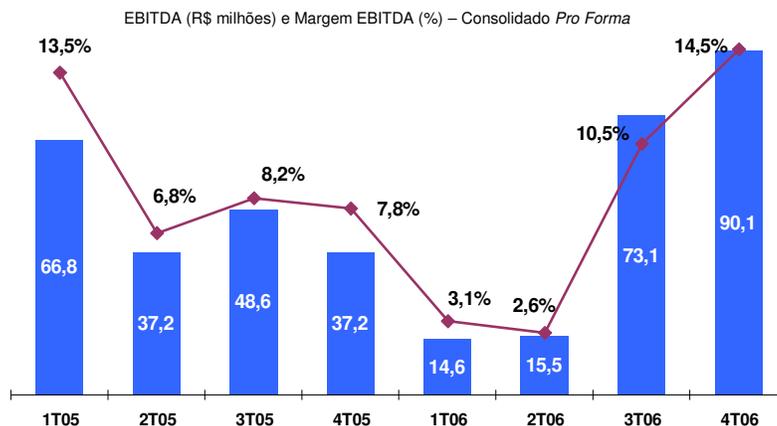
As despesas com vendas, gerais e administrativas (DVGA) consolidadas totalizaram R\$ 65,8 milhões no 4T06, em linha com o realizado no 3T06, e foram 12,3% maiores em comparação ao 4T05, principalmente em função das despesas geradas pela operação da Riopol, que não eram contabilizadas em 2005. Em 2006, as DVGAs totalizaram R\$ 249,7 milhões, 16,5% acima do realizado em 2005, mais uma vez como resultado primariamente da consolidação das despesas da Riopol, que não eram representativas em 2005, oriundas apenas da operação de *pré-marketing*.

Riopol: as DVGAs da empresa no 4T06 foram de R\$ 38,1 milhões, em linha com o realizado no 3T06, como resultado no aumento das despesas com vendas decorrente do maior volume exportado foi compensado pela redução de 9,2% no volume vendido e pela redução no custo de serviço de terceiros. Das DVGAs, 75% foram despesas com vendas e 25% despesas gerais e administrativas. Em 2006, de abril a dezembro, as DVGAs totalizaram R\$ 113,1 milhões, sendo 69% referentes a despesas com vendas e 31% a despesas gerais e administrativas. Tais resultados não são comparáveis com os resultados obtidos em 2005, em que eram contabilizadas somente as despesas com vendas relativas à atividade de *pré-marketing* da empresa.

Petroflex: as DVGAs da Petroflex atingiram R\$ 29,9 milhões no 4T06, em linha com o realizado no 3T06, e foram 20,9% maiores que o 4T05, pelo maior volume vendido e aumento das despesas gerais e administrativas. Em 2006 houve uma redução de 7,5% nas DVGAs em relação a 2005, totalizando R\$105,8 milhões no ano, em função da otimização das despesas com frete, mas que foi parcialmente neutralizada pelo aumento das despesas gerais e administrativas em função da redução do quadro de pessoal e despesas de indenização.

EBITDA

O EBITDA consolidado no 4T06 continuou sua trajetória de subida, crescendo 23,1% em relação ao 3T06, chegando a R\$ 90,1 milhões neste trimestre. Em relação ao EBITDA do 4T05, o crescimento foi de 141,8%. Esse forte aumento do EBITDA se deu pela consolidação de EBITDA positivo da Riopol e pelo aumento do EBITDA da Controladora. A margem EBITDA consolidada chegou a 14,5% no 4T06, mostrando um avanço de 4,0 p.p. em relação ao 3T06 e de 6,7 p.p. em comparação ao 4T05. Tal recuperação de margens se deu principalmente pelo movimento de recomposição de preços, experimentado no 3T06 e mantido durante o 4T06, tanto na Controladora quanto na Riopol, elevando a rentabilidade nas duas empresas. Cabe comentar que a margem EBITDA está impactada pelo ajuste na receita consolidada da Suzano Petroquímica no 4T06 em função da eliminação das transações entre companhias realizadas ao longo do ano porém concentradas no último trimestre. Distribuindo o efeito das transações entre companhias pelos trimestres de 2006, a margem EBITDA efetiva do 4T06 é de 13,9%.



Em 2006, o EBITDA consolidado alcançou R\$ 193,3 milhões, 1,8% acima do realizado em 2005, mais uma vez como efeito da consolidação do resultado operacional da Riopol, com contribuição positiva a partir do 3T06, que mais do que compensou a redução de 47,7% no EBITDA da Petroflex. A margem EBITDA consolidada em 2006 foi de 8,1%, 0,9 p.p. menor que a margem realizada em 2005, como resultado do pequeno recuo de 0,2 p.p. na margem da Controladora e de 6,8 p.p. na margem da Petroflex. A consolidação de um EBITDA positivo da Riopol gerou uma contribuição de R\$ 19,7 milhões na geração de caixa operacional consolidada da Companhia em 2006.

EBITDA								
R\$ milhões	4T06	4T05	Δ (%)	3T06	Δ (%)	2006	2005	Δ (%)
Suzano Petroquímica Controladora	65,2	33,3	95,5	59,7	9,2	155,9	156,5	(0,3)
Riopol ^{1,3}	19,0	0,3	-	7,6	150,8	19,7	(1,9)	-
Petroflex ¹	5,0	6,7	(26,6)	6,3	(21,0)	19,9	38,1	(47,7)
Outras despesas consolidadas ⁴	0,9	(3,1)	-	(0,5)	-	(2,2)	(2,9)	-
Suzano Petroquímica Consolidado²	90,1	37,2	141,8	73,1	23,1	193,3	189,8	1,8

1 – Participação da Suzano Petroquímica de 33,33% na Riopol e 20,12% na Petroflex

2 - Consolidação *pro forma*, considerando para todos os períodos citados participação de 100% na Polibrasil, consolidada com as participações na Petroflex e Riopol. Não considera a participação detida na Politeno nos períodos anteriores à sua alienação, que ocorreu em 04/04/06.

3 – O EBITDA no 4T05 e em 2005 reflete apenas a atividade de *pré-marketing* (não contemplam vendas de resina de produção própria). Desta forma os dados não são comparáveis ao realizado a partir de abril de 2006.

4 – Reflete as despesas operacionais consolidadas da SPQ Investimentos e Participações Ltda., da Suzanopar Petroquímica Ltda. e da Polipropileno Participações até 30 de setembro de 2006



Nota: os dados de EBITDA consolidado pro forma apresentados para o 1T05, 2T05 e 3T05 continham um pequeno erro de contabilização, e portanto foram corrigidos no gráfico acima e também no valor integral do ano de 2005, apresentado na tabela acima, visando garantir a melhor comparabilidade de resultados e auxiliar nas projeções de desempenho futuro.

Riopol: a geração de EBITDA no 4T06 foi de R\$ 57,0 milhões, apresentando um aumento de 150,8% em relação ao resultado do 3T06, em função principalmente do efeito do realinhamento de preço implementado durante o 3T06 e capturado integralmente no 4T06, e do contínuo processo de aumento da eficiência operacional da planta e do recuo no custo das matérias-primas. Com a geração de EBITDA positiva a partir do 3T06, o EBITDA acumulado em 2006 montou a R\$ 59,0 milhões. A margem EBITDA do 4T06 foi de 17,3% e de 6,2% no ano de 2006.

Petroflex: o EBITDA da Petroflex no 4T06, de R\$ 24,7 milhões, foi 21,6% maior que o realizado no 4T05 devido ao aumento nas DVGAs e também no CPV unitário que superaram o efeito do aumento no volume vendido e na receita líquida unitária. Em relação ao 3T06, o EBITDA sofreu uma redução de 21,0%, em função da redução de 10,4% no lucro bruto. O EBITDA de 2006 montou a R\$ 99,1 milhões, 47,7% menor que o realizado em 2005, pela pressão de custos das principais matérias-primas e por um cenário de preços de elastômeros que não foi muito favorável durante o ano. A margem EBITDA da empresa foi de 6,8% no 4T06 e de 7,3% no ano de 2006.

Resultado Financeiro e Dívida

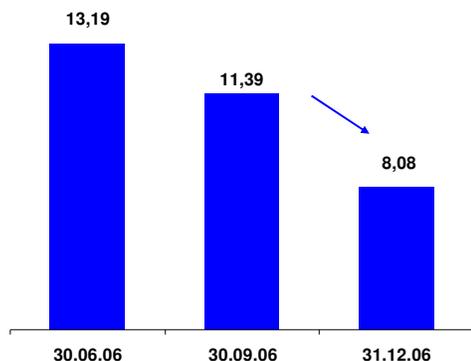
A Companhia apresentou, no 4T06, uma despesa financeira líquida consolidada no valor de R\$ 25,9 milhões, gerada preponderantemente pelo resultado financeiro negativo da Controladora em R\$ 17,7 milhões, e pelo impacto negativo da consolidação da participação da Companhia na despesa financeira líquida da Riopol no trimestre, no valor de R\$ 7,6 milhões, ambos decorrentes principalmente de despesas com juros, apesar do efeito positivo da valorização de 1,7% do Real sobre o estoque de dívida denominada em Dólares no período.

O endividamento bruto consolidado da Companhia (considerando principal e juros) em 31.12.06 era de R\$ 1.934,1 milhões, 2,3% maior que a posição em 30.09.06. O endividamento líquido, no entanto, foi 2,4% menor, totalizando R\$ 1.561,9 milhões no 4T06, em função do maior caixa gerado pelos melhores resultados operacionais da Controladora e Riopol.

Dívida Líquida / EBITDA

Partindo das Demonstrações Financeiras Consolidadas *pro forma*, houve uma forte redução de alavancagem, com o índice Dívida Líquida/EBITDA apresentando uma queda de 3,59 p.p., passando de 11,39 em 30.09.06 para 8,08 no fechamento do ano. Tal redução é efeito do aumento do EBITDA consolidado *pro forma* acumulado nos últimos 12 meses, pelo forte crescimento no EBITDA da Controladora, 95,5% maior que o realizado no 4T05, e também pela contribuição positiva da consolidação do EBITDA da Riopol, positivo apenas a partir do 3T06, somando R\$ 19,7 milhões no ano, enquanto toda a contribuição da sua dívida já estava ali proporcionalmente computada. Esse processo de redução da alavancagem deve se manter nos próximos trimestres, com a melhora dos resultados da Controladora e com o avanço da operação da Riopol. Cabe salientar que tanto o endividamento da Controladora, como o da Riopol estão concentrados no longo prazo, não existindo nenhuma pressão de rolagem ou cumprimento dos compromissos financeiros, que estão confortavelmente programados para os próximos anos, apesar do indicador de Dívida Líquida/EBITDA ainda elevado.

Dívida Líquida/ EBITDA
Consolidado Pro Forma





Lucro/Prejuízo Líquido do Exercício

A forte recuperação de resultados da Companhia, conseguida no 2S06, permitiu a geração de um lucro líquido no período de R\$ 29,1 milhões, que foi suficiente para reverter o prejuízo líquido de R\$ 29,1 milhões apurado no 1S06. Com isso, a Companhia apresentou no ano um lucro líquido de R\$ 16,7 mil, apesar das despesas financeiras, da ordem de R\$ 58,6 milhões, da amortização de ágio, recorrente, no valor de R\$ 57,3 milhões e também da consolidação do resultado negativo da Riopol com impacto negativo de R\$ 30,8 milhões. A contabilização do valor esperado da 2ª parcela de venda da Politen, refletido na conta de equivalência patrimonial, contribuiu positivamente para o resultado da empresa, com um valor líquido de R\$ 64,4 milhões. O resultado da participação da Suzano Petroquímica na Politen, durante o 1T06, foi realocado nas demonstrações financeiras pro forma para a linha de participações minoritárias.

Anexos

1. Balanço Patrimonial– Controladora e Consolidado
2. Demonstrativo de Resultados– Controladora e Consolidado

Anexo 1 – Balanço Patrimonial



Suzano Petroquímica - Controladora Balança Patrimonial

R\$ mil

	31/12/2006	31/12/2005 pro forma
Caixa e equivalente de caixa	169.592	218.274
Outros ativos circulantes	422.719	408.009
Ativo realizável a longo prazo	198.892	122.869
Outros ativos permanentes	1.179.414	1.213.889
Ativo imobilizado	465.164	473.718
Ativo Total	2.435.781	2.436.759
Fornecedores	127.641	130.837
Financiamentos de curto prazo	163.460	487.701
Outros passivos de curto prazo	58.497	101.736
Financiamentos de longo prazo	1.076.925	687.895
Outros passivos de longo prazo	21.417	37.170
Resultados de exercícios futuros	21.271	24.866
Participações de minoritários	-	0
Patrimônio líquido	966.570	966.554
Passivo Total	2.435.781	2.436.759

Suzano Petroquímica - Consolidado Balança Patrimonial

R\$ mil

	31/12/2006	31/12/2005 pro forma
Caixa e equivalente de caixa	393.335	245.841
Outros ativos circulantes	697.103	539.229
Ativo realizável a longo prazo	296.570	175.818
Outros ativos permanentes	631.678	880.388
Ativo imobilizado	1.356.765	1.396.690
Ativo Total	3.375.451	3.237.966
Fornecedores	197.620	193.958
Financiamentos de curto prazo	256.517	567.949
Outros passivos de curto prazo	94.836	137.740
Financiamentos de longo prazo	1.677.631	1.209.473
Outros passivos de longo prazo	143.413	115.502
Resultados de exercícios futuros	38.864	45.318
Participações de minoritários	0	1.472
Patrimônio líquido	966.570	966.554
Passivo Total	3.375.451	3.237.966



Anexo 2 – Demonstrativo de Resultado - Controladora

Suzano Petroquímica - Controladora
Demonstrações de Resultados

R\$ mil

(*) s/ Políteno	4T05 (*)		Var. %	2006 pro		Var. %
	4T06	Pro forma		forma	2005 pro forma	
Receita Bruta	609.018	533.397	14%	2.375.750	2.361.875	1%
Deduções da Receita Bruta	(135.543)	(123.403)	10%	(548.936)	(559.331)	-2%
Receita Operacional Líquida	473.475	409.994	15%	1.826.814	1.802.544	1%
Custos das Vendas	(382.792)	(349.554)	10%	(1.567.509)	(1.561.537)	0%
Lucro Bruto	90.683	60.440	50%	259.305	241.007	8%
<i>Margem Bruta</i>	<i>19,2%</i>	<i>14,7%</i>		<i>14,2%</i>	<i>13,4%</i>	
Despesas com Vendas	(29.627)	(37.301)	-21%	(127.966)	(130.623)	-2%
Despesas Gerais e Administrativas	(18.401)	(13.684)	34%	(60.351)	(54.050)	12%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas	2.658	5.930	-55%	9.884	28.967	-66%
Resultado das Atividades	45.313	15.385	195%	80.872	85.301	-5%
<i>Margem da Atividade</i>	<i>9,6%</i>	<i>3,8%</i>		<i>4,4%</i>	<i>4,7%</i>	
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(17.711)	(69.893)	-75%	(58.645)	(52.723)	11%
Receitas Financeiras	6.117	4.244	44%	23.098	19.467	19%
Despesas Financeiras	(23.828)	(74.137)	-68%	(81.743)	(72.190)	13%
Equivalência Patrimonial	3.135	4.325	-28%	23.233	42.156	-45%
Amortização de Ágio	(13.866)	(13.936)	-1%	(57.321)	(20.692)	177%
Receitas (Despesas) não Operacionais Líquidas	(589)	(277)	113%	(1.158)	(25.970)	-96%
Lucro Antes do IR e CS	16.282	(64.396)	-125%	(13.019)	28.072	-146%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.596)	30.883	-121%	13.035	4.132	215%
Participação Minoritária	-	(6.716)	-100%	-	(16.960)	-100%
Lucro/Prejuízo Líquido do Exercício	9.686	(40.229)	-	16	15.244	-100%
EBITDA	65.188	33.336	96%	155.952	156.488	-0,34%
<i>Margem Ebitda</i>	<i>13,8%</i>	<i>8,1%</i>		<i>8,5%</i>	<i>8,7%</i>	



Anexo 2 – Demonstrativo de Resultado - Consolidado

Suzano Petroquímica - Consolidado
Demonstrações de Resultados - Pro Forma

R\$ mil

(*) s/ Políteno	4T06	4T05 (*) Pro forma	Var. %	2006 pro forma	2005 pro forma	Var. %
Receita Bruta	794.825	613.196	30%	3.064.281	2.741.155	12%
Deduções da Receita Bruta	(172.242)	(136.545)	26%	(678.621)	(629.882)	8%
Receita Operacional Líquida	622.583	476.651	31%	2.385.660	2.111.273	13%
Custos das Vendas	(502.026)	(407.564)	23%	(2.067.791)	(1.812.122)	14%
Lucro Bruto	120.557	69.087	75%	317.869	299.150	6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>19,4%</i>	<i>14,5%</i>		<i>13,3%</i>	<i>14,2%</i>	
Despesas com Vendas	(42.072)	(40.845)	3%	(166.378)	(148.133)	12%
Despesas Gerais e Administrativas	(23.778)	(16.796)	42%	(83.282)	(66.103)	26%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais Líquidas	3.450	6.820	-49%	14.039	29.632	-53%
Resultado das Atividades	58.157	18.266	218%	82.248	114.546	-28%
<i>Margem da Atividade</i>	<i>9,3%</i>	<i>3,8%</i>		<i>3,4%</i>	<i>5,4%</i>	
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	(25.916)	(70.537)	-63%	(92.300)	(65.756)	40%
Receitas Financeiras	46.017	7.743	494%	120.580	19.506	518%
Despesas Financeiras	(71.933)	(78.280)	-8%	(212.880)	(85.262)	150%
Equivalência Patrimonial	-	-		-	-	
Amortização de Ágio	(13.866)	(13.936)	0%	(57.321)	(20.692)	177%
Receitas (Despesas) não Operacionais Líquidas	(559)	(266)	110%	36.962	(26.272)	-
Lucro Antes do IR e CS	17.815	(66.473)	-	(30.411)	1.826	-1765%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(8.129)	23.393	-135%	28.301	734	3755%
Participação Minoritária	-	2.851	-100%	2.127	12.684	-83%
Lucro/Prejuízo Líquido do Exercício	9.686	(40.229)	-	16	15.244	-100%
EBITDA	90.061	37.250	142%	193.339	189.831	1,8%
<i>Margem Ebitda</i>	<i>14,5%</i>	<i>7,8%</i>		<i>8,1%</i>	<i>9,0%</i>	