



Divulgação de Resultados 2011 e 4T11

São Paulo, 19 de março de 2012. A Brazil Pharma S.A. (BM&FBovespa: BPHA3), uma das maiores empresas do varejo farmacêutico brasileiro, anuncia hoje seus resultados referentes ao 4º trimestre de 2011 ("4T11").

As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são elaboradas de acordo com práticas contábeis adotadas no Brasil conforme a Legislação Societária.

Exceto pelos números relativos ao 2T11, 3T11 e 4T11 que foram objeto de revisão limitada, apresentamos as demais informações financeiras (relativas ao primeiro trimestre de 2011 e aos 12 meses de 2011) em base pro-forma para toda a nossa operação, para fins de comparação e análise de resultados.*

Relações com Investidores

Renato Lobo
Diretor de RI
(55 11) 2117-5200

Mara Boaventura
Gerente de RI
(55 11) 2117-5212

E-mail: ri@brph.com.br

Teleconferência de Resultados 4T11

Terça-feira,
20 de Março de 2012

Português
10:00 am (Brasília)
09:00 am (Nova Iorque)

Tel.: +55 (11) 3127-4971
Código: Brazil Pharma
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código do Replay: 70019606

Inglês
11:00 pm (Brasília)
10:00 am (Nova Iorque)

Tel.: + 1(877) 317-6776 (EUA)
Tel.: + 1(412) 317-6776
(demais países)
Código: Brazil Pharma
Replay.: +1(877) 344-7529
(EUA) / +1(412) 317-0088
(demais países)
Código do Replay: 10011258

www.brazilpharma.com.br/ri

Brazil Pharma S.A.
Rua Gomes de Carvalho,
1629
6º e 7º andares
CEP 04547-006
São Paulo, SP, Brasil

Destques Operacionais e Financeiros 2011

✓ Receita Bruta e SSS:

Receita bruta de R\$1.142,5 milhões em 2011, um aumento de 24,0% em relação a 2010, com um crescimento de SSS ("vendas nas mesmas lojas") de 11,1% em 2011 (13,3% em 2010).

✓ Margem Bruta:

Margem bruta de 34,7% em 2011, um aumento de 4,5 pontos percentuais em relação aos 30,2% de 2010.

✓ EBITDA Ajustado e Margem EBITDA:

EBITDA Ajustado de R\$70,9 milhões em 2011 (crescimento de 59,7% em relação a 2010) e margem EBITDA Ajustada de 6,2% em 2011 (4,8% em 2010).

✓ Plano de Abertura de Lojas:

Encerramos o ano de 2011 com 378 lojas próprias, totalizando 86 novas lojas próprias em 2011, das quais 26 no 4T11, superando em 11 lojas o guidance inicial. O plano de abertura de lojas para 2012 é de 100 novas lojas.

✓ Aquisições:

Adquirimos as redes Big Ben e Sant'ana, consolidando nossa posição de liderança no Brasil, excluindo-se a região Sudeste. Com isso, passamos a ser a terceira maior rede do Brasil em número de lojas próprias.

✓ Integração:

Importantes passos de integração foram dados, com destaques para o processo de integração do relacionamento com a indústria, a troca de melhores práticas em nossas operações e a montagem do nosso centro de excelência em serviços - CSC.

✓ Emissão de até R\$250,0 milhões de debêntures:

Rating: a Moody's atribuiu a classificação de risco (rating) "Aa3.br" (escala nacional) e "Ba2" (escala global).

Principais Destaques	2011	2010	y.o.y.	4T11	4T10	y.o.y.
	Pro-forma	Pro-forma		Auditado	Pro-forma	
# de lojas (final do período)	378	292	29,5%	378	292	29,5%
Ticket médio (R\$)	29,46	27,70	6,4%	29,41	27,74	6,0%
Receita bruta (R\$ mil)	1.142.515	921.203	24,0%	323.209	259.804	24,4%
SSS	11,1%	13,3%		12,4%	15,0%	
SSS maduras (36 meses)	4,2%	4,7%		4,2%	5,6%	
Lucro bruto (R\$ mil)	396.199	278.454	42,3%	121.114	77.634	56,0%
% da receita bruta	34,7%	30,2%		37,5%	29,9%	
EBITDA ajustado (R\$ mil) ¹	70.860	44.374	59,7%	22.443	9.916	126,3%
% da receita bruta	6,2%	4,8%		6,9%	3,8%	

(1) Os números foram ajustados para desconsiderar despesas com plano de opção e "despesas não recorrentes" de cada período. No 4T11 nossas despesas não recorrentes totalizaram R\$3,4 milhões, relativas a despesas das operações de M&As.



Mensagem da Administração

O ano de 2011 foi marcado pela implementação de iniciativas calcadas nos nossos três pilares: crescimento, eficiência operacional e diferenciação. Ao longo do ano tivemos um grande foco em crescimento, tanto orgânico quanto por aquisições, de forma a nos posicionarmos como a terceira maior rede do Brasil, e a maior rede excluindo-se operações na região Sudeste.

Concluímos com sucesso nosso processo de abertura de capital no Novo Mercado da Bovespa, captando R\$414 milhões para suportar nosso crescimento. Realizamos a abertura de 86 novas lojas, superando nosso plano de expansão que previa a abertura de 75 lojas. Com isso, encerramos o ano com um total de 737 lojas, sendo 378 lojas próprias e 359 franquias da rede Farmais, das quais 26 novas lojas próprias foram abertas no 4T11, representando um crescimento de 29,5% em número de lojas e 23,3% em m² de vendas quando comparado ao 4T10. Com este crescimento, nos estabelecemos com operações próprias em 8 estados e 93 municípios do Brasil, contando com aproximadamente 8,6 mil colaboradores e consolidando nossa posição em regiões de alta rentabilidade e crescimento.

Participamos ativamente no processo de consolidação e profissionalização do setor. Realizamos a aquisição da rede Mais Econômica no início do ano de 2011, obtendo uma posição importante na região Sul. Ao final do ano anunciamos a aquisição da rede de Drogarias Big Ben com operações no norte e nordeste do Brasil, a qual tem sua conclusão prevista para 1T12. No início de 2012 adquirimos a rede Sant'ana, nos consolidando como a maior rede do Brasil com operações fora da região Sudeste. De acordo com dados do IMS Heath, as regiões que atuamos cresceram em média 17,8% a.a. em 4 anos (2007 à 2011), crescimento bem superior ao do Estado de São Paulo, que cresceu 14,0% a.a. no mesmo período.

Acreditamos que nossas plataformas estão localizadas em regiões estratégicas, de alta rentabilidade e crescimento. Temos uma posição de liderança nas regiões onde atuamos e nos posicionamos como a primeira opção de nossos fornecedores parceiros, nossos clientes e nossos talentos. Criamos o conceito de "Minha Drogaria" onde a regionalidade e desejo de cada cliente são respeitados e levantados em consideração na definição da localização, mix de produtos, precificação e serviços.

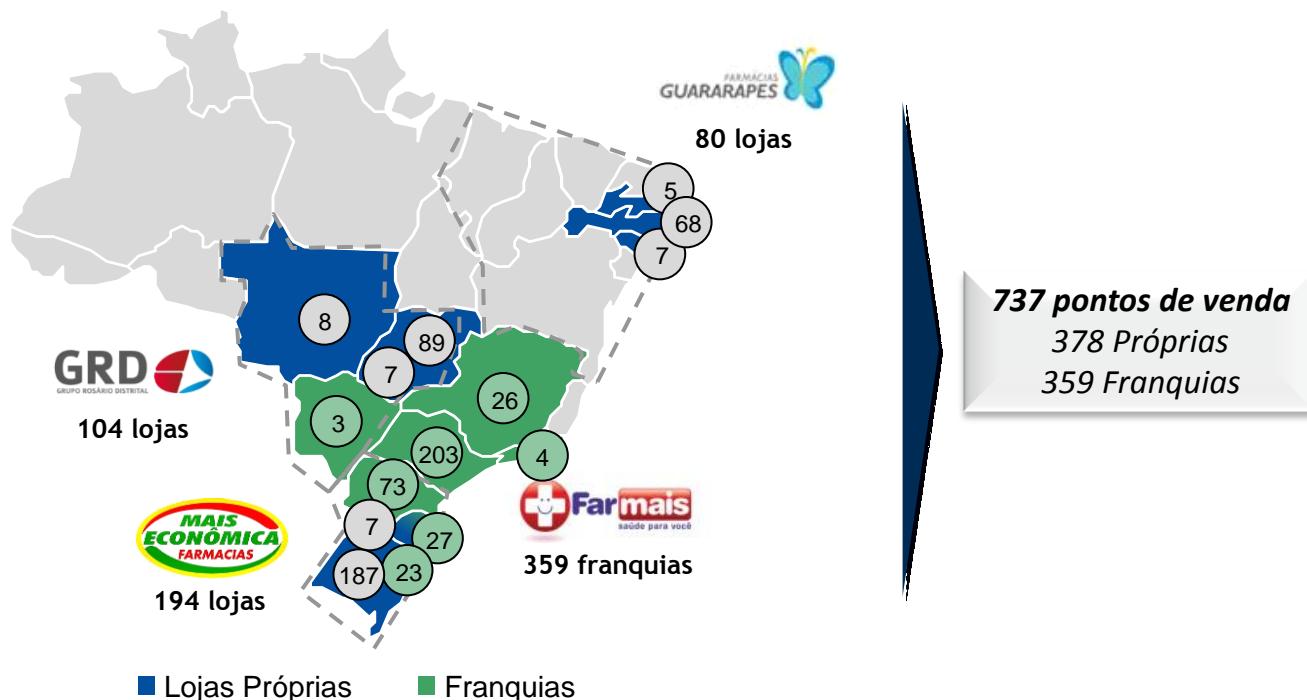
Adicionalmente, ampliamos nossa eficiência operacional com o avanço do processo de integração de nossas plataformas, com o objetivo de sempre prestar o melhor serviço a nossos clientes, aumentando sua experiência de compra e sua conveniência, sempre respeitando as características regionais e suas preferências. Nosso Centro de Serviços Compartilhados ("CSC") foi inaugurado em 05 de março de 2012, representando um importante passo rumo à integração do Grupo Brazil Pharma. O CSC será responsável por centralizar as funções de apoio como finanças, controladoria, recursos humanos, *back office* de suprimentos, administração de sistemas entre outros para que o restante da corporação continue focado nas principais atividades da empresa.

Nosso foco para 2012 será a intensificação do processo de integração de nossas plataformas, a disseminação da nossa cultura e a busca pela eficiência operacional. Ainda, acreditamos que existam diversas oportunidades de crescimento e ocupação de mercado nas regiões onde atuamos e, com as mais recentes aquisições realizadas teremos a vantagem competitiva de nos consolidarmos nessas regiões ainda marcadas pela presença de drogarias e farmácias independentes, e baixa penetração de medicamentos na população.



A Expansão da Brazil Pharma em 2011

Nossa Plataforma (em 31 de dezembro de 2011)



O plano inicial de abertura de lojas para 2011 consistia em 75 lojas. Todavia, com o nosso expressivo crescimento, revimos e alteramos o plano de abertura para 85 lojas e fechamos 2011 com 86 novas lojas.

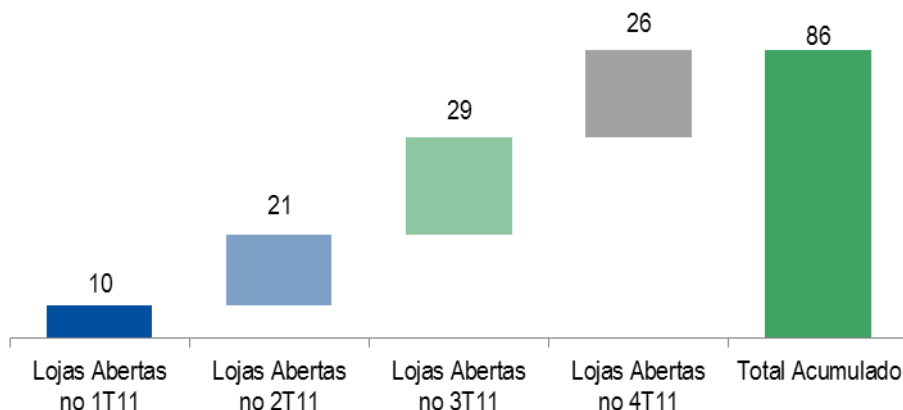
Encerramos o 4º trimestre de 2011 com um total de 737 pontos de venda, sendo 378 lojas próprias e 359 franquias.

Ao longo do 4T11 mantivemos um forte ritmo de abertura de lojas e atingimos a abertura líquida de 26 novas lojas. Além disso, fechamos 4 lojas neste trimestre em decorrência de nossa disciplina financeira e compromisso com a rentabilidade das lojas.

Abertura de Lojas

Destaque para a nossa superação no plano de abertura de lojas.

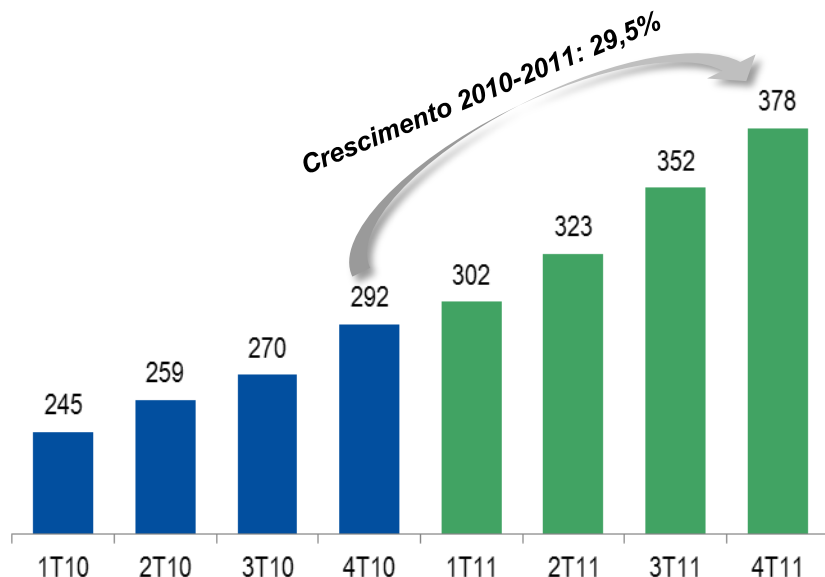
Foram abertas 26 novas lojas durante o 4º trimestre de 2011, totalizando 86 novas lojas no ano.





A Expansão da Brazil Pharma em 2011

Evolução do Número de Lojas Próprias



Nosso ano de 2011 foi marcado não só por grandes aquisições, mas também pelo nosso expressivo crescimento orgânico.

O gráfico ao lado mostra a evolução da quantidade de lojas de nossas operações próprias no final de cada período, em base pro-forma.

Ao longo do 2011 apresentamos uma abertura líquida de 86 lojas, fechando o ano com 378 lojas próprias.

Tivemos um crescimento em número de lojas próprias de 29,5% em 2011.

Seguindo as diretrizes do nosso comitê de expansão, em 2011 97 lojas foram abertas e 11 foram fechadas. No 4T11, 30 lojas foram abertas e 4 fechadas.

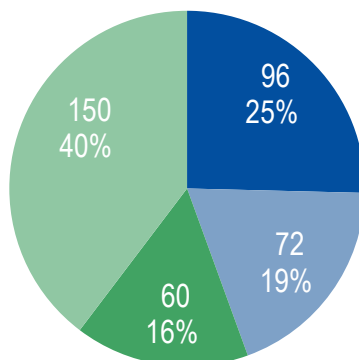
Para 2012 a mesma disciplina será mantida com um foco maior nas lojas já maduras de modo a rentabilizar ainda mais o portfólio da Companhia.

Distribuição das Lojas por Estágio de Maturação

(Lojas existentes em 31 de dezembro de 2011)

O gráfico ao lado mostra nossa base de lojas por estágio de maturação, em 31 de dezembro de 2011.

Ao final de 2011 possuíamos 60% da nossa base de lojas próprias, ou 228 lojas, em maturação, principalmente em função do nosso crescimento acelerado e grande expansão em abertura de lojas.



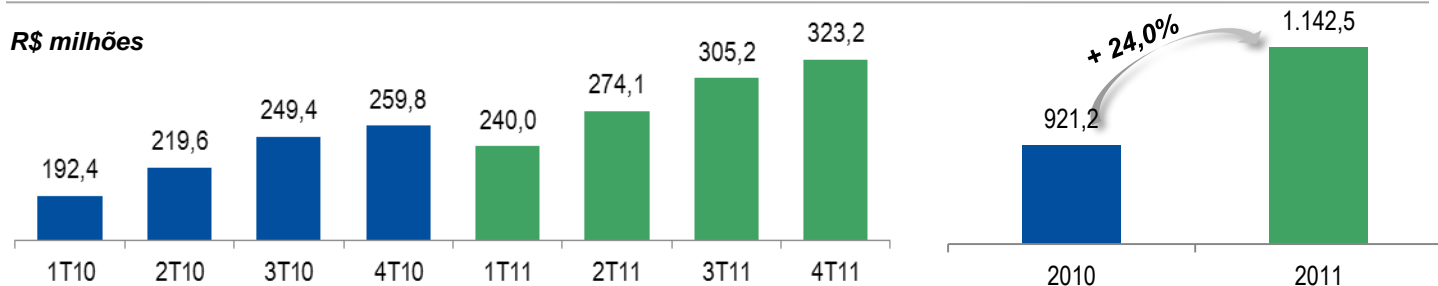
- Com menos de 12 meses
- Lojas entre 12 meses e 24 meses
- Lojas entre 24 meses e 36 meses
- Lojas com mais de 36 meses (maduras)



Análise dos Resultados

Receita Bruta

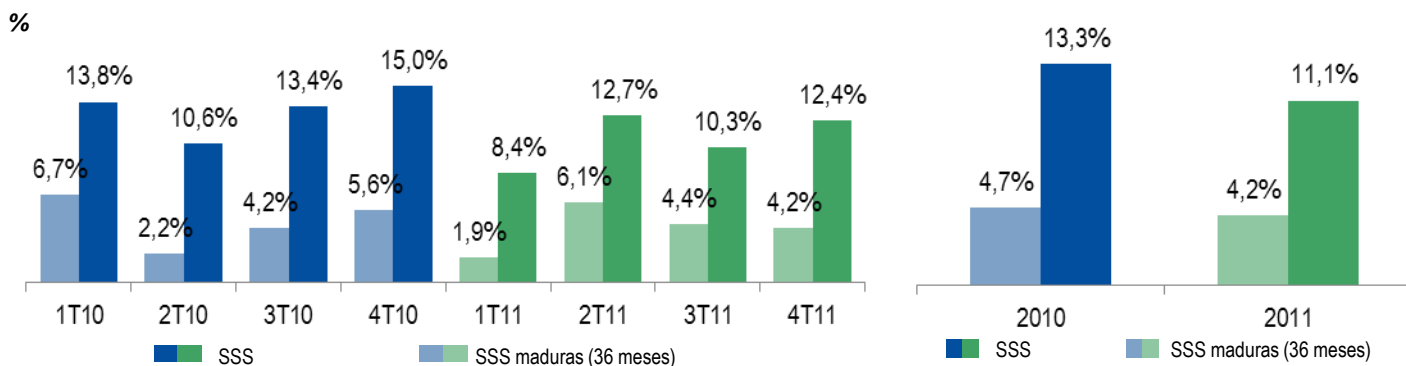
R\$ milhões



Nossa receita bruta atingiu R\$1.142,5 milhões em 2011, representando um crescimento de 24,0% em relação ao ano de 2010, quando atingiu R\$921,2 milhões. O aumento da nossa receita no ano de 2011 foi de R\$221,3 milhões.

No 4T11, nossa receita bruta totalizou R\$323,2 milhões, representando um crescimento de 24,4% em relação ao 4T10. Essa evolução reflete a maturação das lojas já existentes, abertura de novas lojas (86 novas lojas abertas ao longo do ano de 2011) e a maior produtividade de nossas lojas (no projeto “Mais com Menos”).

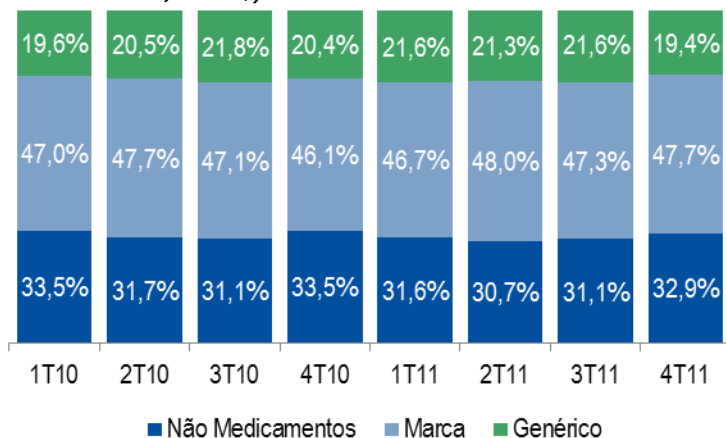
SSS (“Vendas nas Mesmas Lojas”)



Observamos uma aceleração no SSS ao longo do 4T11, o crescimento das “vendas nas mesmas lojas” foi de 11,1% em 2011 e de 4,2% nas lojas maduras. O SSS foi de 12,4% no 4T11 versus 15,0% no 4T10. O SSS das lojas maduras foi de 4,2% no 4T11 versus 5,6% no 4T10,

Mix de Vendas

(% das vendas, em R\$)



O mix de vendas do 4T11, ilustrado no gráfico ao lado, manteve-se em patamares mais rentáveis quando comparado à média do mercado.

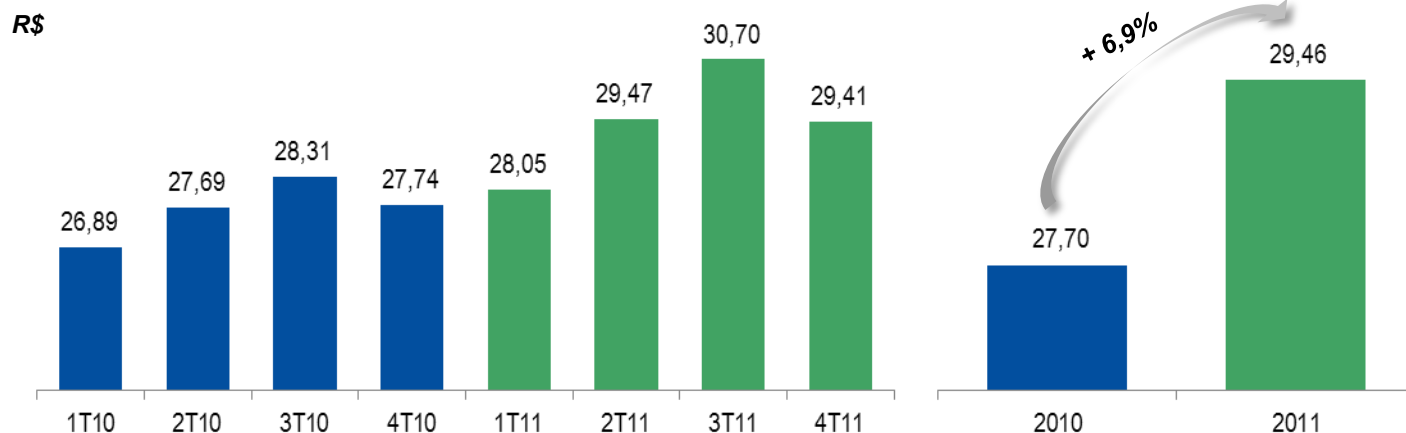
O destaque é representado pelo aumento da participação de não medicamentos em 1,8 ponto percentual no 4T11 versus o 3T11.

Iniciamos um trabalho de estreitamento com a comunidade médica, que resultou em um aumento do percentual de medicamentos de marca. Nosso mix de genérico apresentou uma redução em valor em função do alto crescimento das outras categorias.



Análise dos Resultados

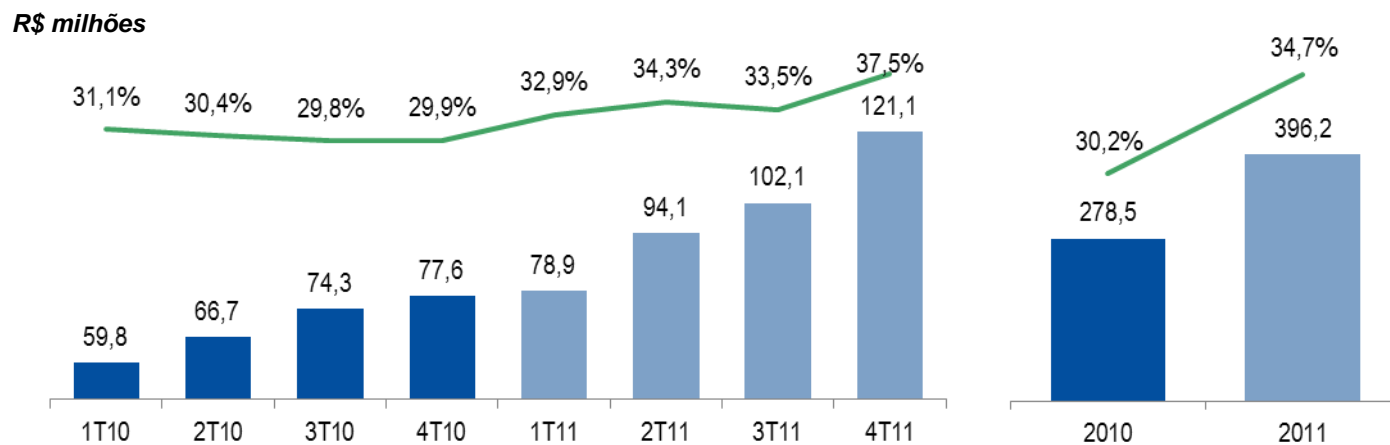
Ticket Médio



Analisando a evolução do ticket médio do ano de 2011, registramos um aumento de 6,9% se comparado a 2010. Nosso ticket médio foi de R\$29,41 no 4T11, apresentando um crescimento de 6,4% se comparado ao 4T10.

O crescimento no número de cupons foi de 14,8% em 2011, comparando a 2010, e 13,5% no 4T11 se comparado ao 4T10.

Lucro Bruto e Margem Bruta (% da Receita Bruta)



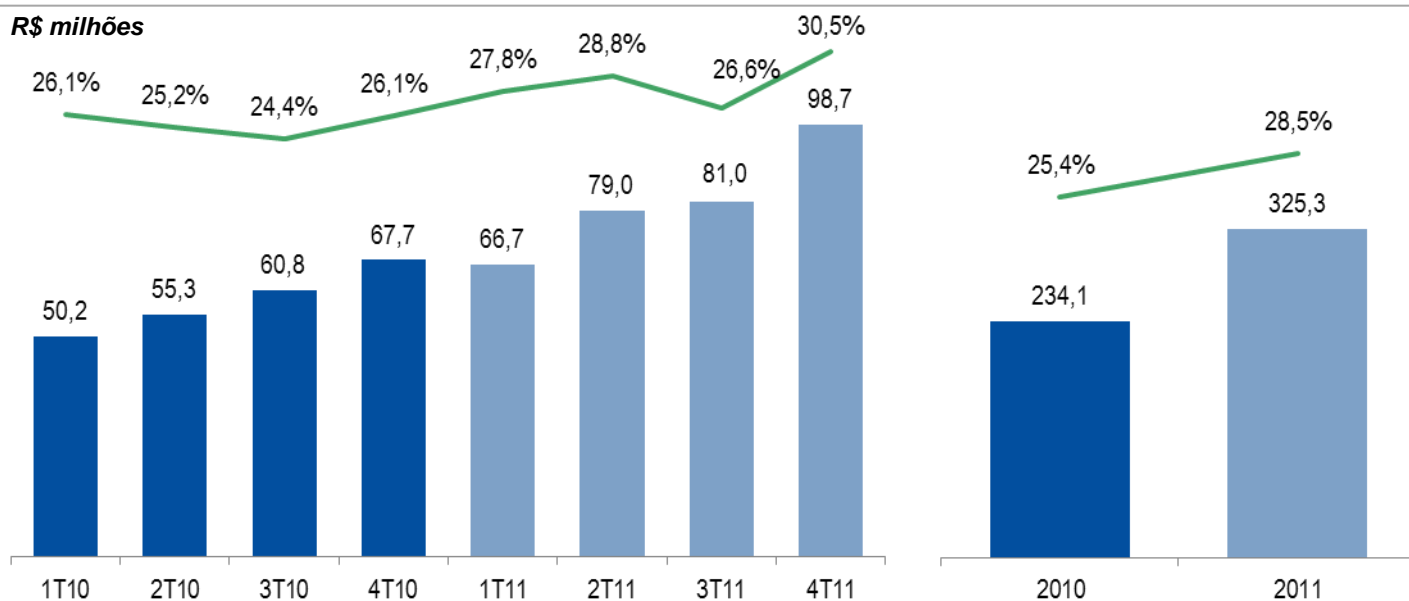
Nosso lucro bruto atingiu um crescimento expressivo de 42,3% em 2011 quando comparado a 2010. Esse aumento, aliado ao forte crescimento da receita se deu principalmente em função do aumento da margem bruta, que cresceu 4,5 pontos percentuais em relação a 2010.

Mais uma vez, os esforços da Companhia em estabelecer melhores práticas entre as diferentes plataformas e o fortalecimento de nossas parcerias com os nossos fornecedores, as quais permitiram um melhor trabalho do ponto de venda, se traduziram em uma maior margem bruta.



Análise dos Resultados

Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)¹ e % da Receita Bruta



(1) Os números foram ajustados para desconsiderar despesas com plano de opção e "despesas não recorrentes" de cada período. No 4T11 nossas despesas não recorrentes totalizaram R\$3,4 milhões, relativas a despesas das operações de M&As.

Nossas despesas de vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$325,3 milhões em 2011 (incluindo outras receitas operacionais líquidas e excluindo despesas com depreciação e amortização e despesas não recorrentes), representando 28,5% da receita bruta, um aumento de 3,1 pontos percentuais em relação a 2010.

Considerando o mesmo critério acima, nossas despesas de vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$98,7 milhões no 4T11, representando 30,5% da receita bruta do trimestre, um aumento de 3,9 pontos percentuais em relação ao 3T11 e um aumento de 4,4 pontos percentuais em relação do 4T10.

Despesas com vendas:

Nossas despesas de vendas totalizaram R\$232,2 milhões em 2011, representando 20,3% da receita bruta. Vale ressaltar que ao final de 2011, 60% das nossas lojas encontravam-se em estado de maturação, o que mantém nossas despesas em níveis elevados, uma vez que nossas lojas levam 3 anos para maturar. Acreditamos que a maturação das nossas lojas resultará em uma diluição natural de nossos custos fixos de venda.

Totalizamos R\$70,0 milhões de despesas de vendas no 4T11, representando 21,7% da receita bruta, um aumento de 3,8 pontos percentuais quando comparado a 17,9% no 3T11.

Despesas gerais e administrativas:

Nossas despesas gerais e administrativas totalizaram R\$93,1 milhões em 2011.

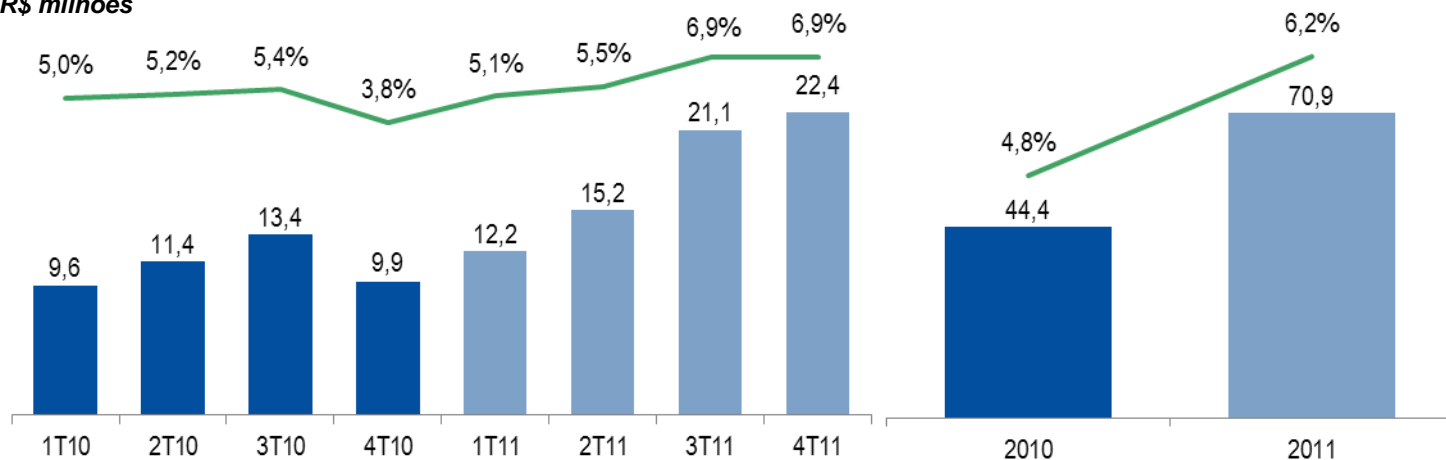
Nossas despesas gerais e administrativas totalizaram R\$28,6 milhões no 4T11 versus R\$26,4 milhões no 3T11, mantendo-se, portanto, estáveis em relação à receita bruta, em 8,8%.



Análise dos Resultados

EBITDA e Margem EBITDA (% da Receita Bruta)¹

R\$ milhões



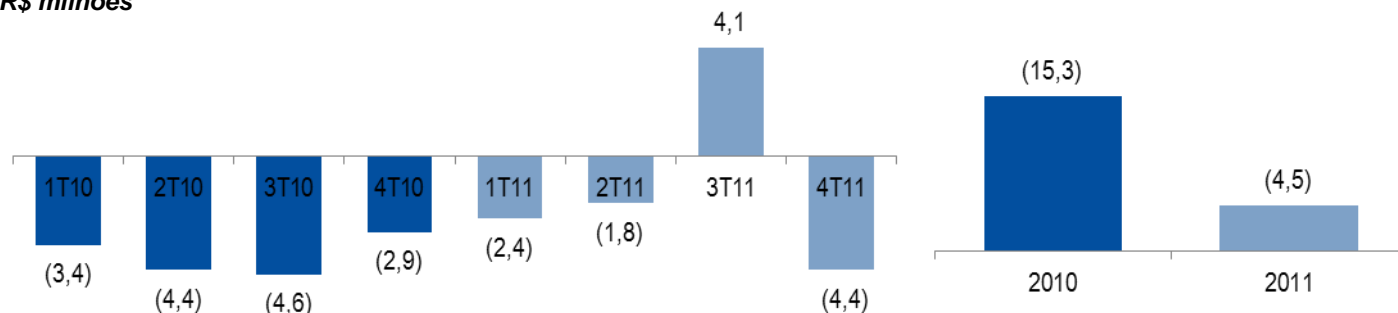
Nosso EBITDA totalizou R\$70,9 milhões em 2011, contra R\$44,4 milhões em 2010, apresentando um crescimento de 59,7%. A margem EBITDA de 2011 apresentou um crescimento de 1,5 ponto percentual, quando comparado a 2010, atingindo 6,2%. Isto ocorreu em função de um forte crescimento de vendas e expressivo aumento de margem bruta.

No 4T11, nosso EBITDA atingiu R\$22,4 milhões, um aumento de 126,3% em relação ao mesmo período em 2010, quando atingiu R\$9,9 milhões. A margem EBITDA totalizou 6,9% no 4T11 versus 3,8% no 4T10.

(1) Os números foram ajustados para desconsiderar despesas com plano de opção e "despesas não recorrentes" de cada período. No 4T11 nossas despesas não recorrentes totalizaram R\$3,4 milhões, relativas a despesas das operações de M&As.

Resultado Financeiro

R\$ milhões



Encerramos 2011, com nossas despesas financeiras líquidas totalizando R\$4,5 milhões, versus despesas financeiras líquidas de R\$15,3 milhões em 2010.

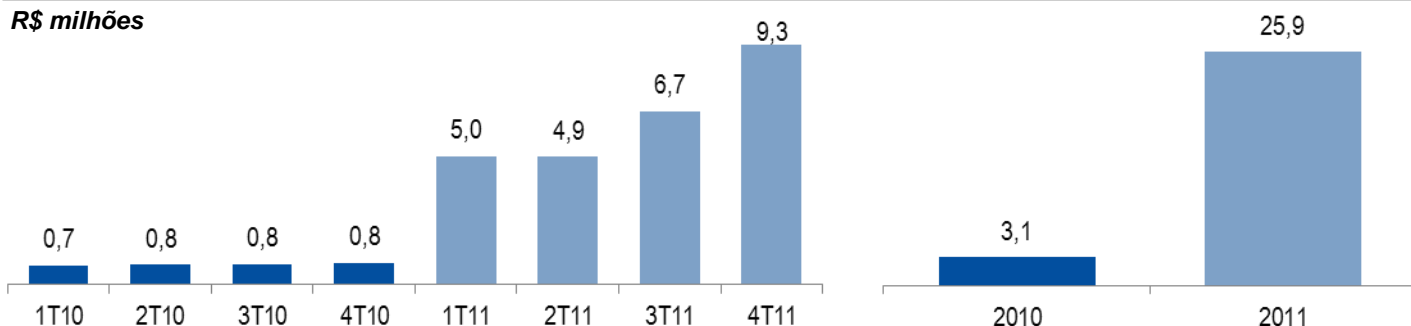
No comparativo 4T11 e 4T10, nossas despesas financeiras líquidas totalizaram R\$4,4 milhões no 4T11 versus despesas financeiras líquidas de R\$2,9 milhões no 4T10.



Análise dos Resultados

Depreciação e Amortização

R\$ milhões



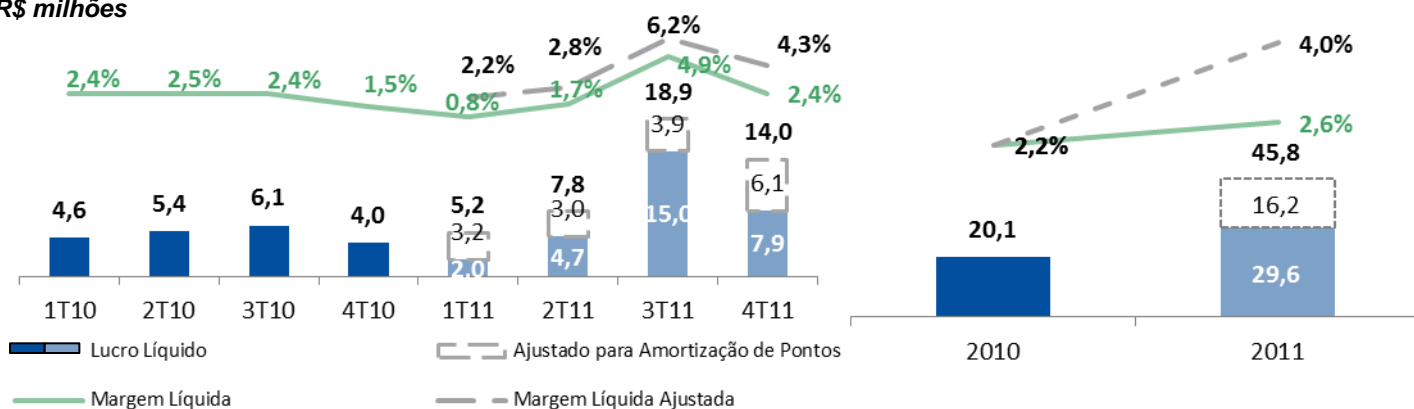
Nossas despesas de depreciação e amortização totalizaram R\$25,9 milhões em 2011 versus R\$3,1 milhões em 2010. Registramos no 4T11, despesas de depreciação e amortização de R\$9,3 milhões versus R\$0,8 milhões no 4T10.

Vale ressaltar a alteração do nosso critério de contabilização para o IFRS que passou a vigorar a partir de janeiro de 2011. A amortização dos ativos intangíveis (pontos comerciais) foi classificada na rubrica de despesas com depreciação e amortização na demonstração do resultado. Nesta mesma rubrica ainda estão registradas a depreciação de nossas máquinas e equipamentos e os investimentos na adequação do *layout* de nossas lojas.

Do total de despesas de depreciação e amortização de 2011, R\$16,2 milhões representavam amortização de ativos intangíveis (pontos comerciais), sendo que, R\$6,1 milhões são referentes ao 4T11.

Lucro Líquido e Margem Líquida (% da Receita Bruta)¹

R\$ milhões



Nosso lucro líquido ajustado para despesas não recorrentes e participação de funcionários e administradores totalizou R\$29,6 milhões em 2011 versus R\$20,1 milhões em 2010. Nossa margem líquida em 2011 atingiu 2,6%, em comparação com 2,2% em 2010.

Registramos um lucro líquido ajustado para despesas não recorrentes e participação de funcionários e administradores de R\$7,9 milhões no 4T11 versus R\$4,0 milhões no 4T10 e margem líquida de 2,4% no 4T11 em comparação com 1,5% no 4T10.

Ajustando-se os valores para excluir a amortização de pontos, nosso lucro líquido atingiu R\$45,8 milhões em 2011 versus R\$20,1 milhões em 2010 e R\$14,0 milhões no 4T11 versus R\$4,0 milhões no 4T10. Nossa margem líquida ajustada para amortização de pontos atingiu 4,0% em 2011 (versus 2,2% em 2010) e 4,3% no 4T11 (versus 1,5% no 4T10).

(1) Lucro líquido antes da participação de não controladores e ajustado para não considerar despesas não recorrentes, participação de funcionários e administradores e plano de opção dos períodos em questão.



Análise dos Resultados

Capital de Giro

	<u>4T11</u>	<u>3T11</u>	<u>2T11</u>	<u>1T11</u>
Contas a receber (em dias)	21	24	23	20
Estoques (em dias)	114	96	87	86
Fornecedores (em dias)	62	53	60	69
Capital de Giro (em dias)	72	67	50	37

Nosso ciclo de caixa no 4T11 foi de 72 dias, o que representou um investimento de 5 dias de caixa em comparação com o 3T11. O aumento do ciclo de caixa foi alinhado com a nossa estratégia de integração com manutenção do alto nível de serviço.

O aumento de estoques no 4T11 de 18 dias, quando comparado ao 3T11, foi devido a sazonalidade no fim do ano da indústria farmacêutica. Dado ao período de férias coletivas que se encontra no final de ano houve necessidade de se investir em um maior volume de estocagem para que assim pudéssemos garantir o abastecimento de nossas lojas e alto nível de serviço.

O ciclo de pagamento a fornecedores encerrou o 4T11 com prazo médio de 62 dias, 9 dias acima do nível de 53 dias no 3T11, resultado do nosso ótimo relacionamento com nossos parceiros fornecedores.

Nosso giro de recebíveis no 4T11 diminuiu 3 dias quando comparado ao 3T11, encerrando com um nível de 21 dias versus 24 dias no 3T11.

Fluxo de Caixa das Operações e Investimentos

R\$ milhões

	<u>4T11</u>	<u>4T10</u>
LAIR	0,7	(20,1)
(+) Depreciação	9,3	3,4
(+) Outros	1,9	-
Fluxo de caixa das atividades operacionais	11,8	(16,7)
(-) Capital de Giro	(11,7)	6,5
(-) Outros	(18,1)	(3,6)
Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais	(18,0)	(13,8)
(-) Capex	(18,1)	(4,1)
(-) Aquisições	(16,9)	(14,8)
Fluxo de caixa das operações e investimentos	(53,0)	(32,6)

Nossas operações geraram ao longo do ano de 2011 R\$53,5 milhões em recursos, comparados a um consumo de R\$21,4 milhões ao longo do ano de 2010. No 4T11 nossas operações geraram R\$11,8 milhões em recursos, comparado com um consumo de R\$16,7 milhões no 3T11.

Ao longo do ano de 2011 investimos R\$117,3 milhões em capital de giro, sendo R\$11,7 milhões no 4T11. Esse investimento é reflexo de nossa estratégia de aumentar nossas compras diretas da indústria visando estreitar relacionamento com nossos parceiros fornecedores e um reflexo de um investimento significativo em nível de serviço em loja durante nosso processo de integração. Vale destacar que tal estratégia resultou em um aumento significativo de nossa margem bruta.

	<u>2011</u>	<u>2010</u>
LAIR	19,0	(27,4)
(+) Depreciação	25,5	5,8
(+) Outros	9,0	0,2
Fluxo de caixa das atividades operacionais	53,5	(21,4)
(-) Capital de Giro	(117,3)	(3,8)
(-) Outros	(39,3)	0,4
Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais	(103,1)	(24,8)
(-) Capex	(77,6)	(18,1)
(-) Aquisições	(230,3)	(23,2)
Fluxo de caixa das operações e investimentos	(411,0)	(66,1)

Nossos investimentos no crescimento das nossas operações totalizaram R\$77,6 milhões e investimentos em aquisições foram de R\$230,3 milhões. No 4T11 nossos investimentos foram de R\$18,1 milhões em expansão e melhorias e R\$16,9 milhões nos pagamentos previstos pela aquisição de controladas.



Análise dos Resultados

Endividamento

Encerramos o 4T11 com um caixa líquido de R\$144,8 milhões versus R\$182,8 milhões no 3T11.

A redução do endividamento é reflexo da amortização dos pagamentos de aquisição de controladas de R\$16,0 milhões. O restante do consumo de caixa de R\$38,0 milhões referem-se a investimentos em capex e capital de giro necessários para o crescimento no período.

<i>R\$ milhões</i>	4T11	3T11
Empréstimos e financiamentos	64,4	70,8
Circulante	22,4	23,0
Não circulante	42,0	47,8
Contas a pagar por aquisição de investimento	54,4	70,4
Circulante	17,7	17,7
Não circulante	36,7	52,7
Total da Dívida	118,8	141,2
Caixa e equivalentes	263,6	324,0
Dívida Líquida (Caixa Líquido)	(144,8)	(182,8)

Emissão de Debêntures

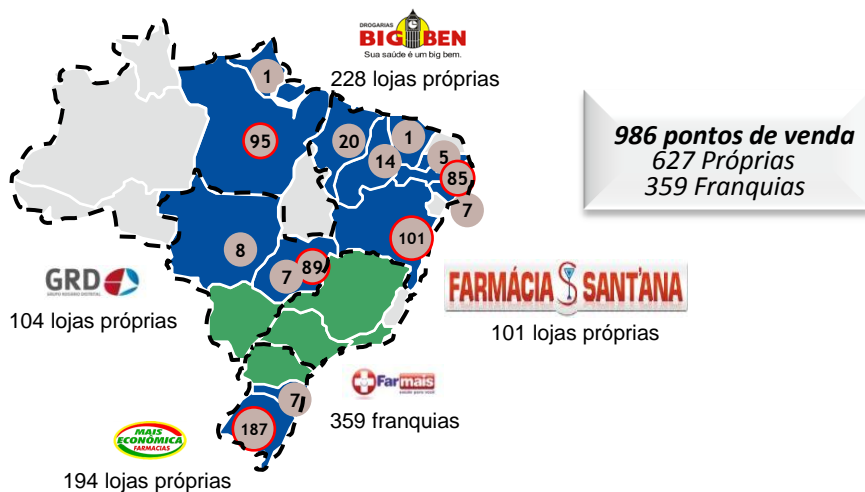
Em 08 de fevereiro de 2012, a Brazil Pharma aprovou a realização da primeira emissão, em até duas séries, de até vinte e cinco mil debêntures simples, não conversíveis em ações, com valor nominal unitário de R\$ 10 (dez mil reais) na data de emissão, qual seja, 2 de abril de 2012, perfazendo o valor total de até R\$250 milhões.

O prazo de vencimento da primeira série será de quatro anos contados da data de emissão, e o prazo de vencimento da segunda série será de cinco anos contados da data de emissão. A Companhia contratou a Moody's para elaborar o relatório de classificação de risco para a Emissão. A Moody's atribuiu a classificação de risco (rating) "Aa3.br" (escala nacional) e "Ba2" (escala global).

A remuneração das debêntures será definida por meio de processo de *Bookbuilding* a ser realizado em 03 de abril de 2012.



A Nova Brazil Pharma



Brazil Pharma alcança 3º lugar em número de lojas

Ranking	Em nº de lojas ¹					Ranking 2011 ³	
	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul	Em nº de lojas	Em faturamento
1º	pharma ⁺	FARMÁCIAS Pague Menos DRUGSTORE	pharma ⁺	PACHÉCO + SP SÃO PAULO	pharma ⁺	Raia + DROGASIL	Raia + DROGASIL
2º	FARMÁCIAS Pague Menos DRUGSTORE	pharma ⁺	Raia + DROGASIL	Raia + DROGASIL	Raia + DROGASIL	PACHÉCO + SP SÃO PAULO	PACHÉCO + SP SÃO PAULO
3º	n/a ⁽²⁾	PACHÉCO + SP SÃO PAULO	FARMÁCIAS Pague Menos DRUGSTORE	FARMÁCIAS Pague Menos DRUGSTORE	FARMÁCIAS Pague Menos DRUGSTORE	pharma ⁺	FARMÁCIAS Pague Menos DRUGSTORE
4º	n/a ⁽²⁾	n/a ⁽²⁾	n/a ⁽²⁾	n/a ⁽²⁾	n/a ⁽²⁾	FARMÁCIAS Pague Menos DRUGSTORE	pharma ⁺

Desde a nossa fundação, participamos ativamente do processo de consolidação e profissionalização do setor. Com a aquisição da Big Ben e Sant'ana passamos a ser a 3ª maior rede do Brasil em número de lojas e a 4ª maior rede do país em faturamento. Alcançamos a posição de maior rede de drogarias do Brasil excluindo as operações na região Sudeste. Acreditamos ter um portfólio de lojas mais jovem, o que se reflete em um grande potencial de crescimento apenas em razão da maturação de nossas lojas já existente.

(1) Ranking por número de lojas próprias com data base em 30 de Setembro de 2011, considerando as 4 maiores redes de drogaria do Brasil; e

(2) "n/a": as demais redes não possuem operação na Região.

(3) Ranking 2011 segundo dados da Abrafarma

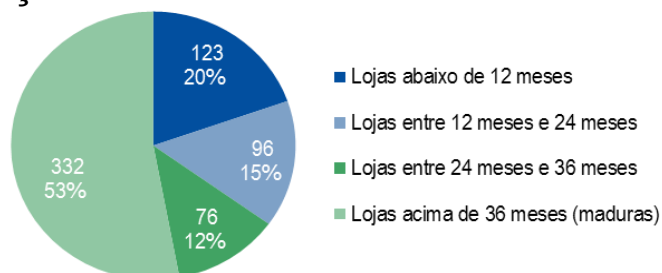


Nova Brazil Pharma

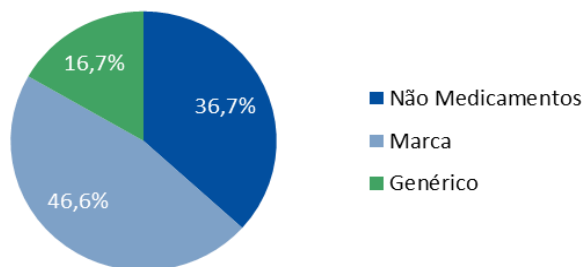
Criação de valor com a nova aquisição

Distribuição das Lojas por Estágio de Maturação

O gráfico ao lado mostra nossa base de lojas por estágio de maturação, em 31 de dezembro de 2011, incluindo as lojas das redes Big Ben e Sant'ana. Nessa base ao final do 4T11 possuíamos 47% da nossa base de lojas próprias, ou 295 lojas, em maturação, principalmente em função do nosso crescimento acelerado e grande expansão em abertura de lojas.



Mix de Vendas



O novo mix de vendas da Brazil Pharma consolidado mostra que ainda há muito espaço para a entrada de medicamentos genéricos e não medicamentos nas novas plataformas adquiridas

Indicadores Financeiros 2011 (não auditados)

Financeiro (R\$ milhões) ⁽¹⁾

	pharma+	BIG BEN FARMÁCIA SANT'ANA	Combinada
Receita Bruta	1.142,5	1.415,9	2.558,4
Lucro Bruto <i>Margem Bruta</i>	396,2 34,7%	405,3 28,6%	801,5 31,3%
EBITDA <i>Margem EBITDA</i>	70,9 6,2%	84,5 6,0%	155,4 6,1%
Lucro Líquido <i>Margem Líquida</i>	45,8 4,0% ⁽²⁾	49,9 3,5%	95,7 3,7%

(1) Dados Pró-Forma com base nos últimos 12 meses encerrados em 31 de dezembro de 2011

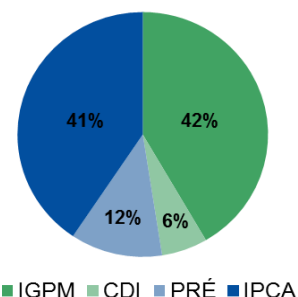
(2) Lucro Líquido ajustado pela amortização dos pontos comerciais.

Endividamento e Breakdown por indexadores

Apresentamos abaixo nosso endividamento pro-forma para considerar as aquisições de Big Ben e Sant'ana:

Dívida Líquida (Caixa Líquido) 4T11	(144,8)
(+) Dívida aquisição da Big Ben ¹	314,4
(+) Dívida aquisição da Sant'ana ²	333,0
Dívida Líquida (Caixa Líquido) 4T11 Pro-forma	502,6

No gráfico ao lado podemos verificar o nosso perfil de dívida após as recentes aquisições. Quando analisamos nosso Breakdown por indexadores podemos notar que cerca de 83% de nossa dívida está atrelada ao IPCA ou IGPM (sem cupom), representando uma significativa redução de nosso custo de dívida quando comparado a taxas usuais de mercado, principalmente em razão da dívida decorrente da aquisição de controladas.



(1) Considera a parcela em dinheiro da aquisição (R\$293,0 milhões) e dívida líquida de R\$21,4 milhões em 31 de outubro de 2011.

(2) Considera a parcela em dinheiro da aquisição (R\$347,0 milhões) e caixa líquido de R\$14,0 milhões na data da assinatura.



Integração

Acreditamos estar construindo a infra-estrutura necessária para consolidar nosso sonho da criação da melhor rede de drogarias do Brasil. O processo de integração é um importante passo nesta direção e tem sido o foco da nossa alta administração. Este processo é representado por quatro frentes de trabalho:

(i) Administrativo: “Integrando talentos e serviços, compartilhando excelência”

Em 05 de Março de 2012 foi inaugurado o Centro de Serviços Compartilhados (CSC) da Brazil Pharma.

O CSC é uma central de gestão que padroniza processos, trazendo como benefício velocidade às operações tornando a empresa mais competitiva. O CSC funciona centralizando as funções de apoio como finanças, controladoria, recursos humanos, suprimentos, administração e sistemas entre outros para que o restante da corporação se foque nas principais atividades da empresa.



Instalado em Brasília, com 1200 m², o CSC terá um total de 255 posições, sendo 30 no call center, 190 alocadas entre analistas, coordenadores e gerentes e as demais 35 nos postos avançados. Em paralelo, a Companhia lança o Centro de Desenvolvimento Tecnológico - CDT dentro do próprio CSC - trata-se de um centro de inteligência em TI responsável pelos projetos de sistemas e infraestrutura de TI, e com data center localizado no techtown da IBM, em Hortolândia, SP.

O CSC prestará serviços de qualidade para a Companhia e respeitará peculiaridades regionais. Dentro de uma gama de serviços prestados pelo CSC, vale ressaltar 4 grandes áreas:

Grupos Operacionais: Será utilizada uma visão integrada dos processos, colocando sob uma mesma gestão atividades inicialmente segregadas, mas que são sequenciais e correlacionadas, aumentando o controle sobre a sua qualidade. Essa integração colocará um único responsável por macro processo.

Call Center: O CSC da Brazil Pharma terá inicialmente 40% dos chamados abertos sendo atendidos no Primeiro Nível de Atendimento, o que é um excelente resultado comparado com CSCs já maduros.

Postos Avançados: Com a intenção de criar uma área facilitadora de comunicação entre as lojas, as plataformas e o CSC, foram criados os Postos Avançados de Serviços (PAS), no intuito de garantir agilidade e qualidade aos processos.



Integração

Melhoria Contínua: Existe também a área de Melhoria Contínua, a qual possui a função de apoiar o aprimoramento e a otimização dos processos visando elevar e manter a excelência operacional. O departamento estará diretamente ligado aos indicadores de metas, relatórios gerenciais, qualidade dos serviços, pesquisas de satisfação, execução de projetos e reformulação de processos.

Em mais uma etapa de captura de sinergias entre as plataformas e unificar sistemas, o CSC se mostra fundamental para suportar nosso crescimento, contribuindo significativamente para integração e, padronização da Companhia.

(ii) Comercial: “Construindo parceiras Duradouras”

Realizamos o segundo evento “Brazil Pharma com a Indústria Farmacêutica”. Este é um evento importante para estreitar a relação com a Indústria e fortalecer o Grupo Brazil Pharma. O relacionamento com a Indústria está sendo feito de forma integrada, temos objetivo de ser sempre a melhor solução de longo prazo para nossos fornecedores parceiros. Com isto acreditamos que poderemos estar sempre melhorando nosso nível de serviço, nosso relacionamento com a comunidade médica, e nos posicionando sempre como a primeira opção dos nossos fornecedores. O resultado desta integração, é uma melhora das nossas condições comerciais, otimização da performance do ponto de venda e prioridade nos lançamentos de novos produtos.

(iii) Operações: “Mais com Menos”

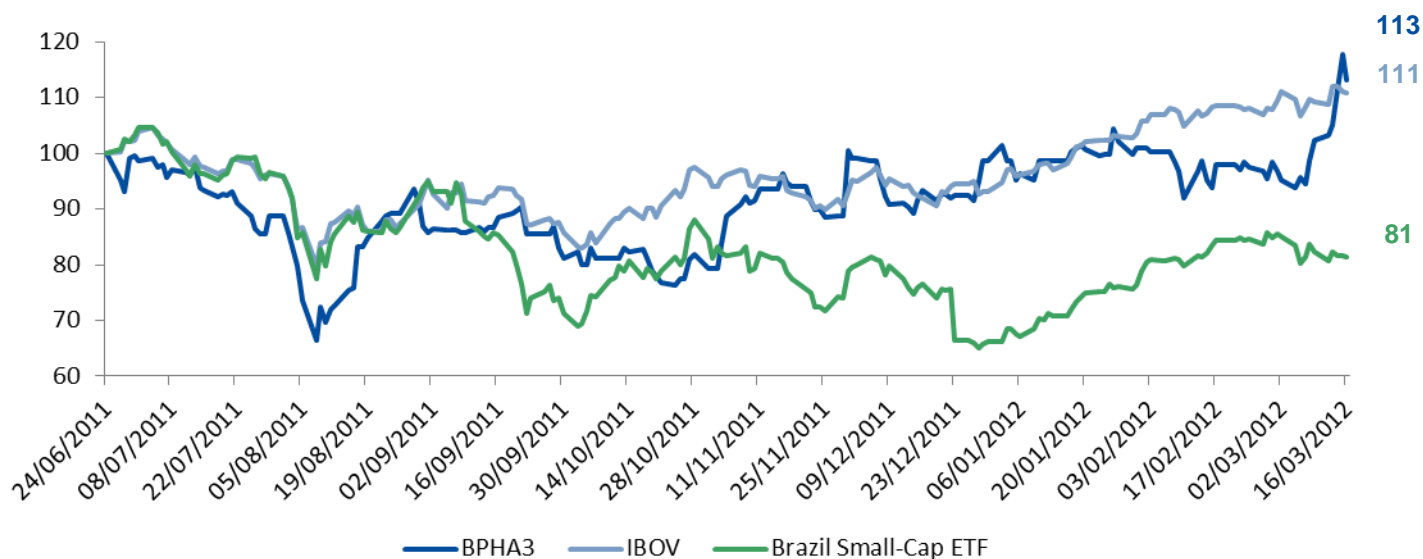
Estamos implantando as melhores práticas para nossas plataformas, de forma a otimizar a rentabilidade de nossas operações. Com isto lançamos o projeto “Mais com Menos”, onde o principal objetivo é aumentar vendas por loja, ticket médio e reduzir despesas. Ou seja, produzir mais resultado, com menos alocação de recursos (não só financeiros, como uma maior produtividade de nossos talentos). Alguns exemplos disto foram a alta de nosso ticket médio, o aumento do faturamento médio por loja e a grande redução de funcionários por lojas, sem redução de produtividade, o que resultou em um resultado operacional por funcionário bem superior ao que nossas plataforma tinham quando as adquirimos. Com isto esperamos padronizar e principalmente melhorar a performance das atuais lojas, aumentando a produtividade de nosso portfólio.

(iv) Cultural: “Somos Brazil Pharma”

Com o objetivo de fortalecer a cultura de um grupo único, diversas ações foram iniciadas e outras estão em andamento como um “newsletter” de circulação nacional para todos os funcionários; reuniões mensais com os RH’s e Gerentes Regionais de Loja de cada operação a fim de torna-los multiplicadores da cultura BRPH; início do projeto “Somos Brazil Pharma” que tem como foco visitar lojas do grupo levando nosso “Sonho, Missão e Gente (valores)”; implementação de remuneração variável nas plataformas, fortalecendo nosso valor de ‘Meritocracia para reconhecer nossos talentos’; e implementação de um padrão de treinamento para frente de loja e back office da Brazil Pharma. Todas essas iniciativas fortalecem a cultura de um grupo único.



Mercado de Capitais – performance BPHA3 desde o IPO



Participações em Conferências e Non-Deal Road Shows:

4T11

- 5 e 6 de Outubro: BTG Pactual Latam CEO Conference - Nova Iorque
- 13 e 14 de Outubro: Morgan Stanley Latin America Best Ideas Conference - Londres
- 28 a 30 de Novembro: BR Pharma Non-Deal Roadshow, - Denver, Toronto e Boston
- 1 e 2 de Dezembro: Third Annual Latin America One-on-One Conference - Nova Iorque

2012

- 4 a 6 de Janeiro: Morgan Stanley Latin America Executive Conference – Florida
- 6 a 10 de Fevereiro: BTG Pactual Roadshow - Nova Iorque e Boston
- 7 e 8 de Fevereiro: UBS 22nd Annual Global Healthcare Services Conference - Nova Iorque e Connecticut
- 14 e 15 de Fevereiro: BTG Pactual XIII CEO Conference - São Paulo

iShares MSCI Brazil Small Cap ETF



A gestora dos Fundos de Índice iShares é a BlackRock Brasil Gestora de Investimentos Ltda. e a administradora dos Fundos de Índice iShares é a Citibank Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.¹

No quarto trimestre de 2011 passamos a fazer parte do **iShares MSCI Brazil Small Cap ETF**, fundo que opera sob o *ticker* “EWZS”.

O iShares MSCI Brazil Small Cap ETF é um fundo incorporado nos EUA e procura replicar o mais próximo possível, antes de taxas e despesas, o preço e a performance de rendimento do MCSI Brazil Small Cap Index Fund.

O índice fornece a exposição de empresas de pequena capitalização domiciliadas no Brasil.

Atualmente (05/03/2012) a Brazil Pharma representa 0,59% do fundo².

(1) http://br.ishares.com/get_started/index.htm?started=basicinfo
 (2) <http://alleft.com/ticker/view/BPHA3-BR>



Demonstrações Financeiras Auditadas

Demonstração de Resultados Consolidada

R\$ mil

	4T11	2011	4T10	2010
Receita bruta de vendas	323.209	1.075.798	130.989	175.393
Deduções da Receita Bruta	(22.611)	(75.133)	(10.882)	(13.852)
Receita líquida de vendas	300.598	1.000.665	120.107	161.541
Custo das vendas	(179.485)	(628.358)	(90.976)	(124.953)
Lucro bruto	121.113	372.307	29.131	36.588
(Despesas) receitas operacionais				
Despesa com vendas	(70.096)	(216.728)	(27.018)	(33.356)
Despesas gerais e administrativas	(30.526)	(103.236)	(13.706)	(22.181)
Despesa com depreciação e amortização	(9.297)	(25.494)	(3.419)	(5.769)
Provisão para redução ao valor de recuperação	-	-	(2.104)	(2.194)
Outras receitas operacionais, líquidas	(2.946)	(388)	1.442	3.800
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	8.248	26.461	(15.674)	(23.112)
Resultado financeiro				
Receitas financeiras	4.431	33.192	845	2.046
Despesas financeiras	(8.807)	(37.432)	(2.629)	(3.683)
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social e participações	3.872	22.221	(17.458)	(24.749)
Imposto de renda e contribuição social				
Corrente	(111)	(5.065)	(1.382)	(1.765)
Diferido	(783)	(5.742)	1.487	2.134
	(894)	(10.807)	105	369
Participação de funcionários e administradores	(3.186)	(3.186)	(2.642)	(2.642)
Lucro líquido (Prejuízo) do exercício antes da participação de não controladores	(208)	8.228	(19.995)	(27.022)
Atribuíveis aos:				
Acionistas não controladores	-	(2.759)	3.574	3.742
Resultado Líquido do Exercício	(208)	5.469	(16.421)	(23.280)



Balço Patrimonial Consolidado

<i>R\$ mil</i>	<u>31/12/2011</u>	<u>31/12/2010</u>
Ativo		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	263.555	18.760
Contas a receber	75.336	32.968
Fundo de Publicidade administrado	1.267	1.629
Estoques	226.642	58.885
Adiantamento a fornecedores	4.967	5.854
Créditos tributários e previdenciários	11.099	4.949
Despesas pagas antecipadamente	3.059	88
Outros créditos	44.253	1.821
Outros ativos financeiros	1.827	-
	632.005	124.954
Não circulante		
Impostos diferidos	9.482	5.453
Outros ativos	1.843	1.144
Outros ativos financeiros	4.834	-
	16.159	6.597
Investimentos	-	-
Imobilizado	69.963	19.666
Intangível	340.095	142.976
Total do Ativo	1.058.222	294.193
	<u>31/12/2011</u>	<u>31/12/2010</u>
Passivo e patrimônio líquido		
Circulante		
Empréstimos e financiamentos	22.367	64.876
Fornecedores	123.972	58.598
Dividendos a pagar	1.299	-
Fundo de publicidade administrado	1.267	1.629
Imposto de renda e contribuição social	1.127	1.207
Outros impostos e contribuições	14.714	3.825
Obrigações com pessoal e encargos sociais	31.768	10.441
Provisão para demandas judiciais	409	783
Contas a pagar por aquisição de investimento	17.692	18.006
Demais contas a pagar	22.682	15.204
	237.297	174.569
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	42.007	11.224
Impostos diferidos	8.972	-
Provisão para demandas judiciais	1.670	1.555
Contas a pagar por aquisição de investimento	36.688	-
Demais contas a pagar	8.326	587
	97.663	13.366
Patrimônio líquido		
Capital social	803.624	73.950
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-
Reserva de capital	(61.252)	(1.443)
Reserva de lucros	273	-
Outros resultados abrangentes	-	-
Prejuízos acumulados	(19.383)	(23.280)
Participação de não controladores	-	57.031
	723.262	106.258
Total do passivo e patrimônio líquido	1.058.222	294.193



Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado

R\$ mil

	2011	2010
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro (Prejuízo) do exercício antes dos impostos sobre o lucro	19.035	(27.391)
<u>Ajustes que não representam entrada ou saída de caixa:</u>		
Variações cambiais e monetárias líquidas	(1.598)	-
Despesa de juros sobre empréstimos	1.099	-
Depreciação e amortização	25.494	5.769
Provisão para Contingências	(374)	-
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	559	-
Outras receitas/despesas sem desembolso de caixa	2.677	-
Provisão da despesa com plano de opção de ações	3.098	-
Juros e variações monetárias líquidas	2.316	179
Provisão com perda de estoque por obsolescência	1.211	-
	53.517	(21.443)
<u>Variações nos ativos e passivos:</u>		
(Aumento) redução em contas a receber	(22.875)	10.573
(Aumento) redução em estoques	(114.854)	(6.178)
(Aumento) redução em adto fornecedores	887	6.013
(Aumento) redução em créditos tributários e previdenciários	(6.124)	366
(Aumento) redução em despesas pagas antecipadamente	(959)	712
(Aumento) redução em outros créditos	(41.042)	(120)
(Aumento) redução em impostos diferidos	451	(211)
(Aumento) redução em outros ativos	(690)	(245)
(Aumento) redução em partes relacionadas	-	(4.442)
Aumento (redução) fornecedores e programação	20.398	(8.146)
Aumento (redução) em obrigações fiscais e imposto de renda e contribuição social	3.338	-
Aumento (redução) em salários e encargos sociais	8.385	933
Aumento (redução) em IR/CS pagos	(7.140)	(2.743)
Aumento (redução) em provisões e outras contas a pagar	3.599	782
Aumento (redução) Fundo de Publicidade	-	(627)
Total Variações nos ativos e passivos	(156.626)	(3.333)
Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades Operacionais	(103.109)	(24.776)
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Aquisições de imobilizado	(41.557)	(6.407)
Participações permanentes em outras sociedades	(232.065)	(27.422)
Aquisição de outros intangíveis	(36.061)	(11.711)
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirida	1.776	4.201
Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de Investimentos	(307.907)	(41.339)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
Ingressos	125.146	34.363
Pagamentos	(199.009)	(23.439)
Aumento de Capital	729.674	73.950
Financiamentos	655.811	84.874
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	244.795	18.759
Saldo Inicial	18.760	1
Saldo Final	263.555	18.760
Aumento ou diminuição das Disponibilidades	244.795	18.759