



Resultados do 3º Trimestre de 2011

São Paulo, 14 de novembro de 2011. A Brazil Pharma S.A. (BM&FBovespa: BPHA3), uma das maiores empresas do varejo farmacêutico brasileiro, anuncia hoje seus resultados referentes ao 3º trimestre de 2011 ("3T11").

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 e 3T11, que foram objeto de revisão limitada, apresentamos as demais informações financeiras (relativas ao primeiro trimestre de 2011 e aos 9 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
renato.lobo@brph.com.br
(55 11) 2117 -5200

Teleconferência de Resultados 3T11

Quarta-feira,
16 de novembro de 2011

Português
10:00 am (Brasília)
07:00 am (Nova Iorque)

Tel.: +55 (11) 3127-4971

Código: Brazil Pharma
Replay: +55 (11) 3127-4999
Código do Replay: 58548486

Inglês
12:00 pm (Brasília)
09:00 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: 10005857

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

Destaques Operacionais e Financeiros do 3T11

- ✓ Crescimento da receita bruta de 22,4% em relação ao 3T10, atingindo R\$305,2 milhões no 3T11
- ✓ Crescimento de SSS ("vendas nas mesmas lojas") de 10,3% no trimestre
- ✓ Aquisição da Rede Big Ben (146 lojas na região Norte e Nordeste)
- ✓ EBITDA Ajustado de R\$21,1 milhões no 3T11 (crescimento de 56,9% em relação ao 3T10) e Margem EBITDA Ajustada de 6,9% no 3T11 (crescimento de 1,5 ponto percentual em relação ao 3T10)
- ✓ Plano de abertura de lojas alterado para 85 lojas no ano de 2011 comparado a 75 lojas inicialmente planejado
- ✓ 29 novas lojas próprias no 3T11 totalizando 60 novas lojas próprias desde o começo do ano e 352 lojas próprias em operação no final do 3T11, com 23 novas lojas já contratadas para o 4T11
- ✓ Margem bruta de 33,5% e aumento de 3,7 pontos percentuais em relação ao 3T10
- ✓ Nosso mix de vendas no 3T11 apresentou um aumento das categorias de genéricos e não medicamentos em relação ao 2T11, permanecendo em patamares mais rentáveis se comparado à média da indústria. Composição de vendas do 3T11: 31,1% não medicamentos, 21,6% genéricos e 47,3% marca
- ✓ Redução do SG&A ajustado para 26,6% no 3T11 (28,8% no 2T11), principalmente em função do desligamento de 1.069 colaboradores na plataforma do Sul, representando uma redução de 12% do nosso quadro de colaboradores do 2T11. Tais colaboradores representavam um custo de folha de R\$4,1 milhões por trimestre. Reduzimos o número de funcionários médio por loja do grupo de 24 no 2T11 para 20 no 3T11
- ✓ Aquisição de 7 lojas da Droga Rápida em Caruaru, Gravatá e Arco Verde, no interior de Pernambuco

Principais Destaques	3T11		y.o.y.	9M11		y.o.y.
	Auditado	Pro-forma		Pro-forma	Pro-forma	
# de lojas (final do período)	352	270	30,4%	352	270	30,4%
Ticket médio (R\$)	30,70	28,31	8,4%	29,46	27,68	6,4%
Receita bruta (R\$ mil)	305.187	249.366	22,4%	819.306	661.399	23,9%
SSS	10,3%	13,4%		11,2%	15,6%	
SSS maduras (36 meses)	4,4%	4,2%		4,2%	4,6%	
Lucro bruto (R\$ mil)	102.093	74.265	37,5%	275.085	200.820	37,0%
% da receita bruta	33,5%	29,8%		33,6%	30,4%	
EBITDA ajustado (R\$ mil)¹	21.063	13.424	56,9%	48.417	34.458	40,5%
% da receita bruta	6,9%	5,4%		5,9%	5,2%	

(1) Os números foram ajustados para desconsiderar as "despesas não recorrentes" de cada período. No 3T11 as "despesas não recorrentes" foram de R\$5,9 milhões, sendo R\$4,3 milhões relativas a despesas com rescisões decorrentes da redução de quadro de pessoal e R\$1,6 milhões relativas ao plano de opção de compra de ações da administração.

*Nota: exceto pelos números relativos ao 2T11 e 3T11, que foram objetos de revisão limitada, as demais informações financeiras apresentadas, bem como possíveis comparações e/ou inferências decorrentes, não foram objeto de revisão limitada ou auditoria e correspondem a informações pro-forma gerenciais internas da Companhia, não devendo ser consideradas de forma isolada como suficientes para qualquer decisão de investimento e devendo ser lidas em conjunto com as informações financeiras da Companhia objeto de revisão limitada ou auditoria arquivadas junto à CVM. Para uma análise completa da Companhia, favor verificar todas as informações a ela relacionadas junto ao seu site e da CVM.



Destaques Corporativos

O 3º trimestre de 2011 foi de extrema importância para a Brazil Pharma, não só em relação aos sólidos resultados apresentados mas também em relação a importantes passos dados na integração das plataformas.

Outro ponto de destaque foi o número de lojas abertas no trimestre, terminamos o trimestre com um total de 716 lojas, sendo 352 lojas próprias e 364 franquias da rede Farmais. Das 352 lojas próprias, 29 novas lojas foram abertas no 3T11, representando um crescimento de 30,4% em número de lojas e 28,1% em m² de vendas quando comparado ao 3T10. Com este crescimento, a Brazil Pharma se estabelece com operações próprias em 8 estados e 93 municípios, contando com aproximadamente 8,4 mil colaboradores e consolidando sua posição fora do Estado de São Paulo.

Em função da expressiva abertura de novas lojas e o fato de já termos 23 novas lojas já contratadas alteramos o plano de abertura de novas lojas para o ano de 2011 de 75 para 85 lojas.

A margem bruta da companhia manteve-se em patamares elevados no 3T11 em 33,5%. A robusta margem bruta apresentada pela a empresa no 3T11 é fruto da continua estratégia adotada pela Brazil Pharma de explorar regiões menos competitivas e a preocupação de estar sempre melhorando o relacionamento com os parceiros fornecedores.

Em função da maximização da eficiência das nossas lojas através da redução no quadro colaboradores, conseguimos reduzir o SG&A ajustado para 26,6% no 3T11 comparado a 28,8% no 2T11. Ajustando o EBITDA para os custos não recorrentes de R\$ 4,3 milhões referente aos desligamentos e R\$1,6 milhões referente a custos do plano de opções da administração, o EBITDA do 3T11 ficou em R\$21,1 milhões, 56,9% acima do 3T10, representando uma margem EBITDA de 6,9% (1,5 pontos percentuais acima do 3T10).

A empresa deu importantes passos no 3T11 no seu processo de integração. Melhores práticas já começaram a ser implementadas em RH, TI, vendas e compras e já sentimos o reflexo dessas medidas na redução do SG&A e aumento do ticket médio (R\$30,70 contra R\$28,31 no 3T10) e da margem bruta. Em paralelo, no 3T11 iniciamos o desenvolvimento de alguns processos, como por exemplo a reestruturação de algumas áreas, o estabelecimento de metas e a padronização dos centros de distribuição e planos de contas. Cabe destacar também que iniciamos no trimestre as discussões referentes ao planejamento estratégico do triênio 2012-2014, com desdobramento de metas até o nível de supervisão de lojas.

Observamos nesse trimestre um forte crescimento orgânico de nossa operação do Nordeste com a abertura de 11 novas lojas, das quais 7 referem-se à aquisição de lojas da Rede Droga Rápida nas cidades de Caruaru, Gravatá e Arco Verde, no interior de Pernambuco, que fortaleceu substancialmente a nossa presença no interior do Estado.

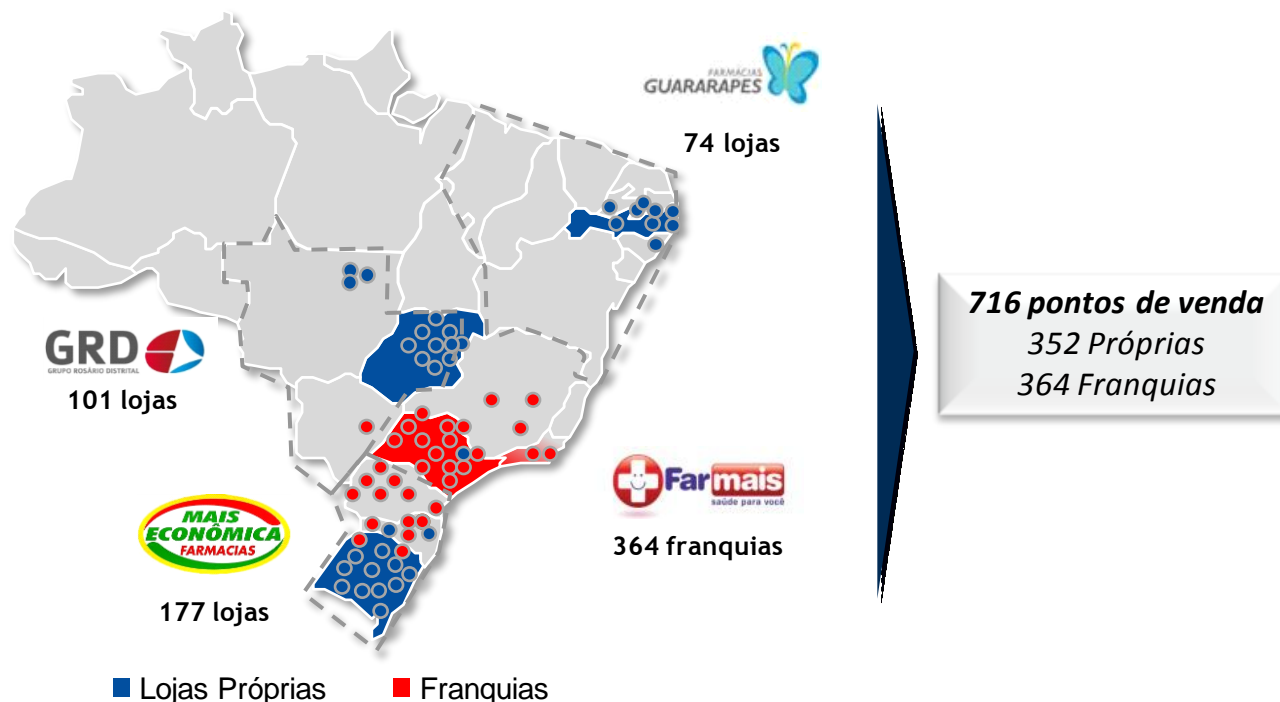
Mais recentemente, em linha com a estratégia de crescer em áreas menos penetradas e com menos competição a companhia adquiriu a Rede de Drogarias Big Ben. Um total de 146 lojas nos Estados do Pará, Amapá, Maranhão, Piauí, Pernambuco e Paraíba, com aproximadamente 4.300 funcionários. Essa aquisição além de fortalecer nossa presença na região Nordeste, viabilizou a entrada da companhia na região Norte do Brasil, a qual tem registrado taxas aceleradas de crescimento nos últimos anos, por meio de uma plataforma líder no Estado do Pará.

O terceiro trimestre e os eventos que se seguiram foram um importante marco para a companhia que nos colocou na direção correta para continuarmos crescendo com lucratividade.



A Expansão da Brazil Pharma no 3T11

Nossa Plataforma (em 30 de setembro de 2011)



Encerramos o 3º trimestre de 2011 com um total de 716 pontos de venda, sendo 352 lojas próprias e 364 franquias da rede Farmais. Ao longo do 3T11 mantivemos um forte ritmo de abertura de lojas e atingimos a abertura líquida de 29 novas lojas. Além disso, fechamos 6 lojas neste trimestre em decorrência de nossa disciplina financeira e compromisso com a rentabilidade das lojas.

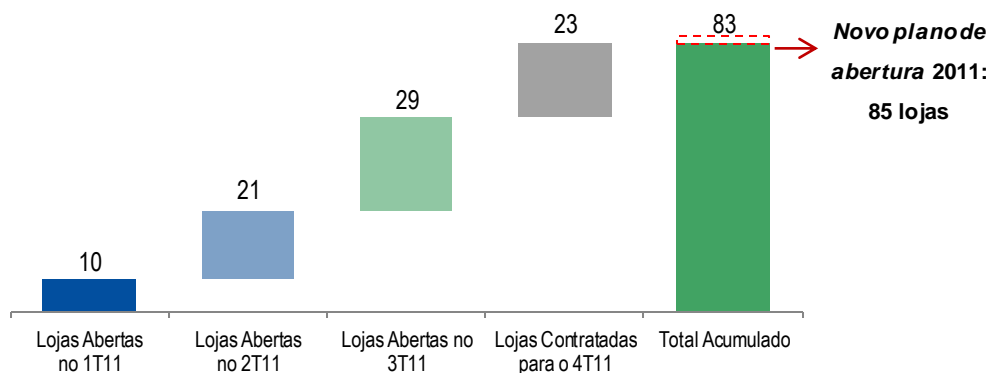
Em linha com a nossa estratégia de abertura de lojas no Estado do Mato Grosso, abrimos mais 4 lojas no 3T11, totalizando 6 lojas abertas com a marca Rosário na cidade de Cuiabá.

Destaque para a aquisição de 7 lojas da Droga Rápida no interior de Pernambuco que passam a operar sob a marca Guararapes.

Abertura de Lojas

Destaque para a nossa alteração do plano de abertura de 75 para 85 lojas.

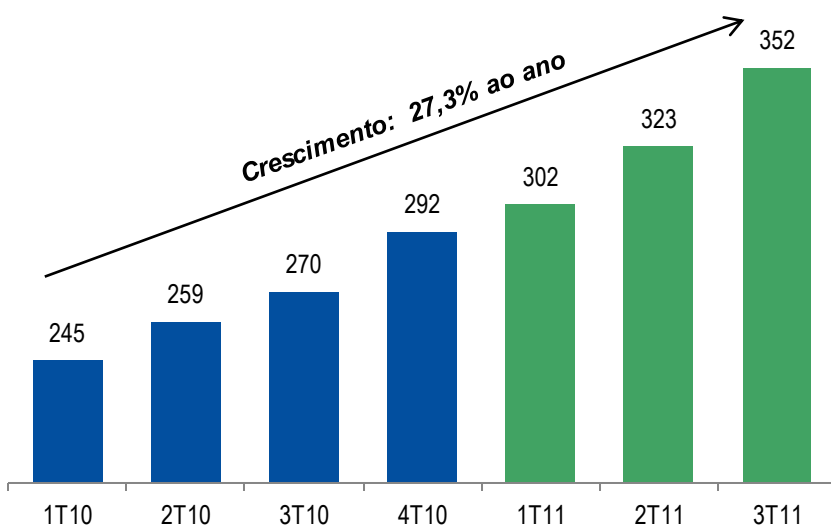
Além das 29 novas lojas já abertas durante o 3º trimestre de 2011, já temos também contratadas as aberturas de 23 lojas.





A Expansão da Brazil Pharma no 3T11

Evolução do Número de Lojas Próprias



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

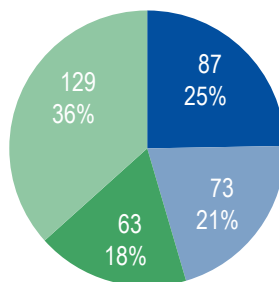
Desde a criação do nosso comitê de expansão temos trabalhado com uma grande disciplina, não só na abertura de lojas, como também no fechamento. Ao longo do 3T11 apresentamos uma abertura líquida de 29 lojas, sendo 35 lojas novas abertas e 6 lojas fechadas. As lojas foram fechadas para uma readequação e maior rentabilização do nosso portfólio.

Ao final do 3T11 possuíamos 64% da nossa base de lojas próprias, ou 223 lojas, em maturação, principalmente em função do nosso crescimento acelerado e grande expansão em abertura de lojas.

O gráfico mostra nossa base de lojas por estágio de maturação, em 30 de setembro de 2011.

Distribuição das Lojas por Estágio de Maturação

(Lojas existentes em 30 de setembro de 2011)



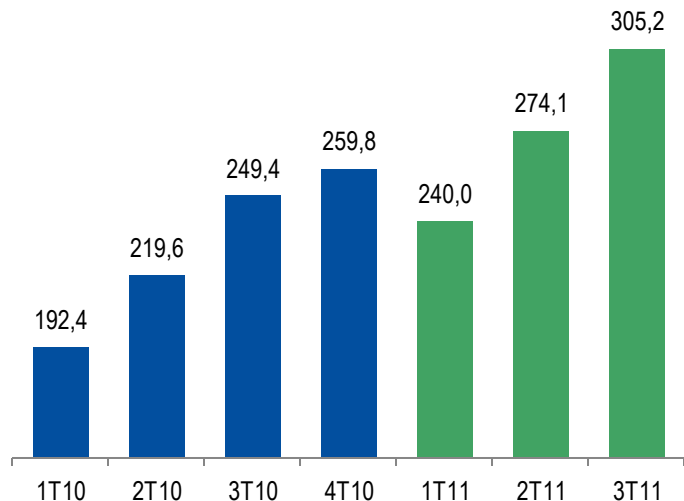
- Lojas abaixo de 12 meses
- Lojas entre 12 meses e 24 meses
- Lojas entre 24 meses e 36 meses
- Lojas acima de 36 meses (maduras)



Análise dos Resultados

Receita Bruta

R\$ milhões



No 3T11, nossa receita bruta totalizou R\$305,2 milhões, representando um crescimento de 22,4% em relação ao 3T10. Essa evolução reflete a nossa agressiva abertura de novas lojas, com 82 novas lojas abertas no período além da maturação das lojas já existentes. No comparativo dos 9M11 versus 9M10, nossa receita bruta cresceu 23,9% representando um aumento de R\$157,9 milhões, totalizando R\$819,3 milhões nos 9M11, contra R\$661,4 milhões nos 9M10.

Outro ponto de destaque para o aumento expressivo da nossa receita bruta foi o contínuo esforço em disseminar melhores práticas entre as plataformas.

O crescimento das “vendas nas mesmas lojas” foi de 10,3% no 3T11 versus 13,4% no 3T10. O crescimento das “vendas nas mesmas lojas” das lojas maduras foi de 4,4% no 3T11 versus 4,2% no 3T10.

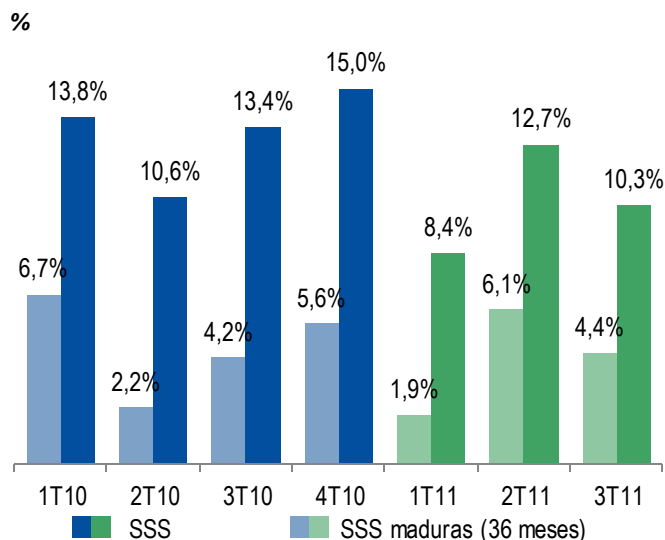
A composição das nossas vendas no 3T11 continua em patamares mais rentáveis quando comparada à média do mercado.

O destaque é representado pelo o aumento da participação de não medicamentos em 0,4 pontos percentuais e de medicamentos genéricos em 0,3 pontos percentuais no 3T11 versus o 2T11.

O aumento de não medicamentos se deve em função das campanhas de higiene e beleza, em linha com o nosso foco de valorizar a experiência de consumo dos nossos clientes.

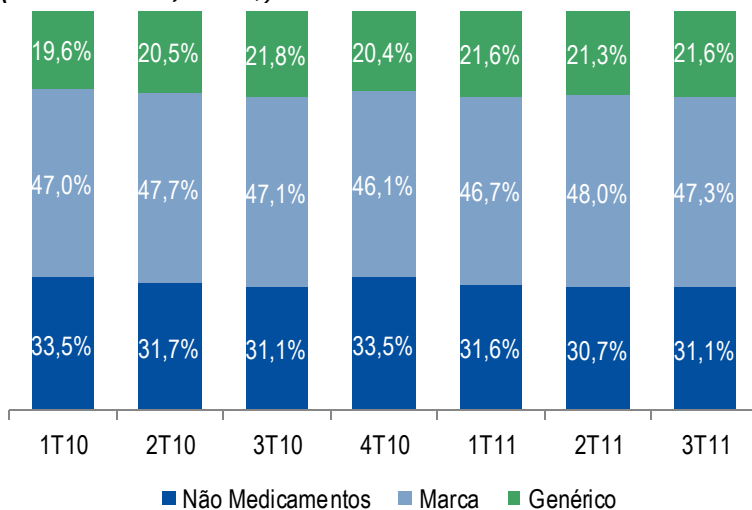
Em relação ao período do 3T10 o mix de vendas se manteve estável.

SSS (“Vendas nas Mesmas Lojas”)



Mix de Vendas

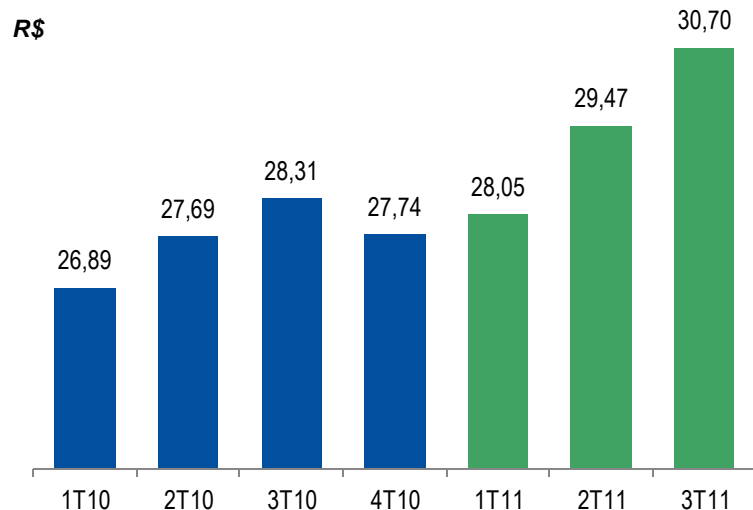
(% das vendas, em R\$)





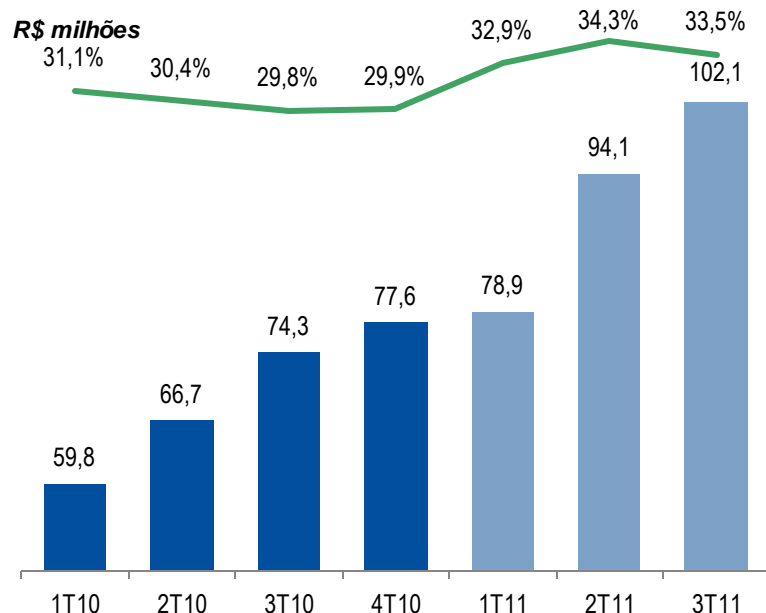
Análise dos Resultados

Ticket Médio



Nosso ticket médio foi de R\$30,70 no 3T11, apresentando um crescimento de 8,4% se comparado ao 3T10. Analisando a evolução do ticket médio ao longo dos 9M11, registramos um aumento de 6,4% se comparado aos 9M10. O crescimento no número de cupons foi de 12,2% no 3T11 se comparado ao 3T10 e de 15,3% nos 9M11 se comparado ao 9M10. Essa evolução do ticket médio mostra uma melhor performance dos nossos pontos de venda, resultando em um mix de produtos com maior valor agregado.

Lucro Bruto e Margem Bruta (% da Receita Bruta)



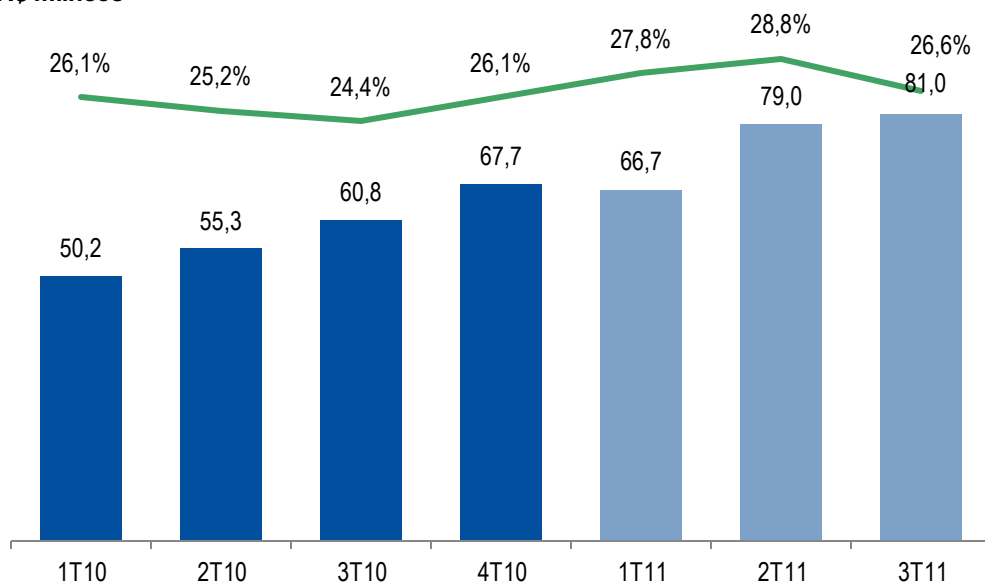
Nosso lucro bruto atingiu um crescimento expressivo de 37,4% no 3T11 quando comparado ao 3T10 e 37,0% nos 9M11 quando comparado aos 9M10. Esse aumento, aliado ao forte crescimento da receita se deu principalmente em função do aumento da margem bruta, que cresceu 3,7 pontos percentuais em relação ao 3T10 e atingiu 33,5% no 3T11. Nossa expressiva margem bruta foi resultado da relevante participação de não medicamentos, melhores práticas e os contínuos esforços de melhorar o relacionamento com nossos fornecedores parceiros.



Análise dos Resultados

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

R\$ milhões



Nossas despesas de vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$81,0 milhões no 3T11 (ajustadas para incluir outras receitas operacionais líquidas e excluir despesas com depreciação e amortização e despesas não recorrentes), representando 26,6% da receita bruta do 3T11, um decréscimo de 2,2 pontos percentuais em relação ao 2T11 e um aumento de 2,2 pontos percentuais em relação do 3T10.

(1) Inclui outras receitas operacionais líquidas. Dados ajustados para não considerar despesas não recorrentes dos períodos. No 3T11 as despesas não recorrentes totalizaram R\$5,9 milhões, sendo R\$4,3 milhões relativas às demissões e R\$1,6 milhões relativas a despesas com o plano de opção da administração.

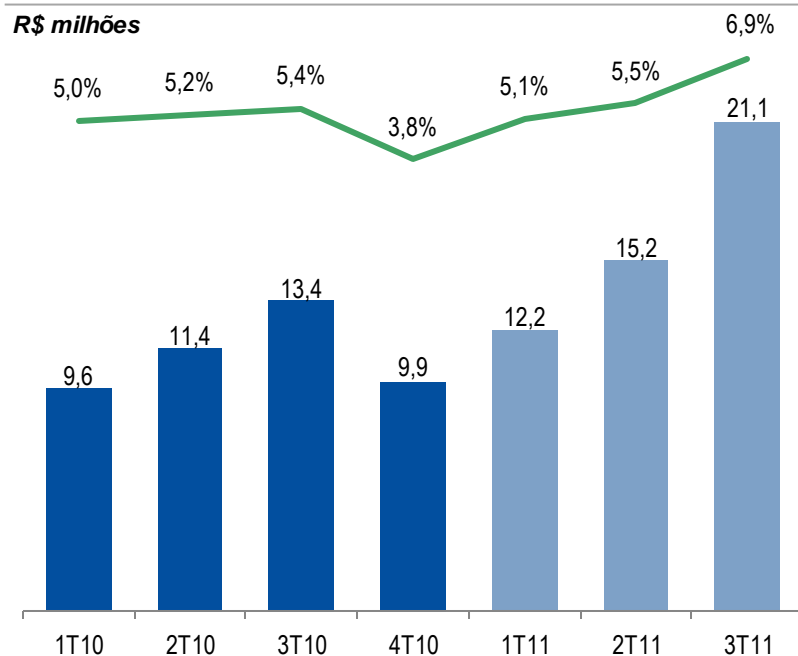
Nossas despesas de vendas ajustadas totalizaram R\$54,6 milhões no 3T11, representando 17,9% da receita bruta, um decréscimo de 1,6 pontos percentuais quando comparado com os 19,5% do 2T11. Isto em função da maior eficiência da nossa operação nas lojas. Ao final do 3T11, 64% das nossas lojas encontravam-se em maturação.

Nossas despesas gerais e administrativas totalizaram R\$26,4 milhões no 3T11 versus R\$25,5 milhões no 2T11. Como percentual da receita bruta o G&A cai de 9,3% no 2T11 para 8,7% no 3T11 em função de todo o esforço de integração e ganhos de eficiência.



Análise dos Resultados

EBITDA e Margem EBITDA (% da Receita Bruta)¹

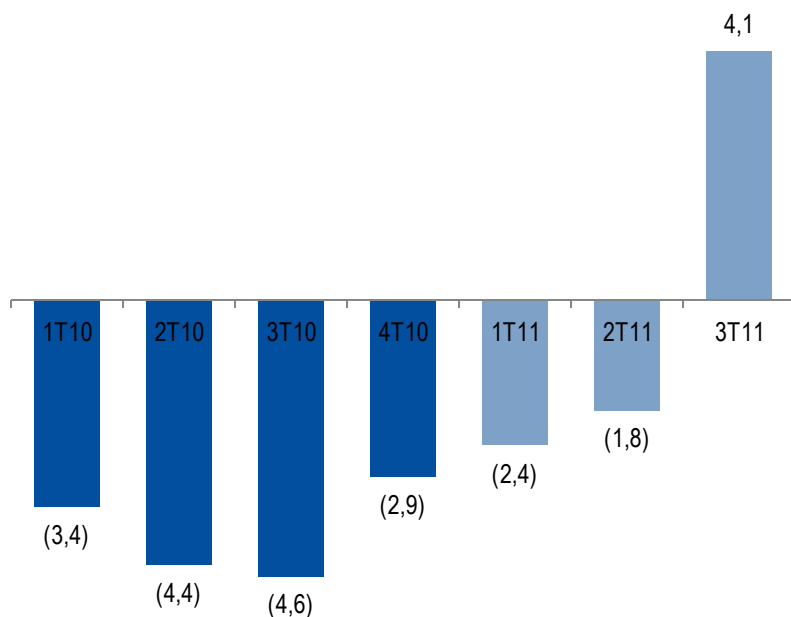


Nosso EBITDA totalizou R\$21,1 milhões no 3T11, um aumento de 56,9% em relação ao mesmo período em 2010, quando atingiu R\$13,4 milhões. A margem EBITDA totalizou 6,9% no 3T11 versus 5,4% no 3T10. Isto ocorreu em função de um forte crescimento de vendas e expressivo aumento de margem bruta, com redução de SG&A, conforme explicado previamente. Comparando-se os 9M11 com os 9M10, nosso EBITDA apresentou um crescimento de 40,5%, atingindo R\$48,4 milhões contra R\$34,4 milhões nos 9M10. A margem EBITDA no período aumentou para 5,9% nos 9M11 versus 5,2% nos 9M10.

(1) Os números foram ajustados para desconsiderar as "despesas não recorrentes" de cada período. No 3T11 as "despesas não recorrentes" foram no montante de R\$4,3 milhões e R\$1,6 milhões, relativas principalmente a despesas com rescisões decorrentes da redução de quadro de pessoal e despesas relativas ao plano de opção de compra de ações, respectivamente.

Resultado Financeiro

R\$ milhões



Nosso resultado financeiro líquido totalizou R\$4,1 milhões em receitas financeiras líquidas versus despesas financeiras líquidas de R\$4,6 milhões no 3T10. No comparativo dos 9 meses, encerramos os 9M11 com despesas financeiras líquidas de R\$145 mil, versus despesas financeiras líquidas de R\$12,4 milhões no 9M10.

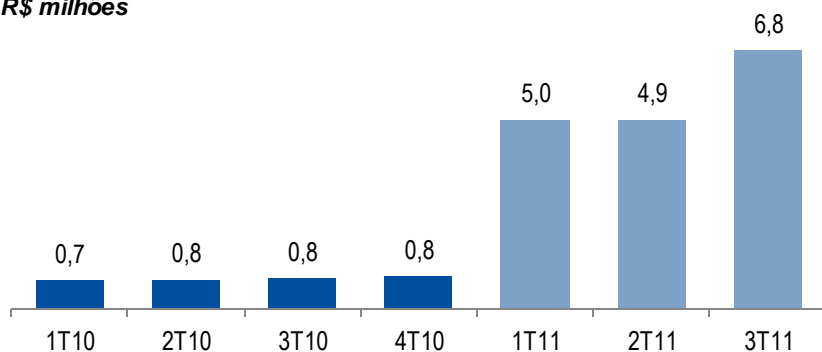
O resultado foi consequência principalmente da capitalização da Companhia no IPO e como consequência o reforço no caixa. Nossa posição de caixa ao final do 3T11 era de R\$324,0 milhões, sendo nosso caixa líquido de R\$182,8 milhões ao final do 3T11.



Análise dos Resultados

Depreciação e Amortização

R\$ milhões



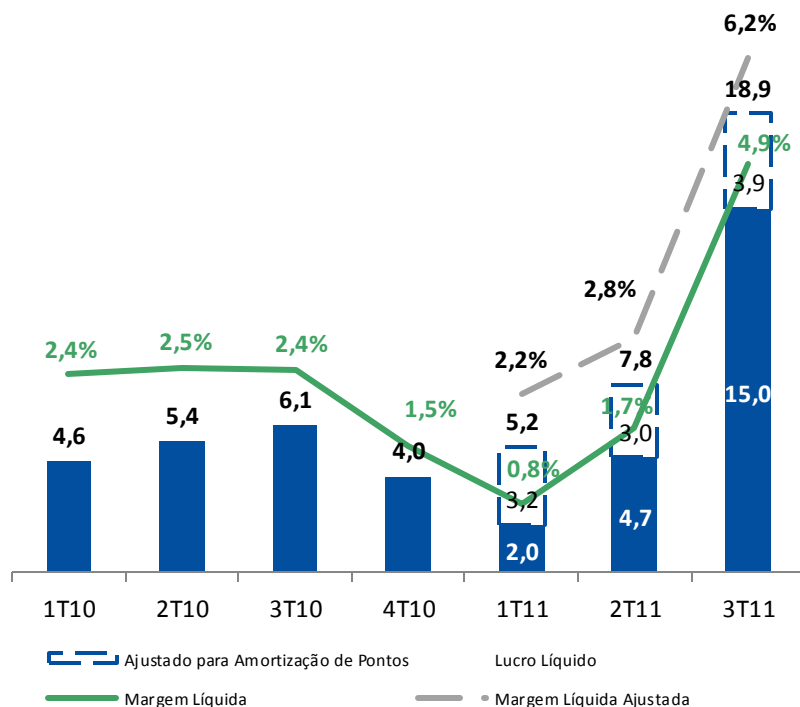
Nossas despesas de depreciação e amortização totalizaram R\$6,8 milhões no 3T11 versus R\$0,8 milhões no 3T10. No comparativo de 9M, nossas despesas de depreciação e amortização totalizaram R\$16,7 milhões nos 9M11 versus R\$2,3 milhões nos 9M10.

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 do 3T11, R\$3,9 milhões representavam amortização de ativos intangíveis (pontos comerciais).

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

R\$ milhões



Como consequência de uma melhora operacional em função de crescimento de receita, redução de SG&A e resultado financeiro, nosso lucro líquido ajustado para despesas não recorrentes totalizou R\$15,0 milhões no 3T11 versus R\$6,1 milhões no 3T10. Nossa margem líquida no 3T11 totalizou 4,9%, em comparação com 2,4% no 3T10.

Ajustando-se os valores para excluir a amortização de pontos, nosso lucro líquido atingiu R\$18,9 milhões no 3T11 versus R\$6,1 milhões no 3T10. Nossa margem líquida ajustada para amortização de pontos atingiu 6,2% no 3T11 (versus 2,4% no 3T10) e 3,9% nos 9M11 (versus 2,4% nos 9M10).

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



Análise dos Resultados

Capital de Giro

	<u>3T11</u>	<u>2T11</u>	<u>1T11</u>	<u>2010</u>
Contas a receber (em dias)	24	23	20	26
Estoques (em dias)	96	87	86	89
Fornecedores (em dias)	53	60	69	70
Capital de Giro (em dias)	67	50	37	45

Nosso ciclo de caixa no 3T11 foi de 67 dias, o que representou um investimento de 17 dias de caixa em comparação com o 2T11.

A variação se deve principalmente pela nossa estratégia de aumentar nossas compras diretas da indústria (que implica em redução de prazo, aumento de descontos e verbas e aumento dos estoques). Com isso nosso ciclo de pagamento a fornecedores encerrou o 3T11 com prazo médio de 53 dias, representando uma redução de 7 dias versus os 60 dias apresentados no 2T11 e nosso nível de giro de estoque aumentou para 96 dias no 3T11, versus 87 dias no 2T11. No caso dos estoques, além da mudança na nossa estratégia de compras, aumentamos o nível de estoques também para suportar as viradas de sistema sem correremos risco de desabastecimento, alinhado com nossa política de manter um alto nível de serviços e produtos sempre à disposição dos nossos clientes.

Nosso giro de recebíveis se manteve praticamente estável no 3T11, encerrando com um nível de 24 dias, versus 23 dias no 2T11.

Endividamento

Encerramos o 3T11 com um caixa líquido de R\$182,8 milhões versus R\$228,0 milhões no 2T11.

Essa variação ocorreu principalmente pela mudança do perfil da nossa dívida no 3T11 em comparação aos trimestres anteriores, com liquidação antecipada das linhas de custo mais alto, bem como da troca de dívida de curto para longo prazo nas linhas cabíveis. Além disso ao longo do 3T11 foram feitos os pagamentos de parcelas de aquisições de controladas relativas às plataformas da Rosário, Guararapes e Mais Econômica, conforme inicialmente previsto. Vale destacar que nosso saldo de contas a pagar por aquisição de investimento tem um perfil de longo prazo corrigido a inflação, sendo a última parcela em 2015.

No próximo tópico abordamos as principais variações no caixa da Companhia.

<i>R\$ milhões</i>	<u>3T11</u>	<u>2T11</u>
Empréstimos e financiamentos	70,8	75,6
Circulante	23,0	44,4
Não circulante	47,8	31,1
Contas a pagar por aquisição de investimento	70,4	152,7
Circulante	17,7	85,1
Não circulante	52,7	67,6
Total da Dívida	141,2	228,2
Caixa e equivalentes	324,0	456,3
Dívida Líquida (Caixa Líquido)	(182,8)	(228,0)



Análise dos Resultados

Fluxo de Caixa das Operações e Investimentos

R\$ milhões

	<u>3T11</u>	<u>3T10</u>
LAIR	12,5	(6,7)
(+) Depreciação	6,8	1,9
(+) Outros	6,2	0,1
Fluxo de caixa das atividades operacionais	25,5	(4,7)
(-) Capital de Giro	(47,2)	(11,7)
(-) Outros	5,1	(7,2)
Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais	(16,7)	(23,6)
(-) Capex	(23,5)	(12,4)
(-) Aquisições	(82,3)	22,1
Fluxo de caixa das operações e investimentos	(122,4)	(14,0)

Nossas operações geraram R\$25,5 milhões de recursos no 3T11, comparado com um consumo de R\$4,7 milhões no 3T10. Ao longo do 3T11 investimos R\$47,2 milhões em capital de giro, principalmente pela nossa estratégia de aumentar nossas compras diretas da indústria visando aproveitar as compras de oportunidade, que combinadas com os descontos geraram um incremento importante de margem bruta. Adicionalmente, investimos R\$23,5 milhões na abertura de lojas novas e R\$82,3 milhões nos pagamentos previstos pela aquisição das controladas.



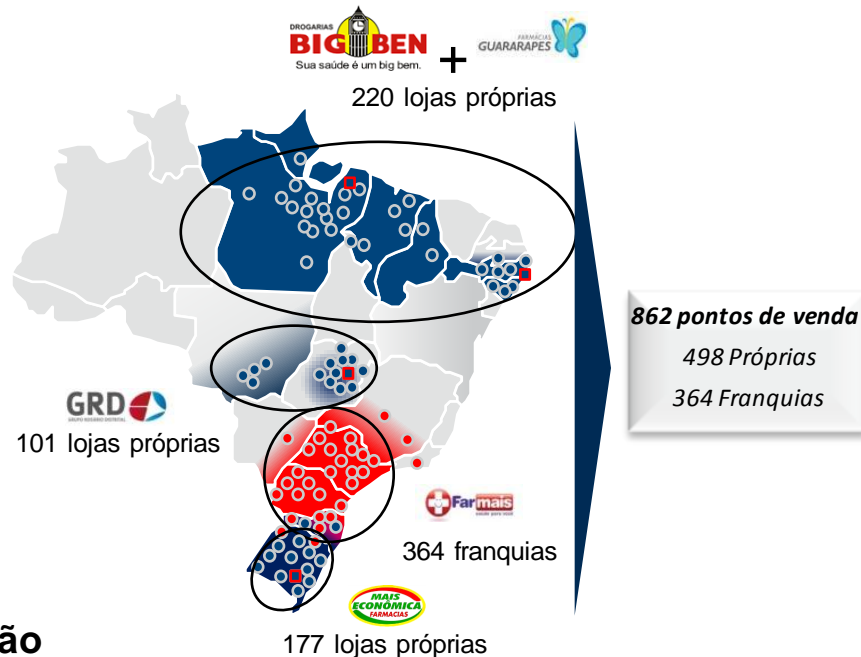
Eventos Recentes

Visão Geral das Drogarias Big Ben

Fundada em 1994 a Rede de Drogarias Big Ben possui a sede em Belém, Pará e tem como seu CEO e fundador, Raul Aguilera.

Foi considerada a 6ª maior rede de drogarias do país em 2010, e hoje se caracteriza por ser a maior rede de drogarias da região Norte, com 96 lojas nos estados do Pará e Amapá e outras 50 lojas no Nordeste nos estados do Maranhão, Piauí, Pernambuco e Paraíba, totalizando 146 lojas.

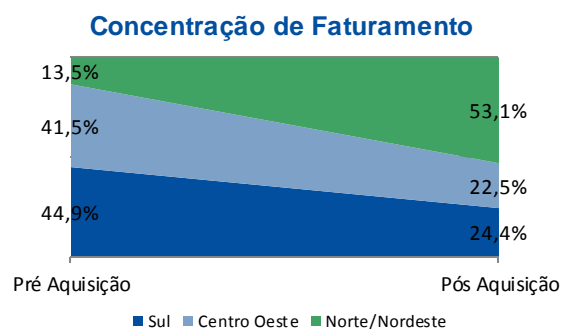
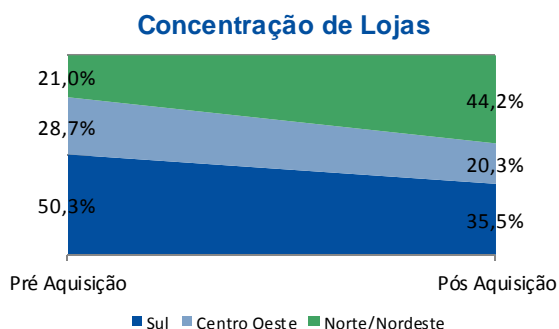
A rede apresentou um faturamento em 2010 de R\$ 712,4 milhões e EBITDA de R\$ 40,2 milhões, no mesmo ano.



Criação de valor com a nova aquisição

A mais nova aquisição da rede de Drogarias Big Ben faz a Brazil Pharma conquistar a liderança na Região Norte e alcançar a vice-liderança na Região Nordeste, com maior concentração de lojas por Estado, possuindo em sua totalidade 124 lojas, sendo 50 sob a bandeira Big Ben e 74 sob a bandeira Guararapes.

Em um mercado regional pulverizado e com altas taxas de crescimento populacional e de evolução salarial, acreditamos que a Big Ben coloca a Brazil Pharma em posição privilegiada na Região Norte, sem perder a complementariedade com as demais plataformas.



A nova aquisição, promoverá não só a captura de sinergias administrativas e operacionais como também o aumento do volume de compras, permitindo um melhor relacionamento com a indústria, além de rentabilizar as lojas por meio da utilização da Marca Própria. Além disso, com esta aquisição re-balanceamos nosso portfólio, passando a ter a região Norte/Nordeste como a mais relevante.

Raul Aguilera conta com mais de 25 anos de experiência no setor de varejo farmacêutico e promoveu uma abertura média de 12 lojas por ano nos últimos 3 anos.



Eventos Recentes

Integração

- ✓ Constituição da Área de Integração, comandada por Flavio Sanchez;
- ✓ Realização do Evento de Integração “Juntos Podemos Mais” com a participação de 150 gestores das plataformas e Corporativo;
- ✓ Contratação da TOTVS Consulting para implementação do CSC da Brazil Pharma;

Realizações da Integração

1. Centralização do Call Center na Plataforma Sul:

Projeto que tem como objetivo unificar a operação de Televendas em 4 unidades na região sul (Canoas, Novo Hamburgo, São Leopoldo e Andradas) para uma única estrutura na central de Canoas-RS. A centralização tem como objetivos:

- ✓ aumento da maturidade, competitividade e controle do negócio;
- ✓ redução de custo fixo de Head Count;
- ✓ oportunidade imediata de expansão do espaço físico do Call Center para 100 posições, incrementando volume e expansão do raio de entrega;
- ✓ possibilidade de incremento do negócio (criação de células de Ativo, SAC);
- ✓ poder de Negociação junto a fornecedores e prestadores de serviços.

2. Workshops:

Reuniões de alinhamento realizadas pelos gestores das mesmas áreas com o objetivo de mapear as melhores práticas de cada processo, definir e padronizar as políticas da empresa nos seguintes temas:

a. Compras: Definido fluxograma único (passo a passo) para Compras de produtos comercializáveis e não comercializáveis. Definido modelo único para cadastro de produtos e fornecedores.

b. RH: Formulário de Avaliação de Estágio Probatório definido e validado e mapeamento de todos os benefícios para posterior unificação dos mesmos

c. Regulatório: Padronização do processo de abertura de loja

d. CD: Padronização do Modus operandi

e. Plano de Contas: Uniformização dos planos de conta e centros de custo

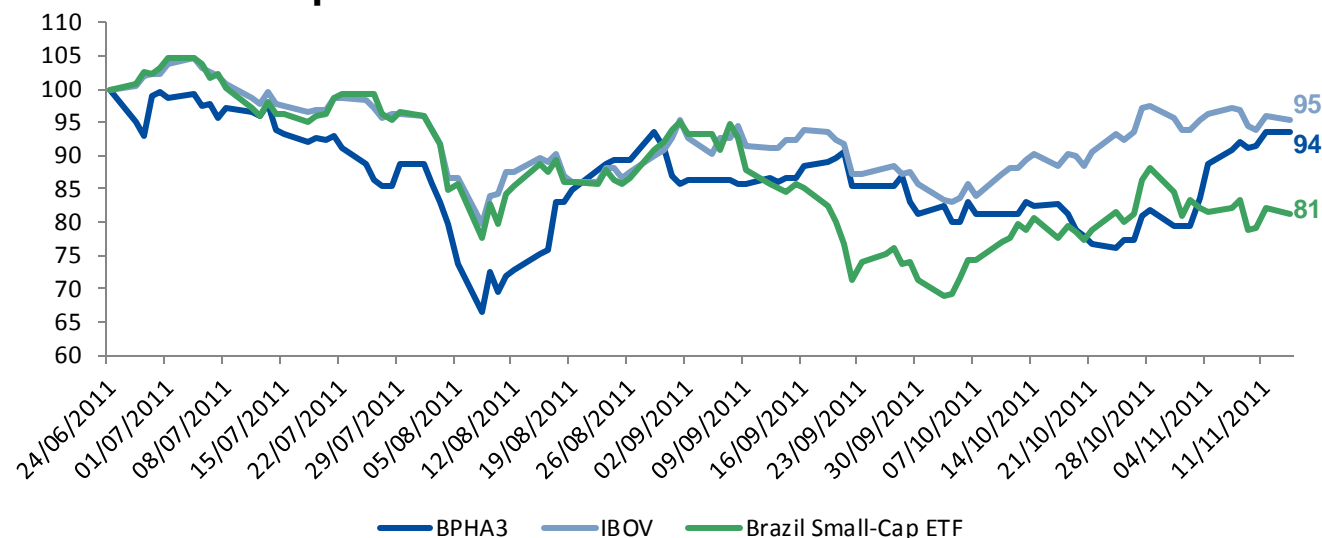
3. Desdobramento de Metas:

Iniciado o desenho de remuneração com foco em meritocracia. Estabelecimento de objetivos individuais claros e mensuráveis para obtenção de resultados:

- ✓ A partir das metas definidas pela Alta Administração, serão definidas as metas dos demais níveis organizacionais;
- ✓ Desdobramento realizado até o nível de supervisores, em cada uma das regionais;
- ✓ Modelo de PLR será realizado com base nos indicadores desdobrados, avaliando-se de maneira objetiva.



Mercado de Capitais – BPHA3



Participações em Conferências e Non-Deal Road Shows:

- 17 a 23 de Agosto: Non- Deal Road Show BTG Pactual, São Paulo e Rio de Janeiro - Brasil
- 29 de Agosto: Non-Deal Road Show Raymond James, Buenos Aires - Argentina
- 30 a 31 de Agosto: Non-Deal Road Show BTG Pactual, Santiago - Chile
- 12 a 21 de Setembro: Non-Deal Road Show Raymond James e BTG Pactual, Nova Iorque, Boston, Denver, Los Angeles, San Francisco, Nova Jersey, Chicago, Connecticut, Toronto e Montreal - Estados Unidos e Canadá
- 27 a 30 de Setembro, Road Show BTG Pactual, Londres, Rotterdam e Amsterdam - Inglaterra e Holanda,
- 28 de Setembro, Jefferies 2011 Global Healthcare Conference in London, Londres - Inglaterra
- 5 e 6 de Outubro: BTG Pactual Latam CEO Conference, Nova Iorque - Estados Unidos
- 13 e 14 de Outubro: Morgan Stanley Latin America Best Ideas Conference, Londres - Inglaterra

Market Vectors® Brazil Small-Cap ETF

No terceiro trimestre de 2011 passamos a fazer parte do fundo Market Vectors® Brazil Small-Cap ETF.

O Market Vectors® Brazil Small-Cap ETF procura replicar o mais próximo possível, antes de taxas e despesas, o preço e a performance de rendimento do índice Market Vectors Brazil Small-Cap.

O índice fornece a exposição de empresas de pequena capitalização que estão domiciliadas e, especificamente, listadas em bolsa no Brasil ou que geram pelo menos 50% de suas receitas no Brasil. Atualmente (11/11/2011) a Brazil Pharma representa 0,91% do fundo¹.



De acordo com a Van Eck Global², as empresas brasileiras de pequena capitalização são menos dependentes do ciclo industrial global e mais dependente do real crescimento da economia doméstica, a qual tem se beneficiado da crescente classe-média que passa a se tornar orientada ao consumo.

(1) <http://allETF.com/etf/holdings/symbol/BRF>
 (2) <http://www.vaneck.com/funds/BRF.aspx?redirectVE=generic>



Demonstrações Financeiras Auditadas

Demonstração de Resultados Consolidada

<i>R\$ mil</i>	3T11	9M11	3T10	9M10
Receita bruta de vendas	305.187	752.589	42.229	44.404
Deduções da Receita Bruta	(24.095)	(52.522)	(2.970)	(2.970)
Receita líquida de vendas	281.092	700.067	39.259	41.434
Custo das vendas	(178.999)	(448.873)	(32.209)	(33.977)
Lucro bruto	102.093	251.194	7.050	7.457
(Despesas) receitas operacionais				
Despesa com vendas	(58.583)	(146.632)	(5.818)	(6.338)
Despesas gerais e administrativas	(29.397)	(72.710)	(8.074)	(8.475)
Despesa com depreciação e amortização	(6.760)	(16.197)	(1.934)	(2.350)
Provisão para redução ao valor de recuperação	-	-	(1)	(90)
Outras receitas operacionais, líquidas	1.030	2.558	2.358	2.358
Resultado de equivalência patrimonial	-	-	-	-
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	8.383	18.213	(6.419)	(7.438)
Resultado financeiro				
Receitas financeiras	18.723	28.761	676	1.201
Despesas financeiras	(14.626)	(28.625)	(966)	(1.054)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	12.480	18.349	(6.709)	(7.291)
Imposto de renda e contribuição social				
Corrente	(252)	(4.954)	(383)	(383)
Diferido	(3.144)	(4.959)	647	647
	(3.396)	(9.913)	264	264
Lucro (prejuízo) líquido do exercício antes da participação de não controladores	9.084	8.436	(6.445)	(7.027)
Atribuíveis aos:				
Acionistas não controladores	-	(2.759)	(28)	168
Resultado Líquido do Exercício	9.084	5.677	(6.473)	(6.859)



Balanço Patrimonial Consolidado

<i>R\$ mil</i>	<u>30/09/2011</u>	<u>31/12/2010</u>
Ativo		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	324.001	18.760
Contas a receber	82.168	32.968
Fundo de Publicidade administrado	1.536	1.629
Estoques	190.274	58.885
Adiantamento a fornecedores	10.744	5.854
Créditos tributários e previdenciários	11.167	4.949
Despesas pagas antecipadamente	2.249	88
Outros créditos	25.269	1.821
Outros ativos financeiros	277	-
	647.685	124.954
Não circulante		
Impostos diferidos	82.581	5.453
Outros ativos	2.108	1.144
Outros ativos financeiros	2.245	-
	86.934	6.597
Imobilizado	60.484	19.666
Intangível	343.401	142.976
Total do Ativo	1.138.504	294.193
	<u>30/09/2011</u>	<u>31/12/2010</u>
Passivo e patrimônio líquido		
Circulante		
Fornecedores	104.635	58.598
Fundo de publicidade administrado	1.536	1.629
Imposto de renda e contribuição social	3.144	1.207
Outros impostos e contribuições	14.149	3.825
Empréstimos e financiamentos	22.968	64.876
Obrigações com pessoal e encargos sociais	34.952	10.441
Provisão para demandas judiciais	238	783
Contas a pagar por aquisição de investimento	17.701	18.006
Demais contas a pagar	24.657	15.204
	223.980	174.569
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	47.820	11.224
Provisão para demandas judiciais	1.684	1.555
Contas a pagar por aquisição de investimento	52.686	-
Demais contas a pagar	7.374	587
	109.564	13.366
Patrimônio líquido		
Capital social	804.142	73.950
Reserva de capital	18.421	(1.443)
Prejuízos acumulados	(17.603)	(23.280)
Participação de não controladores	-	57.031
	804.960	106.258
Total do passivo e patrimônio líquido	1.138.504	294.193



Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado

R\$ mil

	9M11	9M10
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro (Prejuízo) do exercício	18.349	(7.291)
<i>Ajustes que não representam entrada ou saída de caixa:</i>		
Juros e variações monetárias líquidas	1.439	179
Despesa de juros sobre empréstimos e financiamentos	931	-
Depreciação e amortização	16.197	2.350
Provisão para Contingências	651	-
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	230	-
Provisão do plano de opção de ações	1.674	-
Variações cambiais e monetárias líquidas	2.197	-
	41.668	(4.762)
<i>Variações nos ativos e passivos:</i>		
Contas a receber	(29.380)	15.207
Estoques	(77.273)	1.797
Adiantamento a fornecedores	(4.889)	7.797
Créditos tributários e previdenciários	(6.192)	(675)
Despesas pagas antecipadamente	(149)	(58)
Outros créditos	(22.059)	(626)
Impostos diferidos	259	-
Outros ativos	(954)	(1.597)
Partes relacionadas	-	(2.635)
Fornecedores	1.061	(27.296)
Obrigações fiscais e imposto de renda e contribuição social	2.773	-
Salários e encargos sociais	11.570	1.359
IR/CS pagos	(5.012)	5
Provisões e outras contas a pagar	3.440	461
Total Variações nos ativos e passivos	(126.805)	(6.261)
Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades Operacionais	(85.137)	(11.023)
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Aquisições de imobilizado	(30.903)	(293)
Participações permanentes em outras sociedades	(215.181)	(9.627)
Aquisição de outros intangíveis	(28.569)	(13.710)
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirida	1.776	1.161
	(272.877)	(22.469)
Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de Investimentos		
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
<i>Empréstimos de circulante e não circulante</i>		
Ingressos	120.222	2.500
Pagamentos	(187.159)	(8.537)
Aumento de Capital	730.192	63.999
	663.255	57.962
Caixa líquido (aplicado nas) provenientes das atividades de Financiamentos		
	305.241	24.470
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa		
	18.760	1
Saldo Inicial		
	324.001	24.471
Saldo Final		
	305.241	24.470
Aumento ou diminuição das Disponibilidades		