



Divulgação de Resultados 1T12

São Paulo, 07 de maio de 2012. A Brazil Pharma S.A. (BM&FBovespa: BPHA3), uma das maiores empresas do varejo farmacêutico brasileiro, anuncia hoje seus resultados referentes ao 1º trimestre de 2012 ("1T12").

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 2012) em base pro-forma para toda a nossa operação.

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 1T12

Terça-feira,
08 de maio 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: 81734162

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: 10013178

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 1T12

✓ Receita Bruta e SSS:

Receita bruta de R\$699 milhões no 1T12, um aumento 26,4% em relação ao 1T11, com um crescimento de SSS ("vendas nas mesmas lojas") de 16,2% no 1T12 (10,0% no 1T11).

✓ Margem Bruta:

Margem bruta de 30,2% em linha em relação ao 1T11.

✓ EBITDA ajustado e Margem EBITDA:

EBITDA ajustado de R\$36,9 milhões, um aumento de 45,1% em relação ao 1T11 e margem EBITDA ajustada de 5,3%, comparada a 4,6% no 1T11.

✓ Abertura de Lojas:

Encerramos o 1T12 com 643 lojas próprias, totalizando 16 novas lojas próprias abertas no 1T12 contra 10 no 1T11. Até o momento temos 42 novas lojas contratadas.

✓ Movimentos estratégicos:

Concluimos as aquisições das redes Big Ben e Sant'Ana. Realizamos uma parceria com Cristiana Arcangeli para o desenvolvimento de produtos de saúde e beleza para nossos clientes.

✓ Integração:

Inauguração do nosso centro de serviços compartilhados – CSC

✓ Emissão de R\$250 milhões de debêntures:

Foi concluída em abril a emissão de R\$250 milhões em debêntures em 2 séries, de 4 e 5 anos, a taxa de CDI +1,705% e CDI + 1,775% respectivamente, com Rating de risco atribuído pela Moody's de "Aa3.br" (escala nacional) e "Ba2" (escala global).

✓ Reconhecimento:

No dia 24/04/12 a Brazil Pharma venceu, na categoria "Negócio Mais Ousado do Ano de 2011", a premiação realizada pelo instituto Insper/IG no Prêmio "Negócio do Ano".

Principais Destaques	1T12 pro forma	1T11 pro forma	Variação y.o.y.
# de lojas (final do período)	643	531	21,1%
Ticket médio (R\$)	28,81	28,31	1,8%
Receita bruta (R\$ mil)	699,3	553,1	26,4%
SSS	16,2%	10,0%	
SSS maduras (36 meses)	12,1%	5,8%	
Lucro bruto (R\$ mil)	211,0	166,2	27,0%
% da receita bruta	30,2%	30,1%	
EBITDA ajustado (R\$ mil) ¹	36,9	25,4	45,2%
% da receita bruta	5,3%	4,6%	

(1) Os números foram ajustados para desconsiderar despesas com plano de opção e despesas não recorrentes de cada período.

*Nota: exceto pelos números relativos ao 2T11 e 3T11 e 4T11, 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.



Mensagem da Administração

O primeiro trimestre 2012 foi marcado pelo avanço no nosso processo de integração, com destaque para a inauguração do Centro de Serviços Compartilhados ("CSC"), e pela conclusão das aquisições das plataformas Sant'Ana na Bahia e Big Ben com atuação nas regiões Norte e Nordeste do Brasil.

Avançamos no nosso crescimento orgânico com a abertura de 16 novas lojas próprias no 1T12, encerrando o período com um total de 998 lojas, sendo 643 lojas próprias e 355 franquias da rede Farmais, 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% ao ano nos últimos 4 anos (2007 à 2011), crescimento bem superior ao do Estado de São Paulo, que cresceu 14,0% ao ano no mesmo período.

Nosso foco ao longo de 2012 é no processo de integração de nossas plataformas. Nosso CSC está há 2 meses em operação, representando um importante passo rumo à integração do Grupo Brazil Pharma. O CSC é responsável por centralizar diversas funções de apoio, anteriormente exercidas em todas as plataformas, como por exemplo: finanças, controladoria, recursos humanos, *back office* de suprimentos, administração de sistemas. Deste modo, o restante da companhia poderá se dedicar às atividades estratégicas da empresa.

Em 13 de abril realizamos uma parceria com Cristiana Arcangeli para o desenvolvimento de produtos de saúde, higiene, beleza e bem-estar para nossos clientes. A capilaridade trazida por nossas Operações Próprias e Rede de Franquias, aliada a esta associação, nos permitirá ampliar a nossa linha atual de *private label*.

Recentemente, finalizamos nossa 1ª emissão de Debêntures, cuja liquidação financeira ocorreu no dia 16 de abril totalizando R\$250 milhões, dividida em 2 séries com vencimentos em 2016 e 2017 e remuneradas à CDI +1,705% e CDI +1,775% respectivamente. Essa captação foi fundamental para readequar nosso perfil de dívida, reduzindo nosso custo de captação e alongando prazo médio.

No dia 24 de abril de 2012 recebemos o prêmio de "Negócio Mais Ousado do Ano de 2011" pelo instituto Insper/IG na premiação "Negócio do Ano". O reconhecimento veio através da importância de nossos movimentos estratégicos, que nos levaram à liderança em três das cinco regiões do país. Nossa cultura é o principal pilar desta conquista e nosso diferencial para criação da melhor rede de drogarias do Brasil.

Nossa Plataforma (em 31 de março de 2012)

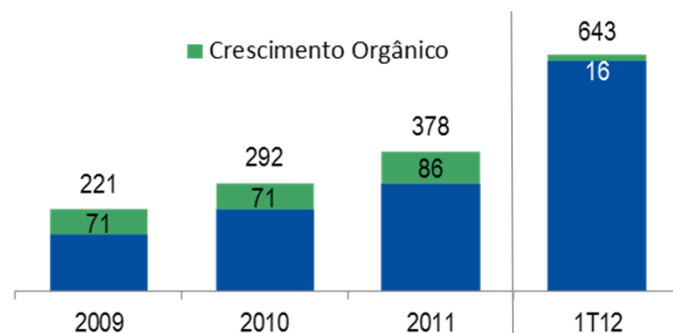


998 pontos de venda
 643 Próprias
 355 Franquias

Encerramos o 1º trimestre de 2012 com um total de 998 pontos de venda, sendo 643 lojas próprias e 355 franquias.

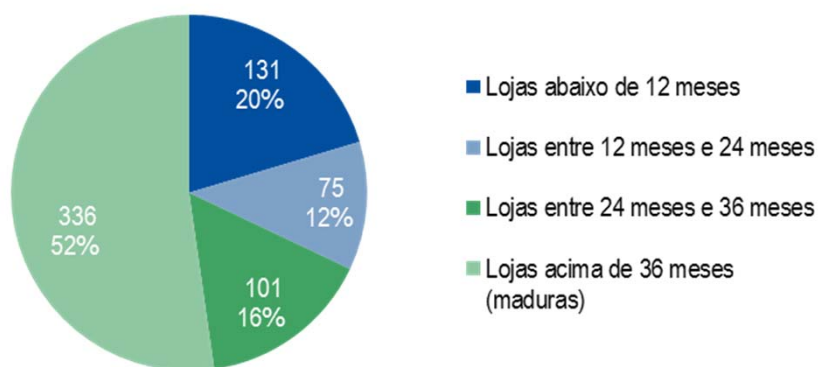
O total de lojas abertas ao longo do 1T12 foi de 16 novas lojas. No mesmo período fechamos 4 lojas devido à sobreposição de lojas pela integração da plataforma Guararapes com Big Ben. Até o momento temos 42 novas lojas já contratadas. Nosso plano para o ano de 2012 envolve a abertura de 100 novas lojas.

Abertura de Lojas no 1T12



Distribuição das Lojas por Estágio de Maturação

(Lojas existentes em 31 de março de 2012- pro forma)



O gráfico ao lado mostra nossa base de lojas por estágio de maturação o 1T12.

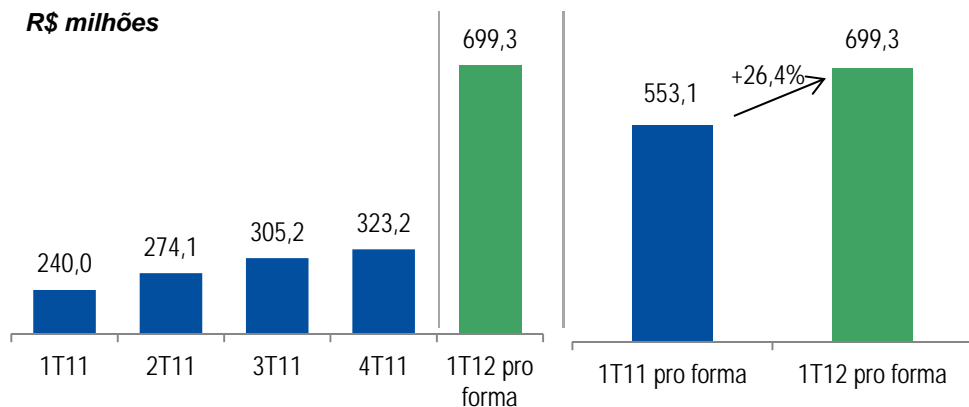
Ao final do 1T12 possuíamos 48% da nossa base de lojas próprias, ou 307 lojas, em maturação, principalmente em função do nosso crescimento acelerado e grande expansão em abertura de lojas.



Análise dos Resultados

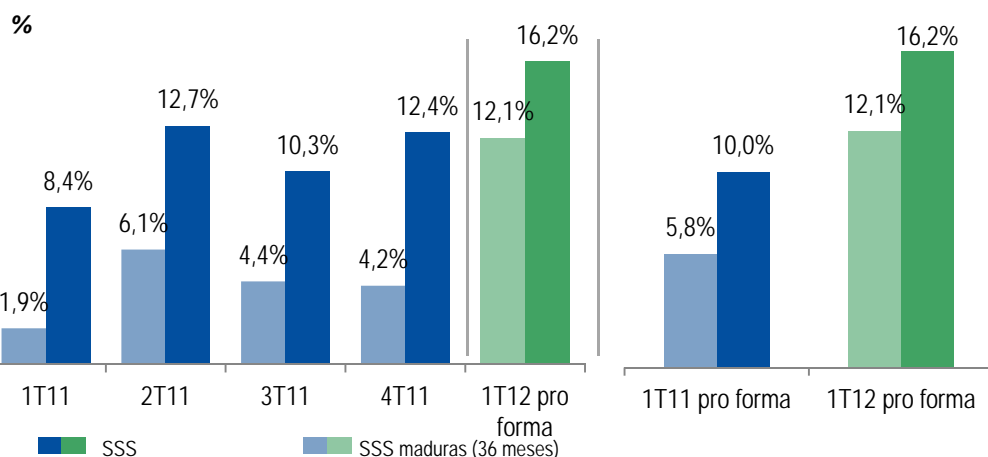
Receita Bruta

R\$ milhões



Nossa receita bruta atingiu R\$699,3 milhões no 1T12, o que representou um aumento de 26,4% na comparação com o 1T11 em base pro forma (incluindo todas plataformas adquiridas).

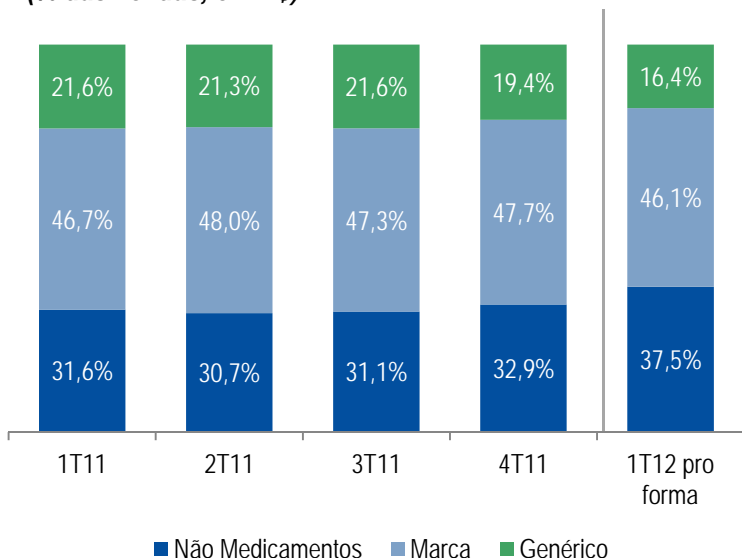
SSS (“Vendas nas Mesmas Lojas”)



Observamos uma aceleração no SSS ao longo do 1T12, o crescimento das vendas nas mesmas lojas foi de 16,2% no 1T12 contra 10,0% no 1T11, e de 12,1% nas lojas maduras contra 5,8% no 1T12. Isto se deve ao crescimento do mercado nas regiões onde estamos presentes e ao processo de integração operacional, que visa aumentar a produtividade de nossas lojas.

Mix de Vendas

(% das vendas, em R\$)

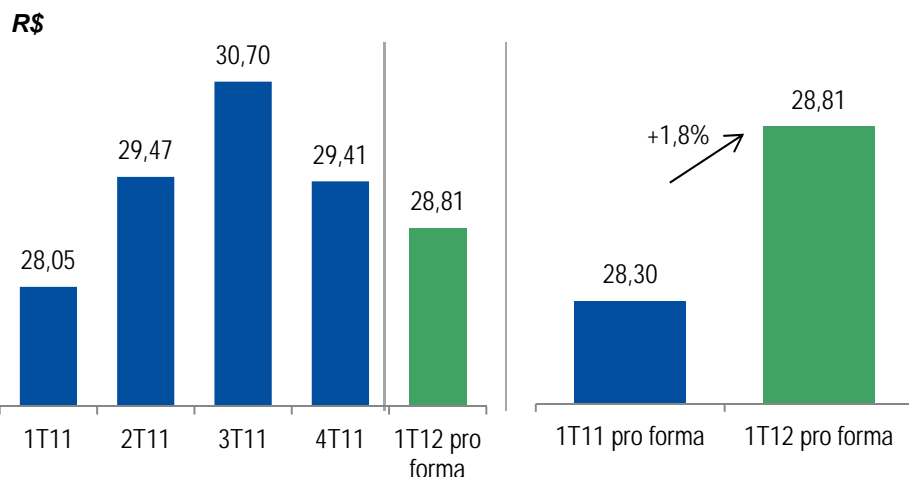


O mix de vendas do 1T12, ilustrado no gráfico ao lado em base pro forma para refletir as aquisições de Big Ben e Sant’Ana, mostra o aumento da participação de não medicamentos e redução dos genéricos, devido ao impacto do mix dessas aquisições.



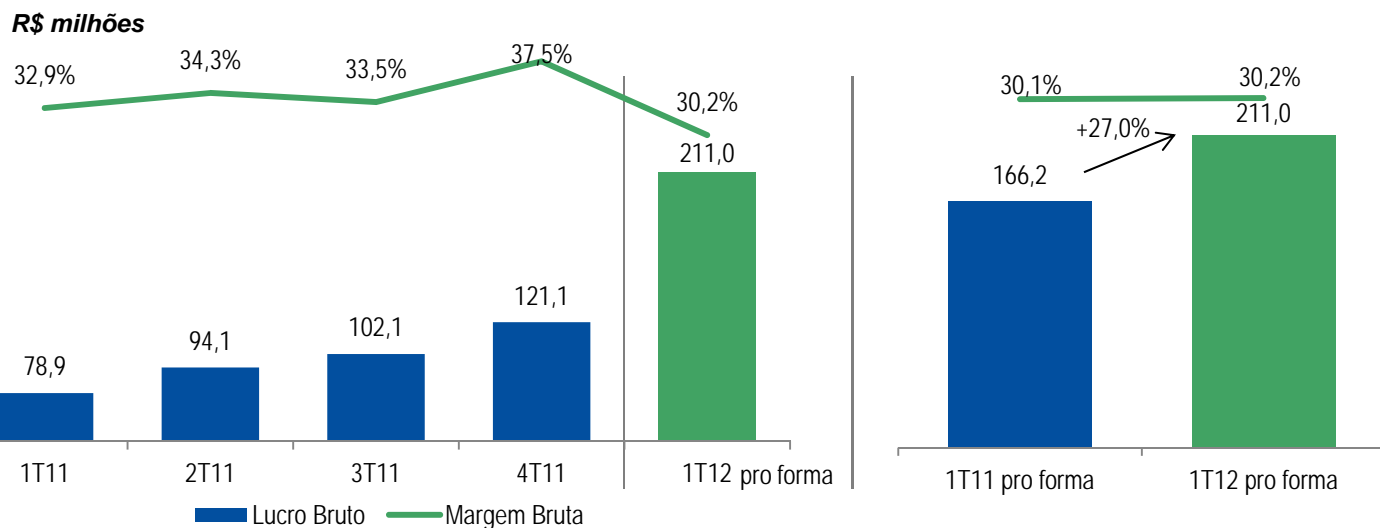
Análise dos Resultados

Ticket Médio



Nosso ticket médio foi de R\$28,81 no 1T12 apresentando um crescimento de 1,8% se comparado ao 1T11.

Lucro Bruto e Margem Bruta (% da Receita Bruta)



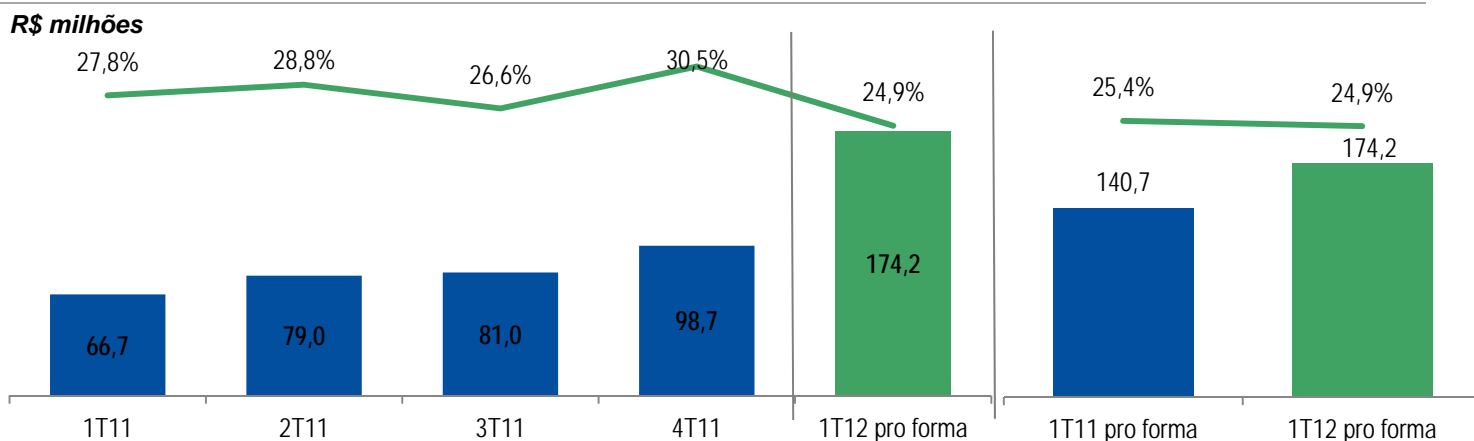
Nosso lucro bruto totalizou R\$211,0 milhões no 1T12, com um aumento de 27,0% quando comparado ao mesmo período do ano passado (base pro forma). Esse aumento ocorreu principalmente pelo crescimento e maturação de nossas lojas.

Nossa margem bruta encerrou o 1T12 em 30,2%, em linha com o 1T11 em base pro forma. Vale ressaltar que a plataforma de Sant'Ana está operando majoritariamente via distribuição devido ao incêndio ocorrido em dezembro de 2011 no seu centro de distribuição.



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 de R\$1,5 milhões e despesas não recorrentes de cada período. No 1T12 nossas despesas não recorrentes totalizaram R\$1,8 milhões relativas a despesas das operações de M&As, receitas não recorrentes de R\$21,7 milhões relativas ao recebimento do seguro do incêndio do Centro de Distribuição da plataforma Sant'Ana, despesas com remuneração variável de R\$1,5 milhões e despesas com emissões de debêntures de R\$0,1 milhão.

Nossas despesas de vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$174,2 milhões no primeiro trimestre de 2012 (incluindo outras receitas operacionais líquidas e excluindo despesas com depreciação e amortização e despesas não recorrentes), representando 24,9% da receita bruta.

Despesas com vendas:

Nossas despesas com vendas foram de R\$122,7 milhões no 1T12, representando 17,5% da receita bruta. Vale ressaltar que ao final do 1T12 48% 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, tais como mão de obra e aluguel.

Despesas gerais e administrativas:

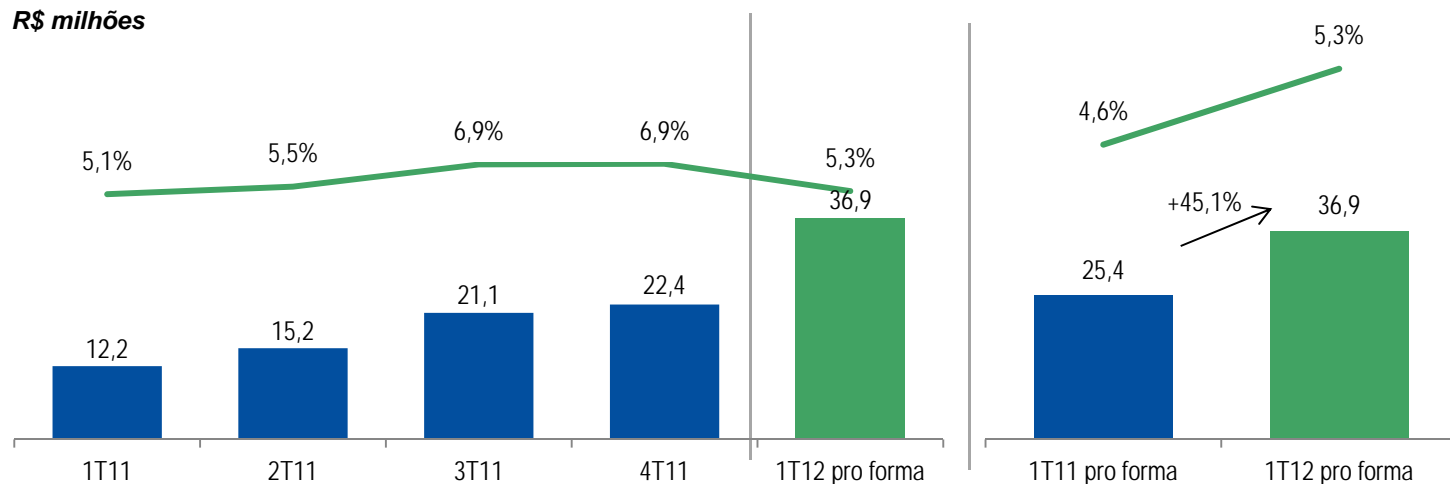
Nossas despesas gerais e administrativas totalizaram R\$51,5 milhões no 1T12, representando 7,4% da receita bruta. Resultado do nosso esforço de redução de custos e de diluição de nossa estrutura corporativa.



Análise dos Resultados

EBITDA e Margem EBITDA (% da Receita Bruta)¹

R\$ milhões



Nosso EBITDA totalizou R\$36,9 milhões no 1T12, contra R\$25,4 milhões em 1T11 (base pro forma), um aumento de 45,2%. A margem EBITDA do último trimestre apresentou um crescimento de 0,7 pontos percentuais, quando comparado ao mesmo período de 2011, atingindo 5,3%.

(1) Os números foram ajustados para desconsiderar despesas com plano de opção de R\$1,5 milhões e despesas não recorrentes de cada período. No 1T12 nossas despesas não recorrentes totalizaram R\$1,8 milhões relativas a despesas das operações de M&As, receitas não recorrentes de R\$21,7 milhões relativas ao recebimento do seguro do incêndio do Centro de Distribuição da plataforma Sant'Ana, despesas com remuneração variável de R\$1,5 milhões e despesas com emissões de debêntures de R\$0,1 milhão.

Resultado Financeiro

R\$ milhões

	1T12 pro forma	4T11	1T11
Resultado Financeiro	(14,7)	(4,4)	(2,4)

Encerramos o primeiro trimestre de 2012, com nossas despesas financeiras líquidas totalizando R\$14,7 milhões, versus despesas financeiras líquidas de R\$2,4 milhões no 1T11.

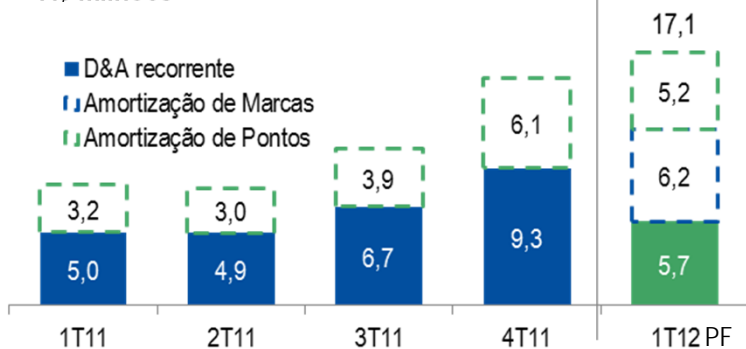
O crescimento de despesas financeiras ocorreu principalmente pelo aumento do endividamento da Companhia devido às aquisições das redes Sant'ana e Big Ben. Adicionalmente, a Big Ben possui um custo de dívida superior ao nosso. Destacamos que R\$30 milhões desta dívida foi liquidada durante o segundo trimestre.



Análise dos Resultados

Depreciação e Amortização

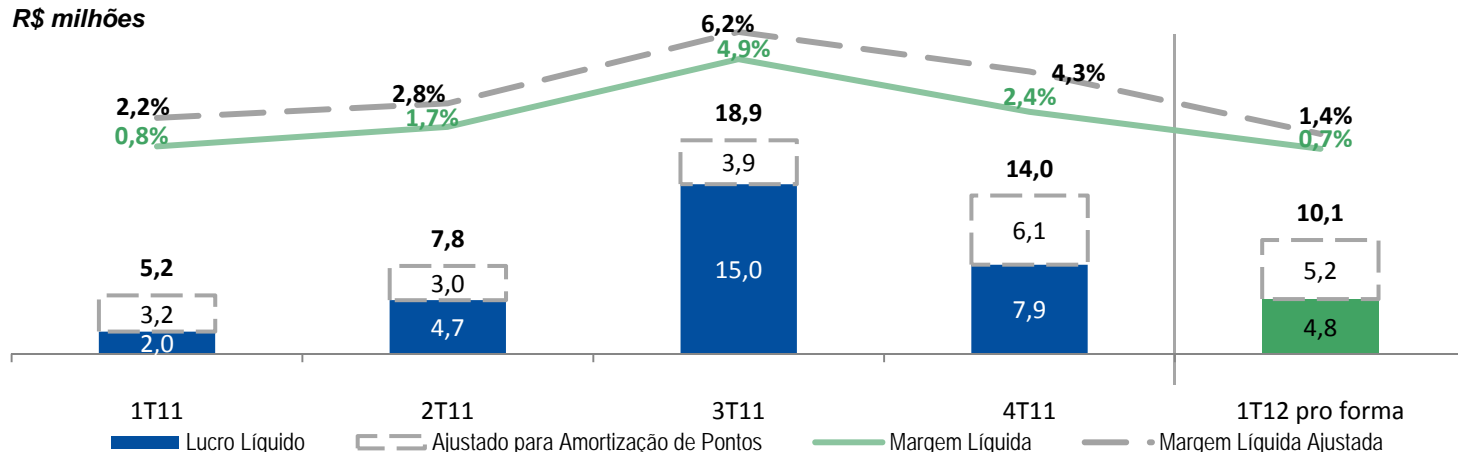
R\$ milhões



Nossas despesas de depreciação e amortização totalizaram R\$5,7 milhões no 1T12 versus R\$5,0 milhões no 1T11. Ilustramos no gráfico ao lado as despesas com amortização de ativos intangíveis (pontos comerciais) de R\$5,2 milhões e as despesas não recorrentes com amortização de marca de R\$ 6,2 milhões. Em função da alocação do ágio (*Purchase Price Allocation - PPA*) de nossas aquisições, estamos amortizando em 3 anos o ágio alocado às marcas.

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 e para excluir a amortização de pontos totalizou R\$10,1 milhões em 1T12 versus R\$5,2 milhões no 1T11.

Eventos não recorrentes

Ao lado é possível analisar todas as despesas não recorrentes para cálculo do EBITDA e do lucro líquido recorrente (em R\$ milhões).

Receita Bruta	699,3
Lucro Bruto	211,0
SG&A	(157,5)
Receita com Seguro Sant'Ana	21,7
Despesas com Programa de opções (SOP)	(1,5)
Despesas com M&A	(1,8)
Remuneração Variável	(1,5)
Debênture	(0,1)
SG&A Recorrente	(174,2)
EBITDA Recorrente	36,9
D&A	(17,2)
Amortização de Pontos	5,2
Amortização de Marca	6,2
Resultado Financeiro	(14,7)
IRPJ/CSLL	(14,4)
IR sobre Receita de Seguros	8,1
Lucro Líquido Recorrente	10,1



Análise dos Resultados

Capital de Giro

	<u>1T12 PF</u>	<u>4T11</u>	<u>1T11</u>
Contas a receber (em dias)	22	21	20
Estoques (em dias)	86	114	86
Fornecedores (em dias)	63	62	69
Capital de Giro (em dias)	45	72	37

Nosso ciclo de caixa no 1T12 foi de 45 dias, o que representou uma redução de 27 dias de caixa em comparação com o 4T11. A redução do ciclo de caixa se deve: ao nosso esforço de redução de capital de giro que refletiu em uma redução de 8 dias e ao menor ciclo de caixa da plataforma Sant'ana, que está operando sem Centro de Distribuição, o que explica a redução adicional de 19 dias se compararmos ao ciclo de caixa do 4T11. O ciclo de pagamento a fornecedores e o giro de recebíveis encerraram o 1T12 em linha em relação ao último trimestre.

Fluxo de Caixa das Operações e Investimentos

R\$ milhões

	<u>1T12</u>	<u>1T11</u>
LAIR	10,2	1,2
(+) Depreciação	16,1	4,5
(+) Outros	13,1	4,9
Fluxo de caixa das atividades operacionais	39,5	10,5
(-) Capital de Giro	-57,5	-17,9
(-) Outros	-13,9	-14,1
Fluxo de caixa líquido das atividades operacionais	-32,0	-21,5
(-) Capex	-19,5	-15,9
(-) Aquisições	-286,3	-56,8
Fluxo de caixa das operações e investimentos	-337,8	-94,2

Dados contábeis

Nossas operações geraram ao longo do ano de 1T12 R\$39,5 milhões em recursos, comparados a R\$10,5 milhões ao longo do mesmo período do ano passado.

O nosso consumo de caixa operacional no 1T12 foi de R\$32,0 milhões, o que representa um consumo R\$10,5 milhões ou 48,6% maior se comparado ao 1T11. Apesar do lucro antes do imposto de renda e contribuição social e de acionistas não controladores ter aumentado em R\$9,0 milhões no período nosso consumo maior em 2012 foi reflexo da abertura de 16 lojas no período, do nosso crescimento orgânico implicando em investimentos em capital de giro e da contabilização dos resultados de Big Ben e Santana.

Nosso fluxo de caixa utilizado em atividades de investimento no 1T12 foi de R\$337,8 milhões, dos quais R\$19,5 milhões investidos na expansão de nossas operações e R\$286,3 milhões investidos em aquisições.



Análise dos Resultados

Endividamento

Encerramos o 1T12 com uma dívida líquida de R\$718,8 milhões versus um caixa líquido de R\$144,8 milhões no 4T11. Vale destacar que da nossa dívida líquida no 1T12, R\$150 milhões registrados no nosso passivo circulante em contas a pagar por aquisição de investimento referem-se à futura emissão de ações para incorporação da Sant'Ana.

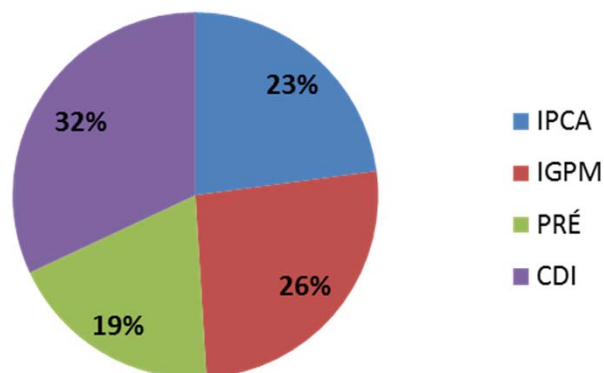
O aumento do endividamento é reflexo das aquisições feitas e dívidas existentes nas adquiridas.

R\$ milhões	1T12	4T11
Empréstimos e financiamentos	344,5	64,4
Circulante	241,3	22,4
Não circulante	103,2	42,0
Contas a pagar por aquisição de investimento	497,2	54,4
Circulante	184,8*	17,7
Não circulante	312,4	36,7
Total da Dívida	841,7	118,8
Caixa e equivalentes	122,9	263,6
Dívida Líquida (Caixa Líquido)	718,8	(144,8)

*R\$150 milhões a pagar via emissão de ações para a aquisição de Sant'ana.

Breakdown por indexadores

No gráfico acima podemos verificar o nosso perfil de dívida após as recentes aquisições. Quando analisamos nosso *Breakdown* por indexadores podemos notar que cerca de 49% 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.



Nota: exclui os R\$150 milhões referentes à futura emissão de ações para incorporação da Sant'Ana.



Integração – Continuamos focados em nossas 4 frentes

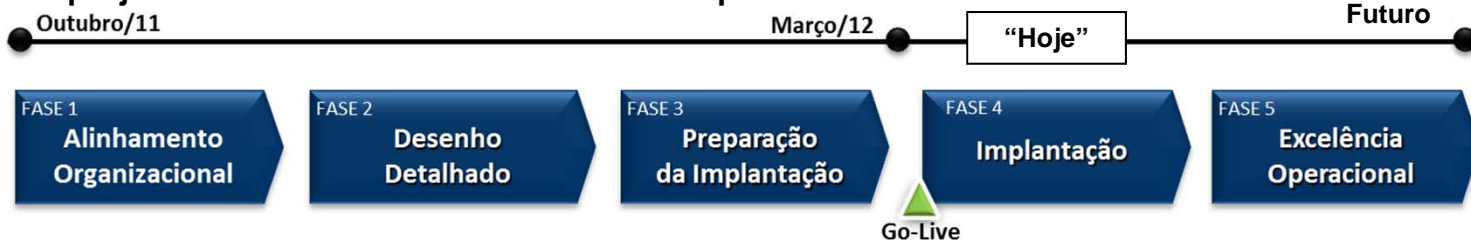
(i) – Centro de Serviços Compartilhados

Em 05 de Março de 2012 foi inauguramos nosso Centro de Serviços Compartilhados (CSC).

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 atividades estratégicas da empresa.



O projeto foi desenvolvido em 5 Fases Principais:



Principais benefícios do CSC

- ✓ Simplificação de processos;
- ✓ Melhoria dos serviços administrativos internos;
- ✓ Reforço de uma cultura de melhoria contínua e prestação de serviço;
- ✓ Suporte ao crescimento e aumento da eficiência da companhia

Benefícios de Qualidade

- ✓ Melhora informação para tomada de decisões;
- ✓ Incrementa a qualidade dos serviços prestados aos clientes;
- ✓ Reduz a taxa de erros de processamento e de informações;
- ✓ Diminui o nível de retrabalho.

Benefícios Estratégicos

- ✓ Libera tempo e foco das áreas operacionais para suas atividades;
- ✓ Promove padronização de processos, plataformas e sistemas;
- ✓ Plataforma para o crescimento do Grupo BR Pharma

Benefícios de Agilidade

- ✓ Reduz tempos de: Fechamentos, Autorizações, Avaliações, atendimento de soluções



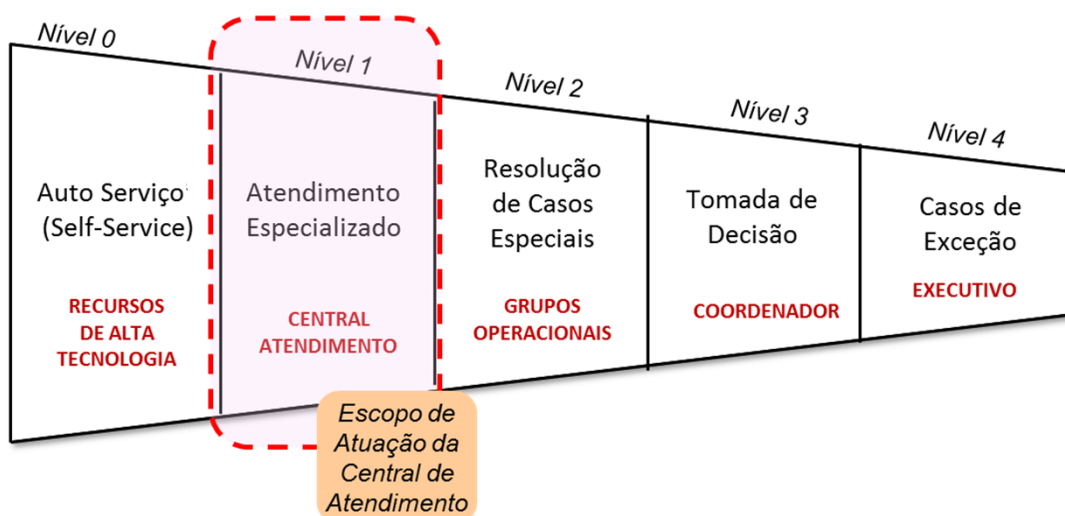
Modelo de atuação do CSC

No CSC, o tombamento permite uma visão integrada dos processos, colocando sob uma mesma gestão atividades inicialmente segregadas, mas que são sequenciais e correlacionadas, aumentando o controle sobre o processo.

Central de Atendimento e PAS

O CSC é dividido em diferentes níveis de atendimento, quanto menor nível menor o custo operacional.

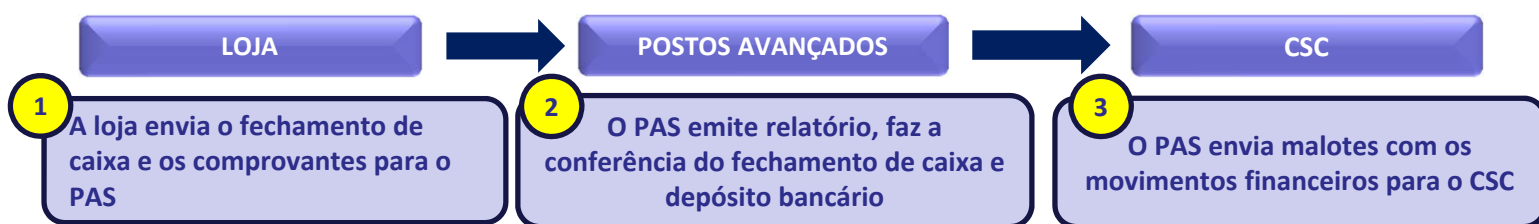
Meta da Companhia: no mínimo 40% dos chamados resolvidos no nível 1 de atendimento resultando em um custo menor.



O PAS (Posto Avançado de Serviços) será responsável pelo link entre as operações e CSC, garantindo agilidade e qualidade no atendimento das plataformas: Os postos avançados serão responsáveis pelo atendimento mais próximo das lojas e plataformas, com intuito de garantir a **agilidade e qualidade** nos processos

Exemplos de atendimentos via PAS:

Processo de Fechamento de Caixa



Melhoria Contínua

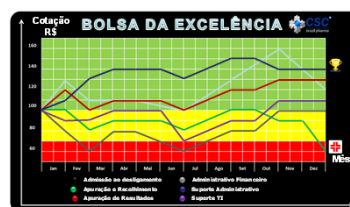
Aprimoramento e otimização dos processos visando a perpetuidade da excelência operacional.

Meta: ISO 9000, PNQ, "Melhor CSC" (IQPC)

Melhoria Contínua - Gestão a vista

Monitoramento das atividades: melhoramento contínuo através do monitoramento das atividades por área atendida. Indicadores de nível de serviço atualizados e visíveis em painéis e televisões.

- ✓ Bolsa da Excelência
- ✓ Indicadores de meta
- ✓ Apuração de resultados
- ✓ Comunicação interna





(ii) Comercial: “Construindo parceiras Duradouras”

Continuamos investindo na construção de uma relação de credibilidade com nossos principais fornecedores. A ética, transparência e respeito, são pilares do nosso modelo de negócios, e fundamentais para atingirmos nossas metas de curto, médio e longo prazo.

Temos encontrado apoio de todos os fornecedores nesse processo, o que nos dá a certeza de que nosso projeto é sustentável, possibilitando a busca de resultados cada vez melhores.

Estes resultados se traduzem não apenas nas melhores condições em termos de descontos nas compras, mas também em sermos sempre o parceiro prioritário para nossos fornecedores.

Para dar suporte a este relacionamento mais próximo com a Indústria, montamos a Diretoria Comercial Corporativa. Para ocupar estas posições, buscamos no mercado profissionais com grande experiência no setor e capacidade de construir junto conosco as parcerias vencedoras.

(iii) Operações: “Mais com Menos”

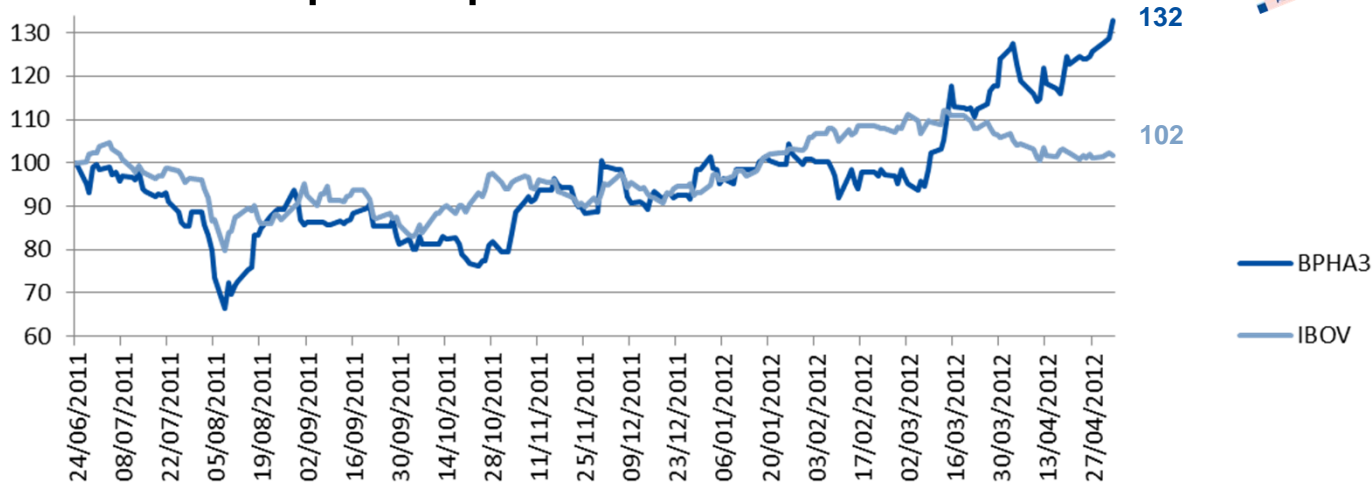
Continuaremos com o projeto de integração “Mais com Menos”, que busca gerar mais receita, com menos recursos alocados em nossas lojas. O nosso time de gestão continua com o processo de aumento de faturamento por loja e elevação de SSS e redução do número de funcionários por loja. Também temos novas iniciativas como o projeto de sinergias, que envolve a centralização de compras de material de expediente de todas as plataformas.

(iv) Cultural: “Somos Brazil Pharma”

Seguindo nossa iniciativa para fortalecer a cultura Brazil Pharma, intensificamos algumas ações como por exemplo tornar nosso “newsletter” mensal, levar nosso padrão de treinamento para um número maior de funcionários e realizar visitas mais frequentes às lojas, levando o projeto “Somos Brazil Pharma” para todas as cidades que têm lojas do nosso grupo. Além disso, o endomarketing foi centralizado a fim de aprimorar nossa comunicação interna; finalizamos o projeto de descrição e unificação de todos os cargos da BRPH, contando com a participação de funcionários de todas as plataformas e iniciamos o projeto de integração dos benefícios da empresa.



Mercado de Capitais – performance BPHA3 desde o IPO



Fonte: Economática



Participações em Conferências e Non-Deal Road Shows

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 Anual Global Healthcare Services Conference - Nova Iorque e Connecticut
- 14 e 15 de Fevereiro: BTG Pactual XIII CEO Conference - São Paulo
- 26 e 27 de Março: Morgan Stanley Brazil Healthcare Conference- São Paulo
- 19 a 23 de Março: Merrill Lynch 2012 Brazil Conference- São Paulo
- 27 e 28 de Março: BTG Pactual NDR Brazil Pharma- São Paulo
- 2 e 3 de Abril: JP LatAm Retail & Healthcare Corporate Access Days- Nova Iorque
- 11 de Abril: UBS Consumer Round Table - São Paulo

Eventos Subsequentes

Emissão de Debêntures

No dia 16 de abril foi liquidada a Primeira Emissão de Debêntures Simples da companhia, não conversíveis em ações, composta por 25.000 Debêntures, em duas séries, sendo 10.000 Debêntures da primeira série no montante de R\$100 milhões remunerada a CDI + 1,705% a.a, com vencimento em 2016, e 15.000 Debêntures da segunda série, no montante de R\$150 milhões remunerada a CDI + 1,775% a.a, com vencimento em 2017, perfazendo o montante total de R\$250 milhões.

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).

Destacamos que R\$30 milhões da dívida de Big Ben foi liquidada durante o segundo trimestre.

Beauty In

No início do segundo trimestre a Brazil Pharma fez uma importante parceria com Cristiana Arcangeli e sua empresa Beauty'in. O investimento visa a formação de uma parceria com para o desenvolvimento de produtos de saúde e beleza e fidelização da base de clientes da Brazil Pharma. Dentre os cases de sucesso de Cristiana, está Phytoervas, São Paulo Fashion Week, Phytá e Eh!.



Loja 1.000

Em abril, tivemos em Recife, a abertura da milésima loja da Brazil Pharma. A inauguração foi da loja Big Ben e o evento reforçou mais uma vez a importância da nossa empresa no mercado brasileiro e principalmente, sua presença no nordeste, um dos mercados que mais crescem no Brasil.





Demonstrações Financeiras Auditadas

Demonstração de Resultados Consolidada

R\$ mil

	Consolidado	
	01/01/2012 a 31/03/2012	01/01/2011 a 31/03/2011
Receita bruta de vendas	498.699	173.265
Deduções da Receita Bruta	(38.608)	(12.493)
Receita líquida de vendas	460.091	160.772
Custo das vendas	(308.818)	(105.801)
Lucro bruto	151.273	54.971
(Despesas) receitas operacionais		
Despesa com vendas	(100.293)	(34.616)
Despesas gerais e administrativas	(43.443)	(14.766)
Despesa com depreciação e amortização	(16.092)	(4.494)
Provisão para redução ao valor de recuperação	-	-
Outras receitas operacionais, líquidas	31.668	2.199
Resultado de equivalência patrimonial	-	-
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	23.113	3.294
Resultado financeiro		
Receitas financeiras	10.180	7.170
Despesas financeiras	(23.067)	(9.303)
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social e participações	10.226	1.161
Imposto de renda e contribuição social		
Corrente	(14.257)	(695)
Diferido	(2.015)	(2.157)
	(16.272)	(2.852)
Participação de funcionários e administradores	-	-
Prejuízo líquido do exercício antes da participação de não controladores	(6.046)	(1.691)
Atribuíveis aos:		
Acionistas não controladores	-	(432)
Resultado Líquido do Exercício	(6.046)	(2.123)
Lucro por ação - básico (atribuível a acionistas controladores)		
Lucro por ação - diluído (atribuível a acionistas controladores)		



Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado

R\$ mil

	Consolidado	
	01/01/2012 a 31/03/2012	01/01/2011 a 31/03/2011
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro (Prejuízo) do exercício antes dos impostos sobre o lucro	10.226	1.161
<u>Ajustes que não representam entrada ou saída de caixa:</u>		
Depreciação e Amortização	16.092	4.494
Juros Sobre Empréstimos e Financiamentos	4.978	655
Variações Cambiais e Monetárias Líquidas	4.036	4.674
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa	101	(73)
Provisão com Plano de Opções de Ações	1.508	-
Provisão com Perda de Estoque por Obsolescência	590	-
Juros e Variações Monetárias Líquidas	-	-
Resultado da Equivalência Patrimonial	-	-
Outras Provisões	1.929	(380)
	39.460	10.531
<u>Variações nos ativos e passivos:</u>		
Contas a Receber	(27.870)	112
Fundo de Publicidade Administrado	-	(6)
Estoques	(45.710)	(27.173)
Adiantamento a Fornecedores	(9.267)	(10.224)
Créditos Tributários e Previdenciários	(1.006)	1.040
Despesas Pagas Antecipadamente	1.163	613
Outros Créditos	1.730	(5.786)
Fornecedores	16.047	9.138
Imposto de Renda e Contribuição Social pagos	(56)	(424)
Outros Impostos e Contribuições	(862)	(642)
Obrigações com Pessoal e Encargos Sociais	1.778	1.189
Demais Contas a Pagar	(9.439)	97
Repasse a Pagar	2.041	-
Total Variações nos ativos e passivos	(71.451)	(32.066)
Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades Operacionais	(31.991)	(21.535)
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Aquisição de Imobilizado	(14.331)	(4.175)
Aquisições de Intangíveis	(5.216)	(11.675)
Aumento de Capital nas Investidas	-	-
Participações Permanentes em Outras Sociedades	(348.221)	(58.596)
Caixa por Combinações de Negócios	61.889	1.776
	(305.879)	(72.670)
Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de Investimentos		
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
Aumento de Capital	941	237.870
Captação de Empréstimos e Financiamentos	204.285	-
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos	(8.010)	(20.043)
Pagamento de Empréstimos Partes Relacionadas	-	-
	197.216	217.827
Financiamentos		
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(140.654)	123.622
Saldo Inicial	263.555	18.760
Saldo Final	122.901	142.382
Aumento ou diminuição das Disponibilidades	(140.654)	123.622