

2T13

São Paulo, 14 de agosto de 2013. A Brasil Pharma S.A. (BM&FBOVESPA: BPHA3), uma das maiores empresas do varejo farmacêutico brasileiro, anuncia hoje seus resultados referentes ao 2º trimestre de 2013 ("2T13").

As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil conforme a Legislação Societária e de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS). Para permitir comparação com os resultados de outros períodos, apresentamos neste documento, exceto quando diferentemente indicado, informações financeiras e operacionais em base proforma.

Destaques Operacionais e Financeiros do 2T13

- Receita bruta de R\$845,4 milhões, um crescimento de 13,2% ante o 2T12.
- Margem bruta de 31,5%, 1,4 p.p. acima do 2T12.
- SSS de 9,8% e 5,3% nas lojas maduras.
- EBITDA ajustado de R\$48,4 milhões, com margem de 5,7%.
- Lucro líquido ajustado de R\$7,9 milhões, com margem líquida de 0,9%.
- Fortalecimento da presença regional com escala nacional: com a abertura de 25 novas lojas próprias e 27 franquias, encerramos o 2T13 com uma base 1.160 lojas, das quais 727 próprias e 433 franquias.

Fechamento do mercado em 14/08/2013

BPHA3 – R\$/ação: R\$10,06
Valor de Mercado: R\$2,6 bi

Teleconferência de Resultados do 2T13
15 de agosto de 2013

Call em português
11:00 hs (Brasília)
10:00 hs (New York)

Call em inglês
14:30 hs (Brasília)
13:30 hs (New York)

Participantes que ligam do Brasil:
Tel. (11) 3301-3000

Participantes que ligam de outros países:
Tel. +1-516-300-1066

A conexão via internet (webcast) com apresentação e áudio estará disponível em 30 minutos antes do call no website da Cia: www.brph.com.br/ri

Resumo do Resultado (R\$'000)	2T12	2T13	Var (%)	1S12 Proforma	1S13	Var (%)
Receita Bruta	746.855	845.424	13,2%	1.446.204	1.648.891	14,0%
Lucro Bruto	224.467	266.030	18,5%	435.516	498.962	14,6%
% Margem Bruta	30,1%	31,5%		30,1%	30,3%	
EBITDA Ajustado ¹	46.347	48.417	4,5%	83.198	83.181	0,0%
% Margem EBITDA ajustada	6,2%	5,7%		5,8%	5,0%	
Lucro líquido ajustado ²	24.252	7.858	-67,6%	34.359	10.441	-69,6%
% Margem líquida ajustada	3,3%	0,9%		2,4%	0,6%	

Nota: as margens são calculadas em relação à receita bruta.

1-Exclui despesas não recorrentes, despesas com SOP e equivalência patrimonial (no 2T13 não apresentamos despesas não recorrentes).

2-Exclui despesas não recorrentes, despesas com SOP, amortização de ponto e marca e efeito do IR e CS sobre não recorrentes (apenas no 1S12)

Mensagem da Administração

No segundo trimestre de 2013, continuamos a observar os efeitos da pressão inflacionária sobre a renda disponível da população e, conseqüentemente, menor inclinação ao consumo em geral. Desta forma, temos observado desde o início do ano um menor tráfego de clientes em nossas lojas, o que continua a afetar o volume de nossas vendas diárias, porém sem afetar significativamente o mix de vendas. Os dois primeiros meses do 2T13 apresentaram um crescimento saudável, mas o conjunto foi prejudicado por um mês de junho mais lento, principalmente durante a segunda quinzena do mês, quando vimos alguns dias fortemente impactados pelas manifestações populares nas regiões em que operamos. Mesmo nesse cenário, conseguimos apresentar um nível de crescimento elevado em comparação ao setor de varejo, explicado, principalmente, pela característica defensiva do setor de varejo farmacêutico, cujos pilares de crescimento baseados no envelhecimento da população, penetração de genéricos e crescimento da renda (com maior acesso aos sistemas de saúde), continuam inabalados no médio-longo prazo.

Após um primeiro trimestre com margens afetadas por alguns efeitos pontuais, é importante notar que a margem bruta registrada no acumulado do ano retornou aos níveis históricos, refletindo a superação dos principais obstáculos enfrentados pela companhia no trimestre anterior e o sucesso da estratégia adotada pela companhia de aumentar os investimentos na pré-alta de preços ocorrida em março. Por outro lado, o trimestre comparativamente mais fraco em vendas não nos permitiu ter a mesma eficiência na diluição das despesas operacionais. Investimentos maiores em treinamento, centros de distribuição, novas lojas, em conjunto com a contínua pressão inflacionária na renovação dos aluguéis e folha de pagamentos, contribuíram para o aumento do peso da linha de despesas com vendas no 2T13, sendo aluguéis e folha as contas que mais aumentaram estruturalmente. Apesar de prejudicar a margem operacional do trimestre, acreditamos que esses investimentos são necessários para maximizar a rentabilidade futura da companhia, garantindo, assim, o retorno de longo prazo aos nossos acionistas.

Encerramos o trimestre com 1.160 pontos de venda, sendo 727 próprios e 433 franquias. Em relação às lojas próprias, continuamos concentrando a abertura de lojas nas regiões que apresentam maior crescimento e oferecem maior rentabilidade para a companhia, notadamente as regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste. No 2T13 retomamos a trajetória de expansão acelerada com a abertura de 25 novas lojas, porém, continuamos bastante criteriosos na escolha de novos pontos e na negociação de valores de luvas e de aluguel. Fechamos 7 lojas no trimestre por conta da baixa performance dessas lojas, objetivando priorizar a lucratividade de toda a operação. No próximo semestre, aproveitaremos esse momento de vendas mais fracas e *real estate* mais caro (em que o retorno de cada loja é prejudicado) para postergar, se necessário, algumas aberturas e focarmos os esforços da companhia na rentabilização do portfólio existente, fechando alguns pontos adicionais principalmente na região Sul, onde a desaceleração do consumo tem sido mais forte. Na operação de franquias, abrimos 27 novas lojas no 2T13, mantendo nosso forte ritmo de crescimento. As lojas da Farmais, além de serem importantes como forma de garantir o fortalecimento da presença nacional e aumentar a capacidade de leitura de mercado da companhia sem a necessidade de emprego de capital próprio, trazem para nós e nossos parceiros franqueados ganhos de escala com o volume de compra junto à indústria.

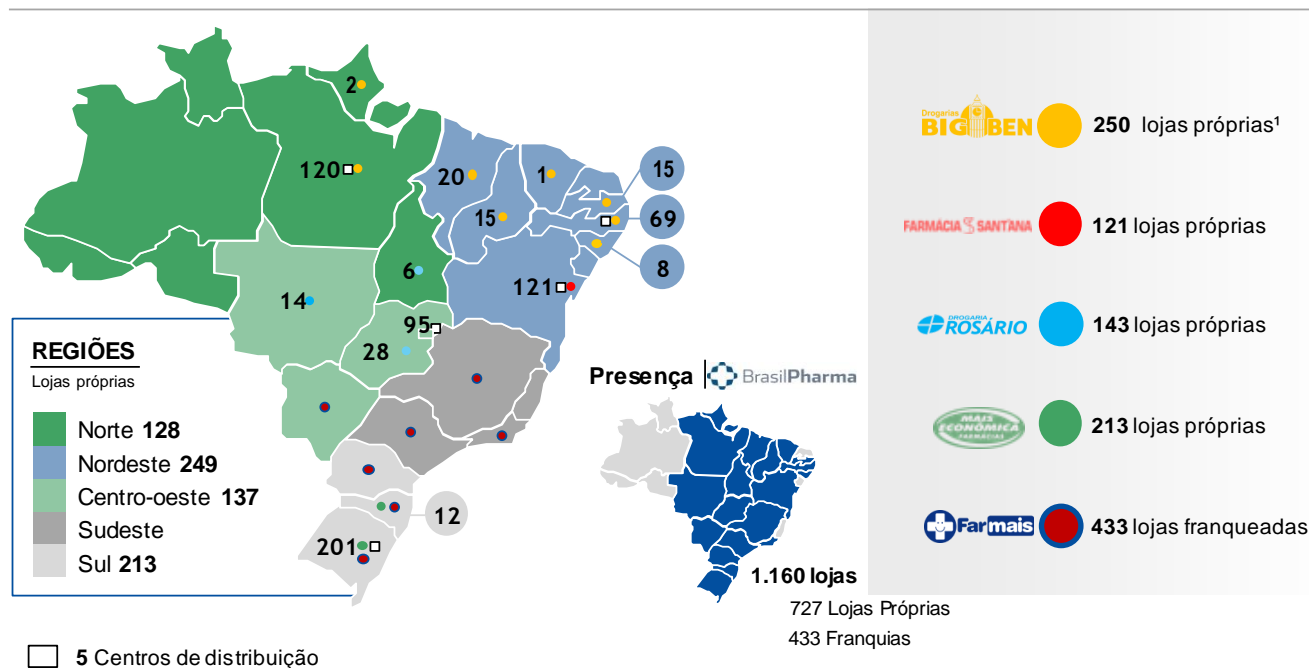
Na frente de integração, o projeto de implementação do SAP continua em pleno vapor. Terminada a fase de mapeamento, ingressamos na fase de testes integrados, na qual passamos a testar o SAP interligado aos sistemas das redes. Além da implementação do sistema, temos dirigido bastante da nossa atenção à integração das operações e, nesse sentido, continuamos trabalhando na adequação de nossos pontos de venda aos padrões que definimos para nossas lojas próprias (popular, padrão e conceito), aperfeiçoando os ambientes externo e interno, ajustando o layout e mix de vendas, e investindo muito tempo em treinamento de nosso pessoal de loja para garantir que os processos criados sejam seguidos à risca e sejam unificados em todas as nossas redes. A transição dos CDs e a mudança gradual de compras diretamente para a indústria também são responsáveis por algumas mudanças no processo de abastecimento de lojas. Algumas dessas ações vêm penalizando as vendas na medida em que tomam algum tempo de atividade dos pontos de venda e modificam o modo como as atividades eram executadas. Seguimos o cronograma planejado, onde a integração da Big Ben ocorrerá em 2014. Acreditamos que o caminho da integração é essencial para consolidarmos a companhia como uma empresa única com presença nacional.

Nas negociações comerciais, aproveitamos o momento interno da companhia e de mercado para fortalecer ainda mais a parceria com nossos fornecedores. Em conjunto com as ações acima expostas, estamos trabalhando junto a alguns de nossos principais fornecedores para reforçar os estoques de nossas lojas e aperfeiçoar o nível de serviço enquanto combatemos as deficiências de cada operação. Com interesses alinhados, acreditamos que essa parceria será benéfica não somente a nós e à indústria farmacêutica, mas, principalmente, aos nossos clientes.

Estamos confiantes de que os drivers estruturais do mercado em que atuamos continuam presentes e de que a continuidade do processo de integração das operações beneficiará a companhia, resultando num sólido e sustentável crescimento de vendas, na rentabilização de nossa operação e na otimização do capital de giro da companhia.

Nossas Lojas Próprias e Franquias

Operamos por uma rede de lojas próprias e franquias presente nas cinco regiões do País. Em 30 de junho de 2013, nossa operação contava com 1.160 pontos de venda, sendo 727 lojas próprias e 433 franquias.



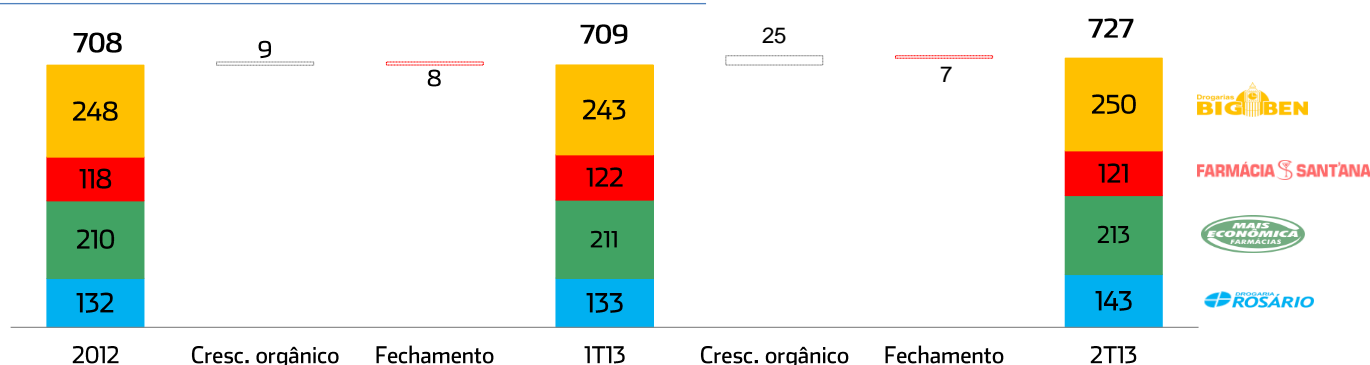
Lojas Próprias:

Nossas lojas próprias operam sob as redes Big Ben, Rosário Distrital, Sant'ana e Mais Econômica. As redes preservam as características locais segundo o perfil de consumo de cada regional e ocupam posição de liderança nas regiões onde atuam. No fim do 2T13, somavam, ao todo, 128 lojas no Norte operando sob as bandeiras Big Ben e Rosário Distrital (no Tocantins), 249 no Nordeste sob as bandeiras Big Ben, Guararapes e Sant'ana, 137 no Centro-Oeste sob a bandeira Rosário Distrital, e 213 no Sul, sob a bandeira Mais Econômica.

No 2T13 abrimos 25 lojas próprias, das quais 10 no centro Oeste (Drogaria Rosário) e 9 no Norte/Nordeste (Drogaria Big Ben). As aberturas futuras também estarão concentradas nas regiões de maior crescimento e com maior rentabilidade, principalmente nas regiões do Centro-Oeste, Norte e Nordeste. Ao todo, fechamos 7 lojas, das quais 4 delas no Sul (Drogaria Mais Econômica). Continuamos bastante focados na rentabilização de nossas lojas próprias e, especialmente na região Sul, onde algumas lojas têm apresentado desempenho inferior ao desejado, deveremos

executar mais alguns fechamentos. Estimamos o fechamento de 25-30 lojas no ano, direcionando nossos esforços para as regiões que têm apresentado maior crescimento de consumo.

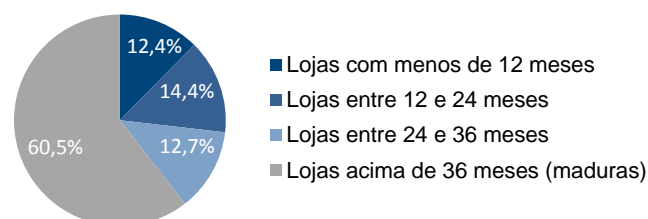
Evolução da base de lojas próprias no 1S13 (Número de lojas)



Em função do nosso crescimento acelerado e abertura de lojas, ao final do 2T13, do total de 727 lojas próprias, 287 lojas (ou 39,5%) encontravam-se em estágio de maturação, ou seja, possuíam menos de três anos de operação.

As lojas não maduras ainda não atingiram seu potencial total de faturamento e rentabilidade, o qual é esperado até o 36º mês após a abertura de cada nova loja.

Lojas próprias por estágio de maturação (% do total de lojas)

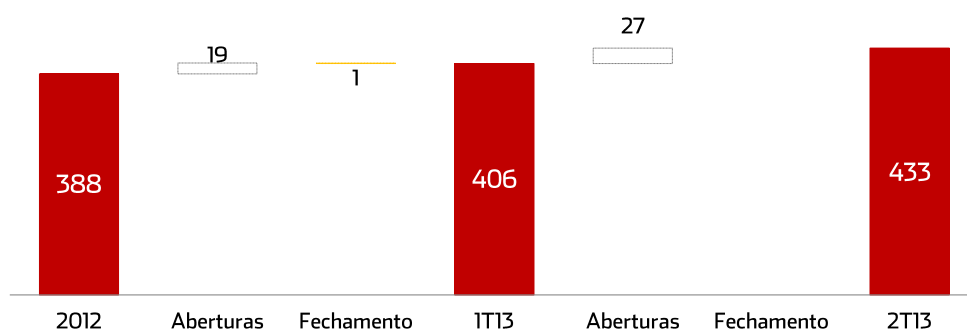


Franquias:

Nossas franquias operam exclusivamente sob a marca Farmais, presente nas regiões, Sul, Sudeste e Centro-Oeste. As franquias Farmais contavam com 433 lojas no final do 2T13, concentradas, principalmente, na região Sudeste, sendo São Paulo o estado mais representativo, com 254 lojas.

As lojas da Farmais, além de serem importantes como forma de garantir o fortalecimento da presença nacional e de proporcionar uma boa leitura de mercado para a companhia sem a necessidade de emprego de capital próprio, trazem para nós e nossos parceiros franqueados o benefício da escala como forma de conseguir melhores negociações de compra junto à indústria.

Evolução da base de franquias no 1S13 (Número de lojas)



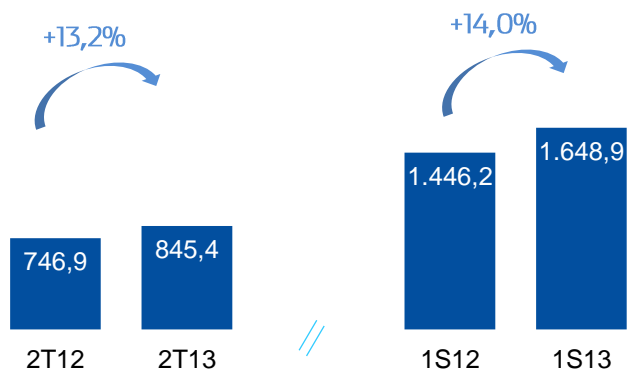
Análise dos Resultados

Nossa receita bruta de vendas e serviços é oriunda da nossa operação de lojas próprias e franquias.

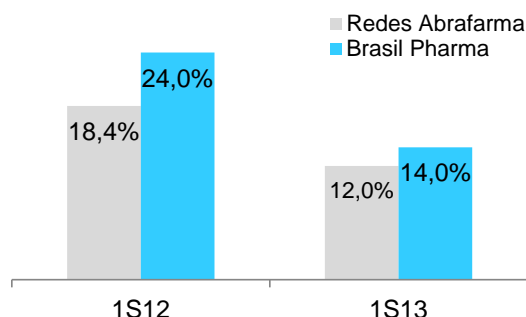
As receitas das operações próprias são provenientes, principalmente, da comercialização de medicamentos de marca, medicamentos genéricos e não medicamentos, os quais incluem, dentre outros, artigos de perfumaria, higiene pessoal e beleza, cosméticos e dermocosméticos (grupo também chamado de "HPC"). As receitas de nossa rede de franquias são, principalmente, oriundas de royalties.

RECEITA BRUTA

Receita bruta
(Em milhões de reais)



Crescimento da Receita bruta - Redes Abrafarma
(Em %)



A receita bruta atingiu R\$845,4 milhões no 2T13, um aumento de 13,2% ante os R\$746,9 milhões do 2T12. No 1S13, a receita bruta foi de R\$1,6 bilhão, 14,0% superior à receita de R\$1,4 bilhão do 1S12 (base proforma, ou seja, incluindo desde o início do 1T12 as redes adquiridas Santana e Big Ben). No 1S13, a receita bruta foi reduzida em R\$11,2 milhões, referente ao ajuste feito para reverter a contabilização da verba de trade marketing lançada como receita bruta no 1T13. Com o referido ajuste, voltamos a contabilizar, assim como feito ao longo dos anos anteriores, as verbas de trade no CMV, bem como as bonificações sobre compras.

Nos primeiros seis meses de 2013, o crescimento das vendas de 14,0%, mesmo mantendo ritmo acelerado, foi inferior ao crescimento de 24,0% apresentado no mesmo período do ano anterior. Apesar da resiliência do setor, o cenário de incertezas e desaquecimento da economia - observado desde o fim de 2012 e fortalecido em junho de 2013 pelo efeito das manifestações populares - mostraram-se prejudiciais ao nível de consumo no geral, impactando diretamente o fluxo de clientes em nossas lojas. Dados da Abrafarma – Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias - referentes aos períodos analisados, demonstram o efeito observado no setor, com crescimento médio das vendas do canal farma caindo de 18,4% no 1S12 para 12,0% no 1S13. A Brasil Pharma, entretanto, apesar de ter sofrido com o efeito de menor crescimento no primeiro semestre 2013, apresentou crescimento maior que a média das redes associadas à Abrafarma. Acreditamos que nossa diversificação geográfica nos permite capturar as oportunidades de crescimento das diferentes regiões, podendo focar nossos esforços onde vemos mais crescimento.

O crescimento do faturamento bruto no 2T13 foi associado às seguintes razões:

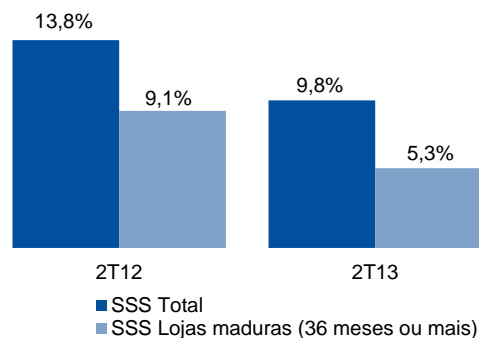
Crescimento orgânico: Com a abertura líquida de 18 novas lojas no 2T13 (25 aberturas brutas), nossa base de lojas aumentou em 62 novos pontos de vendas na comparação entre 30 de junho de 2013 e o mesmo período do ano anterior;

Crescimento das vendas nas mesmas lojas (same-store sales - SSS)

Pelos fatores explicados acima, as vendas nas mesmas lojas maduras apresentaram aumento de 5,3% e o SSS total do período foi de 9,8%.

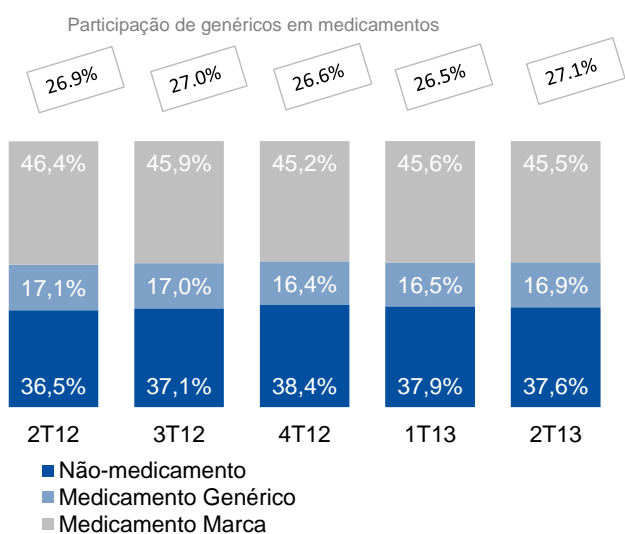
Aumento do ticket médio. Nosso ticket médio aumentou 7,6% passando de R\$31,4 no 2T12 para R\$33,8 no 2T13. O aumento do ticket médio foi atribuído ao reajuste médio tabela de medicamentos de 4,6% em abril de 2013, somado ao efeito de otimização do mix de nossas lojas, principalmente por meio do aumento da participação de não medicamentos.

SSS lojas maduras e SSS total (%)

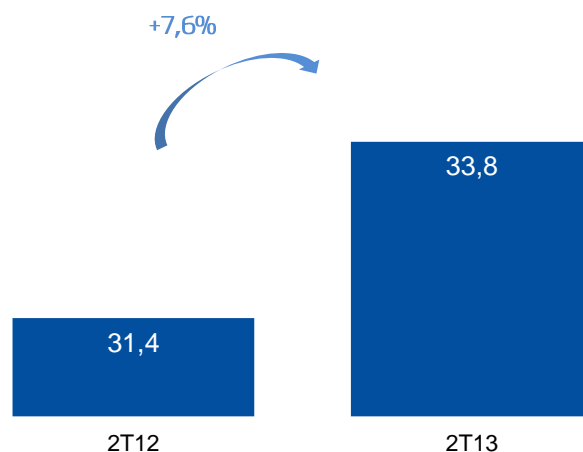


No 2T13, a participação de não medicamentos em nosso mix de vendas apresentou aumento de 1,1 p.p. em relação ao 2T12, refletindo, principalmente, o trabalho de revisão de mix que temos feito em nossas regionais e tendência favorável do aumento de consumo de produtos de higiene pessoal e beleza por meio do canal farma. A categoria cresceu 14,5% em relação ao 2T12, com destaque para a operação da Bahia, onde, no mesmo período, conseguimos aumentar a fatia de não medicamentos no mix de 20% no 2T12 para 24% no 2T13, um crescimento de 28% em volume financeiro. Em medicamentos, a penetração de genéricos apresentou alta de 0,2 p.p. em linha com a tendência de mercado, com destaque para a região norte.

Mix de vendas (% da receita bruta)



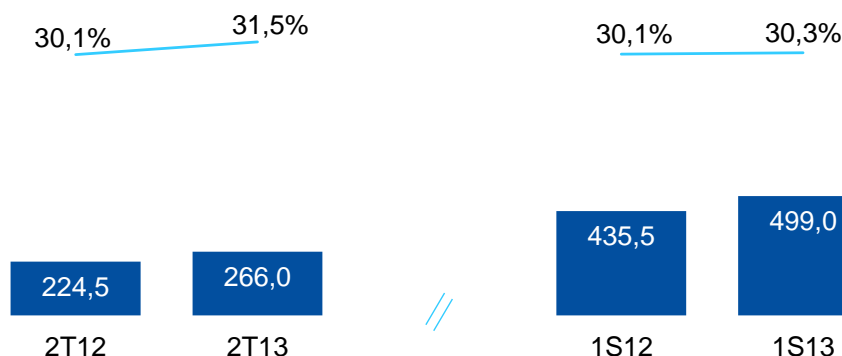
Ticket médio (Em reais)



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA (% DA RECEITA BRUTA)

Nosso lucro bruto totalizou R\$266,0 milhões no 2T13, com margem bruta (sobre faturamento bruto) de 31,5%. No 2T12, o lucro bruto foi de R\$224,5 milhões e margem bruta de 30,1%.

Lucro Bruto e Margem Bruta
 (Em milhões de reais | % da receita bruta)



No 2T13, a margem bruta foi positivamente afetada pelo efeito da “pré-alta”, que foi maior em relação ao ano anterior, e pela normalização das negociações de condições de compras com a indústria:

Maior efeito de “pré-alta” no 2T13 em relação ao 2T12. O segundo trimestre do ano é quase sempre um trimestre com elevação da margem bruta, dado que, todos os anos, o Governo aprova no final de março o reajuste dos preços dos medicamentos, que é imediatamente repassado ao varejo. Como resultado, a margem tende a ser maior para os produtos estocados, adquiridos antes do repasse. Em 2013, o efeito do reajuste “pré-alta” foi, em média, de 4,6% para os medicamentos, comparado a 2,8% em 2012. O reajuste mais alto tornou mais atraente a alternativa de acúmulo de estoque extra, diferentemente do ano passado, onde as grandes redes optaram por fazer a compra em quantidades bem menores.

Centro de Distribuição na Bahia. Apesar do CD da Bahia não estar ainda operando o volume de medicamentos que julgamos ótima, pois ainda estamos faseando a transição da distribuição direta da indústria, já vemos um efeito positivo na distribuição e custo dos produtos na rede. Em 2012, a operação da Bahia não operava via CD próprio dado o incêndio em seu antigo CD ocorrido em 2011.

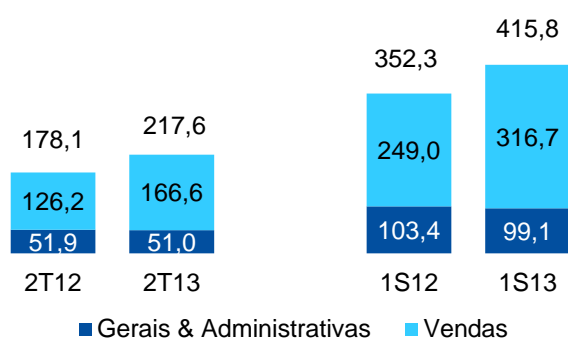
No 2T13, diferentemente de como foi feito no 1T13, voltamos a contabilizar as verbas de trade marketing no CMV, juntamente com as bonificações - assim como já era feito nos anos anteriores. Desta forma, a margem bruta do 2T13 volta a ser comparável com a do 2T12. No semestre, assim como mencionado na explicação da variação da receita bruta, para ajustarmos o efeito da diferente contabilização da verba de trade do 1T13 (lançada na linha de receita bruta), lançamos no CMV R\$17,1 milhões, dos quais R\$6,1 milhões em receitas de trade do 2T13 e R\$11,2 milhões do 1T13. Essa reclassificação tem um efeito positivo de 0,2 p.p. na margem bruta do semestre.

Devido aos efeitos explicados acima, no 1S13 o lucro bruto foi de R\$499,0 milhões (margem bruta de 30,3%), um crescimento de 14,6% quando comparado aos R\$435,5 milhões registrados no 1S12 (margem bruta de 30,1%). Encerramos o primeiro semestre com margem de volta a um patamar acima dos 30%, mostrando que os principais efeitos que causaram os impactos na margem bruta do 1T13 foram neutralizados.

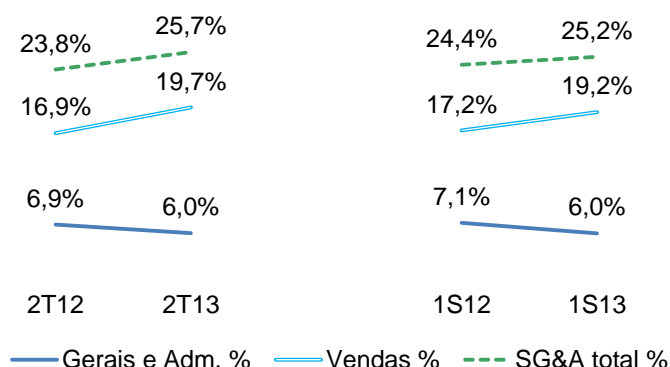
DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A)

Nossa linha de despesa contempla as despesas com vendas, gerais e administrativas. Para melhor compreensão de nosso desempenho, apresentamos nossas despesas ajustadas, não considerando as despesas/receitas que julgamos não recorrentes e efeito das despesas com nosso plano de opção de compra de ações (SOP). No 2T13, ajustamos apenas o efeito do SOP no nosso G&A, pois no período não tivemos despesas não recorrentes.

Despesas com vendas, gerais e administrativas
(Em milhões de reais)



Despesas com vendas, gerais e administrativas
(% da receita bruta)



Nosso SG&A ajustado foi de R\$217,6 milhões (25,7% da receita bruta) no 2T13 contra R\$178,1 milhões (23,8% da receita bruta) no 2T12, um aumento de 22,2%. No 1S13, o SG&A ajustado foi de R\$415,8 milhões (25,2% da receita bruta), comparado a R\$352,3 milhões (24,4% da receita bruta) no 1S12.

DESPESAS COM VENDAS

As despesas com vendas são relacionadas, principalmente, à operação de nossas lojas próprias e centros de distribuição. No 2T13, tais despesas totalizaram R\$166,6 milhões (19,7% da receita bruta), comparado a R\$126,2 milhões no 2T12 (16,9% da receita bruta).

No trimestre, a representatividade das despesas com vendas sobre o faturamento bruto foi maior em 2,8 pontos percentuais. Com vendas mais fracas, o efeito de diluição em comparação com o 2T12 foi menor em 0,6 p.p. Se considerarmos o efeito das lojas abertas nos últimos 12 meses (sem considerarmos as lojas contratadas) e dos novos centros de distribuição construídos, vimos um aumento de 1,0 p.p. Nos últimos trimestres, inauguramos 3 novos CDs em substituição aos antigos da Bahia, Distrito federal e Pernambuco e, até o final do ano, substituiremos também o CD da região Sul, que já onera os números do trimestre atual. Assim como no ano passado, observamos em 2013 pressões nas despesas de folha de pagamento e de aluguel das lojas existentes. No 2T13, em comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, esse impacto foi de 1,0 p.p. adicional.

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)

As despesas gerais e administrativas são relacionadas ao suporte das nossas atividades operacionais e administrativas, ao departamento de Compras integradas, ao Corporativo e ao Centro de Serviços Compartilhado (CSC).

No 2T13, nossas despesas gerais e administrativas totalizaram R\$51,0 milhões (6,0% da receita bruta), contra R\$51,9 milhões (6,9% da receita bruta) no 2T12.

Mesmo com o menor patamar de crescimento do faturamento bruto no período, conseguimos apresentar efeito de diluição do G&A de 0,9 ponto percentual.

No semestre tal linha totalizou R\$99,1 milhões (6,0% da receita bruta), uma queda de 4,1% em relação à despesa de R\$103,4 milhões (7,1% da receita bruta) do 1S12.

Diluição G&A (R\$'000)	2T12	2T13	1S12 Proforma	1S13
Receita Bruta	746.855	845.424	1.446.204	1.648.891
Gerais & Administrativas (G&A)	(51.889)	(50.994)	(103.353)	(99.117)
% Receita Bruta	6,9%	6,0%	7,1%	6,0%

AJUSTES - DESPESAS NÃO RECORRENTES E SOP

Os ajustes no SG&A para contemplar as despesas/receitas não recorrentes totalizaram R\$3,7 milhões no 2T12. No 2T13, não houve ajustes de não recorrentes.

No 1S13 registramos despesas de R\$2,6 milhões, contra receitas de R\$14,5 milhões 1S12.

Despesas não recorrentes (R\$'000)	2T12	2T13	1S12 Proforma	1S13
SG&A não recorrente	(3.721)	-	14.513	(2.594)
Despesas IPO/Emissão de Debentures	-	-	(108)	-
M&A/Branding	(397)	-	(2.204)	(684)
Receita seguro Santana	-	-	21.653	-
Integração de Plataformas/Downsizing	(3.324)	-	(4.828)	(1.763)
Outras	-	-	-	(147)

Além dos ajustes nas despesas não recorrentes, ajustamos o G&A pelas despesas com nosso plano de SOP. As despesas com o plano, sem efeito caixa, foram de R\$2,9 milhões no 2T13 e de R\$1,3 milhão no 2T12. No 1S13, as despesas foram de R\$5,7 milhões e de R\$2,8 milhões no mesmo período de 2012.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

O quadro abaixo indica a reconciliação de nosso EBITDA ajustado, expurgando o efeito da despesa com equivalência patrimonial, das despesas/receitas que julgamos não recorrentes e despesas com o SOP.

Reconciliação do EBITDA (R\$'000)	2T12	2T13	1S12 Proforma	1S13
Lucro líquido (prejuízo)	13.683	1.529	19.126	(5.458)
(-) Imposto de renda e contribuição social	5.888	(9.627)	(10.384)	(9.063)
(-) Resultado financeiro	(20.248)	(15.262)	(34.958)	(34.181)
(-) Depreciação e amortização	(12.268)	(17.055)	(29.421)	(33.516)
EBITDA	40.312	43.472	93.889	71.302
(-) Equivalência Patrimonial	(973)	(2.064)	(973)	(3.586)
(-) Despesas com SOP	(1.341)	(2.882)	(2.849)	(5.698)
(-) Despesas não recorrentes	(3.721)	-	14.513	(2.594)
EBITDA Ajustado	46.347	48.417	83.198	83.181
<i>% Margem EBITDA ajustada</i>	<i>6,2%</i>	<i>5,7%</i>	<i>5,8%</i>	<i>5,0%</i>

Nota: As margens são calculadas em relação à receita bruta.

Nosso EBITDA ajustado totalizou R\$48,4 milhões no 2T13, 4,5% acima do EBITDA ajustado de R\$46,3 milhões do 2T12. A margem EBITDA ajustada do trimestre foi de 5,7%, contra 6,2% no 2T12.

No semestre, o EBITDA ajustado totalizou R\$83,2 milhões (margem EBITDA de 5,0%), em linha com os R\$83,2 milhões no 1S12 (margem EBITDA de 5,8%).

Apesar da melhor margem bruta no trimestre, as vendas mais fracas, que prejudicaram a diluição das despesas operacionais, e o aumento das despesas com vendas contribuíram para a compressão da margem EBITDA.

DESPESAS COM DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO

Nossas despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$17,1 milhões no 2T13 contra R\$12,3 milhões no 2T12. No trimestre, o total em depreciação e amortização foi relacionado à R\$13,6 milhões em depreciação recorrente e R\$3,4 milhões em amortização de ativos intangíveis (pontos comerciais). No 2T12, registramos R\$6,6 milhões referente à depreciação recorrente e R\$5,6 milhões à amortização de pontos comerciais.

No 2T13, o aumento de 39,0% das despesas foi explicado por (i) maior investimento em imobilizado e TI para suportar nosso acelerado crescimento; (ii) três novos CDs inaugurados entre o 4T12 e 2T13; (iii) amortização de PPA no valor de R\$3,0 milhões relacionada ao cartão amigo da Big Ben (início da amortização no 4T12); e (iv) abertura de 62 novas lojas nos últimos 12 meses.

No 1S13 as despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$33,5 milhões, contra R\$29,4 milhões no 1S12.

RESULTADO FINANCEIRO

O resultado financeiro do trimestre totalizou uma despesa financeira líquida de R\$15,3 milhões, uma queda de 24,6% se comparado aos R\$20,2 milhões negativos no 2T12. A melhora no resultado financeiro foi decorrente do diferente perfil de endividamento no 2T13 quando comparado ao ano anterior: no 2T12 e ao longo de 2012 registramos alto

volume em despesas financeiras em função (i) empréstimos-ponte para as aquisições das redes Sant'ana e Big Ben, ocorrido no 1T12, e (ii) impacto das despesas originadas pela reestruturação de nossa dívida, que envolveu o pré-pagamento de parte dela.

Registramos resultado financeiro líquido negativo de R\$34,2 milhões no 1S13 e de R\$35,0 milhões no 1S12.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA AJUSTADA (% DA RECEITA BRUTA)

Ajustamos o lucro líquido para expurgar o efeito das despesas/receitas não recorrentes, despesas com SOP e o efeito de amortização dos intangíveis (pontos comerciais). No 1S12, expurgamos também o efeito não recorrente das despesas com amortização retroativa de marcas e do efeito do imposto sobre a receita recebida pelo seguro do antigo centro de distribuição da Sant'ana (incendiado em 2011), ambos registrados no 1T12.

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$'000)	2T12	2T13	1S12 Proforma	1S13
Lucro líquido (prejuízo)	13.683	1.529	19.126	(5.458)
<i>% Margem líquida</i>	1,8%	0,2%	1,3%	-0,3%
(-) Despesas não recorrentes	(3.721)	-	14.513	(2.594)
(-) Despesas com SOP	(1.341)	(2.882)	(2.849)	(5.698)
(-) Ajuste - depreciação e amortização ¹	(5.630)	(3.447)	(16.957)	(7.607)
(-) IR e CS não recorrentes ²	-	-	(9.940)	-
Lucro líquido (prejuízo) ajustado	24.252	7.858	34.359	10.441
<i>% Margem líquida ajustada</i>	3,2%	0,9%	2,4%	0,6%

1 - Parcela referente à amortização de pontos e amortização de marcas (1T12).

2 - Em decorrência dos ajustes das despesas/receitas não recorrentes, expurgamos, no 1T12, o efeito do IR e CS sobre receita referente ao seguro do centro de distribuição da rede Sant'ana, incendiado em dezembro de 2011.

O lucro líquido ajustado do 2T13 totalizou R\$7,9 milhões (margem líquida ajustada de 0,9%), contra os R\$24,3 milhões registrados no 2T12 (margem líquida ajustada de 3,2%).

No 1S13, o lucro líquido ajustado foi de R\$10,4 milhões, contra R\$34,4 milhões no 1S12.

ANÁLISE DO FLUXO DE CAIXA E BALANÇO PATRIMONIAL
FLUXO DE CAIXA

O quadro abaixo resume nosso fluxo de caixa para os períodos comparados.

Fluxo de Caixa (R\$'000)	2T12	2T13	1S12	1S13
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social - LAIR	7.795	11.158	18.021	3.605
(+) Depreciação e amortização	12.268	17.054	28.360	33.516
(+) Outros	12.896	(4.175)	26.038	20.214
Geração de caixa operacional	32.959	24.037	72.419	57.335
(+) Variação do capital de giro	(93.559)	159.077	(151.092)	75.935
(+) Variação de outros ativos e passivos	(41.623)	(104.886)	(55.541)	(118.669)
Consumo de caixa operacional	(135.182)	54.191	(206.633)	(42.734)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	(102.223)	78.228	(134.214)	14.601
(-) Investimentos em operação	(28.176)	(49.033)	(47.723)	(73.953)
(-) Aquisições	(41.566)	(31.848)	(327.898)	(112.751)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades investimento	(69.742)	(80.881)	(375.621)	(186.704)
(+/-) Empréstimos e financiamentos	62.480	(25.986)	258.755	(41.417)
(+) Aumento de capital/ Dividendos	397.851	6.975	398.792	6.975
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades financiamento	460.331	(19.011)	657.547	(34.442)
Variação em caixa e equivalentes de caixa	288.366	(21.664)	147.712	(206.545)
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	122.901	183.870	263.555	368.751
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	411.267	162.205	411.267	162.205

No trimestre, as disponibilidades geradas pelas atividades operacionais foram de R\$78,2 milhões, contra R\$102,2 milhões negativos no 2T12. Tivemos uma redução no capital de giro da Companhia de R\$159,1 milhões principalmente pelo aumento do prazo médio de pagamentos. Esse efeito positivo é parcialmente anulado pela variação de R\$104,9 milhões de outros ativos e passivos, composta principalmente pelo acúmulo de verbas comerciais a receber e créditos tributários referentes ao ano de 2013.

No mesmo período, investimos R\$49,0 milhões principalmente em aberturas e reformas de lojas e investimento em TI e sistema SAP que estamos implementando. Somado ao consumo de R\$19,0 milhões em atividade de financiamento, o saldo da variação de caixa gerou consumo de R\$21,7 milhões. No 2T12, o saldo da variação de caixa totalizou geração de caixa de R\$288,4 milhões, principalmente por conta do fortalecimento de caixa com a emissão de debentures e a emissão de novas ações em abril e junho de 2012, respectivamente, para suportar nosso crescimento orgânico e aquisições.

CAPITAL DE GIRO – CICLO DE CAIXA

Capital de Giro	2T12	4T12	1T13	2T13
Contas a receber de clientes	25	23	24	18
Estoques	92	95	106	109
Fornecedores	54	58	55	73
Capital de Giro em dias	63	60	75	53

Nosso capital de giro em dias no 2T13 foi de 53 dias, uma redução de 10 dias em relação ao 2T12.

Nosso ciclo de estoques foi de 109 dias, acima da média para o período principalmente pela operação da Big Ben (regional norte/nordeste), que realizou maior volume de compras para abastecer o novo CD de Pernambuco, e pelas ações que criamos para otimizar o nível de serviços em todas as redes. Devido ao maior volume negociado no trimestre, o prazo de fornecedores também apresentou uma melhora de 19 dias, proporcional às melhores condições acordadas. Os dias de recebíveis caíram sete dias em relação ao 2T12, principalmente explicado pela operação de adiantamento de recebíveis que fizemos no trimestre.

POSIÇÃO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Encerramos o 2T13 com posição total de dívida em R\$646,8 milhões, composta por R\$160,2 milhões em empréstimos e financiamentos, R\$254,0 milhões em debentures e R\$232,6 milhões em contas a pagar por aquisição de investimento (parcela da dívida associada às aquisições), em linha com a posição apresentada no 1T13. Nossa posição de caixa fechou em R\$162,2 milhões, com consequente dívida líquida de R\$484,6 milhões.

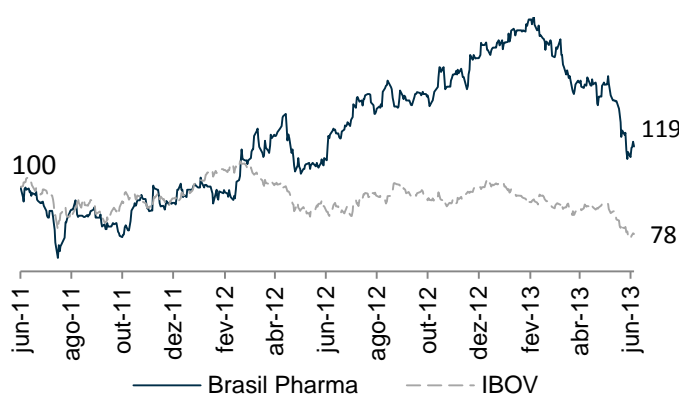
Ao final do 2T13, 80,1% da dívida total era de longo prazo, e a relação dívida líquida/EBITDA ajustado encontrava-se em 2,5x.

Posição de caixa e endividamento (R\$'000)	2T12	4T12	1T13	2T13
(+) Empréstimos e financiamentos	159.908	177.049	169.079	160.228
Circulante	48.123	83.229	44.864	41.694
Não circulante	111.785	93.820	124.215	118.534
(+) Debentures	254.879	253.642	258.937	253.964
Circulante	6.688	5.237	10.427	5.348
Não circulante	248.191	248.405	248.510	248.616
(+) Contas a pagar por aquisição de investimento	498.242	345.333	264.430	232.581
Circulante	244.986	99.711	82.833	81.986
Não circulante	253.256	245.622	181.597	150.595
<u>(=) Dívida Total</u>	<u>913.029</u>	<u>776.024</u>	<u>692.446</u>	<u>646.773</u>
Circulante (%)	32,8%	24,2%	19,9%	19,9%
Não circulante (%)	67,2%	75,8%	80,1%	80,1%
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(411.267)	(368.751)	(183.870)	(162.205)
<u>(=) Dívida Líquida</u>	<u>501.762</u>	<u>407.273</u>	<u>508.576</u>	<u>484.568</u>
Dívida líquida/EBITDA Ajustado (12M)	2,9 X	2,1 X	2,7 X	2,5 X

Nota: Com exceção do EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, que contempla resultado proforma de períodos anteriores, as demais informações financeiras apresentadas são auditadas para todos os períodos comparados.

Mercado de Capitais

No 2T13, seguindo a tendência observada desde o início do ano, a retomada da economia americana, incertezas quanto ao mercado brasileiro e interferências governamentais na economia prejudicaram o desempenho da bolsa brasileira. Neste cenário, a BPHA3, além do mercado mais fraco, também foi prejudicada pelo desempenho financeiro apresentado no 1T13 e pela liquidez de seus papéis. O papel encerrou junho de 2013 com cotação de R\$10,26 e market cap de R\$2,6 bilhões, apresentando desvalorização de 28,0% contra a desvalorização de 15,1% do índice Ibovespa (no semestre, a desvalorização foi de 28,8%, contra desvalorização de 22,1% do Ibovespa). O volume médio diário de negócios foi de R\$11,6 milhões no 2T13 e de R\$12,4 milhões no 1S13.



BPHA3	Fechamento 30.06.13
Ações Emitidas	256.384.419
Cotação (R\$/ação)	10,26
Performance ano	-28,8%
Índice Ibovespa	-22,1%
Performance desde IPO¹	19,0%
Índice Ibovespa	-22,2%
Capitalização de mercado (R\$ Bilhões)	2,6
Volume médio diário de negócios em 2013 (R\$ Milhões)	12,4

Fonte: Bloomberg, em 30 de junho de 2013.
 IPO da Companhia em 24 de junho de 2011.

Desempenho Operacional

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL





No semestre, concluímos algumas movimentações no quadro de executivos da Companhia para melhor nos adequarmos ao momento que vivemos.

No Centro de Serviços Compartilhados - CSC, o executivo Flávio Sanchez deixou a Companhia após concluir toda a execução do projeto, passando sua gestão para a nossa CFO, Sara Rezende. Com a mudança, CSC entra na fase de melhoria contínua, em que o foco passa a ser a simplificação e rentabilização dos processos - motivo pelo qual o departamento financeiro passou a ser diretamente envolvido em sua gestão. O CSC está operando desde março de 2012 e ao final do ano passado já contava com 4 das 5 plataformas integradas, faltando apenas a Big Ben.

No Comercial, o executivo Carlos Dutra assumiu a Vice-Presidência de Operações, ficando a frente do Comercial, Operações e TI. O gerente comercial, Renato Stefanoni, assumiu a Diretoria Comercial, ficando a frente também das áreas de Logística, Compras e Trade-Marketing.

STATUS DA INTEGRAÇÃO

Assim como em 2012, continuamos nosso foco nos processos de integração das nossas redes para simplificação de processos, padronização e captura de sinergias entre as operações.

BrasilPharma	Administrativo (CSC)		Comercial			Operações				
	Back-Office Adm. (CSC)	SAP - Back-Office	Logística	Trade Marketing	Compras	Treinamento Vendas	Cultura	Meritocracia	Sistema frente de lojas	Estratégia de crescimento
	Operação integrada no CSC. Etapa melhoria contínua	Ciclo de testes pré "Go Live"	Novo CD (Nov.2012)	Lojas reformadas (2012): aumento de HPC em 28%	Compras Integradas	Programa "Vendo Mais" em prática	Nova logomarca Brasil Pharma (endosso)	Padronização da remuneração variável implementada	Sistema único em análise	Abertura de lojas no interior da Bahia
	Integração prevista para 2014	Mapeamento de processos e "Go live" em 2014	Novo CD (Jun.2013)	Trabalho para aumento da venda de med. genéricos	Integração de Compras prevista para 2014	Programa "Vendo Mais" em prática	Nova logomarca Brasil Pharma (endosso)	Padronização da remuneração variável a ser implementada	Sistema único em análise	Abertura de lojas no nordeste
	Operação integrada no CSC. Etapa melhoria contínua	Ciclo de testes pré "Go Live"	Novo CD previsto (Out.2013)	Atual foco de reformas para adequação de padrão e mix	Compras integradas	Programa "Vendo Mais" em prática	Nova logomarca Brasil Pharma (endosso)	Padronização da remuneração variável implementada	Sistema único em análise	Fechamento de lojas com perfil de vendas a baixo da média da Brasil Pharma
	Operação integrada no CSC. Etapa melhoria contínua	Ciclo de testes pré "Go Live"	Novo CD (Out.2012)	Lojas com perfil e mix adequados	Compras integradas	Programa "Vendo Mais" em prática	Nova logomarca Brasil Pharma (endosso)	Padronização da remuneração variável implementada	Sistema único em análise	Foco na abertura de lojas no interior de MT e GO
Status	75%	50%	70%	60%	60%	100%	100%	80%	0%	80%

Departamento Administrativo (CSC):

A integração do back-office da Big Ben no CSC continua programada para 2014, ao passo que as demais operações iniciaram, em 2013, a fase de melhoria contínua, com nossa CFO à frente deste processo de padronização, corte de custos e rentabilização das atividades. Enquanto isso, continuamos muito dedicados à implementação do SAP na Companhia. Terminamos a fase de mapeamento de processos para as redes Mais Econômica, Rosário e Sant'ana, e ingressamos na fase de testes integrados, onde passamos a testar o SAP interligado aos atuais sistemas das redes. O "Go live" da 1ª fase do projeto continua prevista para o fim desse ano. A 2ª fase, que envolve a administração de estoques, logística e distribuição, tem término previsto para o 2º semestre de 2014. A rede Big Ben, a mais relevante em faturamento dentre nossas redes, conforme previsto, será integrada ao SAP em 2014, após concluída com êxito a integração das demais.

Departamento Comercial:

Em logística, desde 2012, inauguramos três novos centros de distribuição (Bahia e Distrito Federal, no 4T12, e Pernambuco, no 2T13) para substituir os anteriores e atualmente estamos em processo de estruturação de um novo CD que deverá ser inaugurado no 4T13 para a rede Mais Econômica. Tal CD será muito importante para nos permitir aumentar o volume de compras diretas da indústria.

Em Trade Marketing, iniciamos, no ano passado, o projeto de reformas de lojas na Sant'ana para ajuste mix e layout das lojas, ação que se mostrou muito bem sucedida, com o incremento já observado de 28% no volume financeiro de vendas de HPC no 1S13 em relação ao ano anterior. Em 2013, passamos a focar os esforços na operação do Sul, com o intuito de ajustar, principalmente, o mix de produtos oferecidos. Juntamente com as reformas, continuamos o trabalho de padronização do portfólio de lojas aos três tipos: Popular, Padrão e Conceito, segundo o perfil de consumo de cada bairro/região.

Por fim, em integração de Compras, já estamos bastante avançados. As redes Sant'ana, Mais Econômica e Rosário (além da rede de Franquias Farmais) já estão, desde o final de 2012, integradas ao departamento de compras unificado, já trazendo relevantes ganhos de negociação e ações comerciais junto à indústria. A rede Big Ben somente será integrada em 2014.

Departamento de Operações:

Na frente de treinamento de vendas, o projeto “Vendo Mais”, originalmente criado na rede Rosário, foi oficialmente implementado nas demais redes a partir de 2013. Além do “Vendo Mais”, também estamos replicando o programa “Maratona de Vendas” para outras redes, premiando os vendedores de cada plataforma que atingirem as melhores marcas de vendas em produtos selecionados.

Em cultura, concluímos este ano o endosso de todas as lojas próprias com a nova logomarca da Brasil Pharma, importante marco que simboliza tanto excelência em padrão de atendimento e qualidade dos produtos para os clientes, em qualquer loja da rede Brasil Pharma no Brasil, quanto união de valores e cultura para nossos colaboradores. Adicionalmente, já se encontra quase finalizada a padronização da remuneração variável para nossas redes, levando a cultura da meritocracia a todas elas.

Na frente de lojas, concluímos ajustes de parametrização de sistema na Sant’ana e Rosário, que corrigiu alguns problemas que tivemos com algoritmos de compras para reposição de estoques lojas. Feito o ajuste pontual nas duas redes, estamos em fase de análise e estudos para definição do sistema único que adotaremos para a totalidade das redes. Esse processo deverá ocorrer apenas quando a integração do SAP estiver concluída.

Por fim, em nossa estratégia de crescimento, continuamos muito focados em fortalecer nossa presença nacional por meio de acelerado crescimento, principalmente no interior dos estados em que já estamos presentes, fortificando nossa presença nas regiões que mais crescem no País. Na Mais Econômica, este ano focaremos na rentabilização do portfólio existente, fechando alguns pontos adicionais aos que já fechamos no 2T13.

Eventos Subsequentes

EMISSÃO DE DEBENTURES

No dia 16 de julho de 2013 submetemos junto à ANBIMA o pedido de análise prévia de registro de oferta de distribuição pública da Segunda Emissão de Debêntures Simples da Companhia, não conversíveis em ações, em até duas séries, composta por 25.000 Debêntures. O valor nominal unitário será de R\$10 mil, na data de emissão, perfazendo o montante de, inicialmente, R\$250 milhões. O objetivo da Companhia é arrecadar recursos para alongar o perfil da dívida, reforçar o capital de giro e seu caixa.

APÊNDICE – DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS AUDITADAS
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA – R\$'000

DRE	2T12	2T13	1S12	1S13
Receita bruta de vendas	746.855	845.424	1.245.554	1.648.891
Deduções	(50.961)	(71.395)	(89.569)	(137.201)
Receita operacional líquida	695.894	774.029	1.155.985	1.511.690
Custo da mercadoria vendida	(471.427)	(507.999)	(780.245)	(1.012.728)
Lucro bruto	224.467	266.030	375.740	498.962
(Despesas) receitas operacionais:	(196.423)	(239.611)	(324.583)	(461.176)
Despesas com vendas	(135.707)	(166.777)	(236.000)	(319.842)
Despesas gerais e administrativas	(53.627)	(53.706)	(97.070)	(105.646)
Outras (despesas) / receitas operacionais	6.152	(11)	37.820	1.414
Resultado de equivalência patrimonial	(973)	(2.063)	(973)	(3.586)
Depreciação e amortização	(12.268)	(17.054)	(28.360)	(33.516)
Resultado Operacional	28.044	26.419	51.157	37.786
Resultado Financeiro	(20.249)	(15.261)	(33.136)	(34.181)
Receitas financeiras	11.236	5.337	21.416	11.030
Despesas financeira	(31.485)	(20.598)	(54.552)	(45.211)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	7.795	11.158	18.021	3.605
Imposto de renda e contribuição social	5.888	(9.629)	(10.384)	(9.063)
Corrente	(440)	(1.110)	(14.697)	(1.517)
Diferido	6.328	(8.519)	4.313	(7.546)
Participação funcionários e administradores no lucro				
Lucro líquido do exercício	13.683	1.529	7.637	(5.458)

APÊNDICE – DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS AUDITADAS
BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO – R\$'000

Ativo	2T12	2012	1T13	2T13
Ativo circulante	1.244.304	1.260.339	1.165.265	1.172.017
Caixa e equivalentes de caixa	411.267	368.751	183.870	162.205
Contas a receber	204.845	213.934	214.063	166.393
Fundo de Publicidade Administrado	1.366	-	-	-
Estoques	484.180	551.796	607.990	613.513
Adiantamento a fornecedores	33.531	16.638	25.112	18.058
Créditos tributários e previdenciários	36.469	63.419	67.308	85.066
Outros ativos de curto prazo	72.646	45.801	66.922	126.782
Ativo não circulante	1.524.298	1.642.755	1.656.152	1.684.857
Investimento	10.932	33.399	31.875	29.812
Imobilizado	121.542	180.599	186.013	206.954
Intangível	1.380.916	1.341.222	1.347.764	1.359.485
Tributos diferidos	5.263	69.857	71.719	67.137
Outros ativos de longo prazo	5.645	17.678	18.781	21.469
Total do ativo	2.768.602	2.903.094	2.821.417	2.856.874
Passivo	2T12	2012	1T13	2T13
Passivo circulante	762.484	694.844	681.469	715.778
Empréstimos e financiamentos	48.123	83.229	44.864	41.694
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	244.986	99.711	82.833	81.986
Fornecedores	282.039	334.659	313.797	414.806
Repasses a pagar	27.158	37.629	40.972	26.542
Fundo de Publicidade Administrado	1.366	-	-	-
Receita diferida	12.921	2.231	12.419	11.589
Obrigações Fiscais	4.446	6.417	6.223	6.482
Outros impostos e contribuições	27.468	30.759	45.926	33.344
Obrigações Sociais e Trabalhistas	62.960	67.898	60.621	67.046
Debentures	6.688	5.237	10.427	5.348
Outras obrigações de curto prazo	44.329	27.074	63.387	26.941
Passivo não circulante	693.678	665.130	600.999	593.765
Empréstimos e financiamentos	111.785	93.820	124.215	118.534
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	253.256	245.622	181.597	150.595
Provisões	47.682	39.972	9.918	41.213
Outras obrigações de longo prazo	32.764	37.311	36.759	34.807
Debentures	248.191	248.405	248.510	248.616
Patrimônio líquido	1.312.440	1.543.120	1.538.949	1.547.331
Capital social	1.184.315	1.382.379	1.382.379	1.389.354
Reserva de capital	139.598	176.877	179.693	179.571
Reservas de lucros	273	422	-	273
Resultado acumulado	(11.746)	(16.558)	(23.123)	(21.867)
Total do passivo e patrimônio líquido	2.768.602	2.903.094	2.821.417	2.856.874

APÊNDICE – DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS AUDITADAS
DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO – R\$'000

Fluxo de Caixa	2T12	2T13	1S12	1S13
Das atividades operacionais				
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	7.795	11.158	18.021	3.605
Ajustes que não representam entrada ou saída de caixa:	25.164	12.879	54.398	53.730
Depreciações e amortizações	12.268	17.054	28.360	33.516
Juros e variação cambial	12.989	(21.100)	22.003	(10.296)
Outros	(93)	16.925	4.035	30.510
(Acréscimo) decréscimo em ativos	(107.868)	(19.212)	(188.828)	(117.012)
(Acréscimo) decréscimo em Contas a receber	(593)	50.014	(28.463)	47.208
(Acréscimo) decréscimo em Estoques	(65.308)	8.054	(111.018)	(51.420)
(Acréscimo) decréscimo em Adiantamento à fornecedores	(14.098)	7.054	(23.365)	(1.421)
(Acréscimo) decréscimo em Outros ativos	(27.868)	(84.333)	(25.981)	(111.379)
Acréscimo (decréscimo) em passivos	(27.314)	73.401	(17.805)	74.278
Acréscimo (decréscimo) em Fornecedores	(27.658)	101.009	(11.611)	80.147
Acréscimo (decréscimo) em Obrigações fiscais	(20.551)	(10.802)	(21.469)	4.410
Acréscimo (decréscimo) em Salários e encargos sociais	11.697	6.425	11.697	(852)
Acréscimo (decréscimo) em Outros passivos	9.198	(23.231)	3.578	(9.427)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	(102.223)	78.227	(134.214)	14.601
Das atividades de investimento				
Aquisições de imobilizado	(13.232)	(31.807)	(27.563)	(44.562)
Participações permanentes em outras sociedades	(41.566)	(31.848)	(389.787)	(112.751)
Aquisições de intangíveis	(14.944)	(17.225)	(20.160)	(29.391)
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirida	(0)	-	61.889	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	(69.742)	(80.880)	(375.621)	(186.704)
Das atividades de financiamento				
Captação de empréstimo e financiamento	57.957	1.449	262.242	7.076
Pagamento de empréstimo e financiamento	(243.668)	(16.920)	(251.678)	(37.978)
Aumento de capital	399.150	6.975	400.091	6.975
Debentures	248.191	(10.515)	248.191	(10.515)
Dividendos a pagar	(1.299)	-	(1.299)	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento	460.331	(19.011)	657.547	(34.442)
Aumento (redução) das disponibilidades	288.366	(21.664)	147.712	(206.546)
Disponibilidades				
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	122.901	183.870	263.555	368.751
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	411.267	162.205	411.267	162.205

NOTA IMPORTANTE

Este documento pode conter projeções e estimativas futuras relacionadas à Companhia e suas controladas que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Estas projeções e estimativas estão sujeitas a riscos e incertezas relacionados a fatores que não podem ser controlados ou precisamente estimados pela Companhia, tais como condições de mercado, ambiente competitivo, flutuações de moeda e da inflação, mudanças em órgãos reguladores e governamentais e outros fatores relacionados às operações da Companhia, sendo que os resultados futuros da Companhia poderão diferir materialmente daqueles projetados.

Os leitores são advertidos a não tomarem decisões exclusivamente com base nestas projeções e estimativas. As projeções e estimativas não representam e não devem ser interpretadas como garantia de desempenho futuro. A Companhia não se obriga a publicar qualquer revisão ou atualizar essas projeções e estimativas frente a eventos ou circunstâncias que venham a ocorrer após a data deste documento.

Este documento contém informações operacionais e outras informações proforma gerenciais internas da Companhia, não derivadas diretamente das demonstrações financeiras, as quais não foram objeto de revisão especial pelos auditores independentes da Companhia e podem envolver premissas e estimativas adotadas pela administração. Tais informações não devem 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.

A Companhia e suas controladas, bem como seus conselheiros, diretores, agentes, funcionários, consultores ou representantes, não se responsabilizam por quaisquer perdas ou prejuízos decorrentes da informação apresentada ou contida neste documento, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico. Os dados incluídos neste documento foram obtidos por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais, sendo que a Companhia não checou a precisão destes dados com as respectivas fontes.

CONTATO RELAÇÕES COM INVESTIDORES - RI

Renato Lobo

Diretor de RI

Marina Sousa

Coordenadora

Otavio Lyra

Gerente

Daniel Alves

Analista

Telefone: +55 (11) 2117- 5299 / 5212

E-mail: ri@brph.com.br

Website: www.brasilpharma.com.br/ri