

## 4T13/2013

São Paulo, 27 de março de 2014. A Brasil Pharma S.A. (BM&FBOVESPA: BPHA3), uma das maiores empresas do varejo farmacêutico brasileiro, anuncia hoje seus resultados referentes ao 4º trimestre de 2013 ("4T13") e ao ano fiscal de 2013 ("2013").

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 entre os resultados, apresentamos neste documento informações financeiras e operacionais em base proforma para o ano de 2012 ("2012").

### Destaques Operacionais e Financeiros de 2013

- Receita bruta de R\$3,5 bilhões, com crescimento de 14,4% ante 2012
- Margem bruta de 29,3% sobre a receita bruta
- SSS total de 11,5% e de 6,8% nas lojas maduras
- EBITDA ajustado de R\$150,9 milhões com margem de 4,3%
- Prejuízo líquido ajustado de R\$15,9 milhões
- Com a abertura de 65 novas lojas próprias e 120 franquias, encerramos 2013 com uma base 1.218 lojas, das quais 733 próprias e 485 franquias.

### Fechamento do mercado em 26/03/2014

BPHA3 – R\$/ação: R\$4,39  
Valor de Mercado: R\$1,1 bilhão

Teleconferência de Resultados do 4T13/2013  
27 de março de 2014

Call em português  
10:30 hs (Brasília)  
9:30 hs (New York)

Call em inglês  
12: 00 hs (Brasília)  
11: 00 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](http://www.brph.com.br/ri)

Resumo do Resultado (R\$'000)	4T12	4T13	2012 Proforma	2013
Receita Bruta	843.697	975.366	3.094.293	3.540.450
Lucro Bruto	265.344	256.793	947.968	1.037.236
% Margem Bruta	31,5%	26,3%	30,6%	29,3%
EBITDA Ajustado	43.406	16.059	178.912	150.897
% Margem EBITDA ajustada	5,1%	1,6%	5,8%	4,3%
Lucro líquido ajustado	8.847	(39.890)	70.110	(15.932)
% Margem líquida ajustada	1,0%	-4,1%	2,3%	-0,5%

## Mensagem da Administração

---

Como já pontuado ao longo dos últimos trimestres, o ano de 2013 foi marcado não somente por um ambiente econômico desafiador, mas também por dificuldades operacionais decorrentes de nosso processo de integração e por grandes investimentos na estruturação da Companhia em direção a um futuro de crescimento sustentável. Conseqüentemente, nosso desempenho no ano foi afetado. Mesmo nesse cenário, registramos um forte crescimento em vendas no período, alcançando R\$3,5 bilhões em faturamento, com um crescimento de 14,4% em relação ao ano anterior.

Em 2013, concluímos a abertura de 65 novas lojas e efetuamos 40 fechamentos, concentrados majoritariamente na região Sul, como parte de nossa estratégia de rentabilização do portfólio de lojas. Em 31 de dezembro, possuíamos 1.218 lojas, das quais 733 lojas próprias e 485 franquias. Em 2014, vamos reduzir o ritmo de nossa expansão orgânica até que as melhorias operacionais e de estrutura de capital nos permitam retomar o ritmo de crescimento. Na rede de franquias Farmais, continuamos imprimindo forte ritmo de expansão, com 120 aberturas no ano (43 no trimestre), fortalecendo nossa presença na região Sudeste do País.

No Sul, como resultado do trabalho de reposicionamento de marca e fechamento de lojas, já observamos o fluxo de clientes, e conseqüentemente de nosso faturamento, aumentar gradualmente na região, a despeito da redução no número de lojas próprias da bandeira Mais Econômica. A inauguração do novo centro de distribuição no Rio Grande do Sul em outubro de 2013, que encerrou o ciclo recente de renovação dos CDs da Companhia, somada à continuidade das ações colocadas em prática visando o aumento da produtividade e a otimização do mix de vendas, deverão trazer melhorias no resultado operacional da região sul já nos próximos trimestres.

Nas frentes de integração, os doze meses de 2013 foram bastante desafiadores para a Companhia. As mudanças estruturais, o redesenho de processos operacionais e os investimentos realizados no período foram fundamentais para dar suporte ao crescimento e rentabilidade futura. Ao mesmo tempo em que essas medidas prejudicaram nosso crescimento no curto prazo, serão responsáveis por melhorar nossos controles e diminuir nosso tempo de reação no futuro, viabilizando uma melhoria de gestão da companhia como um todo. Além disso, a implantação dessas medidas também identificou a necessidade da companhia efetuar algumas ações corretivas que comprometeram o resultado de 2013. Os principais acertos decorrentes da melhoria dos controles foram a baixa nos estoques devido às perdas e obsolescência de produtos, concentrado nas operações da Big Ben/Guararapes, e a correção dos saldos levantados com a implementação do sistema SAP.

Os efeitos descritos acima fizeram com que, pela primeira vez em sua história, a Companhia não observasse os índices previstos nas cláusulas restritivas (covenants) negociados nas emissões das debêntures. Cumpre ressaltar que a não observância do covenant financeiro por um único trimestre não constitui um evento de vencimento antecipado.

Com a reorganização de nosso departamento comercial em novembro de 2013, iniciamos algumas ações para melhorar nosso processo logístico e reduzir o nível de estoque, que atingiu níveis mais altos do que o normal nos últimos dois anos em decorrência do processo de integração de nossas plataformas. Para tanto, realizamos ações promocionais em diferentes regiões, iniciamos o processo de melhoria da reposição sistêmica de produtos em nossas lojas e aprimoramos os processos de logística reversa para aliviar os estoques em excesso de alguns pontos de venda. Essas ações corretivas, mais uma vez, trouxeram alguns impactos negativos ao resultado, como a redução da margem bruta neste último trimestre. No entanto, estamos confiantes de que, uma vez superados esses efeitos pontuais, recuperaremos o nível de rentabilidade registrado no passado, além de simplificarmos nossos processos comerciais e atingirmos uma maior eficiência na administração de nosso capital de giro. Apesar do efeito negativo na margem persistir enquanto perdurarem as campanhas promocionais, já conseguimos dar grandes passos em direção da otimização do nível de estoques nesses primeiros meses do ano.

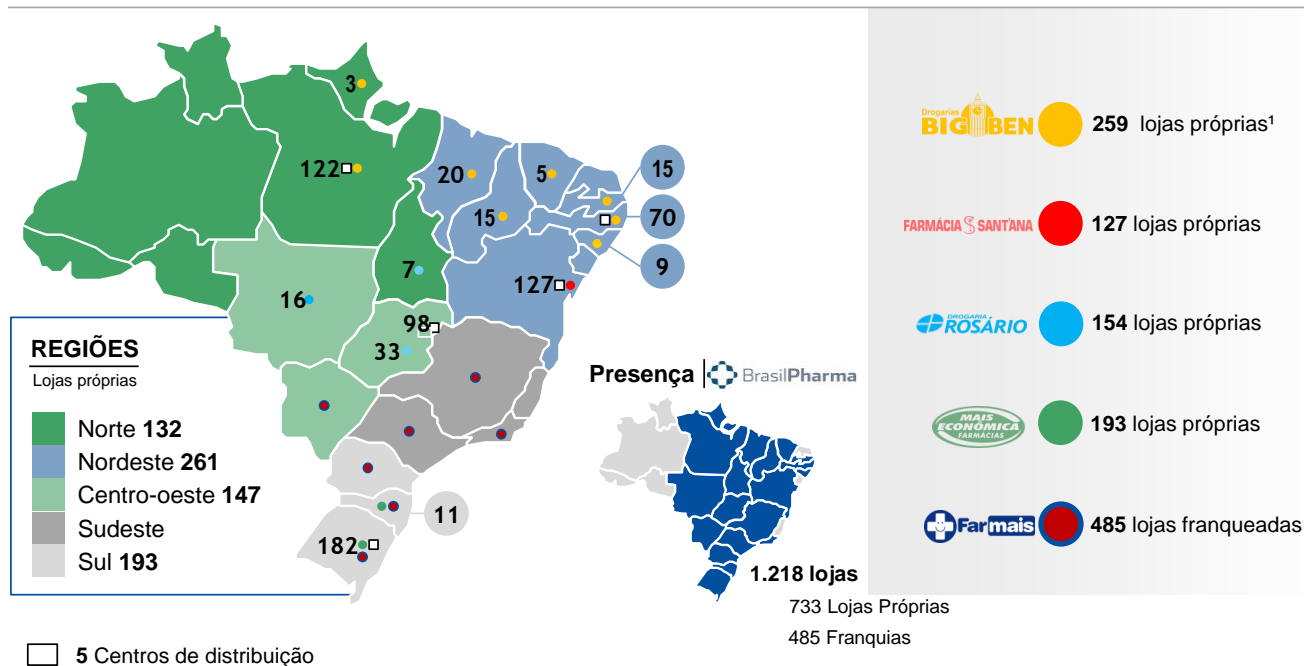
Durante o 4T13, implementamos o módulo back-office do SAP na rede Rosário e, em janeiro deste ano, concluímos com sucesso sua implementação na rede Sant'Ana. Seguindo o cronograma, concluiremos nos próximos meses a implementação do SAP na Mais Econômica, de forma a termos os back-offices de nossas redes centralizados em nosso Centro de Serviços Compartilhados e rodando em um sistema único. A operação da Big Ben será integrada as demais plataformas assim que concluirmos a integração das demais. A conclusão desse projeto é fundamental para termos mais agilidade nos processos administrativos e garantir maior eficiência e precisão na tomada de decisões estratégicas, além de representar uma importante economia de despesas.

Por fim, no último dia 10 de março de 2014, anunciamos a nomeação de José Ricardo Mendes da Silva para o cargo de Diretor Presidente da Companhia. José Ricardo assume a presidência com o objetivo de intensificar o crescimento sustentável, garantindo a rentabilização dos investimentos aportados durante a construção da Companhia.

Agradecemos mais uma vez aos nossos clientes pela escolha, aos nossos talentos pela dedicação e ajuda na construção de nossa cultura, aos nossos fornecedores pela parceria, pela confiança e pelo apoio ao longo dos últimos anos.

## Nossas Lojas Próprias e Franquias

Operamos por uma rede de lojas próprias e franquias presente nas cinco regiões do País. Em 31 de dezembro de 2013, nossa operação contava com 1.218 pontos de venda, sendo 733 lojas próprias e 485 franquias.



1) Contempla 12 lojas com bandeira Guararapes

### Lojas Próprias:

Nossas lojas próprias operam sob as redes Big Ben/Guararapes, Rosário, 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, exceto na região Sul. No fim de 2013, somavam, ao todo, 132 lojas no Norte operando sob as bandeiras Big Ben e Rosário (no Tocantins), 261 no Nordeste sob as bandeiras Big Ben, Guararapes e Sant'Ana, 147 no Centro-Oeste sob a bandeira Rosário, e 193 no Sul, sob a bandeira Mais Econômica.

Em 2013 abrimos 65 lojas próprias. Do total de aberturas, contabilizamos 22 novas lojas da Rosário, 20 da Big Ben, 12 da Sant'Ana e 11 da Mais Econômica, solidificando nossa presença a nível nacional.

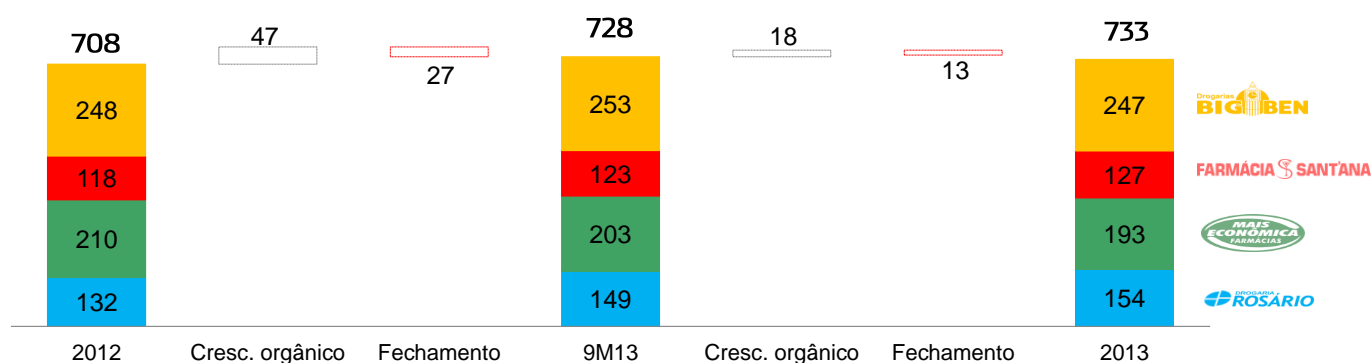
Apresentamos em 2013 uma desaceleração do ritmo de expansão em relação aos últimos quatro anos, período em que abrimos, em média, 97 lojas por ano. A desaceleração aconteceu em razão do cenário macroeconômico mais desafiador e das dificuldades operacionais enfrentadas durante o ano de 2013, tais como a impossibilidade de abastecer nossas lojas de maneira ótima, a abertura e maturação de nossos novos CDs e a realização de investimentos em capital de giro para preparar a Companhia para a migração de sistemas e, conseqüentemente, para um futuro de crescimento sustentável.

No ano, fechamos 40 lojas, sendo 28 delas (70% dos pontos) da rede Mais Econômica. Os fechamentos fizeram parte do plano de reposicionamento estratégico da marca na região Sul com o intuito de aumentar sua rentabilidade.

Em 2014, a Companhia adotará um ritmo de crescimento orgânico mais cauteloso com o intuito de focar sua atenção na melhoria dos processos logísticos, no aumento de produtividade de suas lojas e na captura de sinergias entre as

redes, resultando na desalavancagem da Companhia. Acreditamos que a disciplina financeira num cenário desafiador é a atitude adequada para garantir um alto nível de retorno dos investimentos realizados até o presente momento.

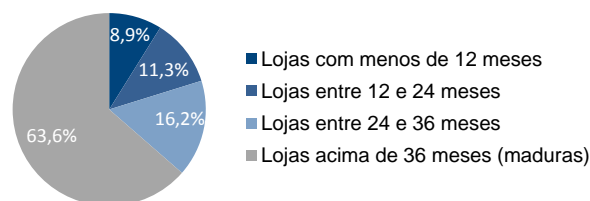
### Evolução da base de lojas próprias em 2013 (EM número de lojas)



Em função do nosso crescimento acelerado e abertura de lojas, ao final de 2013, do total de 733 lojas próprias, 267 lojas (ou 36,4%) ainda 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)

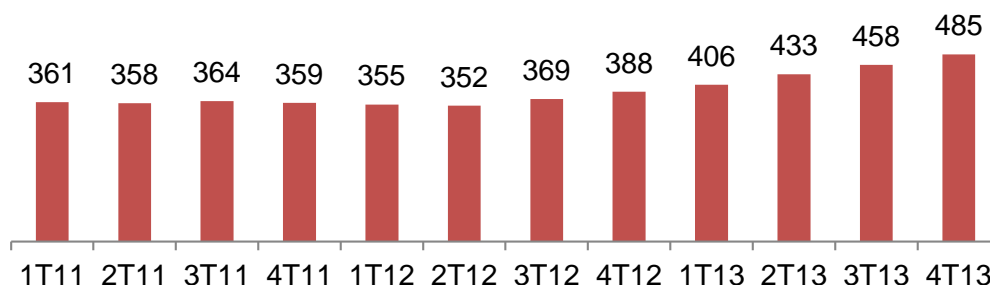


### Franquias:

Nossas franquias operam exclusivamente sob a marca Farmais, presente nas regiões, Sul, Sudeste e Centro-Oeste do País. As franquias Farmais contavam com 485 lojas ao final de 2013, concentradas, principalmente, na região Sudeste, sendo São Paulo o estado mais representativo, com 289 lojas (equivalente a 60% da base de lojas).

Em 2013, abrimos 120 novas lojas, registrando recorde de crescimento da Farmais. Do ponto de vista estratégico, as franquias fortalecem nossa presença nacional sem o emprego de capital próprio, propiciam a leitura de mercado em regiões onde não atuamos por meio de lojas próprias, e garantem nossa presença geográfica no maior mercado de medicamentos do País. Por sua vez, do ponto de vista econômico as franquias são instrumentos importantes para proporcionar, a nós e nossos parceiros franqueados, melhores condições de compras junto à indústria e distribuidores em função do volume de mercadorias negociadas.

### Evolução da base de franquias (Número de lojas)



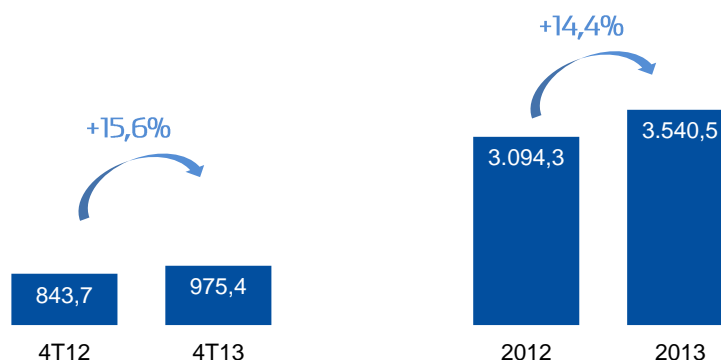
### Análise dos Resultados

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 conhecido por "HPC"). As receitas de nossa rede de franquias são, principalmente, oriundas de royalties e representam menos de 1% do nosso faturamento bruto.

### RECEITA BRUTA

#### Receita bruta (Em milhões de reais)



A receita bruta atingiu R\$975,4 milhões no 4T13, um aumento de 15,6% ante os R\$843,7 milhões registrados no 4T12.

Obtivemos no 4T13 o melhor resultado de vendas em 2013, ano marcado pelo cenário macroeconômico desafiador. O desempenho de vendas no trimestre foi reflexo dos nossos esforços empregados a partir de novembro de 2013 para melhorar o nível de serviço das lojas e das ações promocionais que realizamos no final do ano em todas as redes ao longo do trimestre. Tais ações, apesar de impactar a margem bruta do período, foram importantes para aumentar o fluxo de clientes nas lojas, bem como para ajudar a ajustar o nosso volume de estoque de produtos sazonais (HPC e outros, principalmente na Big Ben) e de excessos. Descontando o efeito das 40 lojas fechadas

durante o ano, o crescimento do faturamento teria sido de 18,2% no trimestre (um aumento de 2,6 pontos percentuais).

No ano, atingimos uma receita bruta total de R\$3,5 bilhões, 14,4% superior à receita de R\$3,1 bilhões de 2012 (base proforma, ou seja, incluindo no 1T12 o resultado de três meses completos das operações das redes Sant'Ana e Big Ben, adquiridas no período).

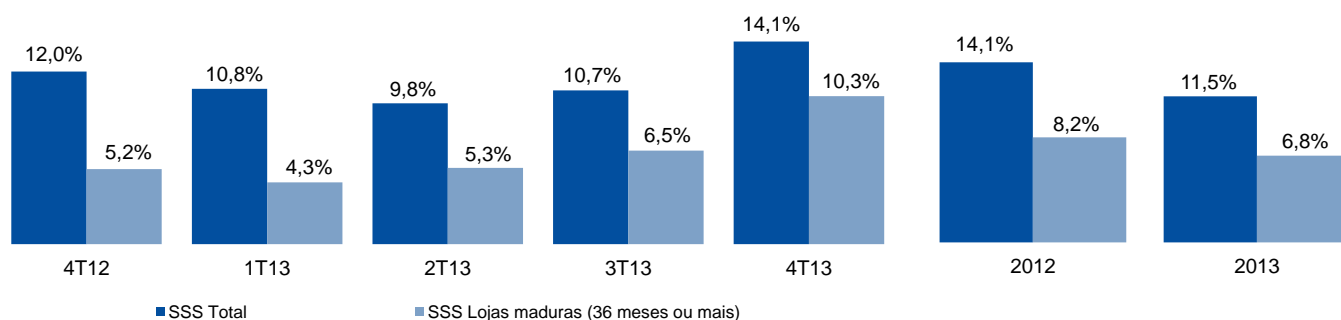
Na regional Sul, começamos a observar uma tendência de recuperação nas vendas associadas às ações realizadas ao longo de 2013 para fortalecimento da marca. No entanto, seu desempenho ainda puxa para baixo a média de crescimento das vendas da Companhia. Acreditamos que o novo CD da Mais Econômica, inaugurado em outubro de 2013, aliado às demais iniciativas de reposicionamento dos pontos (28 fechamentos e 11 aberturas em 2013), ajuste de layout e mix, dentre outros, deverão trazer efeitos positivos tanto na rentabilização das lojas quanto na retomada do crescimento da região.

Além dos fatores explicados acima, o crescimento do faturamento bruto no período também é decorrente dos seguintes fatores:

**Crescimento orgânico:** nos últimos doze meses efetuamos 25 aberturas líquidas (65 aberturas brutas);

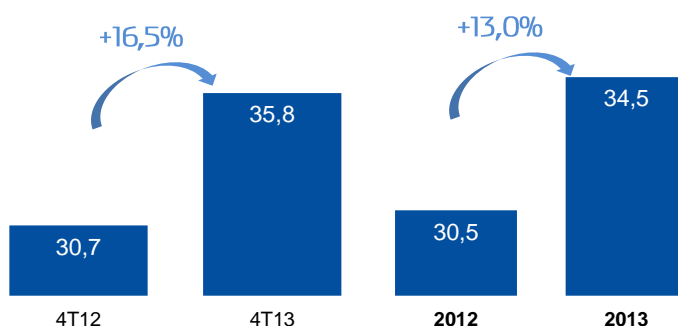
**Crescimento das vendas nas mesmas lojas (same-store sales - SSS):** devido aos motivos explicados acima, as vendas "mesmas lojas" apresentaram expressiva melhora no trimestre. O SSS total do 4T13 foi de 14,1%, ou 10,3% considerando apenas as lojas maduras. O SSS do trimestre foi positivamente influenciado pelas ações de rentabilização do portfólio de lojas já que, do total de 40 fechamentos, 37 foram de lojas com mais de um ano de operação. No ano, o SSS total foi de 11,5%, sendo de 6,8% para as lojas maduras, patamar de crescimento acima da inflação.

#### SSS lojas maduras e SSS total (%)



#### Ticket médio (Em reais)

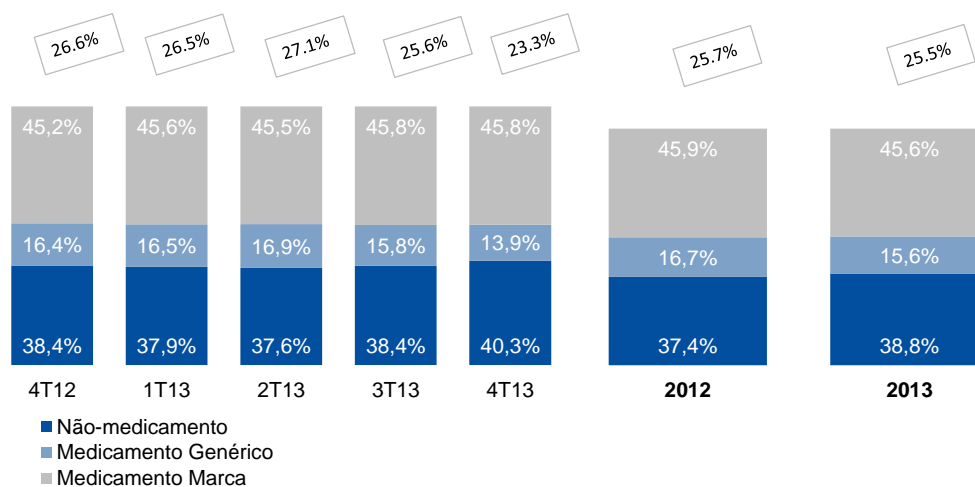
**Aumento do ticket médio.** Nosso ticket médio aumentou 16,5% na comparação entre os trimestres, passando de R\$30,7 no 4T12 para R\$35,8 no 4T13. Contribuíram para o aumento do ticket médio, além do repasse anual de preços, o aumento das vendas de itens de HPC e outros nas vendas promocionais de fim de ano. Na média do ano, o ticket médio ficou em R\$34,5, um aumento de 13,0% na comparação com 2012.



**Mudança do mix.** No 4T13, a venda de não medicamentos aumentou em 27,0% na comparação com o mesmo período de 2012, representando um aumento de participação em nosso mix de vendas de 1,9 p.p. Tal aumento reflete, principalmente, as ações promocionais de fim de ano nas vendas de itens de HPC e outros, realizadas em todas as redes, especialmente na Big Ben. Em medicamentos, a penetração de genéricos apresentou retração de 2,5 p.p. no mix total, apesar do volume em vendas ter se mantido estável na comparação entre os períodos (alta de 0,8%). A venda de medicamentos de marca apresentou crescimento de 20,6%, com incremento de 0,6 p.p no mix total de vendas.

### Mix de vendas (% do faturamento das lojas)

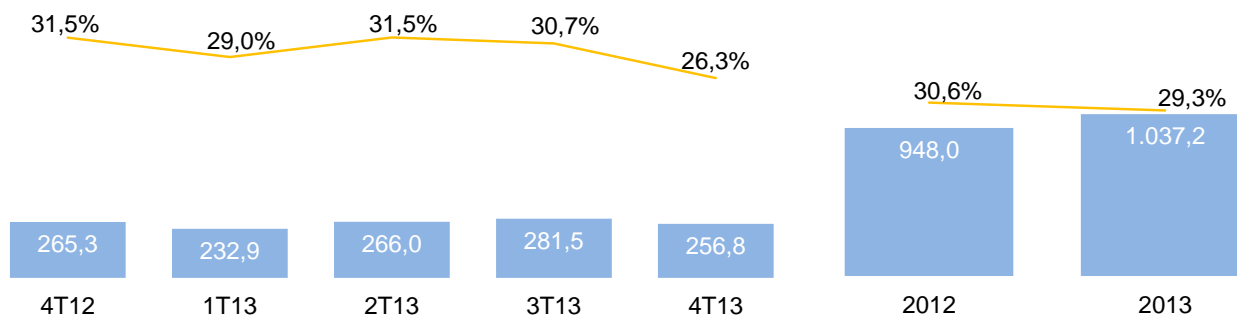
Participação de genéricos em medicamentos



### LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA (% DA RECEITA BRUTA)

Nosso lucro bruto totalizou R\$256,8 milhões no 4T13, com margem bruta (sobre faturamento bruto) de 26,3% e R\$265,3 milhões no 4T12, com margem bruta de 31,5%. Para melhor compreensão dos nossos resultados, expurgamos da margem bruta o efeito não recorrente da baixa de estoques realizada no 4T13 (bem como seu consequente impacto no ano).

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



Nossa margem bruta geralmente apresenta leve oscilação na comparação entre os trimestres. Dentre os principais fatores podemos destacar o mix de vendas, que varia de acordo com o sortimento de produtos oferecidos nas lojas; as verbas de trade marketing, que recebemos contratualmente da indústria por efetuar ações de merchandising em

nossos pontos de venda; e a estratégia de suprimento, a qual varia de acordo com nosso canal de aquisição (diretamente da indústria ou via distribuidores locais, o que em certos estados, nos qualifica ao direito de receber benefícios fiscais).

Ao longo do ano de 2013, buscando um crescimento mais saudável durante o período de integração, realizamos ações de investimentos adicionais em estoques a fim de melhorar o nível de serviço em nossas operações. Porém, os desafios operacionais que enfrentamos no período não nos permitiram reduzir os estoques na velocidade planejada. Por isso, no 4T13, além dos fatores mencionados acima, nossa margem bruta sofreu os impactos negativos decorrentes das ações promocionais de fim de ano realizadas ao longo do trimestre. Essas ações promocionais foram importantes para aumentar o fluxo de clientes em nossas lojas e para ajustar o volume de estoque de produtos sazonais (não medicamentos) além de outros excessos específicos. Ao mesmo tempo em que essas ações promocionais foram estrategicamente importantes para o momento da Companhia, acabaram por afetar a nossa rentabilidade.

Adicionalmente, observamos um efeito de 0,5 ponto percentual na margem bruta do período pela retração da fatia de genéricos em nosso mix de vendas, principalmente afetado pelo posicionamento de marca equivocado que realizamos na rede Mais Econômica. Com as readequações que fizemos na rede durante o 4T13, o mix de vendas da rede e a representatividade dos genéricos gradualmente retornarão à normalidade.

Em 2013, o lucro bruto ajustado da Companhia foi de R\$1,0 bilhão, com margem bruta de 29,3%, comparado a R\$948,0 milhões registrados em 2012 (margem bruta de 30,6%).

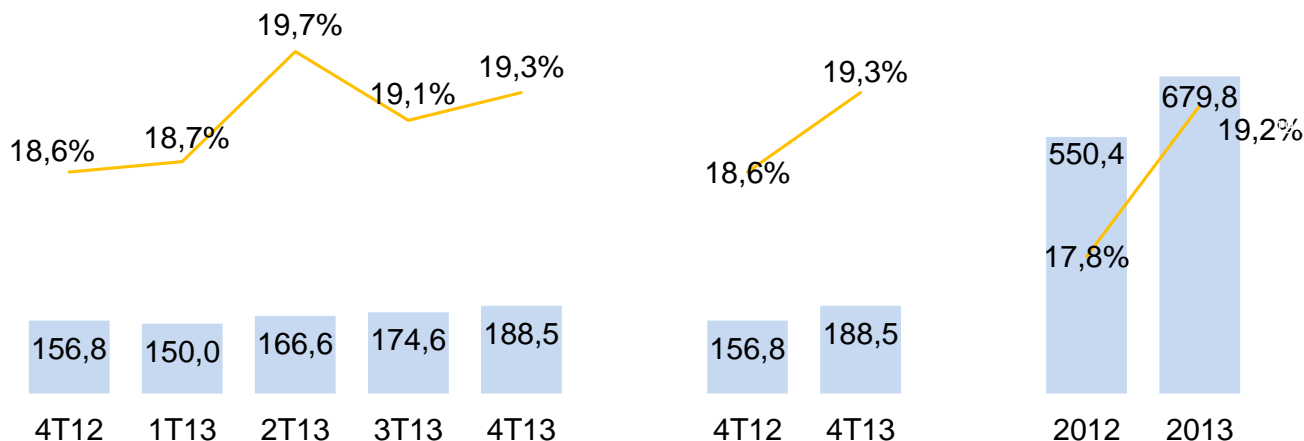
#### DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A).

Nossa linha de despesas contempla as despesas com vendas, as despesas gerais e administrativas, as despesas com a participação de nossos funcionários no lucro ("PLR") e outras receitas/despesas operacionais. Para melhor compreensão de nosso desempenho, apresentamos nossas despesas ajustadas, não considerando (i) as despesas/receitas que julgamos não recorrentes; (ii) o efeito das despesas com nosso plano de opção de compra de ações ("SOP") que são despesas não caixa; e (iii) o resultado da equivalência patrimonial de nossa subsidiária Beauty'in.

Nosso SG&A ajustado foi de R\$240,7 milhões (24,7% da receita bruta) no 4T13 contra R\$221,9 milhões (26,3% da receita bruta) no 4T12, um aumento de 8,5%. Em 2013, o SG&A ajustado foi de R\$886,4 milhões (25,0% da receita bruta), comparado a R\$769,1 milhões (24,9% da receita bruta) em 2012, um aumento de 15,3%.

**DESPESAS COM VENDAS**

Despesas com vendas  
 (Em milhões de reais | % da receita bruta)



As despesas com vendas são relacionadas, principalmente, à operação de nossas lojas próprias e centros de distribuição. No 4T13, tais despesas totalizaram R\$188,5 milhões (19,3% da receita bruta), comparado a R\$156,8 milhões no 4T12 (18,6% da receita bruta).

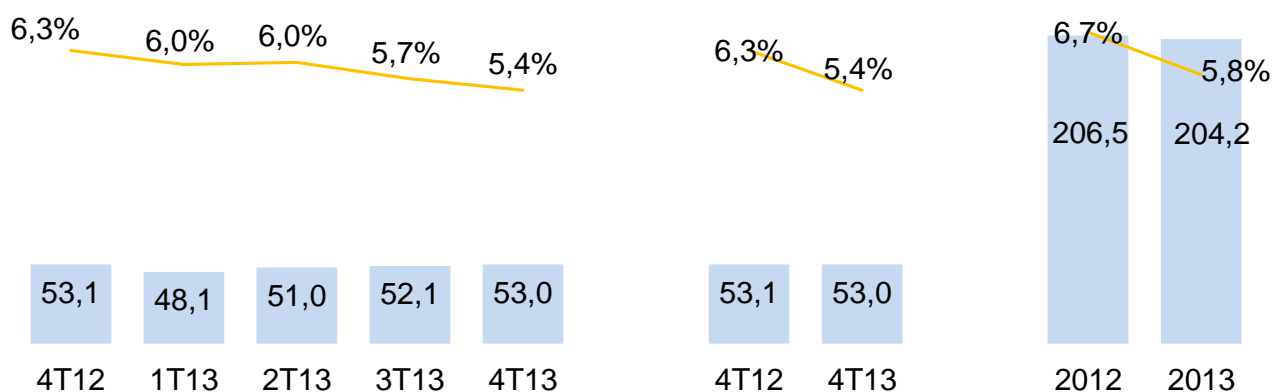
Nos últimos 14 meses, inauguramos quatro novos centros de distribuição em substituição aos antigos: na Bahia (4T12), no Distrito Federal (4T12), em Pernambuco (2T13), e no Rio Grande do Sul (4T13). Os novos CDs, além de mais modernos, possuem maior capacidade para suportar nosso crescimento futuro, apesar de onerar nossa estrutura no curto prazo com maiores despesas de aluguel e pessoal. Acreditamos que tais estruturas, entretanto, apresentarão diluição de seus custos de acordo com o crescimento orgânico de nossas operações e com a maturidade de processos em nossos CDs. No 4T13, a nova estrutura pressionou nossa margem em 0,2 ponto percentual em relação ao ano anterior.

Continuamos sofrendo no 4T13 pressão nas despesas com folha e com a renovação dos contratos de aluguel de nossas lojas. Ao longo dos próximos trimestres continuaremos focados em iniciativas para sustentar o crescimento da rentabilidade das lojas existentes, com o intuito de fazer frente ao aumento das pressões inflacionárias.

Em 2013, as despesas com vendas foram de R\$679,8 milhões, um aumento de 23,5% em relação a 2012, principalmente pela abertura de 65 novas lojas, pelos efeitos inflacionários em mão de obra e aluguel, e maiores despesas com CDs.

## DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)

Despesas Gerais e administrativas (ex PLR)  
 (Em milhões de reais | % da receita bruta)



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

No 4T13, nossas despesas gerais e administrativas totalizaram R\$53,0 milhões (5,4% da receita bruta), em linha com os R\$53,1 milhões (6,3% da receita bruta) registrados no 4T12, de forma a apresentarmos efeito de diluição do G&A de 0,9 ponto percentual sobre a receita bruta.

Em 2013 essas despesas totalizaram R\$204,2 milhões (5,8% da receita bruta), em linha com as despesas de R\$206,5 milhões (6,7% da receita bruta) registradas em 2012, porém com redução de 0,9 ponto percentual na representatividade do faturamento bruto, conforme o que viemos apresentando nos últimos anos desde nossa abertura de capital.

A operação da Big Ben representa uma parcela significativa de nossas despesas gerais e administrativas por possuir estrutura administrativa independente uma vez que ainda não foi integrada ao restante das operações. A operação de back-office será integrada ao nosso Centro de Serviços Compartilhados assim que concluímos o projeto de implementação do sistema SAP para as demais plataformas.

## PARTICIPAÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS NO LUCRO (“PLR”)

As despesas com a participação de funcionários e administradores no lucro (“PLR”) foram de R\$2,4 milhões no 4T13, contra R\$12,1 milhões no 4T12. Somado aos R\$3,1 milhões provisionados no 3T13, as despesas com PLR totalizaram R\$5,5 milhões em 2013, uma redução de R\$6,6 milhões em relação ao montante de R\$12,1 milhões distribuídos aos colaboradores em 2012.

## AJUSTES NÃO RECORRENTES E SOP

### - DESPESAS NÃO RECORRENTES:

Registramos R\$63,0 milhões em despesas não recorrentes no 4T13, sendo R\$16,3 milhões em impairment de créditos tributários não recuperáveis e R\$19,5 milhões em ajustes de saldos levantados com a implementação do sistema SAP. Adicionalmente, registramos R\$4,8 milhões em despesas não recorrentes relacionadas ao fechamento de lojas realizados no ano e R\$13,5 milhões em despesas extraordinárias referentes à contratação de consultorias para nos auxiliar no processo de integração de nossas plataformas.

No ano, as despesas não recorrentes totalizaram R\$30,5 milhões, uma vez que as despesas extraordinárias registradas no quarto trimestre foram parcialmente compensadas pelo efeito não recorrente da receita de R\$35,0 milhões registrados no 3T13, sem efeito caixa, referente ao ajuste do saldo a pagar, ou *earn-out*, a um de nossos sócios fundadores em função de acordo previsto em cláusula de desempenho no contrato de aquisição.

No 4T12, expurgamos de nosso SG&A R\$18,5 milhões em despesas consideradas não recorrentes. Ao todo, expurgamos o montante de R\$11,6 milhões em despesas não recorrentes em 2012.

Acreditamos que tais despesas se reduzirão de forma significativa conforme formos concluindo o processo de integração.

Receitas/(despesas) não recorrentes (R\$'000)	1T13	2T13	3T13	4T13	2013	4T12	2012
Despesas IPO/Emissão de Debentures	-	-	-	(2.173)	<b>(2.173)</b>	-	<b>(108)</b>
M&A/Branding	(684)	-	-	(1.258)	<b>(1.942)</b>	(2.802)	<b>(5.432)</b>
Receita seguro Santana	-	-	-	-	-	(9.144)	<b>12.509</b>
Integração de Plataformas/Downsizing	(1.763)	-	-	(3.898)	<b>(5.661)</b>	(5.406)	<b>(13.314)</b>
Auto de Infração Farmais	-	-	-	-	-	-	<b>(3.869)</b>
Baixa de Earn-out	-	-	35.000	-	<b>35.000</b>	-	-
Impairment de tributos não recuperáveis	-	-	-	(16.291)	<b>(16.291)</b>	-	-
Ajuste de carga SAP	-	-	-	(19.446)	<b>(19.446)</b>	-	-
Fechamento de lojas	-	-	-	(4.809)	<b>(4.809)</b>	-	-
Consultoria e Assessorias	-	-	-	(13.502)	<b>(13.502)</b>	-	-
Outras	(147)	-	-	(1.575)	<b>(1.722)</b>	(1.118)	<b>(1.381)</b>
<b>SG&amp;A não recorrente</b>	<b>(2.594)</b>	-	<b>35.000</b>	<b>(62.952)</b>	<b>(30.546)</b>	<b>(18.470)</b>	<b>(11.596)</b>
<b>Stock Option Plan (SOP)</b>	<b>(2.816)</b>	<b>(2.882)</b>	<b>(3.205)</b>	<b>(2.888)</b>	<b>(11.792)</b>	<b>(1.415)</b>	<b>(10.016)</b>
<b>Impairment Mais Econômica/Beauty'in</b>	-	-	-	<b>(37.153)</b>	<b>(37.153)</b>	-	-
<b>Custo (R\$'000)</b>	<b>1T13</b>	<b>2T13</b>	<b>3T13</b>	<b>4T13</b>	<b>2013</b>	<b>4T12</b>	<b>2012</b>
<b>Baixa de estoques</b>	-	-	-	<b>(42.392)</b>	<b>(42.392)</b>	-	-

### - DESPESAS COM SOP

Além dos ajustes nas despesas não recorrentes, ajustamos o G&A às despesas com nosso plano de opção de compra de ações ("SOP"). As despesas com o plano, sem efeito caixa, foram de R\$2,9 milhões no 4T13 e de R\$1,4 milhão no 4T12. Tais despesas foram de R\$11,8 milhões em 2013 e de R\$10,0 milhões em 2012.

### - IMPAIRMENT

No ano de 2013 registramos baixa do valor recuperável por ajustes na sua projeção de geração de caixa futuro (impairment) no montante de R\$37,2 milhões (R\$16,2 milhões da Beauty'in e R\$20,0 milhões na rede Mais Econômica).

## - CUSTO NÃO RECORRENTE

A integração de nossas operações e a centralização de nossa estrutura comercial geraram diversos desafios que resultaram em mudanças implantadas na nossa área comercial, tais como a melhora do nível de controle e de processos, a melhora na eficiência de nossos CDs, a conclusão do ciclo de inventário em todas as nossas redes, a recomposição das médias de compras e melhorias na operação logística e em sistemas. Em função das mudanças que foram implantadas no 4T13, revisamos em R\$42,4 milhões o saldo de perdas e obsolescências em nossos estoques, concentradas principalmente em nossa operação na região Norte/Nordeste.

## EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

O quadro abaixo indica a reconciliação de nosso EBITDA ajustado, expurgando o efeito do resultado com equivalência patrimonial de nossa subsidiária Beauty'in, das despesas/receitas e custos que julgamos não recorrentes e das despesas com o SOP.

Reconciliação do EBITDA (R\$'000)	4T12	4T13	2012 Proforma	2013
Lucro líquido (prejuízo)	(12.272)	(188.246)	14.464	(151.380)
(-) Imposto de renda e contribuição social	1.057	(13.387)	(10.385)	(27.557)
(-) Resultado financeiro	(14.070)	(19.710)	(64.586)	(69.563)
(-) Depreciação e amortização	(20.815)	(19.871)	(63.604)	(72.119)
<b>EBITDA</b>	<b>21.556</b>	<b>(135.278)</b>	<b>153.039</b>	<b>17.858</b>
(-) Baixa de estoque (custo)	-	(42.392)	-	(42.392)
(-) Impairment Mais Economica/Beauty'in	-	(37.153)	-	(37.153)
(-) Equivalência patrimonial	(1.965)	(5.952)	(4.262)	(11.155)
(-) Despesas com SOP	(1.415)	(2.888)	(10.015)	(11.792)
(-) Receitas/despesas não recorrentes	(18.470)	(62.952)	(11.596)	(30.546)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>43.406</b>	<b>16.059</b>	<b>178.912</b>	<b>150.897</b>
<i>% Margem EBITDA ajustada</i>	<i>5,1%</i>	<i>1,6%</i>	<i>5,8%</i>	<i>4,3%</i>

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

Principalmente em decorrência da menor margem bruta registrada no trimestre relacionada às campanhas promocionais, nosso EBITDA ajustado totalizou R\$16,1 milhões no 4T13, contra R\$43,6 milhões no 4T12.

O EBITDA ajustado foi de R\$150,9 milhões (margem EBITDA de 4,3%), contra R\$178,9 milhões em 2012 (margem EBITDA de 5,8%, incluindo as despesas com o PLR distribuído).

## DESPESAS COM DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO

Nossas despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$19,9 milhões no 4T13, dos quais R\$3,0 milhões relacionados à amortização de pontos comerciais. O montante apresentou uma redução de 4,5% em relação aos R\$20,8 milhões registrados no 4T12 (R\$1,2 milhão em pontos comerciais). A redução foi explicada, principalmente, pelo fato de que no 4T12 contabilizamos R\$9,0 milhões referente a nove meses de amortização do PPA do Cartão Amigo da Big Ben (programa de fidelidade), ao passo que em 2013 passamos a contabilizar R\$3,0 milhões por trimestre (referente a três meses), inclusive no 4T13.

Em 2013, as despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$72,1 milhões, dos quais R\$13,6 milhões em pontos comerciais. Em 2012 o montante foi de R\$62,5 milhões, dos quais R\$17,9 milhões em pontos comerciais e R\$6,2 milhões em amortização de marcas (deixamos de amortizar marcas no 1T12).

#### EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

As despesas com equivalência patrimonial foram de R\$6,0 milhões no 4T13 contra R\$2,0 milhões no 4T12. Tais despesas estão relacionadas à Beauty'in, empresa incubadora de marcas novas que, em fase de desenvolvimento, ainda não gera resultados positivos.

Tais despesas totalizaram R\$11,2 milhões em 2013 contra R\$4,3 milhões em 2012. Na comparação anual, o aumento foi atribuído, entre outros, ao fato de termos adquirido a Beauty'in apenas no 2T12.

#### RESULTADO FINANCEIRO

Registramos no trimestre um resultado financeiro negativo em R\$19,7 milhões, contra R\$14,1 milhões registrados no 4T12. No trimestre, apesar do aumento de R\$1,5 milhão registrado em receitas financeiras associadas ao caixa levantado com nossa segunda emissão de debentures em outubro de 2013, registramos o aumento de R\$7,2 milhões em despesas financeiras associadas, entre outras, às despesas com transações de adiantamento de recebíveis e alongamento remunerado do prazo de pagamento junto a alguns de nossos fornecedores (principalmente devido ao congelamento de pagamentos no período de implementação do sistema SAP no back-office das operações).

Em 2013, registramos resultado financeiro negativo de R\$69,6 milhões, contra R\$62,8 milhões negativos em 2012.

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

Ajustamos o lucro líquido para expurgar o efeito das despesas/receitas e custos não recorrentes, despesas com SOP e o efeito de amortização dos intangíveis (pontos comerciais). Em 2012, expurgamos também o efeito não recorrente das despesas com amortização 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)	4T12	4T13	2012 Proforma	2013
Lucro líquido (prejuízo)	(12.272)	(188.246)	14.464	(151.380)
% Margem líquida	-1,5%	-19,3%	0,5%	-4,3%
(-) Despesas não recorrentes	18.470	62.952	11.596	30.546
(-) Impairment Mais Economica/Beauty'in	-	37.153	-	37.153
(-) Baixa de estoque (custo)	-	42.392	-	42.392
(-) Despesas com SOP	1.415	2.888	10.015	11.792
(-) D&A de ponto <sup>1</sup>	1.234	2.971	24.096	13.565
(-) IR e CS não recorrentes <sup>2</sup>	-	-	9.940	-
<b>Lucro líquido (prejuízo) ajustado</b>	<b>8.847</b>	<b>(39.890)</b>	<b>70.110</b>	<b>(15.932)</b>
% Margem líquida ajustada	1,0%	-4,1%	2,3%	-0,5%

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.

Devido aos fatores explicados acima, registramos prejuízo líquido de R\$39,9 milhões no 4T13, contra o lucro líquido de R\$8,8 milhões no 4T12. No ano, o prejuízo líquido acumulado foi de R\$15,9 milhões, contra lucro líquido acumulado de R\$70,1 milhões em 2012.

## 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)	4T12	4T13	2012	2013
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social - LAIR</b>	<b>(13.330)</b>	<b>(174.859)</b>	<b>13.359</b>	<b>(123.822)</b>
(+) Depreciação e amortização	20.815	19.872	62.542	72.120
(+/-) Outros	(22.016)	72.173	32.267	58.008
<b>Geração de caixa operacional</b>	<b>(14.531)</b>	<b>(82.814)</b>	<b>108.168</b>	<b>6.306</b>
(+/-) Variação do capital de giro <sup>1</sup>	5.770	114.272	(208.285)	150.687
(+/-) Variação de outros ativos e passivos	(26.678)	(25.344)	(52.139)	(132.936)
<b>Consumo de caixa operacional</b>	<b>(20.909)</b>	<b>88.928</b>	<b>(260.424)</b>	<b>17.751</b>
Imposto de renda e Contribuição social pagos	4.119	2.511	(12.406)	(3.587)
<b>Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais</b>	<b>(31.321)</b>	<b>8.625</b>	<b>(164.662)</b>	<b>20.470</b>
(-) Investimentos em operação	(38.849)	(50.405)	(135.224)	(155.637)
(-) Aquisições	(7.693)	(15.311)	(356.051)	(129.604)
<b>Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades investimento</b>	<b>(46.542)</b>	<b>(65.716)</b>	<b>(491.275)</b>	<b>(285.241)</b>
(+/-) Empréstimos e financiamentos	41.344	249.873	279.957	300.964
(+/-) Aumento de capital/ Dividendos	487	-	481.176	970
<b>Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades financiamento</b>	<b>41.831</b>	<b>249.873</b>	<b>761.133</b>	<b>301.934</b>
<b>Variação em caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(36.031)</b>	<b>192.782</b>	<b>105.196</b>	<b>37.163</b>
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	404.783	213.132	263.555	368.751
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	368.751	405.914	368.751	405.914

1- A variação do capital de giro inclui a variação de contas a receber, fornecedores e estoques.

No 4T13, geramos R\$8,6 milhões nas atividades operacionais, majoritariamente explicados pelo efeito não caixa das despesas extraordinárias que tivemos no período somado ao alívio do consumo de capital de giro em função do alongamento do prazo de fornecedores e desconto dos recebíveis de cartão. Os investimentos em ativos fixos e intangíveis relacionados às nossas operações totalizaram R\$50,4 milhões, majoritariamente associados às aberturas e reformas de lojas e investimento em TI / sistema SAP. O montante pago em parcelas associadas às aquisições foi de R\$15,3 milhões.

No trimestre, o fluxo de caixa gerado pelas atividades de financiamento foi positivo em R\$249,9 milhões, fortalecido pelos R\$287,7 milhões captados em nossa segunda emissão de debentures, concluída em outubro de 2013. Como resultado, a variação de caixa do período foi positiva em R\$192,8 milhões.

Em 2013, geramos R\$20,5 milhões nas atividades operacionais. Os investimentos em nossas operações totalizaram R\$155,6 milhões, relacionados à abertura de 65 lojas no ano, inauguração de dois novos centros de distribuição (Pernambuco e Rio Grande do Sul) e aquisição de licenciamento de uso do sistema SAP, atualmente em estágio de implementação. No ano, as parcelas em contas a pagar relacionadas às aquisições totalizaram R\$129,6 milhões.

Somados aos R\$301,0 milhões gerados nas atividades de financiamento, nossa posição caixa aumentou em R\$37,2 milhões.

#### CAPITAL DE GIRO – CICLO DE CAIXA

Capital de Giro	4T12	3T13	4T13
Contas a receber de clientes	23	5	6
Estoques	95	112	107
Fornecedores	58	56	77
<b>Capital de Giro em dias</b>	<b>60</b>	<b>62</b>	<b>36</b>

Nosso capital de giro foi de 36 dias no 4T13, uma redução de 24 dias em relação ao 4T12, principalmente em função da redução dos dias em recebíveis e alongamento do prazo de pagamento aos fornecedores.

Nosso ciclo de estoques ficou em 107 dias, doze dias acima do registrado no encerramento de 2012 e cinco dias abaixo do nível apresentado no 3T13. Com o intuito de reduzir nosso volume de estoques para aliviar o capital de giro, sem comprometer as vendas, temos focado em diversas ações, tais como o aprimoramento do processo de logística reversa para ajustar as lojas com estoque em excesso, a realização de campanhas de vendas promocionais para reduzir o estoque de produtos sazonais e investimentos em sistemas logísticos e modernização dos nossos centros de distribuição. Tais ações foram parcialmente compensadas pelas compras típicas de final de ano em antecipação às férias da indústria em janeiro.

O prazo de fornecedores apresentou um aumento de 19 dias em relação ao 4T12 em decorrência do alongamento remunerado dos prazos de pagamento principalmente pelo congelamento de pagamentos em função da implementação do sistema SAP no back-office das operações. Cumpre destacar que esse aumento não é sustentável, de modo que o prazo de pagamento deve voltar ao nível regular nos próximos trimestres. Os dias de recebíveis caíram de 23 para seis dias, como reflexo da operação de adiantamento de recebíveis de cartão de crédito para fazer frente à necessidade de caixa para honrar compromissos de curto prazo da Companhia, da mesma maneira como efetuamos nos trimestres anteriores.

#### POSIÇÃO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Encerramos o 4T13 com posição total de dívida em R\$907,1 milhões, composta por R\$209,5 milhões em empréstimos e financiamentos, R\$549,8 milhões em debêntures e R\$147,8 milhões em contas a pagar por aquisição de investimento (parcelas de pagamento futuras associada às aquisições). Ao final do trimestre, 76,8% da dívida total era de longo prazo.

Nossa posição de caixa fechou em R\$405,9 milhões, fortalecida pela conclusão, em outubro de 2013, de nossa segunda oferta pública de emissão de debêntures que levantou um montante total de R\$287,7 milhões em recursos líquidos. Com os recursos captados, pretendemos alongar parte de nossas dívidas de curto prazo, além de reforçar o caixa e capital de giro. Como consequência, nossa posição de dívida líquida ficou em R\$501,2 milhões no encerramento do ano.

As debêntures emitidas pela Companhia contêm cláusulas restritivas (*covenants*) que determinam níveis máximos de endividamento e alavancagem, bem como níveis mínimos de cobertura do resultado financeiro líquido, quais sejam: i) relação dívida líquida/EBITDA ajustado igual ou inferior a 3,0 vezes; e ii) relação EBITDA ajustado/despesa financeira líquida igual ou superior a 2,0 vezes. A não observância desses indicadores por dois trimestres consecutivos ou três trimestres alternados nos últimos 12 meses pode resultar na declaração e obrigação de vencimento antecipado das debêntures.

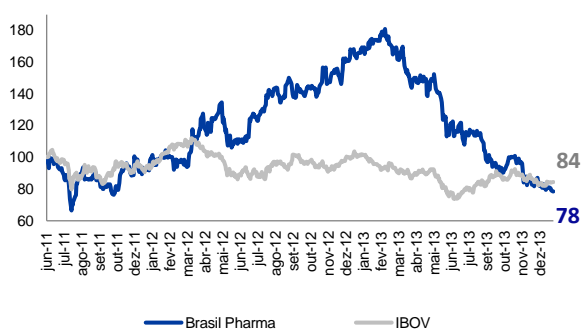
Apesar da posição de endividamento sustentável, os ajustes feitos no resultado do trimestre elevaram nossa relação dívida líquida/EBITDA ajustado para 3,3x. Dessa forma registramos, pela primeira vez, a não observância das cláusulas restritivas. No entanto, a sua não observância por um único trimestre não caracteriza um evento de vencimento antecipado das debentures.

Posição de caixa e endividamento (R\$'000)	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13
<b>(+) Empréstimos e financiamentos</b>	<b>149.124</b>	<b>177.049</b>	<b>169.079</b>	<b>160.228</b>	<b>247.170</b>	<b>209.490</b>
Circulante	43.953	83.229	44.864	41.694	150.963	124.507
Não circulante	105.171	93.820	124.215	118.534	96.207	84.983
<b>(+) Debentures</b>	<b>260.759</b>	<b>253.642</b>	<b>258.937</b>	<b>253.964</b>	<b>260.704</b>	<b>549.809</b>
Circulante	12.461	5.237	10.427	5.348	11.982	15.249
Não circulante	248.298	248.405	248.510	248.616	248.722	534.560
<b>(+) Contas a pagar por aquisição de investimento</b>	<b>333.591</b>	<b>345.333</b>	<b>264.430</b>	<b>232.581</b>	<b>179.652</b>	<b>147.837</b>
Circulante	97.971	99.711	82.833	81.986	82.681	70.300
Não circulante	235.620	245.622	181.597	150.595	96.971	77.537
<b><u>(=) Dívida Total</u></b>	<b><u>743.474</u></b>	<b><u>776.024</u></b>	<b><u>692.446</u></b>	<b><u>646.773</u></b>	<b><u>687.526</u></b>	<b><u>907.136</u></b>
Circulante (%)	20,8%	24,2%	19,9%	19,9%	35,7%	23,2%
Não circulante (%)	79,2%	75,8%	80,1%	80,1%	64,3%	76,8%
<b>(-) Caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(404.783)</b>	<b>(368.751)</b>	<b>(183.870)</b>	<b>(162.205)</b>	<b>(213.132)</b>	<b>(405.914)</b>
<b><u>(=) Dívida Líquida</u></b>	<b><u>338.691</u></b>	<b><u>407.273</u></b>	<b><u>508.576</u></b>	<b><u>484.568</u></b>	<b><u>474.394</u></b>	<b><u>501.222</u></b>
Dívida líquida/EBITDA Ajustado (12M)	1,9 X	2,1 X	2,7 X	2,5 X	2,5 X	3,3 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

Em 2013, o desempenho da BPHA3 sofreu com a conjuntura de um mercado desaquecido somado aos desafios de nosso processo de integração e seus efeitos nos resultados apresentados. Observamos, durante o ano, o movimento de revisão das expectativas de valorização do papel no curto prazo e a mudança do perfil de nossos acionistas com a saída de muitos investidores estrangeiros. No encerramento de 2013, a capitalização de mercado da Brasil Pharma totalizava R\$1,7 bilhão com as ações cotadas a R\$6,76, uma desvalorização de 53,1% no ano contra a desvalorização de 15,5% do Ibovespa. O volume médio diário de negócios da BPHA3 foi de R\$5,5 milhões no 4T13 e de R\$10,5 milhões nos 12 meses de 2013, como consequência da desvalorização apresentada no período.



BPHA3	Fechamento 31.12.13
Ações Emitidas	256.384.419
Cotação (R\$/ação)	6,76
<b>Performance ano</b>	<b>-53,1%</b>
Índice Ibovespa	-15,5%
<b>Performance desde IPO<sup>1</sup></b>	<b>-21,6%</b>
Índice Ibovespa	-15,6%
Capitalização de mercado (R\$ Bilhões)	1,7
Volume médio diário de negócios em 2013 (R\$ Milhões)	10,5

Fonte: Bloomberg, em 31 de dezembro de 2013.  
 IPO da Companhia em 24 de junho de 2011.

## DESEMPENHO OPERACIONAL

### STATUS DA INTEGRAÇÃO

Os doze meses de 2013 foram bastante desafiadores para a Companhia. Integração das redes, crescimento orgânico e rentabilização das nossas operações foram temas bastante discutidos ao longo do ano. Damos início à bem sucedida implementação do sistema SAP no nosso Centro de Serviços Compartilhados ("CSC"), dando sequência ao processo de melhoria contínua à estrutura; demos continuidade ao processo de substituição dos nossos centros de distribuição ("CD") com a inauguração de dois novos CDs para as operações de Pernambuco (Big Ben/Guararapes) e Rio Grande do Sul (Mais Econômica); abrimos 65 novas lojas, inclusive em estados onde ainda não estávamos presentes; inauguramos nossa universidade Corporativa para capacitação da equipe interna; entre outros.

Nas nossas diversas frentes de atuação contabilizamos muito acertos e superamos muitos desafios, mas admitidamente, no deparamos com obstáculos no rumo de algumas de nossas estratégias.

### Comercial

Em logística, inauguramos dois novos CDs em 2013, completando nossa 4ª substituição das estruturas antigas nos últimos 14 meses. O CD em Recife, PE, foi inaugurado em junho de 2013 para dar suporte ao crescimento da operação da Big Ben/Guararapes, que tem focado sua expansão nos estados do Nordeste. Em outubro, foi a vez da inauguração do CD da Mais Econômica, em Canoas, RS, que será importante para dar suporte ao processo de recuperação do nível de serviço e vendas da operação, prejudicados pela estrutura de suprimento inadequada para o porte da rede. Os efeitos positivos dos novos investimentos devem ser sentidos ao longo de 2014 quando, além da

maturação dos CDs, deveremos ver os resultados dos investimentos em sistemas e processos logísticos para suportar o departamento de compras.

Na frente de Trade Marketing, durante 2013 focamos nossos esforços na operação do Sul, dando sequência aos ajustes de layout e mix muito bem sucedidos realizados em 2012 nas redes Guararapes (atualmente Big Ben) e Sant'Ana. Como resultado, já observamos mais um trimestre de aumento de *share* de não medicamentos no *mix* destas redes. No caso do Sul, temos trabalhado o layout das lojas com pequenas reformas e reorganizado a disposição dos produtos com o objetivo de melhorar a experiência de consumo de nossos clientes, porém sem perder a característica popular da rede.

Quanto à integração de Compras, anunciamos no início de novembro de 2013 uma importante mudança no rumo da sua gestão: Álvaro Silveira Júnior, ex-CEO da rede Rosário, assumiu a Vice-Presidência de Operações da Companhia, no lugar de Carlos Dutra, que deixou o cargo após ter concluído o processo de organização e integração do departamento comercial. A mudança veio de encontro com a necessidade da Companhia de aprimorar processos de compras e de suprimento. Desde que assumiu a posição, diversas iniciativas para ajuste de estoques nas lojas e nos CDs já estão sendo realizadas, com o grande objetivo de adequar o nível dos estoques, reduzir o capital de giro e aprimorar o nível de serviço em todas as redes da Brasil Pharma.

Até 2015, as frentes comerciais da Big Ben continuarão a ser tocadas de maneira separada das demais redes, sendo o sócio Raul Aguilera responsável pela sua gestão.

#### **Administrativo: Sistemas: SAP - Módulo BackOffice**

2013 foi um importante ano para consolidação da estrutura do nosso Centro de Serviços Compartilhados ("CSC"), em Brasília. Dando mais um passo rumo à simplificação dos processos e captura de sinergias operacionais, iniciamos a frente de implementação do SAP para unificação dos sistemas de back-office utilizados no CSC. Após meses focados no desenho de um processo único para os departamentos de Contabilidade, Fiscal, Financeiro, TI e Compra de bens não produtivos, demos início faseado à mudança do sistema, começando pela rede Rosário, em outubro de 2013. Bem sucedida, esta primeira virada marcou com sucesso o começo de um audacioso projeto que deverá ser concluído até o final do primeiro semestre de 2014, quando todas as redes atualmente incorporadas ao CSC estarão operando com o SAP. Já em janeiro de 2014, fizemos a virada no sistema na Sant'Ana e na Farmais.



Acreditamos que a implementação faseada do SAP, apesar de mais longa e custosa, oferece menos riscos à nossa operação.

As atividades de back-office da operação da Big Ben deverão ser incorporadas ao CSC após a estabilização do sistema SAP. Com a totalidade das atividades de back-office das redes Brasil Pharma rodando com um sistema único a partir de 2014, importantes ganhos são esperados para os anos seguintes, passando tanto pela maior agilidade na obtenção das informações contábeis e gerenciais quanto pela eliminação de estruturas duplicadas e de atividades operacionais extremamente manuais e pouco produtivas. .

## **Integração Operações – Treinamento e Cultura**

Continuamos com um ritmo forte de treinamento de nossa força de vendas com objetivo de aproximar e padronizar a experiência de consumo das nossas diferentes regionais. Além de oferecer oportunidade de desenvolvimento profissional e plano de carreira a nossos funcionários, o treinamento contínuo é um combate eficiente ao alto turnover intrínseco à força de vendas do varejo, ao mesmo tempo em que permite perpetuar nosso padrão de qualidade de atendimento aos nossos clientes.

Em outubro de 2013, nossos cursos e treinamentos foram organizados sob a estrutura de Universidade Corporativa Brasil Pharma, um importante marco para nossa história. São mais de 90 disciplinas voltadas para a capacitação dos colaboradores de lojas, divididas em três competências almejadas pela Companhia: Desenvolvimento de Equipe, Foco em Resultados e Enraizamento de Cultura. Por meio da Universidade Corporativa, a Brasil Pharma tem como objetivo motivar e treinar seus colaboradores para garantir a mão de obra adequada e capacitada para suportar seu crescimento em qualquer região do Brasil.

## **Eventos Subsequentes**

---

### **MUDANÇA DE DIRETORIA – NOVO CEO**

No dia 10 de março de 2014 anunciamos a nomeação de José Ricardo Mendes da Silva para Presidência da Companhia. Após conduzir com êxito o processo de formação da Brasil Pharma, que contou o audacioso processo de aquisição de importantes operações regionais, tornando a Brasil Pharma uma das maiores consolidadoras do varejo farmacêutico brasileiro e uma das líderes nacionais do setor, André Soares de Sá encerrou seu ciclo à frente do comando da Companhia, passando a participar, a partir desta data, exclusivamente do Conselho de Administração.

José Ricardo assume a presidência com o objetivo de promover o crescimento sustentável da Brasil Pharma, garantindo a rentabilização dos significativos investimentos efetuados na sua construção. Com 35 anos de carreira em empresas de grande porte, José Ricardo possui comprovado histórico de liderança e gestão organizacional.

José Ricardo ingressou na Brasil Pharma em dezembro de 2013 como Vice-Presidente de Estratégia e Finanças. Antes da Brasil Pharma, José Ricardo atuou por 11 anos no Aché Laboratórios Farmacêuticos S.A. Durante este período, além de liderar a bem sucedida integração das aquisições efetuadas e um novo ciclo de lançamento de produtos, promoveu expressivo crescimento na rentabilidade da empresa, conquistando o grau de investimento das agências de rating. Entre 1996 e 2000, foi Diretor de Recursos Humanos, Finanças e de Relações com Investidores da Elevadores Atlas Schindler S.A.

Além do cargo de Diretor-Presidente, José Ricardo assume a posição de Diretor de Relações com Investidores, cargo até então ocupado por Renato Lobo, que continua seus trabalhos à frente da Diretoria executiva de Operações.

Acreditamos que a mudança será importante para o novo ciclo de rentabilização e crescimento da Companhia.

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

DRE (Proforma)	4T12	4T13	2012 Proforma	2013
<b>Receita bruta de vendas</b>	<b>843.697</b>	<b>975.366</b>	<b>3.094.293</b>	<b>3.540.450</b>
Deduções	(57.894)	(81.649)	(218.248)	(286.620)
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>785.802</b>	<b>893.717</b>	<b>2.876.045</b>	<b>3.253.831</b>
Custo da mercadoria vendida	(520.458)	(636.924)	(1.928.076)	(2.216.594)
<b>Lucro bruto</b>	<b>265.344</b>	<b>256.793</b>	<b>947.968</b>	<b>1.037.237</b>
<b>(Despesas) receitas operacionais:</b>	<b>(241.519)</b>	<b>(257.634)</b>	<b>(808.564)</b>	<b>(944.893)</b>
Despesas com vendas	(156.751)	(188.475)	(550.395)	(679.785)
Despesas gerais e administrativas	(53.065)	(53.039)	(206.540)	(204.208)
Outras (despesas) / receitas operacionais	-	3.192	-	3.192
Participação Funcionários e Administradores	(12.122)	(2.411)	(12.122)	(5.538)
Impairment				
Depreciação e amortização	(19.581)	(16.900)	(39.508)	(58.554)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>23.825</b>	<b>(841)</b>	<b>139.404</b>	<b>92.344</b>
<b>Resultado de equivalência patrimonial</b>	<b>(1.965)</b>	<b>(5.952)</b>	<b>(4.262)</b>	<b>(11.155)</b>
<b>Impairment</b>				
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(14.070)</b>	<b>(19.710)</b>	<b>(64.586)</b>	<b>(69.563)</b>
Receitas financeiras	6.706	8.217	35.561	23.618
Despesas financeira	(20.775)	(27.927)	(100.147)	(93.180)
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>7.790</b>	<b>(26.503)</b>	<b>70.556</b>	<b>11.626</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>	<b>1.057</b>	<b>(13.387)</b>	<b>(445)</b>	<b>(27.557)</b>
Corrente	(3.517)	3.019	(6.229)	(1.062)
Diferido	4.574	(16.406)	5.784	(26.495)
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>8.846</b>	<b>(39.890)</b>	<b>70.111</b>	<b>(15.931)</b>

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

DRE	4T12	4T13	2012	2013
<b>Receita bruta de vendas</b>	<b>843.697</b>	<b>975.366</b>	<b>2.893.643</b>	<b>3.540.451</b>
Deduções	(57.895)	(81.649)	(207.902)	(286.620)
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>785.802</b>	<b>893.717</b>	<b>2.685.741</b>	<b>3.253.831</b>
Custo da mercadoria vendida	(520.458)	(679.316)	(1.797.548)	(2.258.986)
<b>Lucro bruto</b>	<b>265.344</b>	<b>214.401</b>	<b>888.193</b>	<b>994.845</b>
<b>(Despesas) receitas operacionais:</b>	<b>(262.639)</b>	<b>(347.410)</b>	<b>(807.808)</b>	<b>(1.021.762)</b>
Despesas com vendas	(152.654)	(202.703)	(535.798)	(697.313)
Despesas gerais e administrativas	(56.670)	(63.150)	(211.691)	(224.054)
Outras (despesas) / receitas operacionais	(20.378)	(38.310)	14.345	(1.773)
Participação Funcionários e Administradores	(12.122)	(2.411)	(12.122)	(5.538)
Impairment	-	(20.965)		(20.965)
Depreciação e amortização	(20.815)	(19.871)	(62.542)	(72.119)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>2.705</b>	<b>(133.009)</b>	<b>80.385</b>	<b>(26.917)</b>
Resultado de equivalência patrimonial	(1.965)	(5.952)	(4.262)	(11.155)
Impairment	-	(16.188)		(16.188)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(14.070)</b>	<b>(19.710)</b>	<b>(62.764)</b>	<b>(69.562)</b>
Receitas financeiras	6.705	8.217	34.452	23.618
Despesas financeira	(20.775)	(27.927)	(97.216)	(93.180)
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(13.330)</b>	<b>(174.859)</b>	<b>13.359</b>	<b>(123.822)</b>
Imposto de renda e contribuição social	<b>1.057</b>	<b>(13.387)</b>	<b>(10.385)</b>	<b>(27.557)</b>
Corrente	(3.517)	3.019	(16.169)	(1.062)
Diferido	4.574	(16.406)	5.784	(26.495)
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>(12.273)</b>	<b>(188.246)</b>	<b>2.974</b>	<b>(151.379)</b>

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

<b>Ativo</b>	<b>3T12</b>	<b>2012</b>	<b>3T13</b>	<b>2013</b>
<b>Ativo circulante</b>	<b>1.269.282</b>	<b>1.260.339</b>	<b>1.206.511</b>	<b>1.456.700</b>
Caixa e equivalentes de caixa	404.783	368.751	213.132	405.914
Contas a receber	214.266	213.934	55.951	60.029
Acordos Comerciais				101.620
Estoques	526.418	551.796	707.675	759.732
Adiantamento a fornecedores	20.848	16.638	12.378	14.379
Créditos tributários e previdenciários	48.374	63.419	77.123	49.058
Outros ativos de curto prazo	54.593	45.801	140.252	65.968
<b>Ativo não circulante</b>	<b>1.551.059</b>	<b>1.642.755</b>	<b>1.698.946</b>	<b>1.672.438</b>
Investimento	35.363	33.399	24.969	8.395
Imobilizado	144.438	180.599	217.588	221.048
Intangível	1.363.593	1.341.222	1.355.727	1.339.385
Tributos diferidos	-	69.857	64.744	47.708
Outros ativos de longo prazo	7.665	17.678	35.918	55.902
<b>Total do ativo</b>	<b>2.820.341</b>	<b>2.903.094</b>	<b>2.905.457</b>	<b>3.129.138</b>
<b>Passivo</b>	<b>3T12</b>	<b>2012</b>	<b>3T13</b>	<b>2013</b>
<b>Passivo circulante</b>	<b>593.189</b>	<b>694.844</b>	<b>795.276</b>	<b>944.605</b>
Empréstimos e financiamentos	43.953	83.229	150.963	124.507
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	97.971	99.711	82.681	70.300
Fornecedores	271.109	334.659	354.397	546.413
Repasses a pagar	28.055	37.629	41.144	33.302
Receita diferida	7.456	2.231	5.862	3.983
Obrigações Fiscais	674	6.417	5.412	5.077
Outros impostos e contribuições	28.772	30.759	37.486	38.576
Obrigações Sociais e Trabalhistas	68.270	67.898	78.089	2.501
Debentures	12.461	5.237	11.982	15.249
Outras obrigações de curto prazo	34.468	27.074	27.260	104.697
<b>Passivo não circulante</b>	<b>673.661</b>	<b>665.130</b>	<b>517.320</b>	<b>777.030</b>
Empréstimos e financiamentos	105.171	93.820	96.207	84.983
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	235.620	245.622	96.971	77.537
Provisões	45.339	39.972	40.786	44.000
Outras obrigações de longo prazo	39.233	37.311	34.634	35.950
Debentures	248.298	248.405	248.722	534.560
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>1.553.491</b>	<b>1.543.120</b>	<b>1.592.861</b>	<b>1.407.503</b>
Capital social	1.381.892	1.382.379	1.390.856	1.392.358
Reserva de capital	175.462	176.877	181.274	182.660
Reservas de lucros	273	422	-	-
Resultado acumulado	(4.136)	(16.558)	20.731	(167.515)
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>2.820.341</b>	<b>2.903.094</b>	<b>2.905.457</b>	<b>3.129.138</b>

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

<b>Fluxo de Caixa</b>	<b>4T12</b>	<b>4T13</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Das atividades operacionais</b>				
<b>Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(13.330)</b>	<b>(177.986)</b>	<b>13.359</b>	<b>(123.822)</b>
<b>Ajustes que não representam entrada ou saída de caixa:</b>	<b>(1.200)</b>	<b>92.045</b>	<b>94.809</b>	<b>130.128</b>
Depreciações e amortizações	20.815	19.872	62.542	72.120
Juros e variação cambial	(25.157)	11.524	21.672	34.667
Outros	3.141	60.649	10.595	23.341
<b>(Acréscimo) decréscimo em ativos</b>	<b>(82.175)</b>	<b>(97.810)</b>	<b>(300.840)</b>	<b>(207.751)</b>
(Acréscimo) decréscimo em Contas a receber	(6.426)	(3.407)	(43.903)	157.012
(Acréscimo) decréscimo em Estoques	(56.584)	(74.337)	(210.621)	(218.079)
(Acréscimo) decréscimo em Adiantamento à fornecedores	4.211	(2.000)	(6.473)	2.260
(Acréscimo) decréscimo em Impostos diferidos	15.584	-	(175)	-
(Acréscimo) decréscimo em Outros ativos	(38.959)	(18.066)	(39.669)	(148.944)
<b>Acréscimo (decréscimo) em passivos</b>	<b>61.266</b>	<b>189.865</b>	<b>40.416</b>	<b>225.502</b>
Acréscimo (decréscimo) em Fornecedores	68.780	192.016	46.239	211.754
Acréscimo (decréscimo) em Obrigações fiscais	2.714	2.408	(64)	11.755
Acréscimo (decréscimo) em Salários e encargos sociais	(763)	(2.618)	16.244	4.446
Acréscimo (decréscimo) em Outros passivos	(9.465)	(1.941)	(22.003)	(2.453)
Imposto de renda e Contribuição social pagos	4.119	2.511	<b>(12.406)</b>	<b>(3.587)</b>
<b>Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais</b>	<b>(31.321)</b>	<b>8.625</b>	<b>(164.662)</b>	<b>20.470</b>
<b>Das atividades de investimento</b>				
Aquisições de imobilizado	(43.007)	(30.633)	(102.001)	(98.346)
Participações permanentes em outras sociedades	(10.105)	(15.311)	(418.043)	(129.604)
Aquisições de intangíveis	4.158	(19.772)	(33.223)	(57.291)
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirida	2.412	-	61.992	-
<b>Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento</b>	<b>(46.542)</b>	<b>(65.716)</b>	<b>(491.275)</b>	<b>(285.241)</b>
<b>Das atividades de financiamento</b>				
Captação de empréstimo e financiamento	40.042	(9.790)	307.853	95.121
Pagamento de empréstimo e financiamento	1.196	(28.027)	(276.301)	(81.847)
Aumento de capital	487	-	482.475	970
Debentures	107	287.690	248.405	287.690
Dividendos a pagar	-	-	(1.299)	-
<b>Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento</b>	<b>41.831</b>	<b>249.873</b>	<b>761.133</b>	<b>301.934</b>
<b>Aumento (redução) das disponibilidades</b>	<b>(36.031)</b>	<b>192.782</b>	<b>105.196</b>	<b>37.163</b>
<b>Disponibilidades</b>				
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	404.783	213.132	263.555	368.751
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	368.751	405.914	368.751	405.914

## 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

**José Ricardo Mendes da Silva**

CEO e Diretor de RI

**Marina Sousa**

Coordenadora de RI

**Otavio Lyra**

Gerente

**Daniel Alves**

Analista

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

E-mail: [ri@brph.com.br](mailto:ri@brph.com.br)

Website: [www.brasilpharma.com.br/ri](http://www.brasilpharma.com.br/ri)