

2T14

São Paulo, 13 de agosto de 2014. 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 2014 ("2T14").

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).

Destaques Operacionais e Financeiros do 2T14

- Receita bruta de R\$953,3 milhões, com crescimento de 12,8% ante o 2T13;
- Margem bruta de 19,6% sobre a receita bruta;
- SSS total de 12,8% e de 9,0% nas lojas maduras;
- EBITDA de R\$-82,8 milhões com margem de -8,7%;
- Prejuízo líquido ajustado de R\$143,1 milhões.

Fechamento do mercado em 13/08/2014

BPHA3 – R\$/ação: R\$ 3,29
Valor de Mercado: R\$ 1,2 bilhão

Teleconferência de Resultados do 2T14
14 de agosto de 2014

Call em português
10:00 hs (Brasília)
9:00 hs (New York)

Call em inglês
10:00 hs (Brasília)
9:00 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

Resumo do Resultado (R\$'000)	2T13	1T14	2T14	1S13	1S14
Receita Bruta	845.424	929.299	953.258	1.648.891	1.882.557
Lucro Bruto	266.030	174.829	186.770	498.962	361.599
% Margem Bruta	31,5%	18,8%	19,6%	30,3%	19,2%
EBITDA Ajustado	48.417	(141.005)	(82.785)	83.180	(223.790)
% Margem EBITDA ajustada	5,7%	-15,2%	-8,7%	5,0%	-11,9%
Lucro líquido ajustado	7.855	(185.296)	(143.138)	10.440	(328.434)
% Margem líquida ajustada	0,9%	-19,9%	-15,0%	0,6%	-17,4%

Mensagem da Administração

O 2T14 foi marcado pelo foco da Administração da Companhia na reestruturação das equipes de trabalho, trazendo reforços e maior especialização, na gestão as operações orientada para a rentabilização e geração de caixa e na validação e melhoria da infraestrutura construída ao longo dos últimos 2 anos.

A Companhia buscou fortalecer sua estrutura organizacional para garantir a força e a eficiência de gestão aplicada no negócio. Na última teleconferência de resultados, foi anunciada a contratação de Orivaldo Padilha como o novo CFO da Companhia, trazendo longa experiência em gestão financeira específica em empresas varejistas. Além de Padilha, recentemente foram contratados o Diretor de Controladoria e a nova Diretora de Recursos Humanos.

Em conjunto com as novas diretorias, a Companhia investiu no reforço de seu time financeiro, jurídico e comercial, trazendo mais foco e especialização às equipes, e também na criação da área de Inteligência Competitiva com o objetivo de garantir que as ações de curto prazo tenham aderência à estratégia da Companhia, rentabilizando o mix de venda das operações e buscando novas sinergias comerciais.

Foram criados comitês para coordenar assuntos críticos e estratégicos, entre eles, os comitês para a aprovação de novos produtos, novos investimentos e também para a prevenção de perdas, por exemplo, onde está sendo discutido o plano de ação para minimizar o estoque de produtos com validade mais curta que sua velocidade de giro. Através desses comitês, a Companhia pode melhor direcionar os trabalhos para ganhar eficiência em suas operações e também na redução das despesas corporativas. Detalhes das diversas frentes de trabalho serão dados ao longo desse documento.

Em paralelo, o modelo de remuneração da Companhia foi reestruturado para que pudesse garantir o alinhamento de todo o time às estratégias de médio e longo prazo.

Nas iniciativas acima expostas, a Companhia conta com o apoio total da plataforma Norte/Nordeste. O plano para o atingimento das metas para esta plataforma foi definido e é avaliado mensalmente em reuniões realizadas em São Paulo. A administração regional tem contribuído de forma relevante para o melhor desempenho de todas as redes do grupo.

No início de julho, foi concluída conforme previsto a implantação dos sistemas SAP e Gestão na rede Mais Econômica. Ambos, agora presentes nas operações do Sul, Centro-Oeste e Bahia, foram estabilizados e validados com êxito e serão ferramentas fundamentais para que a Companhia entre em trajetória sustentável de ganho de eficiência e rentabilidade. No momento, a administração da Companhia está avaliando a melhor solução para seu sistema de PDV.

Apesar da reorganização da Companhia e da clara melhora operacional nas redes, o resultado 2T14 continuou bastante pressionado. Ainda é possível observar efeitos negativos na margem bruta, não somente pelo vencimento de produtos em virtude das compras elevadas do passado, mas também pelas ações promocionais realizadas no período. Além disso, as ações tomadas para reduzir o quadro de despesas durante o trimestre terão seu efeito completo somente nos trimestres subsequentes. Entre elas, foi realizada uma redução de aproximadamente 1.600 colaboradores entre os meses de maio e junho.

Em junho, conforme previsto, a Companhia finalizou o aumento de capital no montante de R\$400 milhões com a adesão de seus principais acionistas. Além disso, foram efetuadas novas captações de curto prazo em antecipação ao rumo que seguiam as negociações com seus debenturistas após o não cumprimento das cláusulas restritivas por dois trimestres consecutivos.

Como já divulgado, buscando o melhor para seus acionistas, outros credores e para si, a Companhia optou pelo vencimento antecipado de suas duas emissões. Sendo assim, no dia 24 de junho, efetuou o pagamento de aproximadamente R\$560 milhões liquidando o saldo total de suas debêntures. Vale frisar que a Companhia já

planeja o alongamento do prazo de suas dívidas, na medida em que espera melhora operacional significativa nos próximos trimestres.

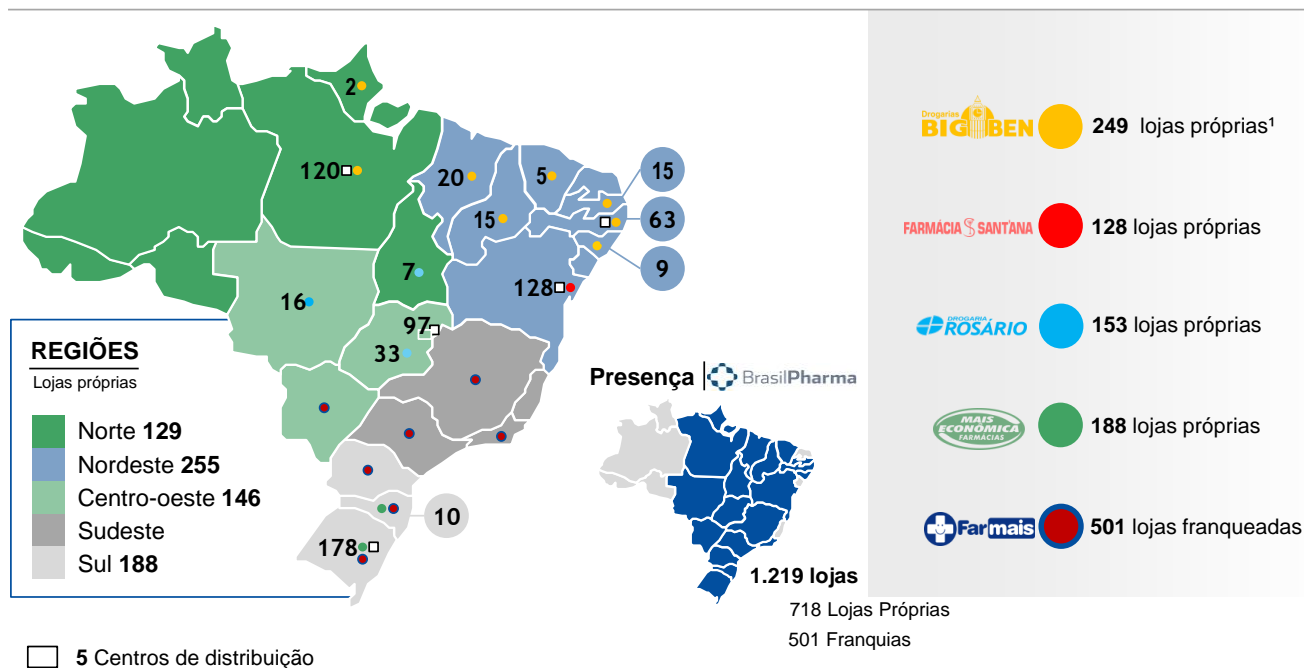
É importante mencionar que a Companhia conseguiu estabilizar o consumo de recursos que vinha sendo observado nos últimos trimestres, principalmente com maior controle sobre suas compras, com consequente estabilização de estoques, e despesas. Em junho e julho, já foi possível observar geração operacional de caixa.

Considerando o acima exposto, a administração enxerga para o 2º semestre um cenário de recuperação gradual. Ainda será necessário tempo para ajustar o mix e margens das plataformas para que atinjam nível de rentabilidade adequado, mas a administração está confiante nos resultados das decisões tomadas e no plano de ação em andamento.

A Companhia agradece mais uma vez a seus clientes pela escolha, a seus talentos pela dedicação e ajuda na construção de sua cultura, a seus fornecedores e acionistas pela parceria, pela confiança e pelo apoio ao longo dos últimos anos.

Lojas Próprias e Franquias

A Brasil Pharma opera por uma rede de lojas próprias e franquias presente nas cinco regiões do País. Em 30 de junho de 2014, nossa operação contava com 1.219 pontos de venda, sendo 718 lojas próprias e 501 franquias.



1) Contempla 12 lojas com bandeira Guararapes

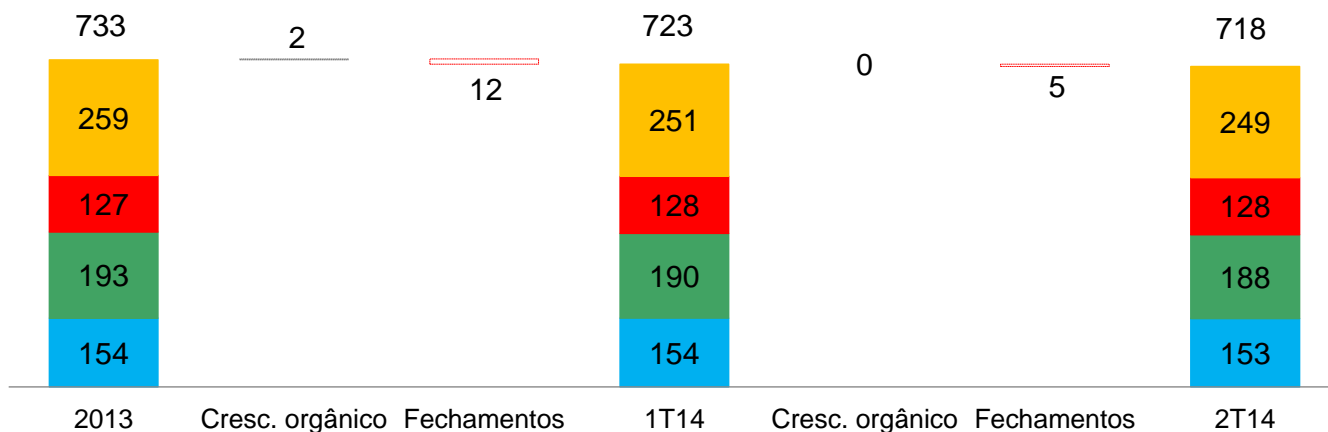
Lojas Próprias:

As lojas próprias são operadas sob as marcas 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 do 2T14, somavam, ao todo, 249 operando sob a marca Big Ben, 128 sob a marca Sant'Ana, 153 sob a marca Rosário, e 188 sob a bandeira Mais Econômica.

Como já antecipado, foi planejada para 2014 a desaceleração no ritmo de expansão em relação aos últimos cinco anos, reforçando o comprometimento da Companhia com a rentabilização das operações e geração de caixa. A disciplina financeira num cenário desafiador é a atitude adequada para garantir um adequado nível de retorno dos investimentos realizados até o presente momento. Na medida em que a situação operacional e financeira da Companhia for melhorando ao longo dos próximos trimestres, o crescimento orgânico poderá ser acelerado novamente, buscando o proveito das oportunidades nas regiões em que está presente.

No 2T14, não foram abertas novas lojas próprias e 5 lojas foram fechadas, sendo 2 delas da rede Mais Econômica, 2 na rede Big Bem e 1 na rede Rosário.

Evolução da base de lojas próprias no 1T14 (Em número de lojas)

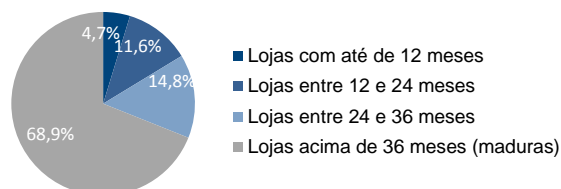


Em função do crescimento apresentado nos anos anteriores, ao final do 2T14, do total de 718 lojas próprias, 223 lojas (ou 31,1%) ainda encontravam-se em estágio de maturação, ou seja, possuíam menos de três anos de operação.

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.

Nos trimestres subsequentes, em função da desaceleração das aberturas, a maturação do portfólio de lojas será mais rápida.

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



Franquias:

As franquias operam sob a marca Farmais, presente nas regiões, Sul, Sudeste e Centro-Oeste do País. A Farmais contava com 501 lojas ao final do 2T14, concentradas, principalmente, na região Sudeste, sendo São Paulo o estado mais representativo, com 302 lojas (equivalente a 60,3% da base de lojas).

No 2T14, foram abertas 20 novas lojas, continuando a registrar crescimento, porém 19 lojas foram fechadas ou descredenciadas.

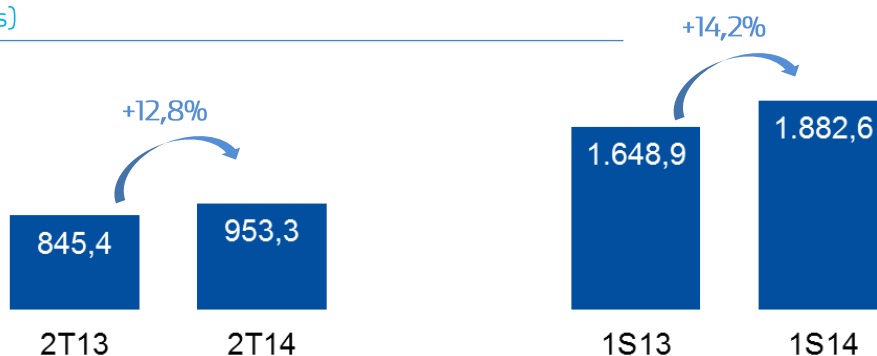
Análise dos Resultados

A receita bruta de vendas e serviços é oriunda da 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 da rede de franquias são, principalmente, oriundas de royalties.

RECEITA BRUTA

Receita bruta
 (Em milhões de reais)

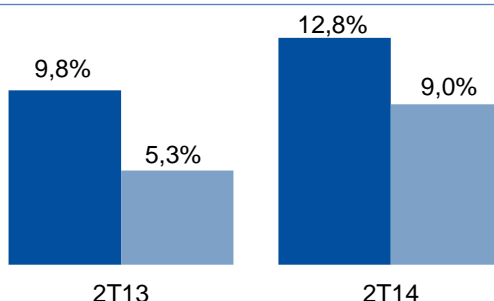


A receita bruta atingiu R\$953,3 milhões no 2T14, um aumento de 12,8% ante os R\$845,4 milhões registrados no 2T13. No acumulado do ano, a receita bruta atingiu R\$1.9 bilhão com crescimento de 14,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Apesar do desempenho ainda consistente, o crescimento das vendas no trimestre foram impactadas pela paralização temporária do programa de expansão da Companhia, pelos efeitos de calendário trazidos também pelo evento da Copa do Mundo nas principais capitais do país durante no mês de Junho, e também pelas menores receitas com vendas de serviços, devido à mudanças estratégicas na região Norte. Caso eliminássemos esse último efeito, o crescimento da receita bruta teria sido de 13,9%.

Nos últimos doze meses, foram abertas 33 lojas contra 80 no mesmo período do ano anterior. Com a menor representatividade do faturamento de lojas novas, nosso crescimento de vendas mesmas lojas (same-store sales – SSS) se manteve muito próximo ao crescimento total de vendas. O SSS total do 2T14 foi de 12,8%, ou 9,0% considerando apenas as lojas maduras. Esse último índice continua mostrando o forte potencial futuro de diluição de despesas na medida em que crescem bastante acima da inflação do período.

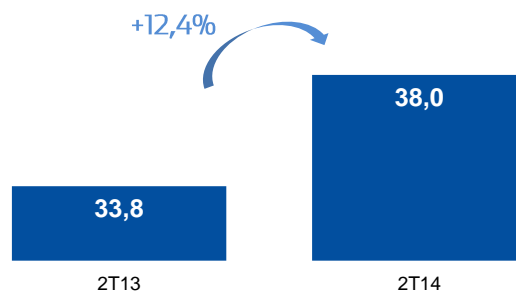
SSS lojas maduras e SSS total
 (%)



Aumento do ticket médio. O ticket médio aumentou 12,4% na comparação entre os trimestres, passando de R\$33,8 no 2T13 para R\$38,0 no 2T14. Contribuiu para o aumento do ticket médio, além do repasse anual de preços, o aumento da participação de medicamentos de marca.

Mudança do mix. No 2T14, com a diminuição das atividades promocionais nas regionais, o crescimento da venda de não medicamentos desacelerou em relação aos trimestres anteriores, crescendo 9,5% na comparação com o mesmo período de 2013, o que representou uma retração de participação em nosso mix de vendas de 1,4 p.p..

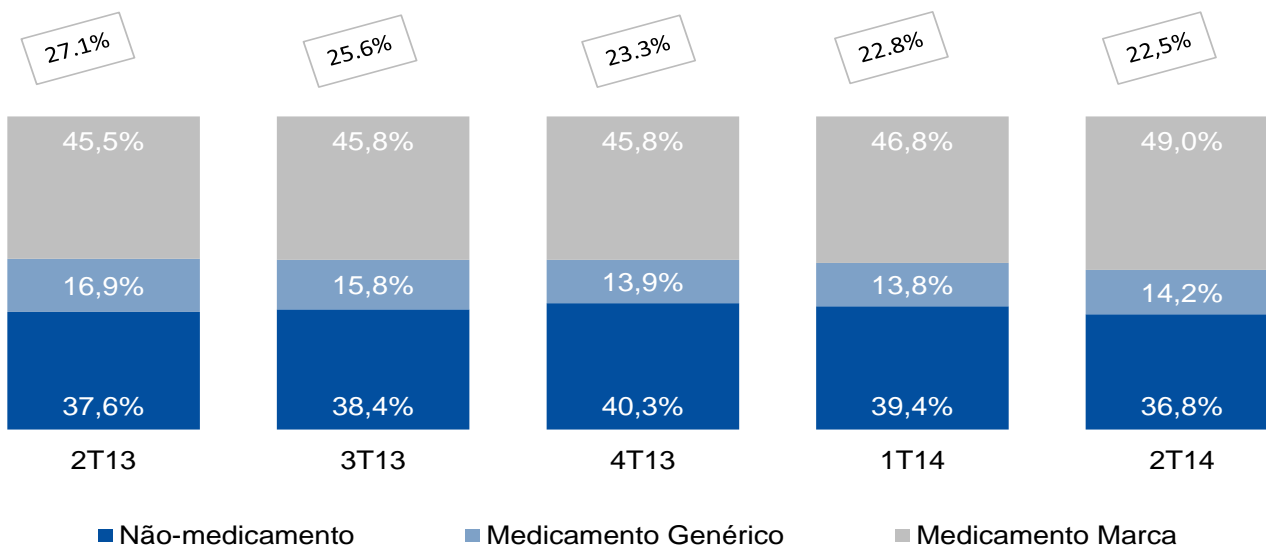
Ticket médio (Em reais)



Com isso, a participação de medicamentos no mix total de vendas voltou a crescer. A venda de medicamentos de marca apresentou crescimento de 23,9%, com incremento de 4,0 p.p no mix total de vendas, puxada principalmente pelas plataformas Sul e Norte. Já a penetração de genéricos continuou apresentando retração em linha com os trimestres anteriores de 2,6 p.p. no mix total, apesar do volume de vendas ter se mantido estável na comparação entre os períodos. A perda de representatividade se deu principalmente pela queda do volume de vendas da categoria na rede Mais Econômica, que apresentou retração de 7,3 p.p. e queda de 22,5% em volume, terminando o trimestre com 20,8%. Apesar disso, já é possível visualizar ao longo do 2T14 os frutos das intervenções, fazendo com que a participação de genéricos subisse de 19,8% em janeiro para 20,8% em junho. Conforme antecipamos, a diminuição das campanhas promocionais fez com que a participação de genéricos aumentasse (0,4 p.p.) em comparação ao trimestre anterior.

Mix de vendas (% do faturamento das lojas)

Participação de genéricos em medicamentos

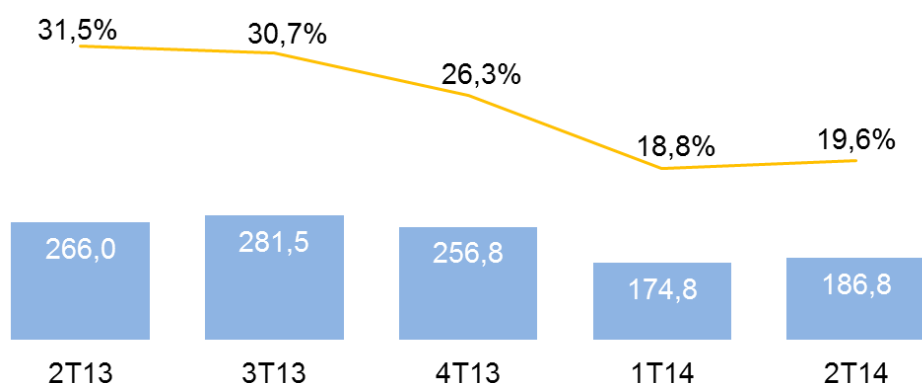


LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA (% DA RECEITA BRUTA)

O lucro bruto totalizou R\$186,8 milhões no 2T14, com margem bruta (sobre faturamento bruto) de 19,6% e R\$266,0 milhões no 2T13, com margem bruta de 31,5%. Em comparação com o 1T14 houve um aumento de margem de 0,8p.p., como resultado dos esforços empregados na redução do volume de perdas, correções na precificação de produtos e diminuição das atividades promocionais.

No acumulado do ano, a Companhia registrou R\$361,6 milhões de lucro bruto com 19,2% de margem bruta.

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



Dentre os fatores usuais que afetam o lucro e a margem bruta 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 o canal de aquisição (diretamente da indústria ou via distribuidores locais).

No 2T14, ainda é possível observar os efeitos de perdas maiores em decorrência da estratégia de compras adotada no ano passado. Desde o início do trimestre, a Companhia engajou-se em um processo de renegociação de volumes de produtos pré-vencidos com as indústrias parceiras do programa “Ruptura Zero” para reduzir o nível de perdas nos trimestres subsequentes. Apesar dos trabalhos recentes em prevenção de perdas terem reduzido a representatividade desses valores em relação ao 1T14, eles continuam a limitar o potencial de margem da Companhia no curto prazo.

Em busca da redução dos estoques, a Companhia deu continuidade às ações promocionais durante o segundo trimestre do ano. As mesmas foram importantes para ajustar o volume de estoque de produtos prestes a vencer além de outros excessos específicos, apesar de continuarem afetando a rentabilidade no período.

Também permanece o mesmo efeito observado nos últimos 2 trimestres de retração da fatia de genéricos no mix de vendas. Com a diminuição das ações promocionais, que contribuíram para o ganho de participação de não medicamentos no mix de vendas, a representatividade dos genéricos já aumentou em relação ao trimestre anterior.

Além disso, a Companhia está trabalhando para superar os obstáculos ao desempenho ótimo de seus centros de distribuição, os quais penalizam a margem de curto prazo de algumas de suas redes.

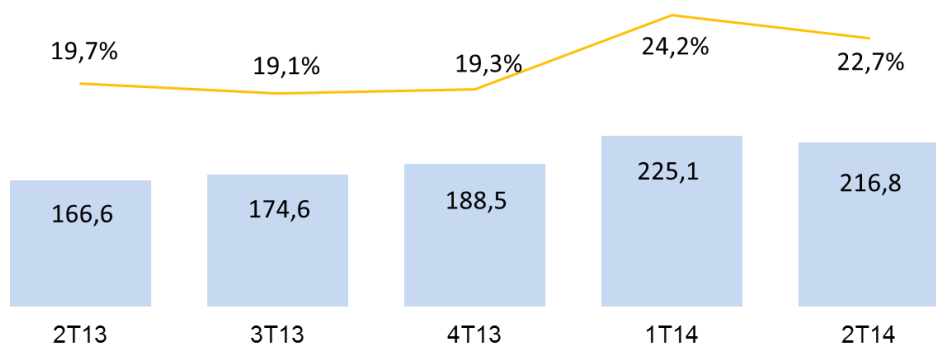
DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A).

A 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.

As despesas de SG&A foram de R\$269,6 milhões (28,3% da receita bruta) no 2T14 contra R\$217,6 milhões (25,7% da receita bruta) no 2T13, um aumento de 2,6 p.p.

DESPESAS COM VENDAS

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

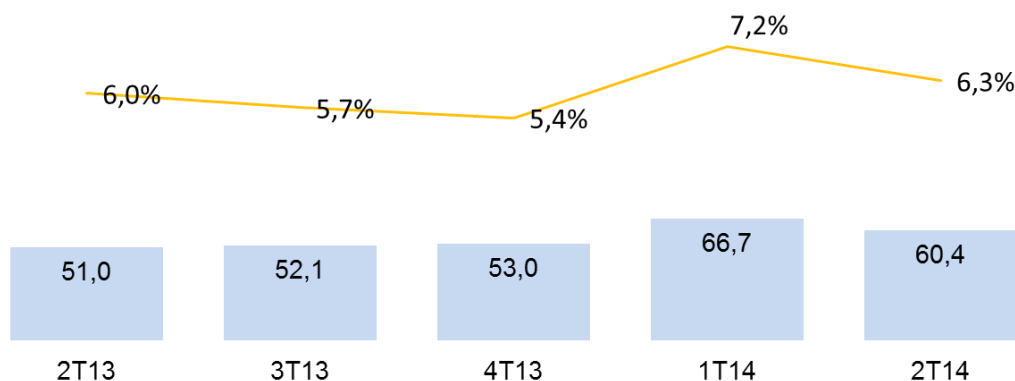


As despesas com vendas são relacionadas, principalmente, à operação de lojas próprias e centros de distribuição. No 2T14, tais despesas totalizaram R\$216,8 milhões (22,7% da receita bruta), comparado a R\$166,6 milhões no 2T13 (19,7% da receita bruta).

A dependência dos distribuidores durante o ano de 2013, entre outros fatores conhecidos como os fechamentos de lojas, substituição dos CDs e o reajuste elevado de mão de obra e aluguéis, fez com que a Companhia aumentasse a sua estrutura de despesas com vendas principalmente através da expansão de seu quadro de funcionários de lojas. Nos meses de maio e junho, a Companhia realizou um corte de aproximadamente 1.600 funcionários, corrigindo principalmente parte do excesso de mão de obra alocado nas lojas e CDs. O efeito positivo somente poderá ser visto no 3T14, uma vez que, além do corte ter sido feito no final do trimestre, as despesas de rescisão impactam negativamente o número em questão.

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)

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



No 2T14, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$60,4 milhões (6,3% da receita bruta), representando um aumento em relação aos R\$51,0 milhões (6,0% da receita bruta) registrados no 2T13. Na comparação com o 1T14 já é possível observar uma redução de 0,9p.p. fruto das ações de redução de despesas no período.

A operação da Big Ben representa uma parcela significativa das despesas gerais e administrativas por possuir estrutura administrativa independente uma vez que ainda não foi integrada ao restante das operações.

DESPESAS COM SOP

Em 2014, a Companhia deixou de ajustar o G&A às despesas com o plano de opção de compra de ações ("SOP"). Tais despesas, sem efeito caixa, foram de R\$1,3 milhões no 2T14 e estão registradas no número mostrado no gráfico acima. No 2T13, essas despesas somaram R\$2,9 milhões.

PARTICIPAÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS NO LUCRO ("PLR")

No 2T14, foi provisionado R\$ 0,5 milhão em despesas com a participação de funcionários e administradores no lucro ("PLR"). No acumulado do semestre, foi provisionado R\$1,3 milhão. No 1S13, não foi provisionado nenhum valor.

OUTRAS RECEITAS/DESPESAS OPERACIONAIS

Foram registrados no 2T14 R\$8,2 milhões em outras receitas operacionais, principalmente relacionadas a (i) efeitos decorrentes da baixa de obrigações do Cartão Amigo, programa de fidelidade da plataforma Norte/Nordeste; e (ii) reversão de outras perdas menores. No 2T13, não foram contabilizados valores nessa linha.

RECEITAS/DESPESAS NÃO RECORRENTES

Não foram registradas receitas ou despesas não recorrentes no 2T14. Para o 2T13, foi mantido o ajuste divulgado naquela data, eliminando as despesas de SOP no valor de R\$2,9 milhões.

EBITDA E MARGEM EBITDA

O quadro abaixo indica a reconciliação de nosso EBITDA para o ano de 2013. Em 2014, não foi realizado nenhum ajuste não recorrente ou referente ao plano de opções de ações. As despesas com tal plano estão alocadas na rubrica de Despesas Gerais e Administrativas.

Reconciliação do EBITDA (R\$'000)	2T13	1T14	2T14	1S13	1S14
Lucro líquido (prejuízo)	1.529	(185.296)	(143.138)	(5.458)	(328.434)
(-) Imposto de renda e contribuição social	(9.627)	11.152	7.881	(9.063)	19.033
(-) Resultado financeiro	(15.262)	(24.996)	(44.505)	(34.181)	(69.501)
(-) Depreciação e amortização	(17.055)	(28.591)	(20.639)	(33.516)	(49.230)
(-) Equivalência patrimonial	(2.064)	(1.856)	(3.090)	(3.586)	(4.946)
EBITDA	45.536	(141.005)	(82.785)	74.889	(223.790)
(-) Despesas com SOP	(2.882)	-	-	(5.698)	-
(-) Receitas/despesas não recorrentes	-	-	-	(2.594)	-
EBITDA Ajustado	48.417	(141.005)	(82.785)	83.181	(223.790)
<i>% Margem EBITDA ajustada</i>	<i>5,7%</i>	<i>-15,2%</i>	<i>-8,7%</i>	<i>5,0%</i>	<i>-11,9%</i>

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

Principalmente em decorrência da menor margem bruta registrada no trimestre e do nível de despesas ainda elevado, o EBITDA totalizou R\$82,8 milhões negativos no 2T14 (margem EBITDA de -8,7%), contra R\$48,4 milhões no 2T13, (margem EBITDA de 5,7%).

No semestre, o EBITDA registrado foi de R\$223,8 negativos, com margem de -11,9%.

DESPESAS COM DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO

As despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$20,6 milhões no 2T14. O montante representou um aumento de 21,0% em relação aos R\$17,1 milhões registrados no 2T13. A Companhia deixou de ajustar o saldo relacionado à amortização de pontos comerciais. No semestre, o saldo da rubrica acumulou R\$49,2 milhões, contra R\$33,5 milhões no mesmo período do ano passado.

EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

As despesas com equivalência patrimonial foram de R\$3,1 milhões no 2T14 contra R\$2,1 milhões no 2T13. Tais despesas estão relacionadas à Beauty'in, empresa incubadora de marcas novas que, em fase de desenvolvimento, ainda não gera resultados positivos. No acumulado do ano, foram registrados R\$4,9 milhões, comparados à R\$3,6 milhões no mesmo período do ano passado.

RESULTADO FINANCEIRO

Foi registrado no trimestre um resultado financeiro negativo em R\$44,5 milhões, contra R\$15,3 milhões, também negativos, registrados no 2T13. O aumento observado deveu-se principalmente ao aumento do endividamento médio do período, ao custo dos swaps cambiais das captações realizadas no trimestre (não caixa) e também à apropriação de custos diferidos de captação das debêntures em função de sua liquidação antecipada (não caixa).

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA (% DA RECEITA BRUTA)

No segundo trimestre de 2014, não foram realizados ajustes no resultado da Companhia. No 2T13, mostramos os ajustes apresentados naquela data conforme os resultados então divulgados. Portanto, apenas em 2013, 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).

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$'000)	2T13	1T14	2T14	1S13	1S14
Lucro líquido (prejuízo)	1.529	(185.296)	(143.138)	(5.458)	(328.434)
% Margem líquida	0,2%	-19,9%	-15,0%	-0,3%	-17,4%
(-) Despesas não recorrentes	-	-	-	2.594	-
(-) Despesas com SOP	2.882	-	-	5.698	-
(-) D&A de ponto ¹	3.447	-	-	7.607	-
Lucro líquido (prejuízo) ajustado	7.858	(185.296)	(143.138)	10.441	(328.434)
% Margem líquida ajustada	0,9%	-19,9%	-15,0%	0,6%	-17,4%

1 - Parcela referente à amortização de pontos.

Devido aos fatores explicados acima, a Companhia registrou prejuízo líquido de R\$143,1 milhões no 2T14, contra o lucro líquido de R\$7,9 milhões no 2T13. No semestre, foi registrado um prejuízo de R\$328,4 milhões em comparação a um lucro de R\$10,4 milhões no mesmo período do ano anterior.

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)	2T13	1T14	2T14	1S13	1S14
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social - LAIR	11.158	(196.448)	(151.019)	3.605	(347.467)
(+) Depreciação e amortização	17.054	28.591	20.664	33.516	49.255
(+/-) Outros	(4.175)	19.572	27.221	20.214	46.793
Geração de caixa operacional	24.037	(148.285)	(103.134)	57.335	(251.419)
(+/-) Variação do capital de giro ¹	159.077	(110.467)	12.634	75.935	(97.833)
(+/-) Variação de outros ativos e passivos	(104.034)	(10.682)	50.453	(117.216)	39.771
Consumo de caixa operacional	55.042	(121.149)	63.087	(41.281)	(58.062)
Imposto de renda e Contribuição social pagos	(852)	(1.235)	(342)	(1.452)	(1.577)
Disponibilidades Líquidas geradas pelas atividades operacionais	78.227	(270.669)	(40.389)	14.602	(311.058)
(-) Investimentos em operação	(49.033)	(33.934)	(25.288)	(73.954)	(59.222)
(-) Aquisições	(31.848)	3.688	(70.089)	(112.751)	(66.401)
Disponibilidades Líquidas geradas pelas atividades investimento	(80.881)	(30.246)	(95.377)	(186.705)	(125.623)
(+/-) Empréstimos e financiamentos	(25.986)	(7.167)	(311.024)	(41.417)	(318.191)
(+/-) Aumento de capital/ Dividendos	6.975	299	399.999	6.975	400.298
Disponibilidades Líquidas geradas pelas atividades financiamento	(19.011)	(6.868)	88.975	(34.442)	82.107
Variação em caixa e equivalentes de caixa	(21.665)	(307.783)	(46.791)	(206.545)	(354.574)
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	183.870	405.914	98.131	368.751	405.914
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	162.205	98.131	51.340	162.205	51.340

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

No 2T14, as atividades operacionais consumiram R\$40,4 milhões. A variação foi resultado dos efeitos que comprimiram as margens de lucro do período, já esclarecidos anteriormente, compensados pelo efeito de um volume maior de adiantamento de recebíveis de cartões de crédito. No acumulado do ano, esta mesma variação foi negativa em R\$311,1 milhões, explicada principalmente pela soma dos resultados operacionais negativos e pela normalização de nosso prazo de pagamento de fornecedores no 1T14.

Os investimentos em ativos fixos e intangíveis relacionados às operações totalizaram R\$25,3 milhões no trimestre, majoritariamente associados aos investimentos em sistemas (SAP e Gestão), às reformas de lojas e manutenção. No 1S14, acumulamos R\$59,2 milhões em investimentos nas operações. Além disso, neste trimestre, a Companhia realizou o pagamento da parcela anual da aquisição da plataforma Norte/Nordeste, principal efeito dentro do montante de R\$70,1 milhões de investimento na linha "Aquisições" acima.

No trimestre, o fluxo de caixa gerado pelas atividades de financiamento foi positivo em R\$89,0 milhões. O efeito positivo do aumento de capital realizado em junho e das captações adicionais de curto prazo foi parcialmente anulado pelos pagamentos de dívidas, principalmente debêntures. Como resultado, a variação de caixa do período foi negativa em R\$46,8 milhões. No acumulado do ano, foi registrado um consumo de caixa de R\$354,6 milhões, acelerado em função da normalização da estrutura de capital de giro no 1T14, além dos resultados operacionais negativamente impactados no período.

CAPITAL DE GIRO – CICLO DE CAIXA

Capital de Giro	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14
Contas a receber de clientes	18	5	6	15	6
Estoques	109	112	107	88	86
Fornecedores	73	56	77	57	47
Capital de Giro em dias	53	62	36	46	46

O capital de giro foi de 46 dias no 2T14, uma retração de 7 dias em relação ao 2T13. Apesar do nível de estoques mais baixo em 2014, no trimestre, pudemos observar a normalização no prazo de pagamento da Companhia. No 2T13, observamos um pico nos dias de fornecedores como consequência das negociações pontuais com nossos fornecedores parceiros no programa “Ruptura Zero”.

O ciclo de estoques encerrou o trimestre em 86 dias, 23 dias abaixo do registrado no encerramento do 2T13 e em linha com o nível apresentado no trimestre anterior. A variação foi resultado das campanhas de vendas promocionais entre o 4T13 e o 2T14, além da estabilização dos sistemas logísticos e dos centros de distribuição realizada entre os dois períodos comparados. A Companhia ainda possui excesso de estoques principalmente em suas lojas e, na medida em que aumentar a eficiência na distribuição dos produtos e aperfeiçoar o mix de produtos presentes na loja, poderá reduzir ainda mais o nível de estoques apresentado no trimestre reportado.

O prazo de fornecedores diminuiu 26 dias em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, encerrando o 2T14 em 47 dias. No 2T13, como já dito, o prazo de fornecedores de 73 dias foi reflexo direto das negociações pontuais com os fornecedores envolvidos no programa “Ruptura Zero”, no qual a Companhia se comprometa com um volume maior de compras em troca de um prazo maior de pagamento. Vale frisar que a redução do prazo de pagamento é um movimento natural na medida em que a Companhia concentra cada vez mais as suas compras diretamente na indústria, que tem prazo inferior aos distribuidores.

Os dias de recebíveis voltaram a cair no 2T14 como resultado de um aumento das operações de adiantamento de recebíveis de cartão de crédito realizadas para fazer frente à necessidade de caixa para honrar compromissos de curto prazo da Companhia, fechando o trimestre em apenas 6 dias.

POSIÇÃO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO

No encerramento do 2T14, a posição total de dívida era de R\$546,8 milhões, composta por R\$454,1 milhões em empréstimos e financiamentos e R\$92,6 milhões em contas a pagar por aquisição de investimento (parcelas de pagamento futuras associada às aquisições).

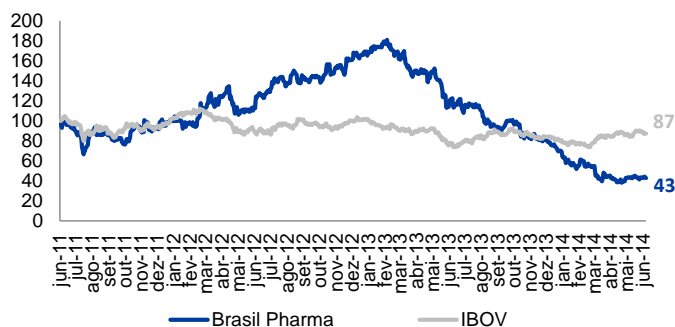
A grande redução no saldo da dívida em relação ao 1T14 deveu-se ao pagamento antecipado das duas emissões de debêntures da Companhia efetuado no dia 24 de junho, conforme fato relevante divulgado na mesma data. A Companhia já está trabalhando no planejamento da reestruturação de sua dívida. Assim que a desejada inversão de tendência em nos resultados puder ser apresentada, em virtude dos esforços empregados em seu *turnaround*, o prazo de suas dívidas será novamente alongado, trazendo o conforto necessário para as operações de curto prazo. É importante esclarecer que esta reestruturação não considera um novo aumento de capital, com diluição adicional de seus acionistas.

A posição de caixa fechou o trimestre em R\$51,3 milhões, diminuída em R\$ 46,8 milhões quando comparada ao trimestre anterior em função da liquidação mencionada acima, parcialmente compensada por captações de curto prazo realizadas no período. Como consequência, a posição de dívida líquida ficou em R\$495,4 milhões no encerramento do 2T14.

Posição de caixa e endividamento (R\$'000)	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14
(+) Empréstimos e financiamentos	160.228	247.170	209.490	204.884	454.124
Circulante	41.694	150.963	124.507	125.800	386.812
Não circulante	118.534	96.207	84.983	79.084	67.312
(+) Debentures	253.964	260.704	549.809	555.276	12
Circulante	5.348	11.982	15.249	555.276	12
Não circulante	248.616	248.722	534.560	0	0
(+) Contas a pagar por aquisição de investimento	232.581	179.652	147.837	156.615	92.619
Circulante	81.986	82.681	70.300	108.039	44.110
Não circulante	150.595	96.971	77.537	48.576	48.509
<u>(=) Dívida Total</u>	<u>646.773</u>	<u>687.526</u>	<u>907.136</u>	<u>916.775</u>	<u>546.755</u>
Circulante (%)	19,9%	35,7%	23,2%	86,1%	78,8%
Não circulante (%)	80,1%	64,3%	76,8%	13,9%	21,2%
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(162.205)	(213.132)	(405.914)	(98.131)	(51.340)
<u>(=) Dívida Líquida</u>	<u>484.568</u>	<u>474.394</u>	<u>501.222</u>	<u>818.644</u>	<u>495.415</u>
Dívida líquida/EBITDA Ajustado (12M)	2,5 X	2,5 X	3,3 X	NA	NA

Mercado de Capitais

Nesse segundo trimestre de 2014, o desempenho da BPHA3 sofreu com a conjuntura de um mercado desaquecido somado aos grandes desafios de nosso processo de integração, unificação de sistemas, substituição de nossos centros de distribuição e seus efeitos ainda bastante presentes nos resultados apresentados no início do ano de 2014. Em 30 de junho, a capitalização de mercado da Brasil Pharma totalizava R\$1,3 bilhão com as ações cotadas a R\$3,69, uma desvalorização de 45,4% no ano contra a valorização de 3,2% do Ibovespa. O volume médio diário de negócios da BPHA3 foi de R\$4,2 milhões no 1S14, como consequência da desvalorização apresentada no período.



BPHA3	Fechamento 30.06.14
Ações Emitidas	363.051.086
Cotação (R\$/ação)	3,69
Performance ano	-45,4%
Índice Ibovespa	3,2%
Performance desde IPO¹	-57,2%
Índice Ibovespa	-12,9%
Capitalização de mercado (R\$ Bilhões)	1,3
Volume médio diário de negócios em 2014 (R\$ Milhões)	4,2

Fonte:
 Bloomberg, em 30 de junho de 2014.
 IPO da Companhia em 24 de junho de 2011.

REESTRUTURAÇÃO

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL:

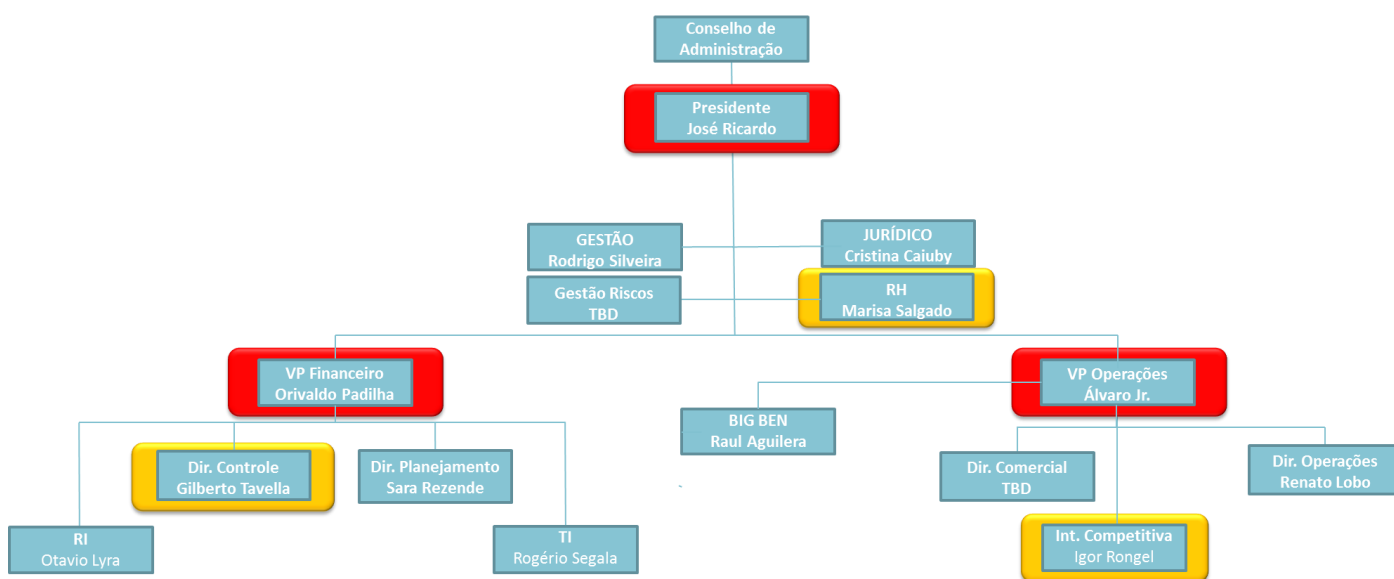
Como dissemos anteriormente, a partir de 2014, a Companhia ingressou em uma nova fase. Depois da fase de construção do posicionamento estratégico geográfico, até o início de 2012, e de quase 2 anos focados na integração e preparação das redes para o crescimento futuro, a Companhia entrou em um período onde o principal objetivo do novo management é a busca da rentabilização dos investimentos feitos no passado e da inversão da tendência de consumo de caixa apresentada em período de crescimento mais acelerado.

No primeiro trimestre do ano, a Companhia apresentou o desenho de sua nova estrutura organizacional com algumas posições ainda a serem preenchidas.

Em 15 de maio, foi anunciada a contratação de Orivaldo Padilha como o novo CFO e Diretor de Relações com Investidores da Companhia. Entre 2009 e 2012, Padilha ocupou o cargo de Vice-Presidente de Finanças e RI da Viavarejo, empresa criada pela fusão entre Ponto Frio e Casas Bahia, onde foi um dos responsáveis pela integração das operações das duas companhias. Padilha possui vasta experiência em processos de integração e reestruturação. Atuou por 32 anos em grandes empresas do setor de varejo, como Wal-mart, Carrefour, Sendas e Grupo Pão de Açúcar, onde desenvolveu sua carreira em diversas áreas, como Operações, Comercial, Marketing e, em especial, Administração e Finanças.

Além de Padilha, em junho, a Companhia efetuou a contratação de seu novo Diretor de Controladoria, Gilberto Tavella. Gilberto veio do Grupo Pão de Açúcar, tem forte experiência em controladoria aplicada ao varejo e, em pouco tempo, tem trazido contribuições relevantes na reestruturação do departamento financeiro.

A mais recente contratação foi a de Marisa Salgado, a nova Diretora de Recursos Humanos. Marisa possui 22 anos de experiência na área, dos quais 15 exercendo cargos de liderança em empresas como a Coca-Cola Company e o Jornal O Globo. Reportarão à Marisa as áreas de RH, Treinamento e DP.



Em conjunto com as novas diretorias, a Companhia continua investindo no reforço de seu time financeiro, jurídico, para acompanhamento dos contratos trabalhistas e imobiliários, e comercial, trazendo mais foco, especialização e diversidade de competências às equipes.

Além disso, foi criada também uma área de Inteligência Competitiva com o objetivo de garantir que as ações de curto prazo tenham aderência à estratégia da Companhia, rentabilizando o mix de venda das operações e buscando novas sinergias comerciais. Essa área será responsável também pela análise criteriosa dos produtos a serem introduzidos/mantidos nas plataformas regionais, pela criação de parcerias estratégicas com fornecedores e por assegurar retorno sobre os investimentos realizados em ações de marketing.

FOCO EM GESTÃO:

A Companhia pretende reforçar o controle sobre as operações, aumentando a interação dos diversos departamentos com o Financeiro, e agregar inteligência comercial ao negócio com o conhecimento específico dos produtos vendidos. Além disso, pretende focar no aumento da precisão do controle sobre as verbas vindas da indústria, vendas para PBMs, volumes e descontos comerciais, otimização de impostos e outros custos indiretos e viabilidade da abertura de novas lojas.

No 2T14, ganhou eficiência com a aproximação e integração de seu novo Financeiro com o Comercial e todas as plataformas operacionais. As áreas em conjunto estão focadas no planejamento, controle e rentabilização das operações com maior celeridade e precisão na gestão de informações para a tomada de decisões diárias. O processo de accountability das plataformas, com a devida responsabilização de seus gestores pelo seus respectivos P&Ls, já está em andamento.

Para garantir a eficiência da gestão, foram criados comitês para coordenar assuntos críticos e estratégicos, entre eles, os comitês para a aprovação de novos produtos, novos investimentos e também para a prevenção de perdas, por exemplo, onde está sendo discutido o plano de ação para minimizar o estoque de produtos com validade mais curta que sua velocidade de giro em um horizonte de 20 meses para frente. Através desses comitês, a Companhia pode melhor direcionar os trabalhos para ganhar eficiência em suas operações e também na redução das despesas corporativas.

Além do exposto acima, as diferentes frentes de trabalho nas operações miram para (i) a negociação com a indústria dos estoques excedentes e melhor distribuição do estoque entre as operações; (ii) para o início da recuperação do mix de genéricos da Companhia; (iii) para o início do processo de recuperação dos níveis de margem através da correta precificação dos produtos em cada uma das plataformas, corrigindo eventuais incongruências encontradas, buscando maiores margens sem perder competitividade e protegendo a participação de mercado regional; e para (iv) o aumento do volume comprado diretamente da indústria (após obtenção das licenças dos CDs do Sul e Bahia).

A administração acompanha a evolução das frentes acima através da gestão diária dos principais indicadores operacionais, tais como vendas e progressão, mix das categorias, margem PDV por categoria de produto, nível de estoques e ruptura.

Outro foco de atenção é o nível de despesas. Para reduzi-lo, a Companhia já (i) iniciou o processo de revisão geral de todos os contratos de serviços ativos; (ii) realizou corte de 1.600 colaboradores principalmente em lojas e CDs,

eliminando o excesso criado ao longo do último ano; e (iii) centralizou a decisão de alocação de recursos na contratação de novos serviços definindo um novo processo para autorização de gastos.

INTEGRAÇÃO

No início do mês de julho, foi concluída a integração de sistemas da rede Mais Econômica conforme planejado. A Companhia possui, a partir dessa data, as plataformas Sul, Centro-Oeste e Bahia integradas no Back-Office com o sistema SAP e no Comercial com o sistema Gestão. Os novos sistemas aumentam a velocidade e qualidade da informação, tornando o processo de tomada decisão mais rápido e eficiente para buscarmos a recomposição dos resultados da Companhia. Além disso, eles também ajudarão no ganho de giro de estoques que buscamos para o longo prazo, permitindo uma melhor precisão no abastecimento de nossas lojas próprias. No 2T14, a Companhia buscou auxílio de uma consultoria externa para garantir a plena utilização das funcionalidades de seu sistema Comercial/Operacional.

Passado algum tempo da substituição de nossos centros de distribuição, eles estão estabilizados e operando eficientemente. O abastecimento de lojas, hoje, é realizado entre 2 e 5 vezes por semana dependendo da região, permitindo com que gradualmente ganhemos eficiência no dimensionamento dos estoques lá localizados. No entanto, nos CDs do Sul e da Bahia, ainda faltam licenças para a compra e distribuição de produtos controlados, o que limita a capacidade operacional dos mesmos. A administração acredita que até outubro, as licenças serão obtidas. Até lá, o volume comprado via distribuição será gradualmente diminuído, em busca da maximização das condições comerciais e eficiência operacional de nossos CDs e lojas.

Atualmente, a Companhia está estudando a melhor alternativa para a substituição de seus sistemas de ponto de venda (PDV) para torna-los uma ferramenta mais eficiente de gestão comercial das lojas.

Plataforma Norte/Nordeste

Uma vez que a Big Ben possui gestão separada do restante das redes, a Companhia focou nos últimos meses no processo de governança desta plataforma. Foi estabelecida uma rotina de reuniões mensais com o management da regional para garantir o alinhamento total com as diretrizes do Corporativo. O plano de ação em execução nas outras plataformas para buscar rentabilização dos ativos e geração de recursos foi replicado para a região Norte/Nordeste.

Nessas reuniões, também foi dado o início ao planejamento para a captura de sinergias, como negociações conjuntas com fornecedores, transferência de estoques para outras plataformas, integração do departamento administrativo financeiro e avaliação conjunta de novos investimentos através do Comitê de Investimentos. Em todas essas frentes de trabalho, a Companhia conta com o apoio total da administração regional, que vem dando contribuições relevantes para a melhora de desempenho de todo o grupo de plataformas.

REESTRUTURAÇÃO DA DÍVIDA/ALAVANCAGEM

No dia 6 de maio de 2014, foi anunciado ao mercado a aprovação do aumento de capital social da Companhia, dentro do limite do capital autorizado, por subscrição privada, com atribuição de bônus de subscrição a serem conferidos como vantagem adicional ao subscritor das ações objeto do aumento de capital.

O aumento do capital social da Companhia foi de R\$400,0 milhões, mediante a emissão de 106,7 milhões novas ações ao preço R\$3,75 por ação, fixando um prêmio de 10,29% sobre a cotação das ações no fechamento do mercado do dia 8 de abril, dia anterior à reunião do Conselho de Administração que recomendou o aumento de capital. Adicionalmente, foi atribuído 0,3409 bônus de subscrição de emissão da Companhia, totalizando a emissão de até 36,4 milhões bônus de subscrição. Cada bônus conferirá ao titular o direito de subscrever a 1 ação ordinária, terão validade de 2 anos a partir do dia 24 de junho de 2014, data de sua emissão, e preço de exercício fixado em R\$5,50, podendo totalizar R\$200,0 milhões adicionais ao aumento de capital inicial.

Os recursos foram recebidos em sua totalidade no dia 24 de junho, data de liquidação da oferta de ações em questão.

Em paralelo à estruturação do aumento de capital, a Companhia já estava em negociação com seus debenturistas durante os últimos meses devido ao não cumprimento das cláusulas restritivas no 4T13 e no 1T14 consecutivamente, motivo pelo qual reclassificou o montante total das duas emissões de debêntures no curto prazo ainda no primeiro trimestre do ano.

Após quatro meses negociações e mesmo tendo aceitado a proposta de inclusão de novos controles e *covenants* a serem aplicados às duas emissões ter oferecido a opção de resgate antecipado facultativo sem prêmio para aqueles debenturistas que não concordassem com as novas condições propostas, a Companhia e seus debenturistas não chegaram a um acordo. A administração da Companhia acredita que a taxa exigida não foi compatível com seu perfil de risco e, visando preservar o interesse de seus acionistas e demais credores, comunicou no dia 16 de junho ao mercado que restou decretado o vencimento antecipado de suas duas emissões.

Antecipando este pagamento, a Companhia realizou durante o mês de junho captações de curto prazo junto à grandes bancos. Nesse sentido, no dia 24 junho, a Companhia resgatou a totalidade das debêntures em circulação, procedendo com seu cancelamento, pagando aos debenturistas o valor de R\$560 milhões, utilizando-se, em primeiro momento, das duas fontes de recursos descritas acima.

É importante afirmar que a Companhia tem confiança na apresentação da inversão da tendência de resultados negativos durante os próximos trimestres e que, portanto, já estuda o alongamento dos prazos das dívidas hoje presentes no balanço para seu maior conforto no curto prazo e novas captações de recursos.

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

DRE	2T13	1T14	2T14	1S13*	1S14
Receita bruta de vendas	845.424	929.299	953.258	1.648.891	1.882.557
Deduções	(71.395)	(76.190)	(74.780)	(137.201)	(150.970)
Receita operacional líquida	774.029	853.109	878.478	1.511.690	1.731.587
Custo da mercadoria vendida	(507.999)	(678.280)	(691.708)	(1.012.728)	(1.369.988)
Lucro bruto	266.030	174.829	186.770	498.962	361.599
(Despesas) receitas operacionais:	(237.548)	(344.425)	(290.194)	(457.590)	(634.619)
Despesas com vendas	(166.777)	(225.119)	(216.790)	(319.842)	(441.909)
Despesas gerais e administrativas	(53.706)	(66.699)	(60.435)	(105.646)	(127.134)
Outras (despesas) / receitas operacionais	(11)	(23.232)	8.201	1.414	(15.031)
Participação Funcionários e Administradores	-	(784)	(531)	-	(1.315)
Impairment	-	-	-	-	-
Depreciação e amortização	(17.054)	(28.591)	(20.639)	(33.516)	(49.230)
Resultado Operacional	28.482	(169.596)	(103.424)	41.372	(273.020)
Resultado de equivalência patrimonial	(2.063)	(1.856)	(3.090)	(3.586)	(4.946)
Impairment	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro	(15.261)	(24.996)	(44.505)	(34.181)	(69.501)
Receitas financeiras	5.337	7.414	7.968	11.030	15.382
Despesas financeira	(20.598)	(32.410)	(52.473)	(45.211)	(84.883)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição	11.158	(196.448)	(151.019)	3.605	(347.467)
Imposto de renda e contribuição social	(9.629)	11.152	7.881	(9.063)	19.033
Corrente	(1.110)	(9)	(108)	(1.517)	(117)
Diferido	(8.519)	11.161	7.989	(7.546)	19.150
Lucro líquido do exercício	1.529	(185.296)	(143.138)	(5.458)	(328.434)

* Reflete o ajuste de reclassificação de verbas de trade realizado no encerramento do 1S13 retroativo ao 1T13.

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

Ativo	2T13	1T14	2T14
Ativo circulante	1.172.017	1.130.690	937.748
Caixa e equivalentes de caixa	162.205	98.131	51.340
Contas a receber	166.393	152.286	68.795
Acordos Comerciais		91.627	51.782
Estoques	613.513	666.239	663.022
Adiantamento a fornecedores	18.058	25.613	24.985
Créditos tributários e previdenciários	85.066	45.966	34.381
Outros ativos de curto prazo	126.782	50.828	43.443
Ativo não circulante	1.684.857	1.677.438	1.706.190
Investimento	29.812	7.339	6.867
Imobilizado	206.954	215.455	211.122
Intangível	1.359.485	1.339.285	1.344.727
Tributos diferidos	67.137	59.660	67.452
Outros ativos de longo prazo	21.469	55.699	76.022
Total do ativo	2.856.874	2.808.128	2.643.938
Passivo	2T13	1T14	2T14
Passivo circulante	715.778	1.379.675	969.464
Empréstimos e financiamentos	41.694	125.800	386.812
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	81.986	108.039	44.110
Fornecedores	414.806	429.412	357.570
Repasse a pagar	26.542	345	423
Receita diferida	11.589	5.082	2.285
Obrigações Fiscais	6.482	3.850	3.616
Outros impostos e contribuições	33.344	40.554	38.600
Obrigações Sociais e Trabalhistas	67.046	2.520	4.320
Debentures	5.348	555.276	12
Outras obrigações de curto prazo	26.941	108.797	131.716
Passivo não circulante	593.765	204.722	192.569
Empréstimos e financiamentos	118.534	79.084	67.312
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	150.595	48.576	48.509
Provisões	41.213	42.769	44.528
Outras obrigações de longo prazo	34.807	34.293	32.220
Debentures	248.616	-	-
Patrimônio líquido	1.547.331	1.223.731	1.481.905
Capital social	1.389.354	1.392.657	1.792.657
Reserva de capital	179.571	183.885	185.197
Reservas de lucros	273	273	273
Resultado acumulado	(21.867)	(353.084)	(496.222)
Total do passivo e patrimônio líquido	2.856.874	2.808.128	2.643.938

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

Fluxo de Caixa	2T13	1T14	2T14	1S13	1S14
Das atividades operacionais					
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	11.158	(196.448)	(151.019)	3.605	(347.467)
Ajustes que não representam entrada ou saída de caixa:	12.879	48.163	47.885	53.730	96.048
Depreciações e amortizações	17.054	28.591	20.664	33.516	49.255
Juros e variação cambial	(21.100)	10.005	11.030	(10.296)	21.035
Outros	16.925	9.567	16.191	30.510	25.758
(Acréscimo) decréscimo em ativos	(19.212)	23.287	122.602	(117.011)	145.889
(Acréscimo) decréscimo em Contas a receber	50.014	(93.772)	84.720	47.208	(9.052)
(Acréscimo) decréscimo em Estoques	8.054	100.306	(243)	(51.420)	100.063
(Acréscimo) decréscimo em Adiantamento à fornecedores	7.054	(11.235)	628	(1.420)	(10.607)
(Acréscimo) decréscimo em Impostos diferidos	-	-	-	-	-
(Acréscimo) decréscimo em Outros ativos	(84.333)	27.988	37.497	(111.379)	65.485
Acréscimo (decréscimo) em passivos	74.253	(144.436)	(59.515)	75.730	(203.951)
Acréscimo (decréscimo) em Fornecedores	101.009	(117.001)	(71.843)	80.147	(188.844)
Acréscimo (decréscimo) em Obrigações fiscais	(9.950)	10.165	(3.765)	5.862	6.400
Acréscimo (decréscimo) em Salários e encargos sociais	6.425	4.455	10.693	(852)	15.148
Acréscimo (decréscimo) em Outros passivos	(23.231)	(42.055)	5.400	(9.427)	(36.655)
Imposto de renda e Contribuição social pagos	(852)	(1.235)	(342)	(1.452)	(1.577)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	79.079	(270.669)	(40.389)	14.602	(311.058)
Das atividades de investimento					
Aquisições de imobilizado	(31.807)	(17.493)	(11.233)	(44.562)	(28.726)
Participações permanentes em outras sociedades	(31.848)	3.688	(70.089)	(112.751)	(66.401)
Aquisições de intangíveis	(17.225)	(16.441)	(14.055)	(29.392)	(30.496)
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirida	-	-	-	-	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	(80.880)	(30.246)	(95.377)	(186.705)	(125.623)
Das atividades de financiamento					
Captação de empréstimo e financiamento	1.449	2.452	338.418	7.076	340.870
Pagamento de empréstimo e financiamento	(16.920)	(9.619)	(99.645)	(37.978)	(109.264)
Aumento de capital	6.975	299	399.999	6.975	400.298
Debentures	(10.515)	-	(549.797)	(10.515)	(549.797)
Dividendos a pagar	-	-	-	-	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento	(19.011)	(6.868)	88.975	(34.442)	82.107
Aumento (redução) das disponibilidades	(20.812)	(307.783)	(46.791)	(206.546)	(354.574)
Disponibilidades					
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	183.870	405.914	98.131	368.751	405.914
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	162.205	98.131	51.340	162.205	51.340

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

Orivaldo Padilha
CFO e Diretor de RI
Otávio Lyra
Gerente

Daniel Alves
Analista

Telefone: +55 (11) 2117- 5299 / 5230
E-mail: ri@brph.com.br
Website: www.brasilpharma.com.br/ri