



1T13

São Paulo, 14 de maio de 2013. A Brasil Pharma S.A. (BM&FBOVESPA: BPHA3), uma das maiores empresas do varejo farmacêutico brasileiro, anuncia hoje seus resultados referentes ao 1º trimestre de 2013 ("1T13").

As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são elaboradas de acordo com práticas contábeis adotadas no Brasil conforme a Legislação Societária e de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS). Para permitir comparabilidade com o resultado, apresentamos, exceto quando diferentemente indicado, informações financeiras e operacionais do 1T12 em base proforma.

Destaques Operacionais e Financeiros do 1T13

- Receita bruta de R\$814,7 milhões, um crescimento de 16,5% ante o 1T12.
- SSS de 10,8% e 4,3% e nas lojas maduras.
- EBITDA ajustado de R\$34,8 milhões, com margem de 4,3%.
- Lucro líquido ajustado de R\$2,6 milhões, com margem líquida de 0,3%.
- Fortalecimento da presença regional com escala nacional: Com a abertura de 9 novas lojas próprias e 19 franquias, encerramos o 1T13 com uma base de 1.115 lojas, das quais 709 próprias e 406 franquias.
- Concluímos a incorporação societária da Big Ben e Guararapes.

Resumo do Resultado (R\$'000)	1T12 Proforma	1T13	Var(%)
Receita Bruta	699.349	814.653	16,5%
Lucro Bruto	211.049	232.903	10,4%
% Margem Bruta	30,2%	28,6%	
EBITDA Ajustado ¹	36.851	34.763	-5,7%
% Margem EBITDA ajustada	5,3%	4,3%	
Lucro líquido ajustado ²	10.107	2.583	-74,4%
% Margem líquida ajustada	1,4%	0,3%	

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

1-Exclui despesas não recorrentes e equivalência patrimonial.

2-Exclui despesas não recorrentes, amortização de ponto e marca, e efeito do IR e CS sobre não recorrentes.

Fechamento do mercado em 14/05/2013

BPHA3 – R\$/ação: R\$12,75

Valor de Mercado: R\$3.3 bi

Teleconferência de Resultados do 1T13
15 de maio de 2013

Call em português

11:30 hs (Brasília)

10:30 hs (New York)

Call em inglês

15:00 hs (Brasília)

14:00 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

Mensagem da Administração

Assim como o quarto trimestre de 2012, o primeiro trimestre de 2013 foi bastante impactado por efeitos de calendário, principalmente nos meses de fevereiro e março. Somado a esse fator, observamos já desde o final do ano passado um período difícil no setor de consumo, em que o nível de endividamento das famílias se mostra alto e a inflação tem pressionado os preços de alimentos e serviços. Mesmo nesse contexto, e com poucas inaugurações de lojas próprias no período - como de costume no primeiro trimestre dos anos - apresentamos sólido crescimento nas vendas em relação ao primeiro trimestre de 2012, mostrando a resiliência do nosso negócio e das regiões onde atuamos. Para os próximos meses, enxergamos que o crescimento acelerado ainda será uma realidade. Os meses janeiro e abril, que não sofreram o impacto do calendário, por exemplo, apresentaram forte crescimento em relação aos mesmos meses do ano anterior. No restante do ano, os efeitos de calendário deverão ajudar a nossa operação de vendas, e continuamos otimistas com os fundamentos de longo prazo.

Encerramos o trimestre com 1.115 pontos de venda, sendo 709 lojas próprias e 406 franquias. Concluímos a abertura de 9 lojas próprias e tivemos 8 fechamentos no período. Ao final do trimestre, contávamos também com 53 pontos de venda, entre contratadas e aprovadas, o que nos deixa em uma posição confortável na execução do plano de expansão para o ano. O menor ritmo de aberturas se deu em função do aumento do custo de *real estate* que nos fez ser bastante seletivos na aprovação de novos pontos. Em função disto, optamos por acelerar o ritmo das aberturas de nossa rede de franquias que, seguindo seu forte ritmo de expansão, abriu 19 lojas no trimestre. No mês de abril, a rede recebeu o Selo de Excelência em Franchising 2013, prêmio entregue pela Associação Brasileira de Franchising – ABF. Ficamos extremamente satisfeitos em ver, tão rapidamente, os frutos de nossos esforços em relação à marca Farmais.

Em integração, focamos nossos esforços para a implementação do SAP para que tenhamos, o quanto antes, um único sistema padrão suportando todas as nossas operações. Em dezembro do ano passado, demos início a primeira onda de implementação do sistema, que tem seu “go live” previsto para o mês de outubro desse ano. Nessa primeira etapa, faremos a implementação dos módulos Financeiro e Contábil, o que já deve nos permitir ganhar grande agilidade nos processos de fechamento e melhores controles na Companhia. Estamos cientes de que se trata de um processo delicado e por isso dedicamos nossos melhores talentos à equipe encarregada pela implementação do sistema.

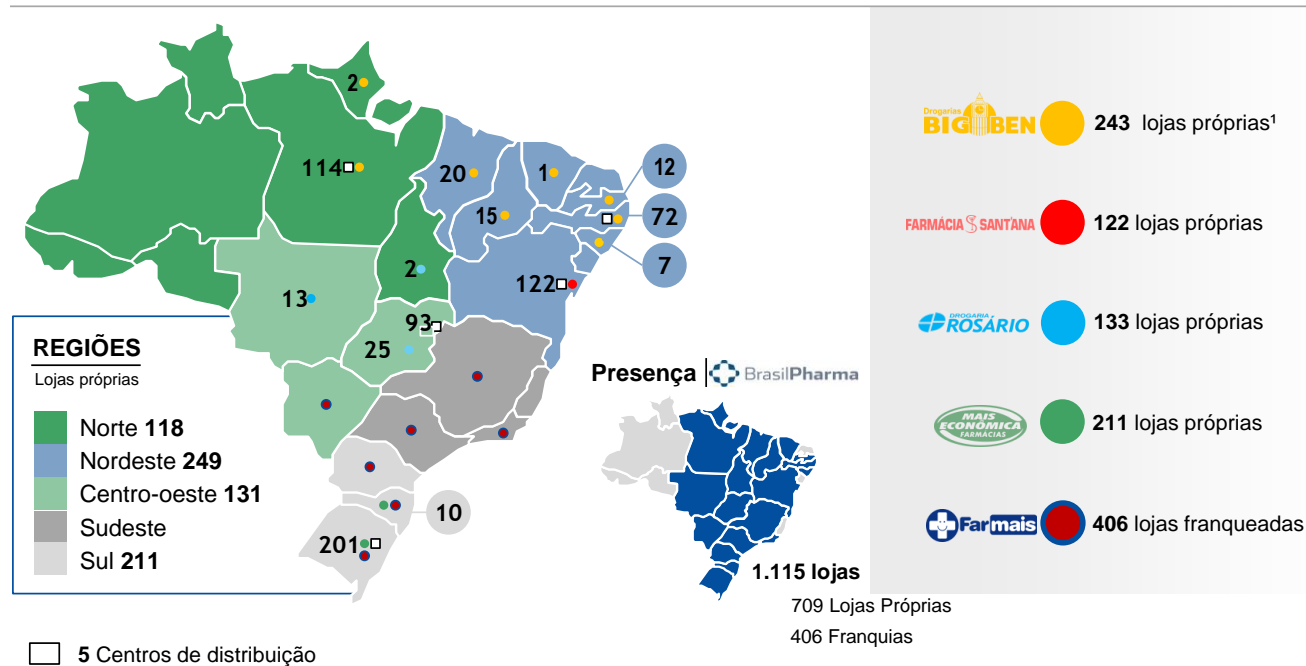
Esse ano, demos também outro passo extremamente importante para o crescimento sustentável da Companhia: a criação da nova marca Brasil Pharma. Acreditamos que a nova identidade sustentará a unificação da nossa cultura e levará nossos valores e ideais a nossos parceiros comerciais, clientes, colaboradores e investidores. Todas as nossas lojas já receberam o endosso da nova marca que figurará ao lado das já conhecidas e fortíssimas marcas regionais.

No mercado financeiro, observamos o crescimento da preocupação dos investidores com o setor de consumo no Brasil. Tivemos realizações nesse primeiro trimestre principalmente de investidores estrangeiros, o que fez a BPHA3 perder algum valor de mercado. Há um consenso de que o setor em que estamos inseridos é diferente do restante do varejo dado seu caráter defensivo, mas muitos investidores ainda esperam para ver sinais mais claros de que o crescimento ainda se faz presente.

Continuamos confiantes com os drivers estruturais que regem o nosso mercado e com o atingimento de nossas metas e planejamento estratégico de longo prazo da Companhia, e agradecemos mais uma vez aos acionistas pelo apoio que nos tem sido dado. Por fim, gostaríamos de agradecer aos nossos mais de 17 mil colaboradores por todo o Brasil pela dedicação e confiança depositada na Companhia. Seguiremos 2013 levando bem estar para o Brasil.

Nossas Lojas Próprias e Franquias

Operamos por uma rede de lojas próprias e franquias presente nas cinco regiões do País. Em 31 de março de 2013, nossa operação contava com 1.115 pontos de venda, sendo 709 lojas próprias e 406 franquias.



1-Contempla 12 lojas da plataforma Guararapes

Lojas Próprias:

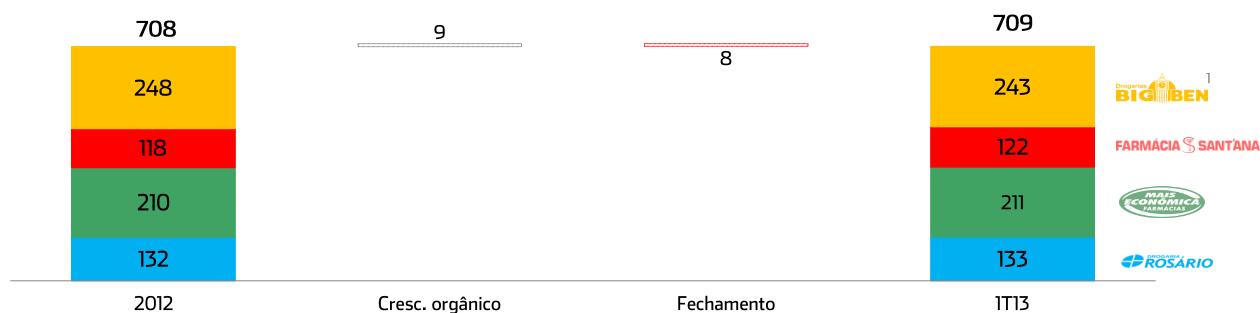
Nossas lojas próprias operam sob as redes Big Ben/Guararapes, Rosário Distrital, Sant'ana e Mais Econômica. As redes preservam as características locais segundo o perfil de consumo de cada regional e ocupam posição de liderança nas regiões onde atuam. No fim do 1T13, somavam-se, ao todo, 118 lojas no Norte operando sob as bandeiras Big Ben e Rosário Distrital (no Tocantins), 249 no Nordeste sob as bandeiras Big Ben, Guararapes e Sant'ana, 131 no Centro-Oeste sob a bandeira Rosário Distrital, e 211 no Sul, sob a bandeira Mais Econômica.

Franquias:

Nossas franquias operam exclusivamente sob a marca Farmais, presente nas regiões, Sul, Sudeste e Centro-Oeste. As franquias Farmais contavam com 406 lojas no final do 1T13, concentradas, principalmente, na região Sudeste, sendo São Paulo o estado mais representativo, com 236 lojas.

No 1T13, abrimos 9 lojas próprias, das quais 5 na Bahia. Ao todo, fechamos 8 lojas, a maioria da rede Guararapes, principalmente devido à sobreposição de lojas das redes Big Ben e Guararapes, cujas operações foram integradas neste trimestre. Em 2013, nosso plano de expansão prevê a abertura de 100 novas lojas próprias.

Evolução da base de lojas próprias no 1T13 (Número de lojas)

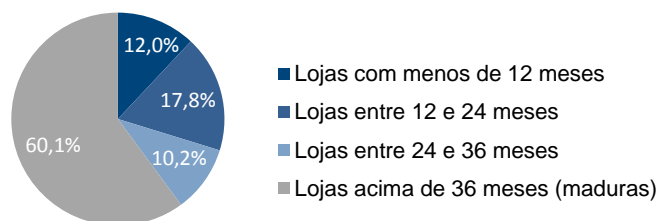


1-Contempla 12 lojas da rede Guararapes

Em função do nosso crescimento acelerado e abertura de lojas, ao final do 1T13, do total de 709 lojas próprias, 283 lojas (ou 39,9%) 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 36° mês após a abertura de cada nova loja.

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



Analise dos Resultados

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

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

RECEITA BRUTA

A receita bruta atingiu R\$814,7 milhões no 1T13, um aumento de 16,5% ante os R\$699,3 milhões do 1T12 (base proforma, ou seja, incluindo todas as redes adquiridas).

O crescimento do faturamento do período é explicado pelas seguintes razões:

Crescimento orgânico

Nossa base de lojas próprias aumentou em 66 pontos de venda em relação ao 1T12.

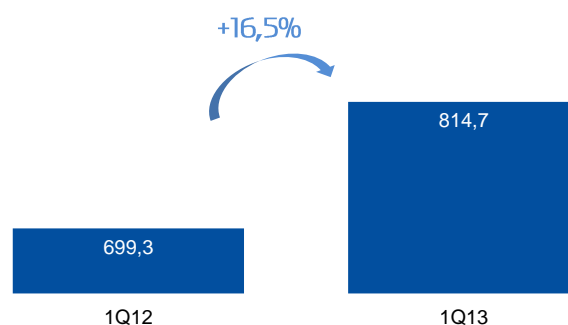
Crescimento das vendas nas mesmas lojas (same-store sales - SSS)

O SSS do 1T13 foi de 10,8%, sendo de 4,3% para as lojas maduras, o segundo mais forte do varejo no Brasil. No trimestre, as vendas foram impactadas pelo efeito-calendário desfavorável: tivemos, no 1T13, três dias úteis a menos em relação ao mesmo trimestre do ano anterior - ano bissexto, com páscoa em abril.

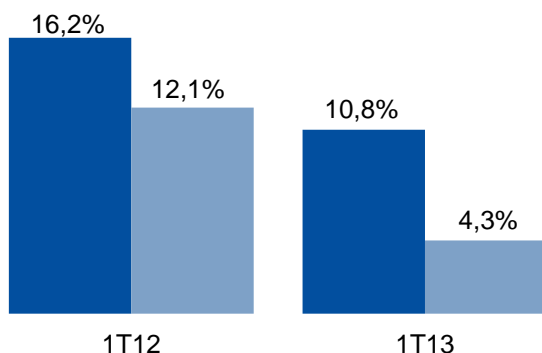
No 1T12, o SSS foi de 16,2% no total e de 12,1% para as lojas maduras. O SSS do 1T12 foi beneficiado em aproximadamente 1,5 ponto percentual em consequência da menor base de vendas do 1T11, prejudicada pela troca de sistemas na drogaria Mais Econômica.

Acreditamos que nossas vendas tiveram uma performance positiva dado todos os efeitos adversos de calendário e redução de consumo no país.

Receita bruta (Em milhões de reais)



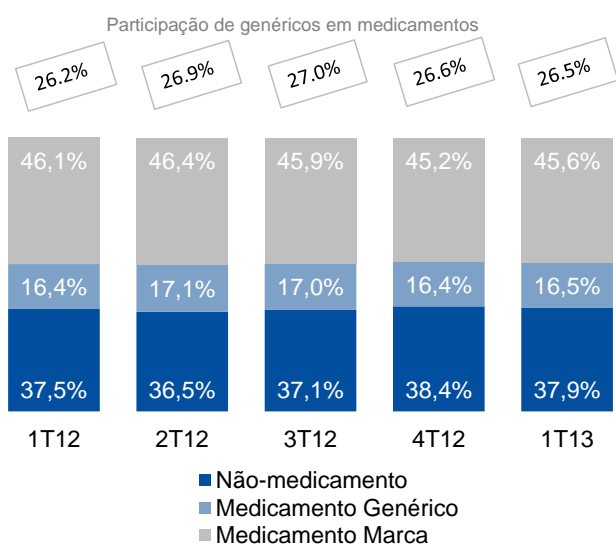
SSS lojas maduras e SSS total (%)



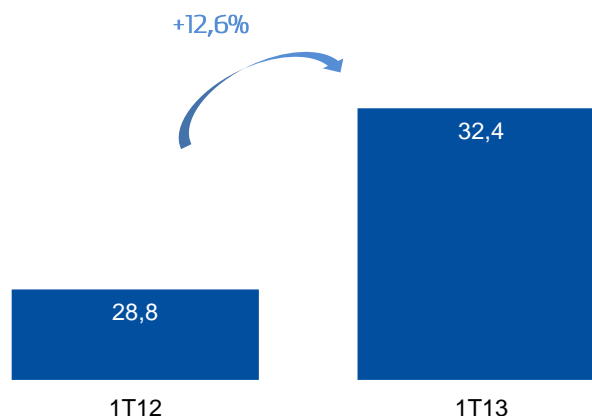
Aumento do ticket médio. Nosso ticket médio aumentou em 12,6% no trimestre, passando de R\$28,8 no 1T12 para R\$32,4 no 1T13. O aumento do ticket médio foi atribuído ao maior valor agregado das compras individuais, fruto dos nossos esforços em melhorar o mix de vendas em parceria com a indústria e comunidades médicas.

No 1T13, a participação de não medicamentos apresentou aumento de 0,4 p.p. em relação ao 1T12, refletindo, principalmente, o trabalho de revisão de mix que fizemos em todas as regionais. Em medicamentos, o share de genéricos manteve-se estável, em linha com a tendência de mercado de aumento da penetração em volume, porém com menor penetração no faturamento devido aos maiores descontos praticados.

Mix de vendas (% da receita bruta)



Ticket médio (Em reais)



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA (% DA RECEITA BRUTA)

Nosso lucro bruto totalizou R\$232,9 milhões no 1T13, com margem bruta (sobre faturamento bruto) de 28,6%. No 1T12, o lucro bruto foi de R\$ 211,0 milhões e margem bruta de 30,2%.

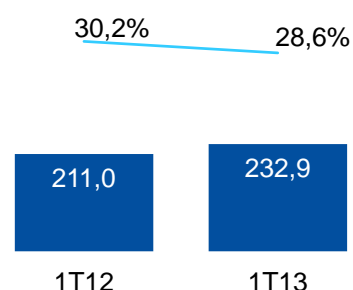
No 1T13, a margem bruta foi afetada pelos seguintes fatores:

Estratégia de preços. A pressão inflacionária observada pelo mercado tem contribuído para a desaceleração das políticas mais agressivas de descontos praticadas pela indústria, principalmente no mercado de genéricos. No 1T13, como forma de preservar as vendas negativamente afetadas pelo efeito calendário, não repassamos integralmente os preços mais elevados aos consumidores.

Sentimos também maior competição em algumas regiões onde estamos presentes. Dessa forma, praticamos preços mais agressivos de modo a expandir o nosso market share em tais regiões, principalmente nos mercados de Brasília e Salvador.

Estratégia de mix. Como forma de nos adequarmos às tendências de demanda de mercado, temos trabalhado o mix de forma a aumentar o valor agregado dos produtos oferecidos em nossas lojas, em parceria com a indústria e comunidade médica. No 1T13, observamos maior ticket médio das vendas porém compressão da margem bruta.

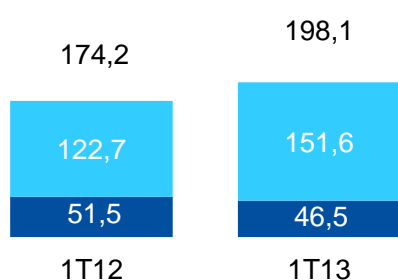
Lucro Bruto e Margem Bruta (Em milhões de reais | % da receita bruta)



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

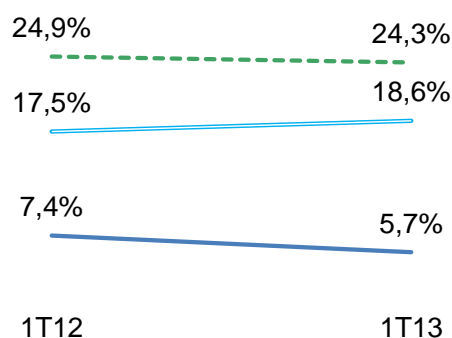
Nossa linha de despesa contempla as despesas com vendas, gerais e administrativas. Para melhor compreensão de nosso desempenho, apresentamos nossas despesas ajustadas, não considerando as despesas que julgamos não recorrentes.

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



■ Gerais & Administrativas ■ Vendas

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



— Gerais e Adm. % — Vendas % - - - SG&A total %

Nosso SG&A ajustado foi de R\$198,1 milhões no 1T13 contra R\$174,2 milhões no 1T12, um aumento de 13,7%. No trimestre, o incremento das despesas foi relativamente menor que o aumento de 16,5% do faturamento bruto, seguindo a tendência já observada ao longo de 2012 de diluição das despesas: a representatividade do SG&A passou de 24,9% do faturamento bruto do 1T12 para 24,3% no 1T13.

DESPESAS COM VENDAS

As despesas com vendas são relacionadas, principalmente, à operação de nossas lojas próprias e centros de distribuição. No 1T13, tais despesas, ajustadas às despesas não recorrentes do período, totalizaram R\$151,6 milhões (representando 18,6% da receita bruta), comparado a R\$122,7 milhões no 1T12 (17,5% da receita bruta do período).

No trimestre, a representatividade das despesas com vendas sobre o faturamento bruto foi maior em 1,1 ponto percentual. Além do nosso forte ritmo de crescimento orgânico somado às nossas iniciativas de treinamento da força de vendas, observamos, seguindo a tendência do 4T12, o efeito das pressões de preços sobre os alugueis (100% das nossas lojas são alugadas) e folha de pagamento, todos superiores à inflação do período. As despesas adicionais com nossos dois novos centros de distribuição na Bahia e no Centro-Oeste, inaugurados no segundo semestre de 2012, também contribuíram para o aumento na comparação entre os trimestres.

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)

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

No 1T13, nossas despesas gerais e administrativas, ajustadas às despesas não recorrentes do período, totalizaram R\$46,5 milhões (5,7% da receita bruta), comparado a R\$51,5 milhões (7,4% da receita bruta) no 1T12. Mesmo com o adiamento do tombamento da rede Big Ben no CSC por conta da implementação do SAP, conseguimos apresentar efeito de diluição do G&A de 1,7 ponto percentual sobre o faturamento bruto, além de uma redução de 9,6% nesta despesa quando comparamos 1T13 contra 1T12. Seguimos bastante otimistas com a tendência de redução da

representatividade dessas despesas dado o estágio de maturação de nossas lojas e o crescimento dos mercados nas regiões em que estamos inseridos.

Em nosso Centro de Serviços Compartilhados, continuamos empenhados em extrair o máximo de sinergias possíveis da unificação das atividades de back-office.

Diluição G&A (R\$'000)	1T12 Proforma	2012 Proforma	1T13
Receita Bruta	699.349	3.094.293	814.653
Gerais & Administrativas (G&A)	(51.464)	(206.540)	(46.501)
% Receita Bruta	7,4%	6,7%	5,7%

DESPESAS NÃO RECORRENTES

Os ajustes no SG&A para contemplar as despesas/receitas não recorrentes foram despesa de R\$5,4 milhões no 1T13 e receita de R\$16,7 milhões no 1T12.

Despesas não recorrentes (R\$'000)	1T12 Proforma	1T13
SG&A não recorrente	16.726	(5.410)
Despesas IPO/Emissão de Debentures	(108)	
Stock Option Plan (SOP)	(1.508)	(2.816)
M&A/Branding	(1.807)	(684)
Receita seguro Santana	21.653	
Integração de Plataformas/Downsizing	(1.504)	(1.763)
Outras		(147)

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

O quadro abaixo indica a reconciliação de nosso EBITDA ajustado, expurgando o efeito das despesas/receitas que julgamos não recorrentes.

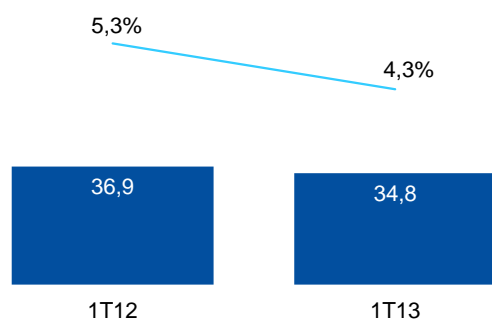
Reconciliação do EBITDA (R\$'000)	1T12 Proforma	1T13	Var(%)
Lucro líquido	5.443	(6.987)	-228,4%
(-) Imposto de renda e contribuição social	(16.272)	564	
(-) Resultado financeiro	(14.710)	(18.920)	
(-) Depreciação e amortização	(17.153)	(16.462)	
EBITDA	53.577	27.831	-48,1%
(-) Equivalência Patrimonial	-	(1.523)	
(-) Despesas não recorrentes	16.726	(5.410)	
EBITDA Ajustado	36.851	34.763	-5,7%
<i>% Margem EBITDA ajustada</i>	<i>5,3%</i>	<i>4,3%</i>	

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

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada (Em milhões de reais | % da receita bruta)

Nosso EBITDA ajustado totalizou R\$34,8 milhões no 1T13, 5,7% abaixo do EBITDA ajustado de R\$36,9 milhões do 1T12. A margem EBITDA ajustada do trimestre foi de 4,3%, contra 5,3% no 1T12.

Apesar do efeito de diluição das despesas operacionais em relação ao 1T12, contribuiu para a compressão da margem EBITDA o impacto da margem bruta no trimestre e as vendas mais fracas em função do efeito de calendário.



DESPESAS COM DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO

Nossas despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$16,5 milhões no 1T13 contra R\$17,2 milhões no 1T12.

No trimestre, o total em depreciação e amortização foi relacionado a R\$12,3 milhões em depreciação recorrente e R\$4,2 milhões em amortização de ativos intangíveis (pontos comerciais). No 1T12, registramos R\$5,2 milhões referentes à amortização de pontos comerciais, R\$5,7 milhões em depreciação recorrente, e R\$6,2 milhões em caráter não recorrente, relacionado à amortização retroativa de marcas (realizada, em sua totalidade, no 1T12).

O aumento das despesas com a depreciação recorrente está em linha com nosso forte ritmo de expansão e investimentos, principalmente em estruturas de TI e do CSC.

RESULTADO FINANCEIRO

O resultado financeiro do trimestre foi negativo em R\$18,9 milhões, decorrente de receitas financeiras de R\$5,7 milhões e despesas financeiras de R\$24,6 milhões. No 1T12, o resultado financeiro foi negativo em R\$14,7 milhões, dos quais R\$11,3 milhões em receitas financeiras e R\$26,0 milhões em despesas financeiras.

O resultado financeiro reflete o aumento das linhas de endividamento relacionado às aquisições das redes Sant'ana e Big Ben, realizadas no 1T12. Contribuiu para esse impacto o alto custo da dívida da Big Ben, que é superior à média da Companhia.

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

Ajustamos o lucro líquido para expurgar o efeito das despesas não recorrentes. No 1T12, expurgamos também o efeito não recorrente da amortização retroativa de marcas, o efeito de amortização dos intangíveis (pontos comerciais) e do efeito do IR sobre o seguro recebido pelo centro de distribuição da Sant'ana.

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$'000)	1T12 Proforma	1T13
Lucro líquido	5.443	(6.987)
<i>% Margem líquida</i>	0,8%	-0,9%
(-) Despesas não recorrentes	16.726	(5.410)
(-) Ajuste - depreciação e amortização ¹	(11.450)	(4.160)
(-) IR e CS não recorrentes ²	(9.940)	
Lucro líquido ajustado	10.106	2.583
<i>% Margem líquida ajustada</i>	1,4%	0,3%

1 - Parcela referente à amortização de pontos e amortização de marcas.

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

O lucro líquido ajustado do 1T13 totalizou R\$2,6 milhões (margem líquida ajustada de 0,3%), contra os R\$10,1 milhões registrados no 1T12 (margem líquida ajustada de 1,4%).

Na comparação entre os períodos, nosso lucro líquido ajustado foi impactado, principalmente, pela menor margem bruta do período e pelo maior patamar de despesas de vendas.

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)	1T12	1T13
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social (LAIR)	10.226	(7.553)
(+) Depreciação e amortização	16.092	16.462
(+) Outros	13.142	24.389
Geração de caixa operacional	39.460	33.298
(+) Variação do capital de giro	(57.533)	(83.142)
(+) Variação de outros ativos e passivos não circulantes	(13.918)	(13.781)
Consumo de caixa operacional	(71.451)	(96.923)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	(31.991)	(63.624)
(-) Investimentos em operação	(19.547)	(24.922)
(-) Aquisições	(286.332)	(80.903)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades investimento	(305.879)	(105.825)
(+/-) Empréstimos e financiamentos	196.275	(15.431)
(+) Aumento de capital	941	-
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades financiamento	197.216	(15.431)
Varição em caixa e equivalentes de caixa	(140.654)	(184.881)
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	263.555	368.751
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	122.901	183.870

Nosso consumo de caixa operacional se deve principalmente à fase de acelerado crescimento em que nos encontramos, ou seja, forte crescimento orgânico somado à necessidade de investimentos na estrutura e em capital de giro para suportar nosso crescente porte.

Os investimentos em capital de giro também relacionam-se aos investimentos em estoques antes da alta dos preços de março, que foi em média de 4,59%. Acreditamos que este investimento se revelará em maiores margens e manutenção do nível de serviço.

No primeiro trimestre do ano, nossos investimentos nas operações foram de R\$24,9 milhões, principalmente em expansão e reformas de lojas, centros de distribuição e TI. Além disso, pagamos um total de R\$80,9 milhões referentes às parcelas relacionadas às nossas aquisições.

CAPITAL DE GIRO – CICLO DE CAIXA

Capital de Giro	4T11	1T12	4T12	1T13
Contas a receber de clientes	21	22	23	24
Estoques	114	86	95	106
Fornecedores	62	63	58	55
Capital de Giro em dias	72	45	60	75

Nosso ciclo de caixa no 1T13 foi de 75 dias.

Em relação ao 4T12, o ciclo de estoques aumentou em 11 dias. O efeito da pré-alta (período que antecede o ajuste anual da tabela de preços dos medicamentos, em abril) do 1T13 contribuiu para o aumento do ciclo, uma vez que aumentamos o volume de compras de algumas categorias de produto para capturarmos o efeito de preço na margem durante o 2T13. Em relação ao 1T12, o aumento de 20 dias de estoque foi atribuído, principalmente, à baixa base de comparação do 1T12 - período afetado pela quebra de estoque associada ao incêndio do CD da Sant'ana (em dezembro de 2011), que contribuiu para a redução do nível de estoque em aproximadamente 19 dias. Ajustando os dias de estoque do 1T12 para expurgar tal efeito, teríamos um aumento de 1 dia no ciclo de estoques no 1T13.

O prazo de fornecedores aumentou em 3 dias em relação ao 4T12 e reduziu em 8 dias se comparado aos 63 dias do 1T12, cujo saldo também refletia o efeito da Sant'ana acima mencionado.

POSIÇÃO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Encerramos o 1T13 com posição total de dívida em R\$692,4 milhões, composta por R\$169,1 milhões em empréstimos e financiamentos, R\$258,9 milhões em debêntures e R\$264,4 milhões em contas a pagar por aquisição de investimento (parcela da dívida associada às aquisições). Nossa posição de caixa fechou em R\$183,9 milhões, com consequente dívida líquida de R\$508,6 milhões.

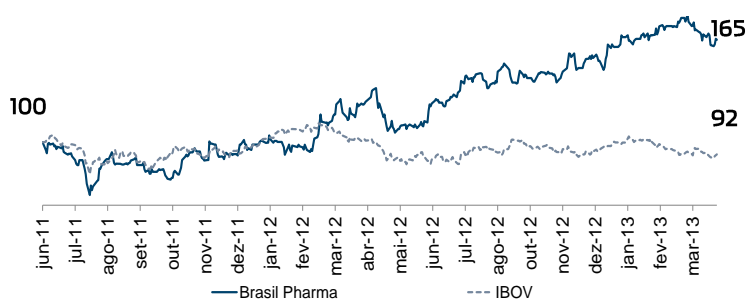
Ao final do 1T13, 80,1% da dívida total era de longo prazo, e a relação dívida líquida/EBITDA ajustado encontrava-se em 2,7x.

Posição de caixa e endividamento (R\$'000)	1T12	4T12	1T13
(+) Empréstimos e financiamentos	344.487	177.049	169.079
Circulante	241.251	83.229	44.864
Não circulante	103.236	93.820	124.215
(+) Debêntures	-	253.642	258.937
Circulante	-	5.237	10.427
Não circulante	-	248.405	248.510
(+) Contas a pagar por aquisição de investimento	347.212	345.333	264.430
Circulante	34.833	99.711	82.833
Não circulante	312.379	245.622	181.597
(=) Dívida Total	691.699	776.024	692.446
Circulante (%)	39,9%	24,2%	19,9%
Não circulante (%)	60,1%	75,8%	80,1%
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(122.901)	(368.751)	(183.870)
(=) Dívida Líquida	568.798	407.273	508.576
Dívida líquida/EBITDA Ajustado (12M)	3,4 X	2,1 X	2,7 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

Nos primeiros três meses do ano, o humor externo colaborou para o desempenho negativo da bolsa brasileira. Fatores como o fraco desempenho da economia brasileira, intervenções do governo em diversos setores da economia e o avanço da inflação ajudaram a afastar os investidores internacionais do mercado brasileiro. Nesse contexto, o papel BPHA3 fechou o trimestre com desvalorização de 1% (desvalorização de 7,5% do índice Ibovespa). Encerramos março de 2013 com cotação de R\$14,25 e market cap de R\$3,6 bilhões. O volume médio diário de negócios, beneficiado pelo fim do lote mínimo em dezembro de 2012, foi de R\$13,2 milhões, contra uma média de R\$5,4 milhões em 2012.



BPHA3	Fechamento 31.03.13
Ações Emitidas	256.084.419
Cotação (R\$/ação)	14,25
Performance ano	-1,0%
Índice Ibovespa	-7,5%
Performance desde IPO ¹	65,3%
Índice Ibovespa	-7,6%
Capitalização de mercado (R\$ Bilhões)	3,6
Volume médio diário de negócios (R\$ Milhões)	13,2

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

Desempenho Operacional

NOVA MARCA BRASIL PHARMA

Como mais uma etapa em nosso processo de integração cultural, anunciamos em abril nossa nova marca corporativa. O novo logo Brasil Pharma, além de contemplar mudança na grafia, é fruto de um processo de unificação da nossa cultura, identidade, gente e sonho, e nasce com o intuito de enraizar perante nossos clientes, colaboradores, fornecedores e acionistas o conceito de uma Companhia única nacional.



Aos poucos todos os materiais internos e de divulgação externa passarão a comunicar a nova Brasil Pharma, e todas as fachadas das nossas mais de 700 lojas próprias em todo o País já receberam o novo endosso. Isso quer dizer que as nossas fortes marcas regionais permanecem, porem terão ao seu lado o endosso de uma marca forte, que o País conhece e confia, sempre levando bem estar para o Brasil.

DESAFIOS 2013 – INTEGRAÇÃO E ETAPAS DE IMPLEMENTAÇÃO DO SAP

Em 2013, além de excelência em execução operacional e crescimento orgânico, nosso foco de atenção em integração estará voltado à implementação do SAP. A adoção de um sistema único e padrão para suporte administrativo e comercial de todas as nossas operações será fundamental para garantir agilidade e eficiência na geração de informações compatíveis com o tamanho da Companhia.

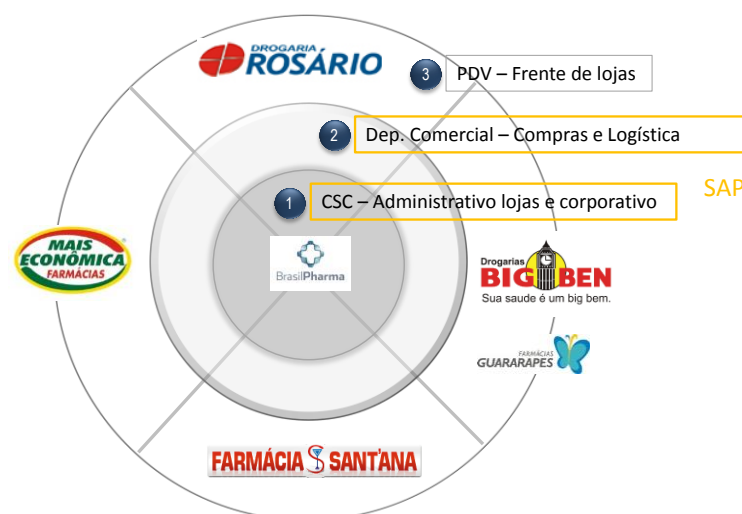
Em dezembro de 2012, demos início à primeira onda de implementação do sistema, que contempla a inclusão dos módulos Financeiro e Contábil, o que já deve nos permitir ganhar tempo nas atividades de fechamento contábil e melhores controles dos processos da Companhia. Estamos cientes de que se trata de um processo delicado e por isso dedicamos nossos melhores talentos à equipe encarregada pela implementação do sistema.

Devido ao nível de atenção dedicado ao processo de implementação do SAP, daremos sequencia ao processo final de integração da rede Big Ben ao CSC e departamento Comercial em 2014, quando todo o back-office de nossas operações já estiver rodando com o SAP.

Etapas de Implementação:

Etapa 1 - 2013: Financeiro e Contábil

Etapa 2 - 2014: Departamento Comercial – compras e Logística (etapa em análise)



SAP - Presença mundial
 (1.000 maiores empresas)

- Varejo 79%
- Atacado 69%
- Ind. farmacêutica 100%

FRANQUIAS – CRESCIMENTO DA FARMAIS

No primeiro trimestre de 2013, abrimos 19 novos pontos de venda e fechamos 1, chegando assim a uma base de 406 lojas no encerramento do 1T13, sendo 236 lojas concentradas no estado de São Paulo.

Em abril, como fruto de nossos esforços iniciados a um ano de melhora da percepção de valor agregado da marca para nossos franqueados, a Farmais recebeu o Selo de Excelência em Franchising 2013, entregue pela Associação Brasileira de Franchising - ABF. O selo é resultado de um trabalho positivo que já se faz perceptível na satisfação de nossos franqueados.

Continuamos animados com o potencial de crescimento da nossa rede de franquias e continuaremos o movimento de expansão para capturarmos as possíveis sinergias do grande mercado potencial a ser explorado.



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

DRE	1T12	1T13
Receita bruta de vendas	498.699	814.653
Deduções	(38.608)	(65.806)
Receita operacional líquida	460.091	748.847
Custo da mercadoria vendida	(308.818)	(515.944)
Lucro bruto	151.273	232.903
(Despesas) receitas operacionais:	(128.160)	(221.536)
Despesas com vendas	(100.293)	(153.065)
Despesas gerais e administrativas	(43.443)	(51.911)
Outras (despesas) / receitas operacionais	31.668	1.425
Resultado de equivalência patrimonial	-	(1.523)
Depreciação e amortização	(16.092)	(16.462)
Resultado Operacional	23.113	11.367
Resultado Financeiro	(12.887)	(18.920)
Receitas financeiras	10.180	5.693
Despesas financeira	(23.067)	(24.613)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	10.226	(7.553)
Imposto de renda e contribuição social	(16.272)	566
Corrente	(14.257)	(407)
Diferido	(2.015)	973
Lucro líquido do exercício	(6.046)	(6.987)

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

Ativo	1T12	2012	1T13
Ativo circulante	852.295	1.260.339	1.165.265
Caixa e equivalentes de caixa	122.901	368.751	183.870
Contas a receber	172.772	213.934	214.063
Fundo de Publicidade Administrado	1.434	-	-
Estoques	421.843	551.796	607.990
Adiantamento a fornecedores	19.432	16.638	25.112
Créditos tributários e previdenciários	33.639	63.419	67.308
Outros ativos de curto prazo	80.274	45.801	66.922
Ativo não circulante	1.465.180	1.642.755	1.656.152
Investimento	-	33.399	31.875
Imobilizado	114.271	180.599	186.013
Intangível	1.345.285	1.341.222	1.347.764
Tributos diferidos	-	69.857	71.719
Outros ativos de longo prazo	5.624	17.678	18.781
Total do ativo	2.317.475	2.903.094	2.821.417
Passivo	1T12	2012	1T13
Passivo circulante	944.940	694.844	681.469
Empréstimos e financiamentos	241.251	83.229	44.864
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	184.833	99.711	82.833
Fornecedores	309.697	334.659	313.797
Repasses a pagar	-	37.629	40.972
Fundo de Publicidade Administrado	1.434	-	-
Receita diferida	11.121	2.231	12.419
Obrigações Fiscais	66.053	6.417	6.223
Outros impostos e contribuições	1.875	30.759	45.926
Obrigações Sociais e Trabalhistas	53.041	67.898	60.621
Debentures	-	5.237	10.427
Outras obrigações de curto prazo	74.336	27.074	63.387
Passivo não circulante	474.270	665.130	600.999
Empréstimos e financiamentos	103.236	93.820	124.215
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	312.379	245.622	181.597
Provisões	43.682	39.972	9.918
Outras obrigações de longo prazo	14.973	37.311	36.759
Debentures	-	248.405	248.510
Patrimônio líquido	898.265	1.543.120	1.538.949
Capital social	983.165	1.382.379	1.382.379
Reserva de capital	(59.744)	176.877	179.693
Reservas de lucros	273	422	-
Resultado acumulado	(25.429)	(16.558)	(23.123)
Total do passivo e patrimônio líquido	2.317.475	2.903.094	2.821.417

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

Fluxo de Caixa	1T12	1T13
Das atividades operacionais		
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	10.226	(7.553)
Ajustes que não representam entrada ou saída de caixa:	29.234	40.851
Depreciações e amortizações	16.092	16.462
Juros e variação cambial	9.014	10.804
Outros	4.128	13.585
(Acréscimo) decréscimo em Contas a receber	(27.870)	(2.806)
(Acréscimo) decréscimo em Estoques	(45.710)	(59.474)
(Acréscimo) decréscimo em Adiantamento à fornecedores	(9.267)	(8.474)
(Acréscimo) decréscimo em Outros ativos	1.887	(27.046)
Acréscimo (decréscimo) em Fornecedores	16.047	(20.862)
Acréscimo (decréscimo) em Obrigações fiscais	(918)	15.212
Acréscimo (decréscimo) em Salários e encargos sociais		(7.277)
Acréscimo (decréscimo) em Outros passivos	(5.620)	13.804
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	(31.991)	(63.624)
Das atividades de investimento		
Aquisições de imobilizado	(14.331)	(12.755)
Participações permanentes em outras sociedades	(348.221)	(80.903)
Aquisições de intangíveis	(5.216)	(12.167)
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirida	61.889	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	(305.879)	(105.825)
Das atividades de financiamento		
Captação de empréstimo e financiamento	204.285	5.627
Pagamento de empréstimo e financiamento	(8.010)	(21.058)
Aumento de capital	941	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento	197.216	(15.431)
Aumento (redução) das disponibilidades	(140.654)	(184.881)
Disponibilidades		
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	263.555	368.751
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	122.901	183.870

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 checkou a precisão destes dados com as respectivas fontes.

CONTATO RELAÇÕES COM INVESTIDORES - RI

Renato Lobo

Diretor de RI

Marina Sousa

Coordenadora

Otavio Lyra

Gerente

Daniel Alves

Analista

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

E-mail: ri@brph.com.br

Website: www.brph.com.br/ri