



Divulgação dos resultados



3T12

São Paulo, 12 de novembro de 2012. A Brazil Pharma S.A. (BM&FBOVESPA: BPHA3), uma das maiores empresas do varejo farmacêutico brasileiro, anuncia hoje seus resultados referentes ao 3º trimestre de 2012 ("3T12").

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 3T11, 9M11 e 9M12 em base proforma.

DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS 3T12

- **Receita bruta** de R\$804,4 milhões, crescimento de 19,4% ante o 3T11
- **SSS total** de 15,1% sendo 7,8% nas lojas maduras
- **Margem bruta** de 30,7%, um aumento de 0,6 p.p. em relação à margem bruta do 30,1% do 2T12.
- **EBITDA ajustado** de R\$52,3 milhões, crescimento de 18,8% ante o 3T11
- **Margem EBITDA ajustada** de 6,5%, em linha com o 3T11 e 0,3 p.p. acima do 2T12
- **Lucro Líquido ajustado** de R\$26,9 milhões, equivalente a 3,3% de margem líquida
- **Fortalecimento da presença regional com escala nacional:**

Com a abertura de 17 novas lojas próprias, e um fechamento, encerramos o 3T12 com uma base de 1.050 lojas, das quais 681 próprias e 369 franquias.

- **Eventos Subsequentes - Novos Centros de Distribuição**

Seguindo forte aderência ao nosso cronograma operacional, inauguramos dois novos CDs, um em Brasília, DF, e outro em Camaçari, BA, nos meses de outubro e novembro, respectivamente. Maiores e mais modernos, ambos passaram a substituir os antigos CDs e terão como intuito fortalecer as operações da Rosário e, principalmente, da Sant'Ana, que teve seu CD incendiado no final de 2011.

Resumo do Resultado (R\$'000)	3T11	3T12	Var(%)	9M11	9M12	Var(%)
	Proforma			Proforma	Proforma	
Receita Bruta	673.570	804.393	19,4%	1.839.403	2.250.596	22,4%
Lucro Bruto	211.340	247.109	16,9%	574.745	682.624	18,8%
% Margem Bruta	31,4%	30,7%		31,2%	30,3%	
EBITDA Ajustado ¹	44.037	52.307	18,8%	111.756	135.506	21,3%
% Margem EBITDA ajustada	6,5%	6,5%		6,1%	6,0%	
Lucro líquido ajustado ²	23.933	26.905	12,4%	63.430	61.264	-3,4%
Margem líquida ajustada	3,6%	3,3%		3,4%	2,7%	

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

1 - Exclui despesas não recorrentes.

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

**Fechamento do mercado em
12/11/2012**

**BPHA3 – R\$/ação: R\$13,50
Valor de Mercado: R\$3,4 bi**

Teleconferência de Resultados 3T12
13 de novembro de 2012

Call em português

14:00 hs (Brasília)

11:00 hs (New York)

Call em inglês

15:00 hs (Brasília)

12:00 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 30 minutos antes do *call* no website da Cia: www.brph.com.br



Divulgação dos resultados



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A melhora contínua em nossa execução operacional, somada ao crescimento do varejo farmacêutico nas regiões em que operamos, que crescem acima da média nacional, e à maturação de nossas lojas, contribuiu para continuarmos apresentando um forte crescimento em vendas no terceiro trimestre de 2012. O SSS (vendas mesmas lojas) acelerado reflete esse crescimento e mostra o bom desempenho de nossas lojas.

Continuamos nosso plano de expansão em território nacional e até o final do 3T12 havíamos concluído a abertura de 67 novas lojas, das quais 17 no 3T12. Mesmo em parte afetados pela greve da Anvisa, que durou quase dois meses, continuamos confortáveis com nossas metas de vendas e aberturas para ano.

O processo de integração da área de Compras das plataformas, que objetiva ganhos de competitividade e a criação de relações de longo prazo com nossos fornecedores, segue conforme o cronograma, com conclusão prevista para o primeiro semestre de 2013 - quando será integrada a plataforma do Norte/Nordeste. Como resposta, observamos o movimento de fortalecimento dessas parcerias, na medida em que nossos fornecedores já começaram também a adaptar suas estruturas de atendimento e distribuição com a finalidade de atender a Brazil Pharma em âmbito nacional, porém com estrutura de acompanhamento regional.

Em Logística, mantendo o cronograma conforme planejado, inauguramos dois novos CDs, um em Brasília, DF, e outro em Camaçari, BA, nos meses de outubro e novembro, respectivamente. Maiores e mais modernos, ambos passaram a substituir os antigos CDs que possuíamos nas respectivas regiões; o CD de Brasília terá como intuito fortalecer nossa operação no Centro-Oeste e, no caso da Bahia, nosso novo CD dará o suporte necessário ao crescimento da Sant'Ana, que durante 2012 teve sua performance em vendas negativamente afetada pelo incêndio de seu antigo CD.

Na área de Trade Marketing estamos trabalhando nossas lojas com o intuito de criar uma identidade nacional mantendo as marcas locais. O endosso completo deverá envolver desde a fachada e interior das lojas até atendimento, remuneração e uniformes da nossa força de vendas. Desejamos que nosso cliente tenha a mesma experiência de consumo em todas as nossas lojas, independente da região do país que estiver. Até agora, os esforços iniciais em readequação de mix e ajuste de layout de alguns pontos de vendas já apresentam ganhos expressivos. Os primeiros trabalhos de otimização e reorganização do mix das lojas na Bahia apresentaram excelentes resultados e as reformas das lojas da rede Guararapes fizeram com que as vendas também respondessem positivamente.

No nosso Centro de Serviços Compartilhados (CSC), os tombamentos andam a todo vapor. Finalizamos a virada da Sant'Ana e no momento trabalhamos na integração da Mais Econômica, plataforma do Sul. À nossa frente, ainda temos o tombamento da plataforma do Norte/Nordeste a ser finalizado nos próximos trimestres que, conseqüentemente, ainda irá gerar algumas duplicações de custos em nossa estrutura.

Estamos muito satisfeitos com a evolução do processo de integração e com a credibilidade que a Brazil Pharma vem ganhando no mercado nacional e internacional. Continuaremos a concentrar nossos esforços na criação de uma Companhia nacional que seja a primeira opção de nossos clientes, fornecedores, talentos e acionistas e, novamente, agradecemos o voto de confiança concedido.

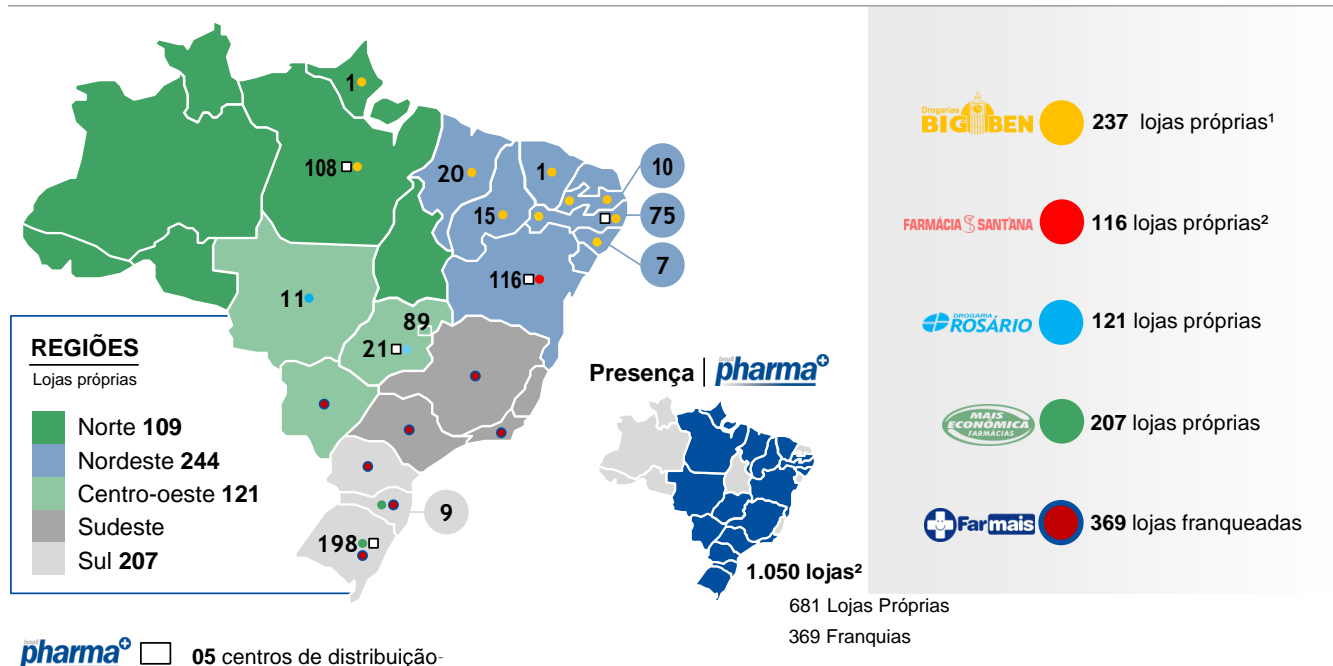


Divulgação dos resultados



NOSSA PLATAFORMA DE LOJAS PRÓPRIAS E FRANQUIAS

Operamos por uma rede de lojas próprias e franquias presente em todas as regiões do País. Em 30 de setembro de 2012, nossa operação contava com 1.050 pontos de venda, sendo 681 lojas próprias e 369 franquias.



1 - Contempla 45 lojas da plataforma Guararapes

2 - Contempla 11 lojas adquiridas da Estrela Galdino em abril de 2012, adicionadas à rede de lojas da Sant'Ana. As lojas foram adquiridas, mas ainda não transferidas e, conseqüentemente, não geraram receita nos 9M12.

LOJAS PRÓPRIAS:

Nossas lojas próprias operam sob as bandeiras Big Ben, Guararapes, Drogaria 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 3T12, somavam-se, ao todo, 109 lojas no Norte operando sob a bandeira Big Ben, 244 no Nordeste sob as bandeiras Big Ben, Guararapes e Sant'Ana, 121 no Centro-Oeste sob a bandeira Drogaria Rosário, e 207 no Sul, sob a bandeira Mais Econômica.

FRANQUIAS:

Nossas franquias operam exclusivamente sob a marca Farmais, estando presentes nas regiões, Sul, Sudeste e Centro-Oeste. As franquias Farmais contavam com 369 lojas no final do 3T12, concentradas, principalmente, na região Sudeste, sendo São Paulo o estado mais representativo, com 209 lojas.

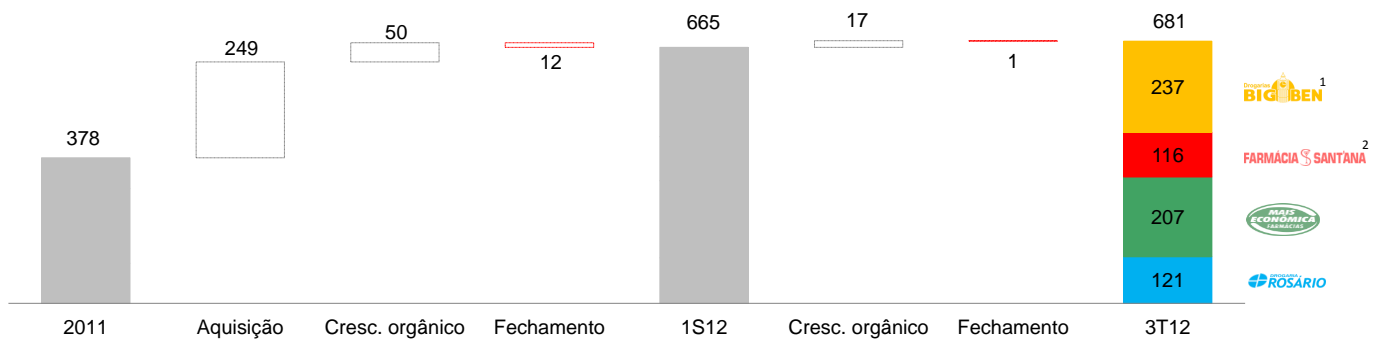


Divulgação dos resultados



Dando continuidade ao nosso plano de expansão, que prevê a abertura de 100 novas lojas para o ano de 2012, no 3T12 foram abertas 17 lojas próprias, totalizando 67 aberturas nos 9M12. Ao todo, fechamos 13 lojas nos 9M12, das quais uma no 3T12, principalmente devido à sobreposição de lojas pela integração das plataformas Big Ben e Guararapes.

EVOLUÇÃO DA BASE DE LOJAS PRÓPRIAS EM 2012



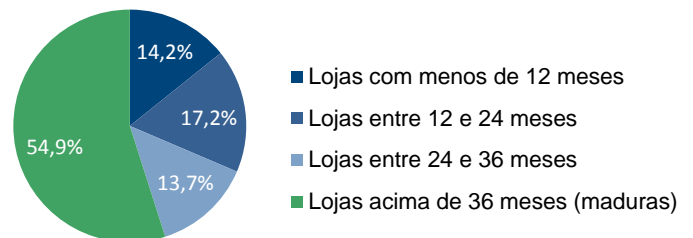
1 - Contempla 45 lojas da plataforma Guararapes.

2 - Contempla 11 lojas adquiridas da Estrela Galdino em abril de 2012, adicionadas à rede de lojas da Sant'Ana. As lojas foram adquiridas, mas ainda não transferidas e, conseqüentemente, não geraram receita nos 9M12.

Em função do nosso crescimento acelerado e abertura de lojas, ao final do 3T12, do total de 681 lojas próprias, 307 lojas (ou 45,1%) 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





Divulgação dos resultados



ANÁLISE DOS RESULTADOS

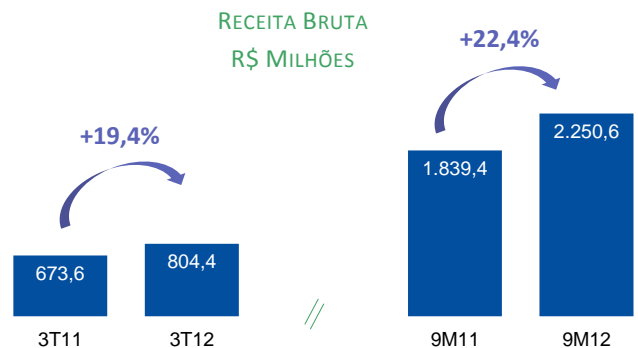
Nossa receita bruta de vendas e serviços é oriunda da nossa operação de lojas próprias e franquias.

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

RECEITA BRUTA

A receita bruta atingiu R\$804,4 milhões no 3T12, um aumento de 19,4% ante os R\$673,6 milhões do 3T11 (base proforma, ou seja, incluindo todas as plataformas adquiridas).

Nos 9M12, a receita bruta foi de R\$2,3 bilhões, contra R\$1,8 bilhão nos 9M11, um crescimento de 22,4%.



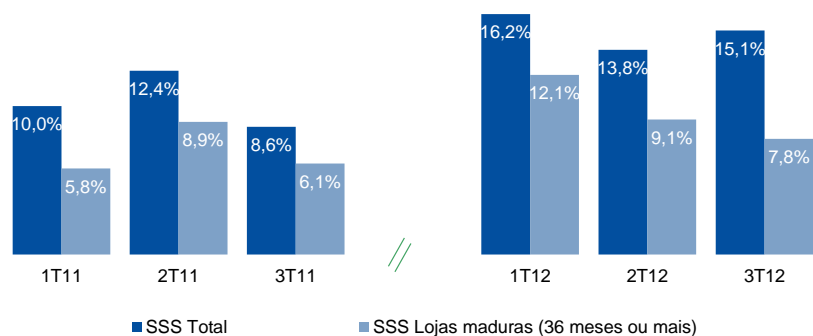
O crescimento do faturamento do trimestre ante o mesmo período do ano anterior é explicado pelas seguintes razões:

i) Crescimento orgânico. Nossa base de lojas próprias aumentou em 82 lojas na comparação entre os trimestres (assumindo base de lojas proforma), passando de 599 lojas no 3T11 para 681¹ lojas 3T12.

ii) Crescimento das vendas nas mesmas lojas (same-store sales - SSS). No 3T12, o SSS total foi de 15,1%, sendo de 7,8% para as lojas maduras.

O trabalho de treinamento da força de vendas e ajuste de layout adotado em alguns pontos de venda já foi refletido positivamente no SSS do trimestre. Destaque para o forte crescimento das vendas nas lojas em maturação – sinal de bom desempenho obtido por meio do nosso crescimento orgânico. Ao final do 3T12, 45,1% de nosso portfólio ainda era formado por lojas em estágio de maturação.

SSS LOJAS MADURAS E SSS TOTAL



1 - Das 681 lojas no 3T12, 11 são da Estrela Galdino, portanto não contribuíram para o faturamento dos 9M12.



Divulgação dos resultados

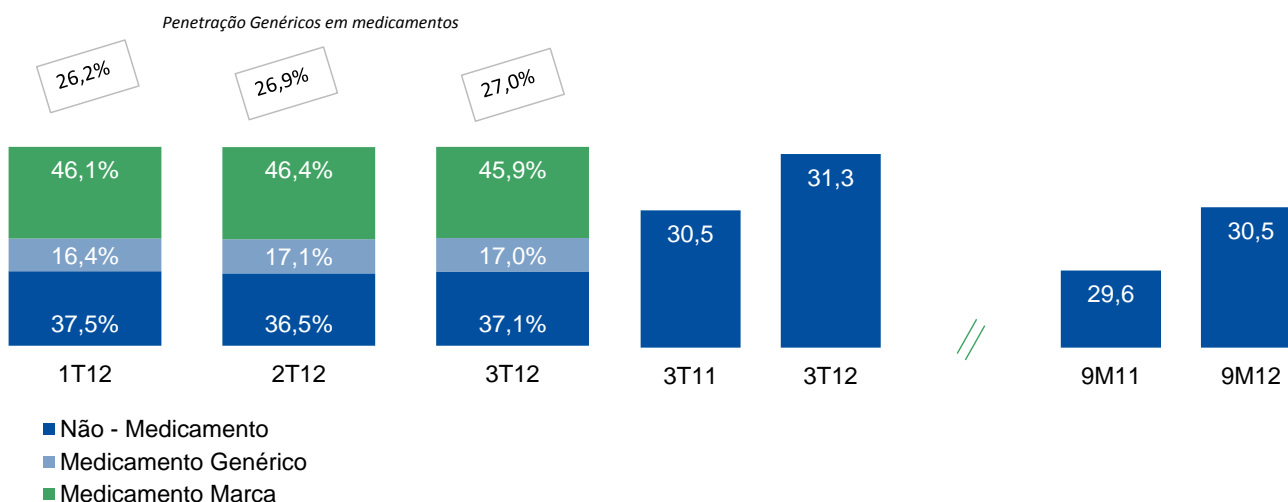


iii) Aumento do ticket médio. Nosso ticket médio passou de R\$30,5 no 3T11 para R\$31,3 no 3T12, um aumento de 2,6%. Com estruturação de nosso departamento Comercial, temos como objetivo intensificar nossos esforços nos pontos de venda para maximizar nossa rentabilidade com a contínua melhora da atratividade de nossas lojas.

A composição do mix de vendas da receita bruta das lojas próprias manteve-se estável em relação ao trimestre anterior. A participação de não medicamentos apresentou aumento de 0,6 pontos percentuais em relação ao 2T12. Já a participação dos medicamentos genéricos no trimestre manteve-se estável, em 17,0% do mix (contra 17,1% no 2T12), equivalente a uma penetração na venda de medicamentos de 27,0% - também em linha com a penetração de 26,9% no 2T12.

MIX DE VENDAS (%)

TICKET MÉDIO (R\$)



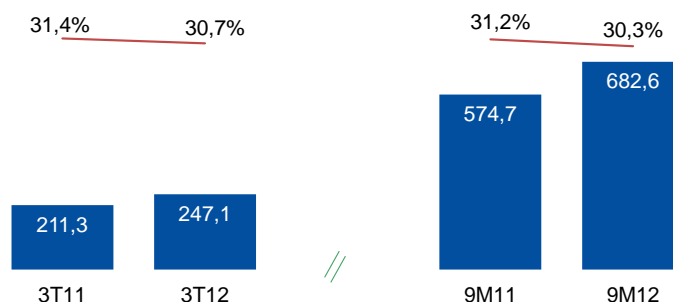
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA (% DA RECEITA BRUTA)

Nosso lucro bruto totalizou R\$247,1 milhões no 3T12, com margem bruta (sobre faturamento bruto) de 30,7%. No 3T11 o lucro bruto e margem bruta foram de R\$211,3 milhões e 31,4%, respectivamente.

O aumento do lucro bruto de 16,9% reflete o incremento de 19,4% da receita bruta do trimestre, impulsionado pelo crescimento orgânico e aumento das vendas das mesmas lojas.

A margem bruta do trimestre foi 0,7 pontos percentuais abaixo do 3T11; porém apresentou melhora em relação ao patamar de margem bruta de 30,1% apresentada no 2T12.

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA (% DA RECEITA BRUTA)
R\$ MILHÃO



Afetaram a margem bruta do trimestre os seguintes fatores:

(i) Relacionamento com Fornecedores. A reorganização do nosso departamento de Compras - que deverá centralizar as compras da totalidade de nossas plataformas até meados de 2013 - apesar de ainda não concluída, já começa a mostrar resultados positivos na interação junto a nossos fornecedores, implicando em melhores condições de compra e negociação de verba da indústria.



Divulgação dos resultados

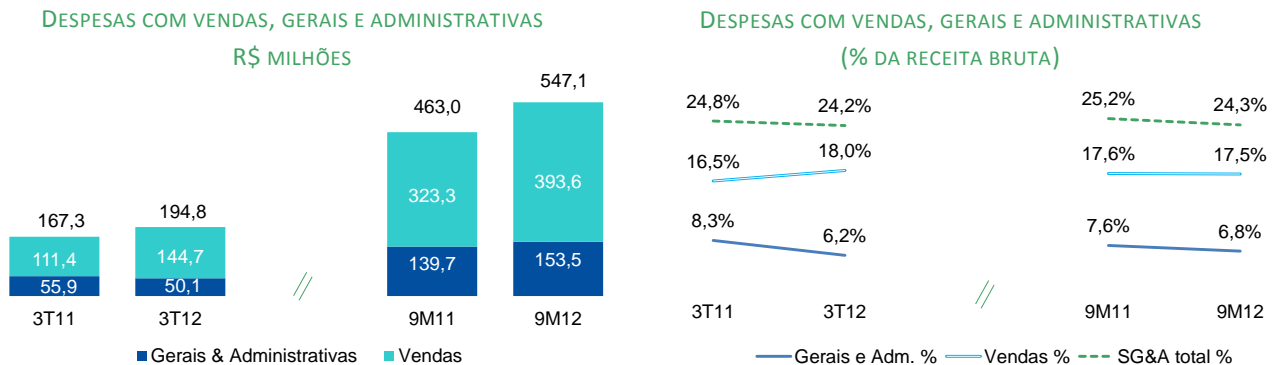


(ii) Operação sem CD na Bahia. Como consequência do incêndio ocorrido no centro de distribuição de Salvador em dezembro de 2011, até o final do 3T12 a operação da Sant'Ana continuava dependendo de distribuidores para abastecer suas lojas na Bahia, impossibilitando melhores negociações de compras diretas junto aos fabricantes. A recente inauguração do novo CD (5 de novembro de 2012) nos permitirá melhorar sensivelmente a operação, inclusive fortalecendo o trabalho de readequação de mix de produtos e nível de serviço em nossas lojas.

Nos 9M12, o lucro bruto foi de R\$682,6 milhões (margem de 30,3%) ante R\$574,7 milhões nos 9M11 (margem bruta de 31,2%).

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

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



Nosso SG&A ajustado foi de R\$194,8 milhões no 3T12 contra R\$167,3 milhões no 3T11; o incremento das despesas, porém, foi relativamente menor que o aumento do faturamento bruto do período, consequentemente resultando em maior diluição das despesas: a representatividade do SG&A passou de 24,8% do faturamento bruto do 3T11 para 24,2% no 3T12.

DESPESAS COM VENDAS

As despesas com vendas são relacionadas, principalmente, à operação de nossas lojas próprias e centros de distribuição. No 3T12, tais despesas, ajustadas às despesas não recorrentes do período, totalizaram R\$144,7 milhões (representando 18,0% da receita bruta), comparado a R\$111,4 milhões no 3T11 (16,5% da receita bruta do período).

O aumento das despesas esteve relacionado, dentre outros, ao crescimento orgânico e às despesas com os novos CDs em Brasília, DF, e Camaçari, BA, que apesar de terem tido inauguração subsequente ao 3T12, já contabilizavam despesas pré-operacionais. O atraso na obtenção de licença de abertura de algumas lojas relacionado à greve da Anvisa, que durou quase dois meses, também sobrecarregou a base de despesas no período. Destaque também para nossas despesas com treinamento que, apesar de uma representatividade menor, eram substancialmente menores em 2011.

Nos 9M12, as despesas com vendas ajustadas totalizaram R\$393,6 milhões (17,5% da receita bruta), ante R\$323,3 milhões nos 9M11 (17,6% da receita bruta).

Divulgação dos resultados



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 3T12, nossas despesas gerais e administrativas, ajustadas às despesas não recorrentes do período, totalizaram R\$50,1 milhões, representando 6,2% da receita bruta. No 3T11, tais despesas totalizaram R\$55,9 milhões (8,3% da receita bruta).

No trimestre, a redução nas despesas de R\$5,8 milhões no G&A esteve relacionada, em grande parte, à significativa redução das nossas despesas com serviços de terceiros realizados no 3T11, em especial as consultorias em conexão com o mapeamento das estruturas de back-office das plataformas e desenho da estrutura do CSC.

Com o crescimento de nossa operação, temos conseguido capturar importante efeito de diluição do peso da nossa estrutura corporativa em relação ao total da receita bruta, tendência que já tem sido observada ao longo de 2012.

Diluição G&A (R\$'000)	3T11 Proforma	2011 Proforma	1T12 Proforma	2T12	3T12
Receita Bruta	673.570	2.558.435	699.349	746.855	804.393
G&A	(55.939)	(188.432)	(51.464)	(51.889)	(50.123)
Sobre Receita Bruta (%)	8,3%	7,4%	7,4%	6,9%	6,2%

Nos 9M12, o G&A ajustado totalizou R\$153,5 milhões (6,8% da receita bruta), ante R\$139,7 milhões nos 9M11 (7,6% da receita bruta).

DESPESAS NÃO RECORRENTES

Os ajustes no SG&A para contemplar as despesas/receitas não recorrentes foram de R\$13,4 milhões no 3T12 e de R\$5,9 milhões no 3T11. Nos 9M12 e 9M11 foram contabilizados R\$1,7 milhão e R\$9,6 milhões, respectivamente.

Despesas não recorrentes (R\$'000)	3T11 Proforma	3T12	9M11 Proforma	9M12 Proforma
SG&A não recorrente	(5.920)	(13.390)	(9.615)	(1.727)
Despesas IPO/Emissão de Debentures	-	-	(2.121)	(108)
Stock Option Plan (SOP)	(1.619)	(5.751)	(1.619)	(10.105)
M&A/Branding	-	(426)	(674)	(2.630)
Receita seguro Santana	-	-	-	21.653
Integração de Plataformas/Downsizing	(4.301)	(3.080)	(4.301)	(6.404)
Auto de Infração Farmais	-	(3.869)	-	(3.869)
Outras	-	(263)	(900)	(263)



Divulgação dos resultados



EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA (% DA RECEITA BRUTA)

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)	3T11 Proforma	3T12	9M11 Proforma	9M12 Proforma
Lucro líquido	14.130	7.610	43.701	26.735
(-) Imposto de renda e contribuição social	(17.999)	(1.058)	(30.324)	(11.442)
(-) Resultado financeiro	2.088	(15.559)	(7.505)	(50.516)
(-) Equivalência Patrimonial	-	(1.324)	-	(2.297)
(-) Depreciação e amortização	(8.076)	(13.367)	(20.612)	(42.788)
EBITDA	38.117	38.917	102.141	133.779
(-) Despesas não recorrentes	(5.920)	(13.390)	(9.615)	(1.727)
EBITDA Ajustado	44.037	52.307	111.756	135.506
<i>Margem EBITDA ajustada (%)</i>	<i>6,5%</i>	<i>6,5%</i>	<i>6,1%</i>	<i>6,0%</i>

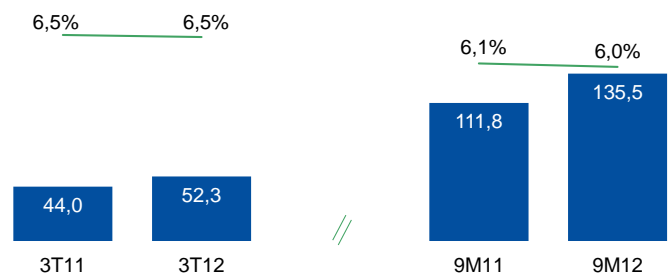
Nota: As margens são calculadas em relação à receita bruta.

Nosso EBITDA ajustado totalizou R\$52,3 milhões no 3T12, um aumento de 18,8% em relação ao EBITDA ajustado R\$44,0 milhões do 3T11. A margem EBITDA ajustada do trimestre foi de 6,5%, em linha com o 3T11.

O desempenho do EBITDA refletiu nossa margem bruta no trimestre, somada à forte contenção em despesas gerais e administrativas; juntos, foram importantes para fazer frente ao aumento das despesas com vendas, pressionadas pelas lojas em maturação (45,1% de nossa base de lojas no 3T12) e pelas despesas pré-operacionais maiores devido aos atrasos na aberturas de algamas

Nos 9M12, o EBITDA ajustado totalizou R\$135,5 milhões, 21,3% superior aos R\$111,8 milhões dos 9M11.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA (% DA RECEITA BRUTA)

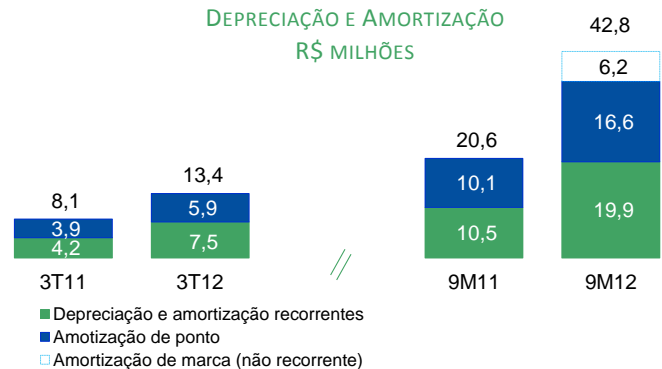


DESPESAS COM DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO

Nossas despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$13,4 milhões, sendo compostas por R\$5,9 milhões em amortização de ativos intangíveis (pontos comerciais) e R\$7,5 milhões com depreciação e amortização recorrente dos demais ativos e intangíveis.

Nos 9M12, o total de depreciação e amortização foi de R\$42,8 milhões, dos quais R\$16,6 milhões referentes à amortização de pontos, R\$19,9 milhões relacionados à depreciação recorrente e R\$6,2 milhões em caráter não recorrente, relacionado à amortização retroativa de marcas (realizada no 1T12).

DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO R\$ MILHÕES





Divulgação dos resultados



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

Desde o 2T12, deixamos de contabilizar a amortização de marcas pois estas não possuem vida útil definida.

RESULTADO FINANCEIRO

O resultado financeiro do trimestre foi negativo em R\$15,6 milhões, decorrente de receitas financeiras de R\$6,3 milhões e despesas financeiras de R\$21,9 milhões. No 3T11, o resultado financeiro foi positivo em R\$2,1 milhões. O resultado financeiro dos 9M12 foi negativo em R\$50,5 milhões, contra R\$7,5 milhões negativos nos 9M11.

O impacto negativo de nosso resultado financeiro na comparação com o ano anterior é explicado, principalmente, pelo crescimento de despesas financeiras com o endividamento adicional em função das aquisições das redes Sant'Ana e Big Bem, ocorrido no início do ano de 2012. Contribuiu também para esse impacto o alto custo da dívida da Big Ben, que é superior à média da Companhia. Uma parcela dessa dívida foi liquidada durante o 2T12.

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

Ajustamos o lucro líquido para expurgar o efeito das despesas não recorrentes e o efeito de amortização de intangíveis (pontos comerciais). Para os 9M12, expurgamos também o efeito não recorrente da amortização retroativa de marcas, contabilizada até o 1T12.

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$'000)	3T11 Proforma	3T12	9M11 Proforma	9M12 Proforma
Lucro líquido	14.130	7.610	43.701	26.735
Margem líquida (%)	2,1%	0,9%	2,4%	1,2%
(-) Despesas não recorrentes	(5.920)	(13.390)	(9.615)	(1.727)
(-) Depreciação e amortização ¹	(3.883)	(5.905)	(10.115)	(22.862)
(-) IR e CS não recorrentes ²	-	-	-	(9.940)
Lucro líquido ajustado	23.933	26.905	63.430	61.264
Margem líquida ajustada (%)	3,6%	3,3%	3,4%	2,7%

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 3T12 totalizou R\$26,9 milhões, um aumento de 12,4 % em relação aos R\$23,9 milhões registrados no 3T11. A margem líquida ajustada de 3,3% no trimestre foi 0,3 p.p. abaixo da margem de 3,6% do 3T11, impactada, principalmente, pelo maior patamar de despesas financeiras associadas ao endividamento contraído com as recentes aquisições de 2012.

No acumulado dos 9M12, o lucro líquido ajustado foi de R\$61,3 milhões (margem líquida de 2,7%), contra R\$63,4 milhões (margem líquida de 3,4%) no mesmo período do ano anterior.

Divulgação dos resultados



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)	3T11	3T12	9M11	9M12
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social (LAIR)	12.480	8.668	18.349	26.689
(+) Depreciação e amortização	6.760	13.367	16.197	41.727
(+) Outros	6.244	28.246	7.122	54.284
Geração de caixa operacional	25.484	50.281	41.668	122.700
(+) Variação do capital de giro	(47.235)	(62.962)	(105.592)	(214.054)
(+) Variação de outros ativos e passivos não circulantes	80.851	13.555	(21.213)	(41.985)
Consumo de caixa operacional	33.616	(49.407)	(126.805)	(256.039)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	59.100	875	(85.137)	(133.339)
(-) Investimentos em operação	(38.189)	(48.653)	(59.472)	(96.375)
(-) Aquisições	(143.344)	(20.460)	(213.405)	(348.358)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades investimento	(181.533)	(69.113)	(272.877)	(444.733)
(+/-) Empréstimos e financiamentos	(10.245)	(20.142)	(66.937)	238.612
(+) Aumento de capital	425	81.897	730.192	480.689
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades financiamento	(9.820)	61.755	663.255	719.302
Variação em caixa e equivalentes de caixa	(132.253)	(6.484)	305.241	141.229
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	456.254	411.267	18.760	263.555
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	324.001	404.783	324.001	404.783

No 3T12, o saldo líquido da geração e consumo de caixa operacional foi de R\$0,9 milhão, impactado, principalmente, pelo consumo de R\$63,0 milhões em capital de giro. No trimestre, foram investidos R\$48,7 milhões em investimentos nas nossas operações, usados, principalmente, em expansão e reformas de lojas, centros de distribuição e TI.

CAPITAL DE GIRO – CICLO DE CAIXA

Capital de Giro	2T12	3T12
Contas a receber de clientes	25	24
Estoques	92	95
Fornecedores	54	49
Capital de Giro em dias	63	70

Nosso ciclo de caixa no 3T12 foi de 70 dias, um aumento de sete dias em relação ao 2T12. A variação se deve, principalmente, pela gradual estratégia de negociação com a indústria de nossas compras conjuntas para as plataformas cujos departamentos comerciais já integramos - que implica em redução de prazos, melhores descontos/ bonificações e aumento dos estoques.

Como consequência, o ciclo de pagamento a fornecedores encerrou o 3T12 com prazo médio de 49 dias, uma redução de cinco dias versus os 54 dias no 2T12. Já o giro de estoque aumentou para 95 dias versus os 92 dias no 2T12, impactado pelas primeiras compras feitas para o novo Centro de Distribuição da operação do Centro-Oeste e pelo aumento do nível de estoques para suportar os ajustes de layout e mix que temos feito em algumas lojas, para não corrermos risco de ruptura nas vendas, na medida em que testamos a aceitação dos consumidores às mudanças.

Nosso giro de recebíveis se manteve praticamente estável no 3T12, encerrando com um nível de 24 dias, versus 25 dias no 2T12.



Divulgação dos resultados



POSIÇÃO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Em 2012, nossa posição de endividamento aumentou em função das aquisições (plataformas Big Ben e Sant'Ana adquiridas no 1T12); o caixa, por sua vez, foi fortalecido com oferta pública ações (Follow-on) concluída em junho de 2012, que levantou R\$476,2 milhões de recursos líquidos. No ano, melhoramos também nosso perfil da dívida com a emissão, em abril, de R\$250 milhões em debentures¹.

Encerramos o 3T12 com dívida total de R\$743,5 milhões, composta por R\$149,1 milhões em empréstimos e financiamentos, R\$260,8 milhões em Debentures e R\$333,6 milhões em contas a pagar por aquisição de investimento (parcela da dívida associada às aquisições). Nossa posição de caixa fechou em R\$404,8 milhões, com dívida líquida de R\$338,7 milhões.

No 3T12, concluímos a emissão de 15 milhões de ações em conexão com a aquisição e incorporação da Sant'Ana, reduzindo em R\$150,0 milhões nossa posição de curto prazo de contas a pagar por aquisição de investimento.

Ao final de setembro, 79,2% da dívida total era de longo prazo, e a relação dívida líquida/EBITDA ajustado encontrava-se em 1,9x.

Posição de caixa e endividamento (R\$'000)	3T11	4T11	3T12
(+) Empréstimos e financiamentos	70.788	64.374	149.124
Circulante	22.968	22.367	43.953
Não circulante	47.820	42.007	105.171
(+) Debentures			260.759
Circulante			12.461
Não circulante			248.298
(+) Contas a pagar por aquisição de investimento	77.343	54.380	333.591
Circulante	24.657	17.692	97.971
Não circulante	52.686	36.688	235.620
<u>(=) Dívida Total</u>	<u>148.131</u>	<u>118.754</u>	<u>743.474</u>
Circulante (%)	32,2%	33,7%	20,8%
Não circulante (%)	67,8%	66,3%	79,2%
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(324.001)	(263.555)	(404.783)
<u>(=) Dívida Líquida</u>	<u>(175.870)</u>	<u>(144.801)</u>	<u>338.691</u>
Dívida líquida/EBITDA Ajustado (12M)	n/a	n/a	1,9 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.

1- A Companhia contratou a Moody's para elaborar o relatório de classificação de risco para a Emissão. A Moody's atribuiu a classificação de risco (rating) "Aa3.br" (escala nacional) e "Ba2" (escala global).



Divulgação dos resultados



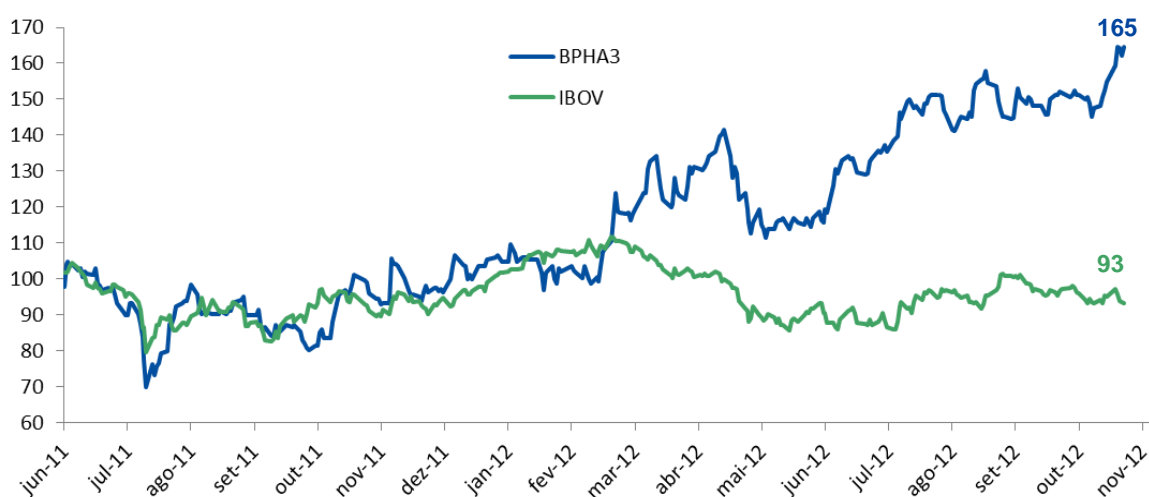
MERCADO DE CAPITAIS

No dia 17 de setembro de 2012, realizamos a emissão de 15 milhões de ações referente à incorporação da rede Sant'Ana, plataforma da Bahia, por meio da qual a família Sant'Ana passou a fazer parte do grupo de sócios fundadores detentores de ações da Brazil Pharma. No trimestre, também realizamos a emissão de 1,6 milhões de ações referente à segunda tranche do Plano de Opção de Compra de Ações ("SOP") da Cia.

Com as referidas emissões, encerramos o 3T12 com 254,6 milhões de ações em circulação e com *Market Cap* de R\$3,4 bilhões, considerando o valor por ação de R\$13,50 do dia 12 de novembro de 2012.

No ano, a BPHA3 registrou uma variação de positiva de 58,8%, superando o IBOVESPA em 58,3 pontos percentuais, e volume médio diário de negócios de R\$5,3 milhões.

Após a oferta adicional de ações (Follow-on) em junho de 2012, a visibilidade da Companhia no mercado nacional e internacional aumentou muito, contribuindo para formarmos uma excelente base de acionistas.



Fonte: Bloomberg, em 12 de novembro de 2012.



Divulgação dos resultados

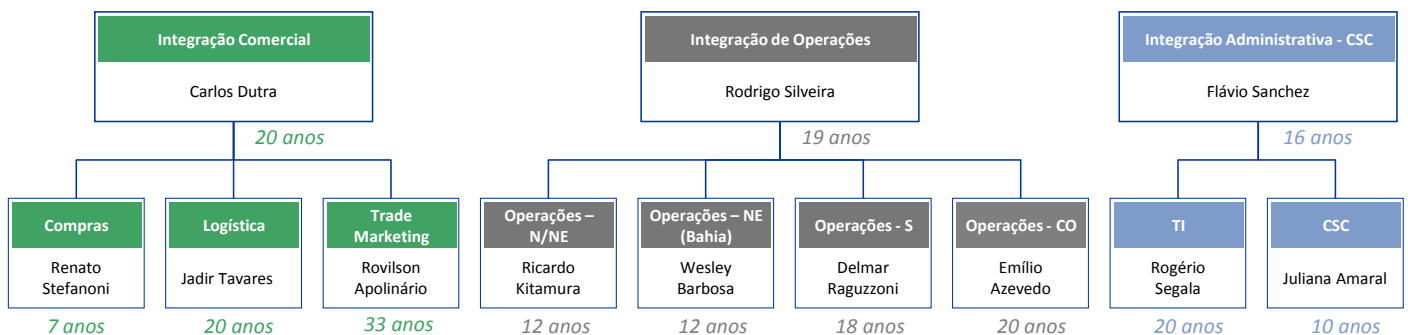


DESEMPENHO OPERACIONAL

INTEGRAÇÃO

Frentes de Integração Administração experiente

Experiência no varejo/indústria farmacêutica



Continuamos focados em estruturar a Companhia e ganhar a robustez necessária para sustentar nosso crescimento nos próximos anos. Para isto, montamos um time de excelente qualidade, com relevante experiência em integração, mercado farmacêutico e conhecimento regional.

DEPARTAMENTO COMERCIAL

A estrutura Comercial inicialmente desenhada em três principais departamentos - Compras, Logística e Trade Marketing - está tomando forma e já conseguimos observar melhorias tanto nos processos internos, com consequente impacto nas vendas, quanto em fortalecimento de nosso reconhecimento como companhia única e nacional.

Seguimos nosso processo de integração da área de Compras das plataformas regionais conforme o cronograma, com conclusão prevista para o primeiro semestre de 2013, quando serão integradas as plataformas do Norte/Nordeste. Ao final do 3T12, o processo de compras das plataformas da Bahia e Centro-Oeste já era realizado por meio de nossa sede corporativa em São Paulo. A integração da rede Mais Econômica, plataforma do Sul, deverá ser finalizada até o final do mês de novembro.

Em paralelo ao movimento de integração para ganhos de competitividade e constante trabalho de aproximação junto aos nossos fornecedores, a área de Compras já começa a se configurar como importante central de inteligência comercial, com visibilidade e acesso às tendências do varejo farmacêutico em âmbito nacional, ao mesmo tempo com compreensão das demandas locais.

Já em Logística, mantendo forte aderência ao nosso cronograma operacional, a atenção voltada às reformas e à adequação dos nossos centros de distribuição já surge efeito. Em outubro, inauguramos um novo CD em Brasília, que passou a operar no lugar do CD de Águas Claras, DF. Com capacidade para abastecer todo o Centro-Oeste e armazenar aproximadamente 13 mil SKUs, o novo CD tem como intuito fortalecer nossa operação no Centro-Oeste e dar suporte ao nosso crescimento regional.

Grande destaque merece também ser dado ao novo CD na Bahia, inaugurado no início novembro. Com foco em otimização logística via automatização e redefinição de processos, o novo centro de distribuição localizado em Camaçari tem capacidade de



Divulgação dos resultados



armazenagem para mais de 15 mil SKUs, e será fundamental para dar o suporte necessário ao crescimento da Sant'Ana, que durante 2012 teve sua performance em vendas negativamente afetada pelo incêndio de seu antigo CD.

Em Trade Marketing, ganhos já têm sido observados com a implementação de ferramentas para otimizar o espaço de lojas. Os esforços em pontos de vendas selecionados de readequação de layout, revisão de mix e categorização, apresentaram resultados diretos nas vendas, observados principalmente nas plataformas Guararapes e Sant'Ana. A continuidade do projeto está prevista para os próximos trimestres e abrangerá a totalidade de nossas plataformas.

DEPARTAMENTO DE OPERAÇÕES

Em cada uma das plataformas, nossos esforços no treinamento e formação de lideranças regionais têm nos trazido bons resultados. Em outubro trouxemos um novo gerente para a operação do Sul e chegamos, assim, ao formato desejado de construção de um sólido time de gestão operacional-regional, suportado pela experiência e prática local. Buscamos, a cada dia, nos tornar mais aptos a gerir as operações regionais de maneira integrada, e termos o suporte dos Sócios-fundadores apenas como parceiros consultivos. Suportados pelo preparo e conhecimento da atual gerência regional, seguimos nossas atividades na condução das operações.

Frente de treinamento da força de vendas. Complementando nossas ações comerciais direcionadas aos pontos de vendas, a atual equipe de operações, que conta com quatro gerentes regionais – Norte/Nordeste, Sul, Centro-Oeste e Bahia - tem investido intensamente na disseminação da cultura Brazil Pharma, no enraizamento de nossa filosofia, ética e, fundamentalmente, no cuidado com o consumidor.

Baseado na cultura de treinamento tradicionalmente adotado na rede Rosário, criamos nosso próprio processo de formação e desenvolvimento profissional - o programa Vendo Mais - fundamentado na identificação e correção dos principais desvios ou problemas de produtividade de cada equipe de vendas. Paralelamente, por meio de diversos programas de formação, proporcionamos aos nossos colaboradores a capacitação e desenvolvimento profissional para aumento da produtividade individual e coletiva.



O programa Vendo Mais já trouxe resultados positivos nas equipes de vendas das plataformas Mais Econômica, Rosário e Sant'Ana, devendo ser aplicado à totalidade de nossas plataformas.

Nas operações, trabalhamos com a preocupação de oferecer aos nossos clientes a mesma experiência de consumo em qualquer que seja a plataforma que estejam visitando. Para isso, iniciamos o que chamamos de “integração de operações”, que envolve o endosso da fachada das lojas, mix de produtos (sempre respeitando a regionalidade), do uniforme, atendimento e remuneração de nossa força de vendas.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO - CENTRO DE SERVIÇOS COMPARTILHADOS (CSC)

Durante o 3T12, demos continuidade ao processo de centralização das atividades de back office das plataformas no CSC seguindo o ritmo do cronograma estabelecido inicialmente. Ao final do mês de setembro, contávamos com 234 colaboradores ligados às atividades das operações do Centro-Oeste, da Bahia, do corporativo e da Farmais. Nos próximos trimestres, conforme previsto, seguiremos com a integração da plataforma do Sul, já em andamento, seguida pela do Norte/Nordeste. Assim como no 2T12, pudemos observar o efeito da integração das plataformas na redução gradual das despesas gerais e administrativas. Dessa forma, continuamos muito otimistas com o atingimento de nossos objetivos de redução de despesas durante o ano de 2013.

Nossas Centrais de Atendimento seguiram melhorando seu desempenho. No 3T12, registramos 47% dos chamados abertos solucionados no Nível 1 de Atendimento, ante 40% no trimestre anterior, o que favorece ainda mais a redução de nossas despesas operacionais uma vez que minimiza a mobilização de recursos humanos para resolução dos chamados.



Divulgação dos resultados



Contamos agora com 6 PAS (Postos Avançados de Serviço) para garantir um atendimento de qualidade e agilidade em nossas operações regionais. O 6º PAS foi inaugurado em novembro de 2012, na cidade de Salvador, para dar suporte à nossa plataforma da Bahia.

FRANQUIAS – CRESCIMENTO DA FARMAIS

No 3T12, aumentamos a rede Farmais em 17 pontos, chegando a 369 lojas em 30 de setembro de 2012, das quais 209 localizadas no estado de São Paulo.

No âmbito de nossa rede de franquias, temos focado no fortalecimento e visibilidade da marca, buscando agregar valor à percepção dos nossos franqueados e, conseqüentemente, fortalecer a penetração da rede. Aperfeiçoamos o processo de definição de perfil do franqueado e prestação de suporte gerencial, de modo a criar parcerias mais duradouras e estáveis.

Dentre as ações de fortalecimento adotadas, destaca-se a criação de área de trade focada, o forte treinamento dos consultores de campo e equipes focadas em expansão com metas alavancadas em resultados, a realização de convenções motivacionais para franqueados, e a adoção de estratégia de marketing aperfeiçoada.

Por fim, desenhamos o que acreditamos ser o novo modelo de crescimento da rede, que, com metas mais agressivas já para 2013, terá como escopo a penetração da Farmais em âmbito nacional.

A nova estratégia de crescimento surge da oportunidade de capturar fatia de mercado em pontos onde não se justificaria a operação por meio de nossas lojas próprias, além de barrar a entrada de concorrentes e de obter importante leitura de mercado em regiões onde ainda não atuamos. Tal estratégia contará com a vantagem de podermos explorar em nossa rede de franquias o know how adquirido das plataformas próprias.





Divulgação dos resultados



APÊNDICE – DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS AUDITADAS

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA – R\$'000

DRE	3T11	3T12	9M11	9M12
Receita bruta de vendas	305.187	804.392	752.589	2.049.946
Deduções	(24.095)	(60.438)	(52.522)	(150.007)
Receita operacional líquida	281.092	743.954	700.067	1.899.939
Custo da mercadoria vendida	(178.999)	(496.845)	(448.873)	(1.277.090)
Lucro bruto	102.093	247.109	251.194	622.849
(Despesas) receitas operacionais:	(93.710)	(222.883)	(232.981)	(547.466)
Despesas com vendas	(58.583)	(147.144)	(146.632)	(383.144)
Despesas gerais e administrativas	(29.397)	(57.951)	(72.710)	(155.021)
Outras (despesas) / receitas operacionais	1.030	(3.097)	2.558	34.723
Resultado de equivalência patrimonial	-	(1.324)	-	(2.297)
Depreciação e amortização	(6.760)	(13.367)	(16.197)	(41.727)
Resultado Operacional	8.383	24.226	18.213	75.383
Resultado Financeiro	4.097	(15.558)	136	(48.694)
Receitas financeiras	18.723	6.331	28.761	27.747
Despesas financeira	(14.626)	(21.889)	(28.625)	(76.441)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição	12.480	8.668	18.349	26.689
Imposto de renda e contribuição social	(3.396)	(1.058)	(9.913)	(11.442)
Lucro líquido do exercício	9.084	7.610	8.436	15.247

Divulgação dos resultados



APÊNDICE – DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS AUDITADAS

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO – R\$'000

Ativo	3T11	2011	3T12
Ativo circulante	647.685	632.005	1.269.282
Caixa e equivalentes de caixa	324.001	263.555	404.783
Contas a receber	82.168	75.336	214.266
Fundo de Publicidade Administrado	1.536	1.267	575
Estoques	190.274	226.642	526.418
Adiantamento a fornecedores	10.744	4.967	20.848
Créditos tributários e previdenciários	11.167	11.099	48.374
Outros ativos de curto prazo	27.795	49.139	54.018
Ativo não circulante	409.722	417.245	1.551.059
Investimento	-	-	35.363
Imobilizado	60.484	69.963	144.438
Intangível	343.401	340.095	1.363.593
Tributos diferidos	1.484	510	-
Outros ativos de longo prazo	4.353	6.677	7.665
Total do ativo	1.057.407	1.049.250	2.820.341
Passivo	3T11	2011	3T12
Passivo circulante	223.980	237.297	593.189
Empréstimos e financiamentos	22.968	22.367	43.953
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	17.701	17.692	97.971
Fornecedores	104.635	123.972	271.109
Repesses a pagar	-	-	28.055
Dividendos a pagar	-	1.299	-
Fundo de Publicidade Administrado	1.536	1.267	575
Receita diferida	-	-	7.456
Obrigações Fiscais	17.293	1.127	674
Outros impostos e contribuições	-	14.714	28.772
Obrigações Sociais e Trabalhistas	34.952	31.768	68.270
Debentures	-	-	12.461
Outras obrigações de curto prazo	24.895	23.091	33.893
Passivo não circulante	109.564	88.691	673.661
Empréstimos e financiamentos	47.820	42.007	105.171
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	52.686	36.688	235.620
Provisões	1.684	1.670	45.339
Outras obrigações de longo prazo	7.374	8.326	39.233
Debentures	-	-	248.298
Patrimônio líquido	723.863	723.262	1.553.491
Capital social	804.142	803.624	1.381.892
Reserva de capital	(62.676)	(61.252)	175.462
Reservas de lucros	-	273	273
Resultado acumulado	(17.603)	(19.383)	(4.136)
Total do passivo e patrimônio líquido	1.057.407	1.049.250	2.820.341



Divulgação dos resultados



APÊNDICE – DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS AUDITADAS

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO – R\$'000

Fluxo de Caixa	3T11	3T12	9M11	9M12
Das atividades operacionais				
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição soci	12.480	8.668	18.349	26.689
Ajustes que não representam entrada ou saída de caixa:	13.004	41.613	23.319	96.011
Depreciações e amortizações	6.760	13.367	16.197	41.727
Juros e variação cambial	2.619	24.827	3.128	46.829
Outros	3.625	3.419	3.994	7.454
(Acréscimo) decréscimo em ativos	30.779	(29.837)	(140.637)	(218.665)
Contas a receber	(12.249)	(9.013)	(29.380)	(37.476)
Estoques	(30.436)	(43.019)	(77.273)	(154.037)
Adiantamento à fornecedores	(2.398)	12.682	(4.889)	(10.683)
Impostos diferidos	73.169	(15.759)	(5.933)	(15.759)
Outros ativos	2.693	25.271	(23.162)	(709)
Acréscimo (decréscimo) em passivos	2.837	(19.570)	13.832	(37.375)
Fornecedores	(4.550)	(10.930)	1.061	(22.541)
Obrigações fiscais	(4.073)	2.166	(2.239)	(19.303)
Salários e encargos sociais	3.932	5.310	11.570	17.007
Outros passivos	7.528	(16.115)	3.440	(12.537)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	59.100	875	(85.137)	(133.339)
Das atividades de investimento				
Aquisições de imobilizado	(9.620)	(31.431)	(30.903)	(58.994)
Participações permanentes em outras sociedades	(143.353)	(18.151)	(215.181)	(407.937)
Aquisições de intangíveis	(28.569)	(17.221)	(28.569)	(37.381)
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirida	9	(2.310)	1.776	59.579
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	(181.533)	(69.113)	(272.877)	(444.733)
Das atividades de financiamento				
Captação de empréstimo e financiamento	37.500	5.570	120.222	267.811
Pagamento de empréstimo e financiamento	(47.745)	(25.819)	(187.159)	(277.497)
Aumento de capital	425	81.897	730.192	481.988
Debentures	-	107	-	248.298
Dividendos a pagar	-	-	-	(1.299)
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento	(9.820)	61.755	663.255	719.302
Aumento (redução) das disponibilidades	(132.253)	(6.484)	305.241	141.229
Disponibilidades				
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	456.254	411.267	18.760	263.555
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	324.001	404.783	324.001	404.783



Divulgação dos resultados



NOTA IMPORTANTE

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

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

Este documento contém informações operacionais e outras informações proforma gerenciais internas da Companhia, não derivadas diretamente das demonstrações financeiras, as quais não foram objeto de revisão especial pelos auditores independentes da Companhia e podem envolver premissas e estimativas adotadas pela administração. Tais informações não devem ser consideradas de forma isolada como suficientes para qualquer decisão de investimento e devendo ser lidas em conjunto com as informações financeiras da Companhia objeto de revisão limitada ou auditoria arquivadas junto à CVM.

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

CONTATO RELAÇÕES COM INVESTIDORES - RI

Renato Lobo

Diretor de RI

Otavio Lyra

Gerente de RI

Marina Sousa

Coordenadora de RI

Telefone: +55 (11) 2117- 5299

E-mail: ri@brph.com.br

Website de RI: www.brazilpharma.com.br