

3T13

São Paulo, 14 de novembro de 2013. A Brasil Pharma S.A. (BM&FBOVESPA: BPHA3), uma das maiores empresas do varejo farmacêutico brasileiro, anuncia hoje seus resultados referentes ao 3º trimestre de 2013 ("3T13").

As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil conforme a Legislação Societária e de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS). Para permitir comparação entre os resultados, apresentamos neste documento informações financeiras e operacionais em base proforma para os 9M12.

Destaques Operacionais e Financeiros do 3T13

- Receita bruta de R\$916,2 milhões, um crescimento de 13,9% ante o 3T12.
- Margem bruta de 30,7%, em linha com o 3T12.
- SSS total de 10,7% e de 6,5% nas lojas maduras.
- EBITDA ajustado de R\$51,7 milhões com margem de 5,6%, contra EBITDA ajustado R\$52,3 milhões e margem de 6,5% no 3T12.
- Lucro líquido ajustado de R\$13,5 milhões, com margem líquida de 1,5%.
- Com a abertura de 13 novas lojas próprias e 31 franquias, encerramos o 3T13 com uma base 1.186 lojas, das quais 728 próprias e 458 franquias.
- Iniciada a implementação do SAP, importante passo para a concretização da integração da Companhia.

Fechamento do mercado em 13/11/2013

BPHA3 – R\$/ação: R\$7,10
Valor de Mercado: R\$1,8 bi

Teleconferência de Resultados do 3T13
14 de novembro de 2013

Call em português
11:30 hs (Brasília)
8:30 hs (New York)

Call em inglês
14:00 hs (Brasília)
11:00 hs (New York)

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

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

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

Resumo do Resultado (R\$'000)	3T12	3T13	Var (%)	9M12 Proforma	9M13	Var (%)
Receita Bruta	804.393	916.194	13,9%	2.250.596	2.565.085	14,0%
Lucro Bruto	247.109	281.482	13,9%	682.624	780.444	14,3%
% Margem Bruta	30,7%	30,7%		30,3%	30,4%	
EBITDA Ajustado ¹	52.307	51.658	-1,2%	135.506	134.838	-0,5%
% Margem EBITDA ajustada	6,5%	5,6%		6,0%	5,3%	
Lucro líquido ajustado ²	26.905	13.518	-49,8%	61.264	23.960	-60,9%
% Margem líquida ajustada	3,3%	1,5%		2,7%	0,9%	

Nota: as margens são calculadas em relação à receita bruta

1- Exclui receitas/despesas não recorrentes em 2012, despesas com SOP e equivalência patrimonial.

2- Exclui receitas/despesas não recorrentes em 2012, despesas com SOP, amortização de ponto e marca e efeito do IR e CS sobre não recorrentes (apenas no 1T12).

Mensagem da Administração

Encerramos o terceiro trimestre de 2013 animados com o caminho que estamos trilhando rumo a uma empresa única. Apesar do ambiente desafiador que vimos no primeiro semestre, já enxergamos nessa segunda metade do ano um cenário mais positivo. Continuamos mergulhados no processo de integração das operações adquiridas, o que tem posto limitações ao nosso desempenho nos últimos trimestres, mas suportará o crescimento futuro. Sabemos que a maior parte desse efeito está relacionada aos dois principais desafios que enfrentamos hoje na Companhia: (1) desempenho de nossa operação do Sul e (2) ganho de eficiência em nosso nível de estoques. Com eles mapeados, pudemos, já ao longo do 3T13, tomar as medidas necessárias para colocar a Companhia de volta em uma trajetória de crescimento ainda mais saudável.

Dentro desse cenário, apresentamos um crescimento de vendas ligeiramente acima do trimestre anterior, mas ainda negativamente influenciado pelo desempenho na região Sul. Vimos as regiões Nordeste e Norte crescendo bastante aceleradamente, seguidas pelo Centro-Oeste, crescendo na média da Companhia. Estamos concentrando esforços para rentabilizar a operação da Mais Econômica, aumentar sua produtividade e otimizar seu mix de venda.

Encerramos o trimestre com 1.186 pontos de venda, sendo 728 próprios e 458 franquias. Após a redução do guidance de aberturas para 70 lojas neste ano, continuamos o movimento de expansão com foco nas plataformas de maior retorno. Fechamos 12 lojas no trimestre, todas no Sul. Ao todo, foram 16 fechamentos na região nos nove meses 2013, priorizando a rentabilidade. Na nossa operação de franquias, seguimos imprimindo um ritmo bastante forte de crescimento, abrindo 31 novas franquias no trimestre. A força da marca Farmais traz para nós e nossos parceiros franqueados ganhos de escala com o volume de compra junto à indústria e fortalece nossa presença e visibilidade nacional.

No dia 15 de outubro, anunciamos a inauguração do novo centro de distribuição em Canoas (RS) que abastecerá nossas lojas do Sul. A falta de tecnologia do CD anterior nos forçava a centralizar grande parte de nossas compras para a região nos distribuidores, prejudicando nossa margem e nível de serviço. Acreditamos que a maturação do CD trará ganhos importantes. Além disso, os fechamentos/reposicionamentos de lojas e reformulações no layout dos produtos com o intuito de adequar o portfólio à proposta de valor que temos na região nos faz ter uma excelente expectativa sobre nossa retomada de crescimento na região. Esse CD é a 4ª inauguração que fazemos em menos de 12 meses para estruturarmos a Companhia para nosso crescimento no futuro.

Conforme mencionado na primeira semana de outubro, fizemos o “go live” do módulo BackOffice do SAP para a rede Rosário, no Centro-Oeste. Esta primeira virada do sistema marcou com sucesso o início de um audacioso projeto que será aplicado a todas as redes integradas ao CSC, com conclusão prevista para o final do primeiro semestre de 2014. Desde o final de 2012, com exceção da Big Benn, todas as outras redes estão integradas no CSC. Seguimos bastante otimistas com a implementação do sistema, que trará ganhos de eficiência, escalabilidade, agilidade e maior controle nas nossas atividades administrativas.

No dia 29 de outubro concluímos a liquidação da 2ª emissão de debêntures da Companhia. Com a oferta, que foi acrescida em 15,1% da quantidade de debêntures originalmente oferecida, captamos um total de R\$287,7 milhões a serem utilizados no alongamento de parte de nossa dívida de curto prazo e reforço de nossa posição de caixa e capital de giro. É importante ressaltar que conseguimos captar esse montante a um custo inferior e prazo mais longo se comparada com nossa 1ª emissão realizada em abril de 2012.

Ainda no mesmo mês, fomos premiados com o 5º lugar no prêmio “Melhores na Gestão de Pessoas” do Jornal Valor Econômico em parceria com a AON Hewitt, atrás apenas das empresas Embraer, Bradesco, Telefônica e Itaú. Este reconhecimento endossa a nossa estratégia focada em pessoas, sejam colaboradores, sejam nossos clientes ou a sociedade para a qual trabalhamos para oferecer saúde e bem estar. Sabemos que o foco em pessoas e a construção de uma cultura forte baseada na meritocracia são pilares fundamentais para a consolidação de uma companhia perene e de resultado.

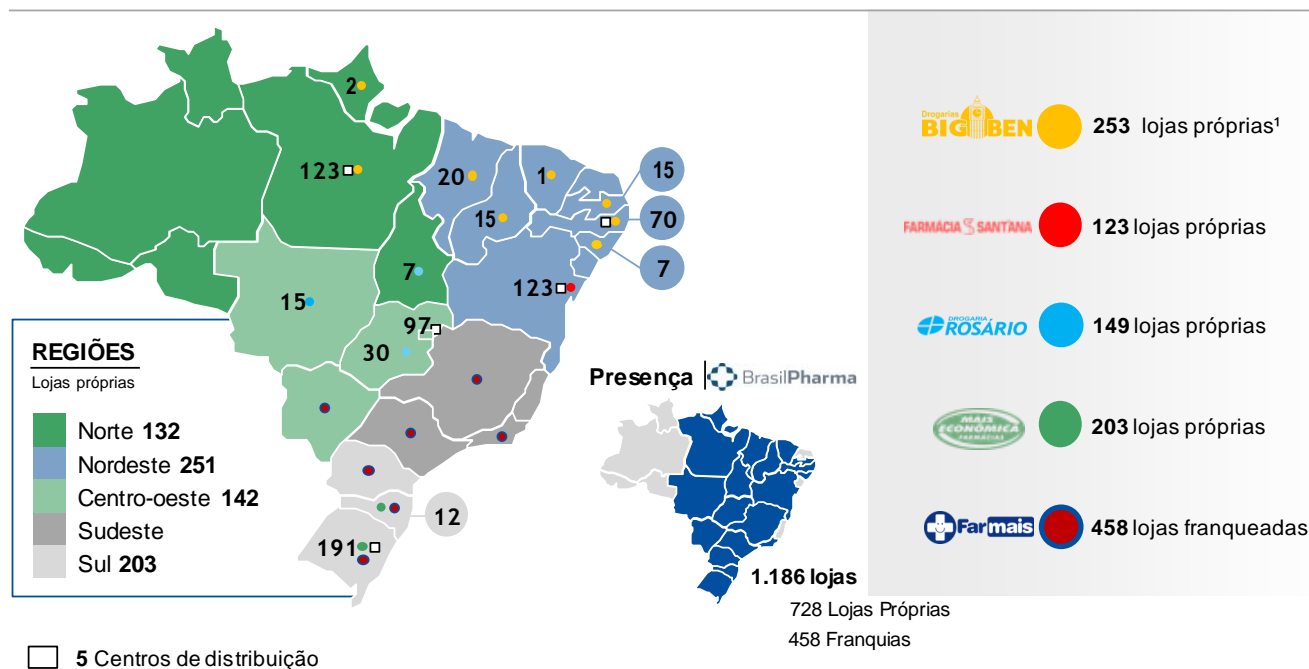
Por fim, no dia 1 de novembro, anunciamos também uma importante mudança no rumo da nossa gestão: a troca de nosso Vice-Presidente, Sr. Carlos Dutra. Após ter concluído com êxito o processo de organização e integração do departamento comercial, ele cede seu lugar ao Sr. Álvaro Silveira Júnior, ex-CEO da rede Rosário. A mudança vem de encontro com a nova fase da Companhia em que o conhecimento e contato com o dia-a-dia das operações de lojas passa a ser fundamental para a estruturação de um plano consistente de abastecimento das lojas atrelado à otimização dos nossos estoques. Acreditamos que o executivo, que acumula 30 anos de experiência no varejo farmacêutico, tem muito a agregar à Companhia no trabalho de ganho de eficiência operacional e no aprimoramento de nossa estrutura de operações.

Estamos confiantes nas decisões que tomamos e apostamos que nossos últimos passos serão de suma importância para o alcance de nosso objetivo de ser a melhor rede de drogarias do País.

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

Nossas Lojas Próprias e Franquias

Operamos por uma rede de lojas próprias e franquias presente nas cinco regiões do País. Em 30 de setembro de 2013, nossa operação contava com 1.186 pontos de venda, sendo 728 lojas próprias e 458 franquias.



1) Contempla 12 lojas com bandeira Guararapes

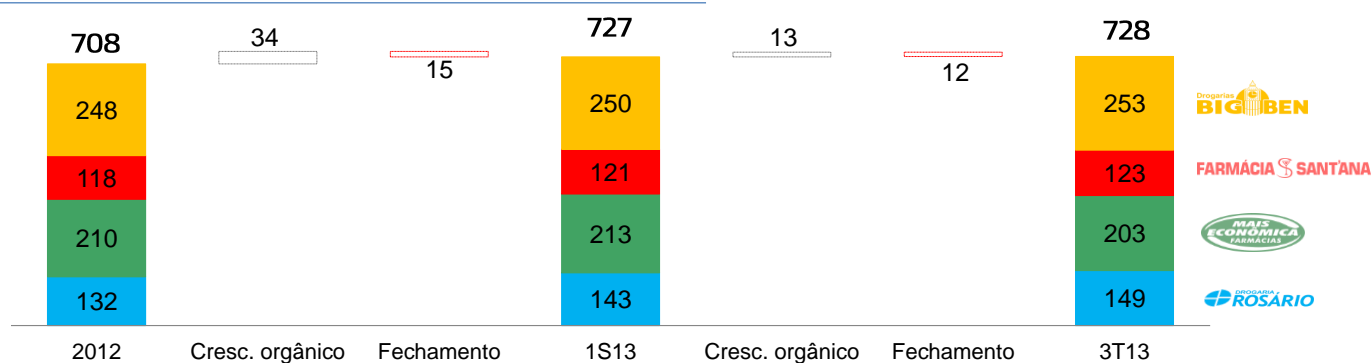
Lojas Próprias:

Nossas lojas próprias operam sob as redes Big Benn, 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 3T13, somavam, ao todo, 132 lojas no Norte operando sob as bandeiras Big Benn e Rosário Distrital (no Tocantins), 251 no Nordeste sob as bandeiras Big Benn, Guararapes e Sant'Ana, 142 no Centro-Oeste sob a bandeira Rosário, e 203 no Sul, sob a bandeira Mais Econômica.

No 3T13 abrimos 13 lojas próprias, das quais 6 da Drogaria Rosário, 3 da Drogaria Big Benn, 2 da Drogaria Sant'Ana e 2 da Mais Econômica. No trimestre, fechamos 12 lojas, todas na rede Mais Econômica - conforme nosso plano anunciado de reposicionamento estratégico de pontos e rentabilização da nossa operação no Sul.

Ao todo, contabilizamos nos nove meses do ano 47 aberturas brutas e 27 fechamentos, em linha com nosso novo planejamento divulgado para 2013 de 70 aberturas brutas e aproximadamente 30 fechamentos, direcionando nossos esforços para as regiões que têm apresentado maior crescimento de consumo.

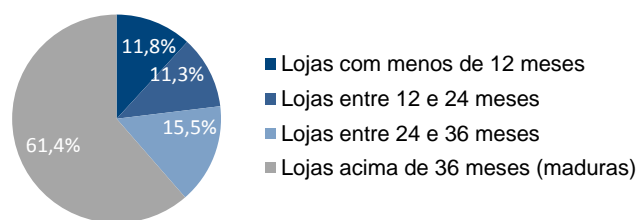
Evolução da base de lojas próprias nos 9M13 (Número de lojas)



Em função do nosso crescimento acelerado e abertura de lojas, ao final do 3T13, do total de 728 lojas próprias, 281 lojas (ou 38,6%) encontravam-se em estágio de maturação, ou seja, possuíam menos de três anos de operação.

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

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

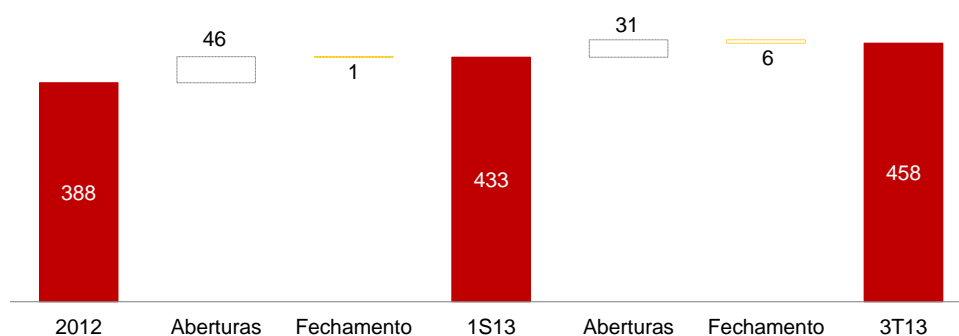


Franquias:

Nossas franquias operam exclusivamente sob a marca Farmais, presente nas regiões, Sul, Sudeste e Centro-Oeste. As franquias Farmais contavam com 458 lojas no final do 3T13, concentradas, principalmente, na região Sudeste, sendo São Paulo o estado mais representativo, com 266 lojas. No 3T13, abrimos 31 novas franquias.

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

Evolução da base de franquias nos 9M13 (Número de lojas)



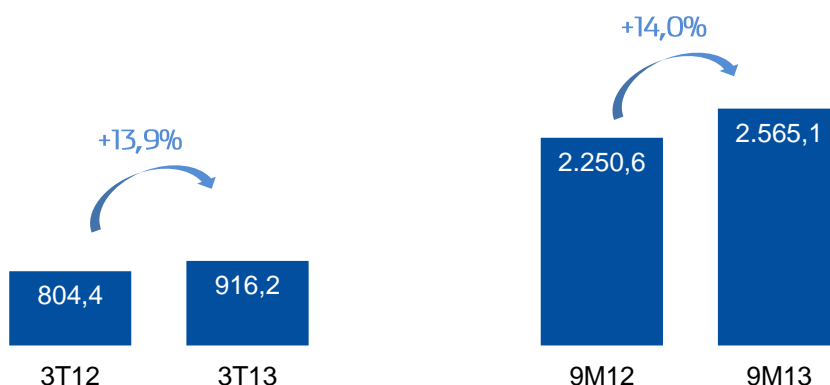
Análise dos Resultados

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

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

RECEITA BRUTA

Receita bruta
 (Em milhões de reais)



A receita bruta atingiu R\$916,2 milhões no 3T13, um aumento de 13,9% ante os R\$804,4 milhões do 3T12. Nos 9M13, a receita bruta foi de R\$2,6 bilhões, 14,0% superior à receita dos 9M12 (base proforma, ou seja, incluindo desde o início do 1T12 o resultado das operações das redes Sant'Ana e Big Benn).

Apesar do cenário desafiador de 2013, no 3T13 observamos desempenho satisfatório das vendas principalmente na regional Norte/Nordeste, seguida pelo Centro Oeste. Na regional Sul, onde operamos com a rede Mais Econômica, começamos a observar uma tendência de recuperação no último mês do trimestre, mas ainda assim seu desempenho tem puxado para baixo a média de crescimento das vendas da Companhia.

Conforme anteriormente anunciado, continuamos focados na rentabilização da operação da Mais Econômica. Reposicionamento de pontos, inauguração de um novo centro de distribuição com a mais alta tecnologia, reformulação do layout das lojas existentes, ajustes de sortimento de produtos e treinamento do pessoal de vendas foram algumas das ações que executamos ao longo do ano de 2013. No acumulado dos 9M13, fechamos 16 lojas da rede e, até o final de 2013, mais seis deverão ser fechadas, retirando de nossa base lojas cujo faturamento e rentabilidade se encontram abaixo da média das lojas maduras da Brasil Pharma. No mesmo período, 56 lojas passaram pelo processo de "envelopamento", ou seja, processo de reformas simples e arrumação com o objetivo de deixá-las com aspecto mais agradável visualmente. Por fim, o novo centro de distribuição foi inaugurado no dia 15 de outubro de 2013 em Canoas (RS). O novo CD, que substituiu o anterior, quando operando em plena capacidade nos permitirá aumentar o volume de compras diretas da indústria, diminuindo a dependência dos distribuidores locais, melhorando as negociações de compras e nível de serviço nas lojas. Acreditamos que o novo CD, aliado às demais iniciativas de reposicionamento, layout e mix deverá trazer frutos positivos tanto na rentabilização quanto na retomada de crescimento da região.

Além dos fatores explicados acima, explicaram o crescimento do faturamento bruto do período os seguintes fatores:

Crescimento orgânico: nos últimos doze meses contabilizamos 47 aberturas líquidas (76 aberturas brutas);

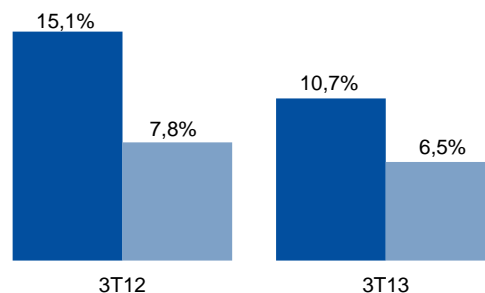
Crescimento das vendas nas mesmas lojas (same-store sales - SSS):

No 3T13, o SSS foi de 6,5% para as lojas maduras e de 10,7% no total. Como resultado de nosso foco na rentabilização, nossas lojas maduras voltaram nesse trimestre a um patamar de crescimento acima da inflação.

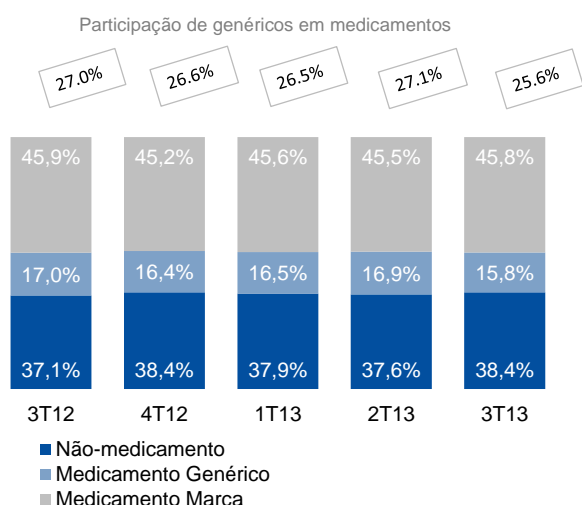
Aumento do ticket médio. Nosso ticket médio aumentou 12,7% passando de R\$31,3 no 3T12 para R\$35,2 no 3T13. Apesar do fluxo quase estável de clientes nas lojas em comparação ao 3T12 – efeito observado não só na rede Brasil Pharma, mas no setor como um todo – conseguimos agregar maior valor a cesta devido ao mix de produtos disponibilizados.

No 3T13, a participação de não medicamentos em nosso mix de vendas apresentou aumento de 1,3 p.p. em relação ao 3T12, refletindo, principalmente, o trabalho de revisão de mix que temos feito em nossas regionais. No período, destacamos novamente a evolução da rede Sant'Ana, que teve seu share de não-medicamentos aumentado de 19% para 24% (aumento em 50% nominalmente). Em medicamentos, a penetração de genéricos apresentou retração de 1,4 p.p, em parte prejudicada pelo problema de abastecimento de uma das principais indústrias de genérico do setor.

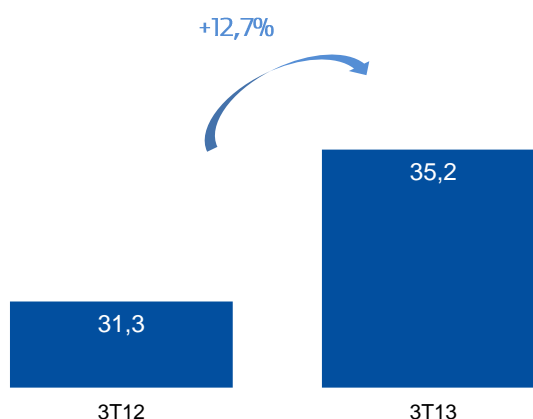
SSS lojas maduras e SSS total (%)



Mix de vendas (% da receita bruta)



Ticket médio (Em reais)

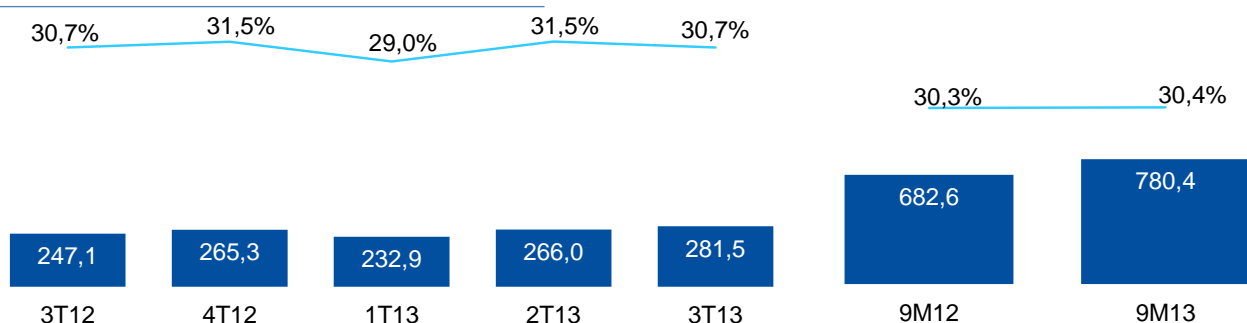


LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA (% DA RECEITA BRUTA)

Nosso lucro bruto totalizou R\$281,5 milhões no 3T13, com margem bruta (sobre faturamento bruto) de 30,7%. No 3T12, o lucro bruto foi de R\$247,1 milhões com a mesma margem bruta de 30,7%.

Lucro Bruto e Margem Bruta

(Em milhões de reais | % da receita bruta)



Nossa margem bruta geralmente apresenta leve oscilação na comparação entre os trimestres. Dentre os principais fatores podemos destacar:

- (i) o mix de vendas, que varia principalmente à medida que nossos esforços no trabalho de seleção e melhora do sortimento de produtos oferecidos nas lojas passa a mostrar resultados;
- (ii) verbas de trade marketing, que recebemos contratualmente por trabalhar ações de merchandising em nossos pontos de venda em linha com as estratégias de cada um de nossos parceiros comerciais; e
- (iii) estratégia de suprimento, que pode variar com compras feitas diretas da indústria ou de distribuidores locais, fato que nos enquadra, em certos estados, no direito de receber benefícios fiscais (como acontece, principalmente, no estado da Bahia).

Todos esses fatores norteiam nossa estratégia e ações operacionais e comerciais de nosso dia-a-dia, de modo a estarmos sempre atentos às práticas mais rentáveis do ponto de vista da rentabilização do negócio e, ao mesmo tempo, aos anseios de nossos consumidores.

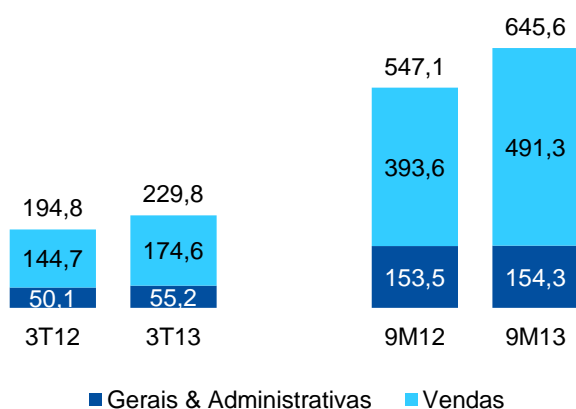
Em logística, o novo centro de distribuição na Bahia já está transacionando o volume de produtos que julgamos ótima, pois praticamente concluímos a fase da troca de compra via distribuidores versus indústria, o que já trouxe efeitos positivos tanto para o sortimento de produtos que oferecemos nas lojas quanto para a rentabilidade da rede.

Nos 9M13 o lucro bruto foi de R\$780,4 milhões (margem bruta de 30,4%), um crescimento de 14,3% quando comparado aos R\$682,6 milhões registados nos 9M12 (margem bruta de 30,3%).

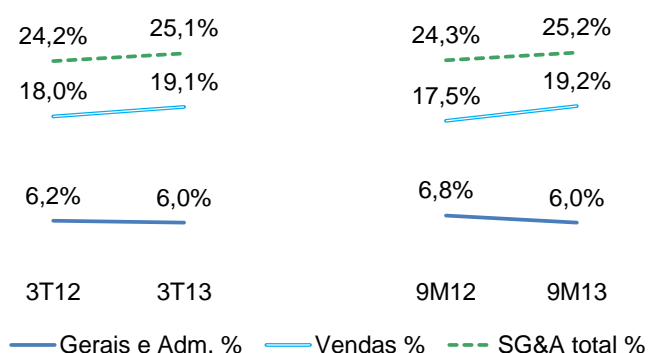
DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A).

Nossa linha de despesa contempla as despesas com vendas, gerais e administrativas. Para melhor compreensão de nosso desempenho, apresentamos nossas despesas ajustadas, não considerando as despesas/receitas que julgamos não recorrentes em 2012 e efeito das despesas com nosso plano de opção de compra de ações (SOP), que são despesas não caixa.

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



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



Nosso SG&A ajustado foi de R\$229,8 milhões (25,1% da receita bruta) no 3T13 contra R\$194,8 milhões (24,2% da receita bruta) no 3T12, um aumento de 18,0%. Nos 9M13, o SG&A ajustado foi de R\$645,6 milhões (25,2% da receita bruta), comparado a R\$547,1 milhões (24,3% da receita bruta) nos 9M12, um aumento também de 18,0%.

DESPESAS COM VENDAS

As despesas com vendas são relacionadas, principalmente, à operação de nossas lojas próprias e centros de distribuição. No 3T13, tais despesas totalizaram R\$174,6 milhões (19,1% da receita bruta), comparado a R\$144,7 milhões no 3T12 (18,0% da receita bruta).

O aumento de 20,7% na comparação entre os trimestres é explicado pelo crescimento de nossas operações somado a fatores estruturais. A pressão que sentimos na margem no 1S13 se estabilizou, mas continua presente na comparação com o ano anterior.

Nos últimos doze meses, inauguramos 4 novos CDs em substituição aos antigos: na Bahia (4T12); no Distrito Federal (4T12); em Pernambuco (2T13); e no Rio Grande do Sul, em outubro de 2013. Este último apesar de não estar em operação ao longo do 3T13 já onerava a base de despesas do trimestre em função do aluguel pago e treinamento de novos funcionários. Maiores e com melhor tecnologia, os novos CDs apresentarão diluição de seus custos à medida que formos crescendo organicamente nossas operações. No 3T13, a nova estrutura pressionou nossa margem em 20bps em relação ao ano anterior.

Assim como no semestre passado, observamos neste trimestre pressões nas despesas de folha e de aluguel, este último principalmente no momento das renegociações de contratos existentes concentradas no final do ano de 2012. As despesas com os fechamentos que realizamos no trimestre (12 fechamentos da Mais Econômica no 3T13)

também contribuíram para a representatividade extra das despesas com vendas. Esses efeitos, juntos, representaram uma pressão de 80 bps versus o mesmo trimestre de 2012. Apesar disso, a aceleração das vendas em relação ao 2T13 já contribuiu para uma melhor diluição das despesas no trimestre (redução de 60bps, passando de 19,7% no 2T13 para 19,1% no 3T13), conforme antecipamos.

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 3T13, nossas despesas gerais e administrativas totalizaram R\$55,2 milhões (6,0% da receita bruta), um crescimento de 10,1% sobre os R\$50,1 milhões (6,2% da receita bruta) registrados no 3T12.

Mesmo com o crescimento das despesas com G&A na comparação entre os períodos, conseguimos apresentar efeito de diluição do G&A de 0,2 ponto percentual. No trimestre, lançamos R\$3,1 milhões em despesas com provisionamento de participação dos funcionários no lucro (PLR), ao passo que no 2T13 não fizemos tal provisionamento (a totalidade das despesas com PLR referente a 2012 foi lançada no 4T12). Se ajustarmos o G&A para retirarmos o efeito do provisionamento no 3T13, o aumento em relação ao 3T12 teria sido de 3,8% e sua representatividade em relação à receita bruta teria sido de 5,7%.

Nos 9M13 tal linha totalizou R\$154,3 milhões (6,0% da receita bruta), em linha com as despesas de R\$153,5 milhões (6,8% da receita bruta) dos 9M12, porém com redução na representatividade do faturamento bruto. Se excluirmos o efeito do provisionamento acima mencionado, o G&A representaria 5,9% da receita bruta no acumulado do ano.

Diluição G&A (R\$'000)	3T11 Proforma	3T12	3T13	9M11 Proforma	9M12 Proforma	9M13
Receita Bruta	673.570	804.393	916.194	1.839.403	2.250.596	2.565.085
Gerais & Administrativas (G&A)	(55.939)	(50.123)	(55.179)	(139.701)	(153.476)	(154.296)
% Receita Bruta	8,3%	6,2%	6,0%	7,6%	6,8%	6,0%

Lembramos que a operação da Big Benn representa uma parcela significativa de nossas despesas gerais e administrativas e ainda não se encontra integrada ao restante das operações, portanto, não nos trouxe as sinergias esperadas com a unificação de suas atividades administrativas no CSC. Além disso, o sistema SAP, já rodando na Rosário a partir de outubro deste ano, também nos permitirá reduzir as despesas conforme formos integrando as demais redes no SAP e formos ganhando eficiência e agilidade nos processos.

AJUSTES - DESPESAS NÃO RECORRENTES E SOP

No 3T13, ajustamos nosso SG&A para expurgar o efeito da receita, sem efeito caixa, de R\$35,0 milhões referente ao ajuste do saldo a pagar (earn-out) a um de nossos sócios fundadores (em função de acordo previsto em cláusula de desempenho no contrato de aquisição). Continuamos sem ajustar efeitos não recorrentes em função de despesas oriundas do processo de integração, como antecipamos no trimestre anterior. Já no 3T12, expurgamos de nosso SG&A R\$7,6 milhões em despesas consideradas não recorrentes. Ao todo, expurgamos as receitas de R\$32,4 milhões nos 9M13 e de R\$6,9 milhões nos 9M12.

Despesas não recorrentes (R\$'000)	3T12	3T13	9M12	9M13
SG&A não recorrente	(7.639)	35.000	6.874	32.406
Despesas IPO/Emissão de Debentures			(108)	
M&A/Branding	(426)		(2.630)	(684)
Receita seguro Santana			21.653	
Integração de Plataformas/Downsizing	(3.080)		(7.908)	(1.763)
Outras	(263)	35.000	(263)	34.853

Além dos ajustes nas despesas não recorrentes, ajustamos o G&A às despesas com nosso plano de SOP. As despesas com o plano, sem efeito caixa, foram de R\$3,2 milhões no 3T13 e de R\$5,8 milhões no 3T12. Tais despesas foram de R\$8,9 milhões nos 9M13 e de R\$8,6 milhões nos 9M12.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

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

Reconciliação do EBITDA (R\$'000)	3T12	3T13	9M12 Proforma	9M13 Proforma
Lucro líquido (prejuízo)	7.610	42.325	26.735	36.867
(-) Imposto de renda e contribuição social	(1.058)	(5.107)	(11.442)	(14.170)
(-) Resultado financeiro	(15.559)	(15.671)	(50.516)	(49.853)
(-) Depreciação e amortização	(13.367)	(18.731)	(42.788)	(52.248)
EBITDA	37.593	81.835	131.482	153.138
(-) Equivalência Patrimonial	(1.324)	(1.617)	(2.297)	(5.203)
(-) Despesas com SOP	(5.751)	(3.205)	(8.601)	(8.904)
(-) Receitas/despesas não recorrentes	(7.639)	35.000	6.874	32.406
EBITDA Ajustado	52.307	51.658	135.506	134.838
<i>% Margem EBITDA ajustada</i>	<i>6,5%</i>	<i>5,6%</i>	<i>6,0%</i>	<i>5,3%</i>

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

Nosso EBITDA ajustado totalizou R\$51,7 milhões no 3T13, contra o EBITDA ajustado de R\$52,3 milhões no 3T12. A margem EBITDA ajustada do trimestre foi de 5,6%, contra 6,5% no 3T12.

Nos 9M13, o EBITDA ajustado totalizou R\$134,8 milhões (margem EBITDA de 5,3%), em linha com os R\$135,5 milhões nos 9M12 (margem EBITDA de 6,0%).

DESPESAS COM DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO

Nossas despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$18,7 milhões no 3T13, contra R\$13,4 milhões no 3T12, um aumento de R\$ 5,4 milhões, ou 40%. Na comparação entre os trimestres, registramos aumento de R\$3,0 milhões em amortização relacionada ao PPA do Cartão Amigo da Big Bennn, que passou a ser amortizado apenas no 4T12, e aumento da depreciação relacionada aos investimentos em sistemas que temos realizado para suportar nosso crescimento. Tais aumentos foram parcialmente compensados pela redução do montante em amortização de pontos comerciais (ativos intangíveis), que passou de R\$5,9 milhões no 3T12 para R\$3,0 milhões no 3T13, como reflexo do término da amortização dos pontos mais antigos.

Nos 9M13, as despesas com depreciação e amortização totalizaram R\$52,2 milhões, dos quais R\$10,6 milhões em pontos comerciais. Nos 9M12, o montante foi de R\$42,8 milhões, dos quais R\$16,6 milhões em pontos e R\$6,2 milhões em marcas (deixamos de amortizar marcas no 1T12).

RESULTADO FINANCEIRO

Registramos no trimestre um resultado financeiro negativo em R\$15,7 milhões, em linha com os R\$15,6 milhões negativos do 3T12. No trimestre, apesar do menor montante em receitas financeiras associadas à menor posição de caixa na comparação entre os períodos, reduzimos o montante em despesas financeiras.

Nos 9M13, registramos resultado financeiro negativo de R\$49,9 milhões, contra R\$50,1 milhões negativos nos 9M12.

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

Ajustamos o lucro líquido para expurgar o efeito das despesas/receitas não recorrentes, despesas com SOP e o efeito de amortização dos intangíveis (pontos comerciais). Nos 9M12, expurgamos também o efeito não recorrente das despesas com amortização de marcas e do efeito do imposto sobre a receita recebida pelo seguro do antigo centro de distribuição da Sant'Ana (incendiado em 2011), ambos registrados no 1T12.

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$'000)	3T12	3T13	9M12 Proforma	9M13 Proforma
Lucro líquido (prejuízo)	7.610	42.325	26.735	36.867
<i>% Margem líquida</i>	<i>0,9%</i>	<i>4,6%</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,4%</i>
(-) Despesas não recorrentes	(7.639)	35.000	6.874	32.406
(-) Despesas com SOP	(5.751)	(3.205)	(8.601)	(8.904)
(-) Ajuste - depreciação e amortização ¹	(5.905)	(2.987)	(22.862)	(10.594)
(-) IR e CS não recorrentes ²	-	-	(9.940)	-
Lucro líquido (prejuízo) ajustado	26.905	13.518	61.264	23.960
<i>% Margem líquida ajustada</i>	<i>3,3%</i>	<i>1,5%</i>	<i>2,7%</i>	<i>0,9%</i>

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

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

Devido aos fatores explicados acima, o lucro líquido ajustado do 3T13 totalizou R\$13,5 milhões (margem líquida ajustada de 1,5%), contra os R\$26,9 milhões registrados no 3T12 (margem líquida ajustada de 3,3%).

Nos 9M13, o lucro líquido ajustado foi de R\$24,0 milhões, contra R\$61,3 milhões nos 9M12.

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)	3T12	3T13	9M12	9M13
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social - LAIR	8.668	50.559	26.689	54.164
(+) Depreciação e amortização	13.367	18.732	41.727	52.248
(+) Outros	28.246	(34.379)	54.284	(14.165)
Geração de caixa operacional	50.281	34.912	122.700	92.247
(+) Variação do capital de giro ¹	(62.962)	(39.520)	(214.054)	36.415
(+) Variação de outros ativos e passivos	15.283	6.498	(25.461)	(110.719)
Consumo de caixa operacional	(47.679)	(33.022)	(239.515)	(74.304)
Imposto de renda e Contribuição social pagos	(1.728)	(4.646)	(16.525)	(6.098)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	874	(2.756)	(133.340)	11.845
(-) Investimentos em operação	(48.652)	(31.280)	(96.375)	(105.232)
(-) Aquisições	(20.460)	(1.542)	(348.358)	(114.293)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades investimento	(69.113)	(32.822)	(444.733)	(219.525)
(+/-) Empréstimos e financiamentos	(20.142)	92.508	238.612	51.091
(+) Aumento de capital/ Dividendos	81.897	(6.005)	480.689	970
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades financiamento	61.755	86.503	719.302	52.061
Variação em caixa e equivalentes de caixa	(6.484)	50.926	141.228	(155.619)
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	411.267	162.205	263.555	368.751
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	404.783	213.132	404.783	213.132

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

No trimestre, as disponibilidades geradas pelas atividades operacionais foram de R\$2,8 milhões negativos, principalmente impactadas pelo consumo de R\$39,5 milhões em capital de giro. No mesmo período, investimos R\$31,3 milhões em nossas operações, principalmente em aberturas, reformas de lojas e investimento em TI e sistema SAP. Nosso fluxo de caixa gerado pelas atividades de financiamento somou R\$86,5 milhões no mesmo período e o saldo da variação de caixa foi de R\$50,9 milhões.

Nos 9M13, as disponibilidades geradas pelas atividades operacionais foram de R\$11,8 milhões. No período, investimos R\$105,2 milhões em nossas operações e R\$114,3 milhões em parcelas relacionadas às nossas aquisições. Somados aos R\$52,1 milhões gerados em atividade de financiamento, o saldo da variação de caixa totalizou um consumo de R\$155,6 milhões nos 9M13.

CAPITAL DE GIRO – CICLO DE CAIXA

Capital de Giro	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13
Contas a receber de clientes	24	23	24	18	5
Estoques	95	95	108	109	112
Fornecedores	49	58	56	73	56
Capital de Giro em dias	70	60	76	53	62

Nosso capital de giro, em dias, foi de 62 dias no 3T13, uma redução de 8 dias em relação ao 3T12.

Nosso ciclo de estoques ficou em 112 dias, acima do normal por conta do abastecimento de nosso novo CD em Pernambuco (inaugurado em junho para substituir o anterior que tínhamos na região), e pela gestão conservadora adotada desde o início do ano baseada em maior nível de estoques nas lojas para evitar perdas de vendas por problemas de ruptura. Já no 4T13 iniciamos o ajuste do nível dos estoques nas lojas e das curvas de reposição dos produtos em nossos novos CDs. Os excessos serão direcionados aos CDs regionais para que possamos fazer o ajuste de nossas compras e reabastecer de forma ótima nosso portfolio de lojas. Devemos ver, já nos próximos trimestres, o resultado desses trabalhos.

O prazo de fornecedores apresentou uma melhora de 7 dias relacionada a condições acordadas com a indústria. Os dias de recebíveis caíram de 24 para 5 dias, reflexo da operação de adiantamento de recebíveis para fazer frente à necessidade de caixa para honrar compromissos de curto prazo.

POSIÇÃO DE CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Encerramos o 3T13 com posição total de dívida em R\$687,5 milhões, composta por R\$247,2 milhões em empréstimos e financiamentos, R\$260,7 milhões em debentures e R\$179,7 milhões em contas a pagar por aquisição de investimento (parcelas de pagamento futuras associada às aquisições). No período, baixamos R\$35,0 milhões do saldo a pagar a um de nossos sócios fundadores em função de cláusula de desempenho prevista no contrato de aquisição.

Nossa posição de caixa fechou em R\$213,1 milhões, com consequente dívida líquida de R\$474,4 milhões. Ao final do trimestre, 64,3% da dívida total era de longo prazo e a relação dívida líquida/EBITDA ajustado encontrava-se em 2,5x.

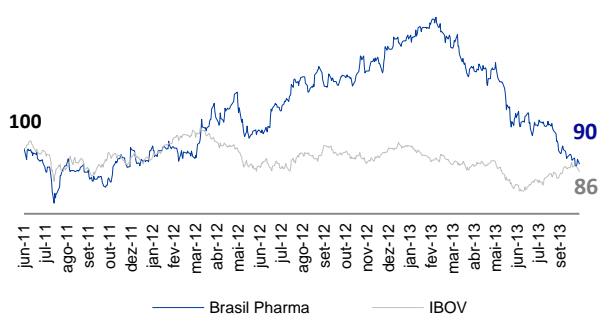
Em outubro de 2013, concluímos nossa segunda emissão de debentures, com a captação de um montante total de R\$287,7 milhões. O montante levantado entrou para o caixa da Companhia no final de outubro, logo o efeito desta captação ainda não se faz visível nos demonstrativos do 3T13. Com os recursos captados, pretendemos alongar parte de nossas dívidas de curto prazo, além de reforçar o caixa e capital de giro.

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

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

Mercado de Capitais

O desempenho da BPHA3, desde o início do ano, vem sofrendo com a conjuntura de um mercado mais fraco e com os desafios de nosso processo de integração. A revisão das expectativas somada à baixa liquidez do papel fez com que tivéssemos, além da queda condizente, dias de grandes oscilações negativas com negociação de volumes extremamente pequenos. No encerramento de setembro, a capitalização de mercado da Brasil Pharma totalizava R\$2,0 bilhões com as ações cotadas a R\$7,80, uma desvalorização de 45,8% no ano contra a desvalorização de 14,1% do Ibovespa. Desde nosso IPO, em junho de 2011, a desvalorização acumulada do papel foi de 9,5%, contra a desvalorização de 14,2% do Ibovespa. O volume médio diário de negócios da BPHA3 foi de R\$11,5 milhões no 3T13 e de R\$12,1 milhões nos 9M13.



BPHA3		Fechamento 30.09.13
Ações Emitidas		256.384.419
Cotação (R\$/ação)		7,80
Performance ano		-45,8%
Índice Ibovespa		-14,1%
Performance desde IPO¹		-9,5%
Índice Ibovespa		-14,2%
Capitalização de mercado (R\$ Bilhões)		2,0
Volume médio diário de negócios em 2013 (R\$ Milhões)		12,1

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

DESEMPENHO OPERACIONAL

STATUS DA INTEGRAÇÃO

Continuamos no 3T13 nosso foco nos processos de integração das nossas redes para simplificação de processos, padronização e captura de sinergias entre as operações.

BrasilPharma	Administrativo	Integração Comercial		Operações		Integração Sistemas			
	Atividades Back-Office no CSC	Logística - Novos CDs	Integração Trade Marketing	Integração Compras	Treinamento força de vendas	Expansão	SAP - Módulo Back-Office	WMS - Módulo logística	Sistema frente de lojas
FARMÁCIA S SANTANA	(Melhoria Contínua) ✓	Nov.2012 ✓	(Melhoria Contínua) ✓	(Melhoria Contínua) ✓	"Vendo Mais" em prática ✓	Foco em expansão ✓	"Go Live" 1T14 ✓	Implementado ✓	Sistema único em análise ✓
Docimex BIG BEN	Não integrado (previsão 2014) ✗	CD Pernambuco Jun.2013 ✓ CD Pará em análise ✗	Não integrado ✗	Não integrado ✗	"Vendo Mais" em implementação ✓	Foco em expansão ✓	"Go Live" (previsão 2014) ✗	Implementação em 2014 ✗	Sistema único em análise ✓
MAIS ECONÔMICA FARMÁCIA	(Melhoria Contínua) ✓	Out.2013 ✓	Em Processo ✗	(Melhoria Contínua) ✓	"Vendo Mais" em prática ✓	Reposicionamento de pontos ✓	"Go Live" 2T14 ✓	Em implementação ✓	Sistema único em análise ✓
PHARMACIA ROSÁRIO	(Melhoria Contínua) ✓	Out.2012 ✓	(Melhoria Contínua) ✓	(Melhoria Contínua) ✓	"Vendo Mais" em prática ✓	Foco em expansão ✓	OK ✓	Implementado ✓	Sistema único em análise ✓

Integração Comercial

Em logística, completamos a substituição do 4º centro de distribuição, com a inauguração do CD da Mais Econômica em outubro conforme previsto. Esse novo CD deverá nos ajudar muito na recuperação do nível de serviço e vendas

na região na medida em que transferimos nossas compras da distribuição para a indústria. Os efeitos completos devem ser sentidos ao longo de 2014, com a maturação do CD, remapeamento das rotas de distribuição, ajustes no picking de produtos e transição do volume comprado.

Em Trade Marketing, continuamos focando nossos esforços na operação do Sul após ajustes de layout e mix muito bem sucedidos realizados em 2012 nas redes Guararapes (atualmente Big Benn) e Sant'Ana. Como resultado, já observamos mais um trimestre de aumento de share de não medicamentos no mix destas redes. No Sul, temos trabalhado o layout das lojas com pequenas reformas e reorganizado a disposição dos produtos com o objetivo de melhorar a experiência de consumo de nossos clientes. Já ao final de setembro começamos a ver as vendas da regional reagirem.

Por fim, na integração de Compras, no dia 1 de novembro, anunciamos uma importante mudança no rumo da nossa gestão: a troca de nosso Vice-Presidente, Sr. Carlos Dutra. Após ter concluído com êxito o processo de organização e integração do departamento comercial, ele cede seu lugar ao Sr. Álvaro Silveira Júnior, ex-CEO da rede Rosário. A mudança vem de encontro com a nova fase da Companhia em que o conhecimento e contato com o dia-a-dia das operações de lojas passa a ser fundamental para a estruturação de um plano consistente de abastecimento das lojas atrelado à otimização dos nossos estoques. Acreditamos que o executivo, que acumula 30 anos de experiência no varejo farmacêutico, tem muito a agregar à Companhia no trabalho de ganho de eficiência operacional e no aprimoramento de nossa estrutura de operações.

No médio prazo, as atividades de compras da Big Benn continuarão a ser tocadas de maneira separada das demais redes.

Integração de Operações

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

Prêmio Melhor Empresa na Gestão de Pessoas : fruto deste intenso trabalho, em 21 de outubro de 2013 a Brasil Pharma foi premiada no estudo **Melhores Na Gestão de Pessoas**, na categoria acima de 15.000 colaboradores, publicado no anuário Valor Carreira do Jornal Valor Econômico em parceria com a AON Hewitt. O estudo é aplicado globalmente desde 2001 em mais de 60 países.

A avaliação leva em conta, além da satisfação, o grau de engajamento dos funcionários: as empresas premiadas têm as melhores práticas em gestão de pessoas, deixando não apenas seus funcionários satisfeitos como engajados, influenciando diretamente os resultados dos negócios.

Para nós, este reconhecimento endossa a nossa estratégia focada em pessoas, sejam colaboradores, sejam nossos clientes ou a sociedade para a qual trabalhamos para oferecer saúde e bem estar. Sabemos que o foco em pessoas e a construção de uma cultura forte baseada na meritocracia são pilares fundamentais para a consolidação de uma companhia perene e de resultado.

A Brasil Pharma faz parte do seleto grupo das 35 empresas premiadas este ano.

Ranking categoria acima de 15.000 funcionários:

- | | |
|----|----------------------|
| 1º | EMBRAER |
| 2º | BRADESCO |
| 3º | TELEFÔNICA/VIVO |
| 4º | ITAÚ UNIBANCO |
| 5º | BRASIL PHARMA |

Integração de Sistemas: SAP - Módulo BackOffice

Na primeira semana de outubro fizemos o “go live” do projeto SAP módulo BackOffice para a rede Rosário, no Centro-Oeste. Esta primeira virada do sistema marcou com sucesso o início de um audacioso projeto que deverá ser aplicado a todas as redes integradas ao CSC até o primeiro semestre de 2014, quando as atividades de BackOffice da rede Big Bennn serão incorporadas ao CSC, já no novo sistema.

Acreditamos que a implementação faseada, apesar de mais longa e custosa, oferece muito menos riscos à nossa operação. Na rede Rosário, a virada do sistema foi considerada bem sucedida, com poucos impactos negativos ao curso natural das operações.

Com a totalidade das atividades de BackOffice das redes Brasil Pharma rodando com um sistema único em 2014, importantes ganhos são esperados, passando tanto pela maior agilidade na obtenção das informações contábeis e gerenciais quanto pela eliminação de atividades operacionais extremamente manuais e pouco produtivas. .



Eventos Subsequentes

EMISSÃO DE DEBENTURES

No dia 28 de outubro encerramos o processo da segunda distribuição pública de debêntures nominativas, escriturais, não conversíveis em ações, em duas séries, da espécie quirografária.

A oferta, que foi acrescida em 15,1% da quantidade de debêntures originalmente oferecida (Debentures Adicionais), consistiu na distribuição de 28.769 debentures com valor nominal unitário de R\$10.000, perfazendo o montante total de R\$287,7 milhões captados. Das debentures distribuídas, 21.396 (74,4%) foram alocadas na primeira série e 7.373 (25,6%) na segunda série.

As debentures de primeira série serão remuneradas semestralmente a uma taxa de CDI + 1,70% a.a., e terão vencimento em cinco anos, previsto para 15 de setembro de 2018. As debentures da segunda série serão ajustadas a IPCA e remuneradas a uma taxa de 7,48% a.a., com vencimento em sete anos, previsto para 15 de setembro de 2020.

Os recursos líquidos obtidos pela Companhia serão integralmente utilizados da seguinte forma: (i) 50% para amortização do saldo das dívidas de curto prazo da Companhia ao longo de seus vencimentos contratuais; e (ii) 50% para reforço de caixa e de capital de giro.

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

DRE (Proforma)	3T12	3T13	9M12	9M13
Receita bruta de vendas	804.393	916.194	2.250.596	2.565.085
Deduções	(60.438)	(67.770)	(160.354)	(204.971)
Receita operacional líquida	743.955	848.424	2.090.242	2.360.114
Custo da mercadoria vendida	(496.846)	(566.942)	(1.407.618)	(1.579.670)
Lucro bruto	247.109	281.482	682.624	780.444
(Despesas) receitas operacionais:	(203.588)	(247.185)	(569.342)	(692.462)
Despesas com vendas	(144.679)	(174.645)	(393.643)	(491.310)
Despesas gerais e administrativas	(50.123)	(55.179)	(153.476)	(154.296)
Outras (despesas) / receitas operacionais				
Resultado de equivalência patrimonial	(1.324)	(1.617)	(2.297)	(5.203)
Depreciação e amortização	(7.462)	(15.744)	(19.926)	(41.654)
Resultado Operacional	43.521	34.297	113.282	87.982
Resultado Financeiro	(15.559)	(15.671)	(50.516)	(49.852)
Receitas financeiras	6.330	4.371	28.855	15.401
Despesas financeira	(21.889)	(20.042)	(79.371)	(65.253)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	27.963	18.626	62.766	38.130
Imposto de renda e contribuição social	(1.058)	(5.107)	(1.502)	(14.170)
Corrente	2.045	(2.564)	(2.712)	(4.081)
Diferido	(3.103)	(2.543)	1.210	(10.089)
Participação funcionários e administradores no lucro				
Lucro líquido do exercício	26.905	13.518	61.264	23.960

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

DRE	3T12	3T13	9M12	9M13
Receita bruta de vendas	804.392	916.194	2.049.946	2.565.085
Deduções	(60.438)	(67.770)	(150.007)	(204.971)
Receita operacional líquida	743.954	848.424	1.899.939	2.360.114
Custo da mercadoria vendida	(496.845)	(566.942)	(1.277.090)	(1.579.670)
Lucro bruto	247.109	281.482	622.849	780.444
(Despesas) receitas operacionais:	(222.883)	(215.252)	(547.466)	(676.428)
Despesas com vendas	(147.144)	(174.768)	(383.144)	(494.610)
Despesas gerais e administrativas	(57.951)	(55.258)	(155.021)	(160.904)
Outras (despesas) / receitas operacionais	(3.097)	35.123	34.723	36.537
Resultado de equivalência patrimonial	(1.324)	(1.617)	(2.297)	(5.203)
Depreciação e amortização	(13.367)	(18.732)	(41.727)	(52.248)
Resultado Operacional	24.226	66.230	75.383	104.016
Resultado Financeiro	(15.558)	(15.671)	(48.694)	(49.852)
Receitas financeiras	6.331	4.371	27.747	15.401
Despesas financeira	(21.889)	(20.042)	(76.441)	(65.253)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	8.668	50.559	26.689	54.164
Imposto de renda e contribuição social	(1.058)	(5.107)	(11.442)	(14.170)
Corrente	2.045	(2.564)	(12.652)	(4.081)
Diferido	(3.103)	(2.543)	1.210	(10.089)
Participação funcionários e administradores no lucro		(3.127)		(3.127)
Lucro líquido do exercício	7.610	42.325	15.247	36.867

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

Ativo	3T12	2012	1T13	2T13	3T13
Ativo circulante	1.269.282	1.260.339	1.165.265	1.172.017	1.206.511
Caixa e equivalentes de caixa	404.783	368.751	183.870	162.205	213.132
Contas a receber	214.266	213.934	214.063	166.393	55.951
Estoques	526.418	551.796	607.990	613.513	707.675
Adiantamento a fornecedores	20.848	16.638	25.112	18.058	12.378
Créditos tributários e previdenciários	48.374	63.419	67.308	85.066	77.123
Outros ativos de curto prazo	54.593	45.801	66.922	126.782	140.252
Ativo não circulante	1.551.059	1.642.755	1.656.152	1.684.857	1.698.946
Investimento	35.363	33.399	31.875	29.812	24.969
Imobilizado	144.438	180.599	186.013	206.954	217.588
Intangível	1.363.593	1.341.222	1.347.764	1.359.485	1.355.727
Tributos diferidos	-	69.857	71.719	67.137	64.744
Outros ativos de longo prazo	7.665	17.678	18.781	21.469	35.918
Total do ativo	2.820.341	2.903.094	2.821.417	2.856.874	2.905.457
Passivo	3T12	2012	1T13	2T13	3T13
Passivo circulante	593.189	694.844	681.469	715.778	795.276
Empréstimos e financiamentos	43.953	83.229	44.864	41.694	150.963
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	97.971	99.711	82.833	81.986	82.681
Fornecedores	271.109	334.659	313.797	414.806	354.397
Repasses a pagar	28.055	37.629	40.972	26.542	41.144
Receita diferida	7.456	2.231	12.419	11.589	5.862
Obrigações Fiscais	674	6.417	6.223	6.482	5.412
Outros impostos e contribuições	28.772	30.759	45.926	33.344	37.486
Obrigações Sociais e Trabalhistas	68.270	67.898	60.621	67.046	78.089
Debentures	12.461	5.237	10.427	5.348	11.982
Outras obrigações de curto prazo	34.468	27.074	63.387	26.941	27.260
Passivo não circulante	673.661	665.130	600.999	593.765	517.320
Empréstimos e financiamentos	105.171	93.820	124.215	118.534	96.207
Contas a pagar por Aquisição de investimentos	235.620	245.622	181.597	150.595	96.971
Provisões	45.339	39.972	9.918	41.213	40.786
Outras obrigações de longo prazo	39.233	37.311	36.759	34.807	34.634
Debentures	248.298	248.405	248.510	248.616	248.722
Patrimônio líquido	1.553.491	1.543.120	1.538.949	1.547.331	1.592.861
Capital social	1.381.892	1.382.379	1.382.379	1.389.354	1.390.856
Reserva de capital	175.462	176.877	179.693	179.571	181.274
Reservas de lucros	273	422	-	273	-
Resultado acumulado	(4.136)	(16.558)	(23.123)	(21.867)	20.731
Total do passivo e patrimônio líquido	2.820.341	2.903.094	2.821.417	2.856.874	2.905.457

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

Fluxo de Caixa	3T12	3T13	9M12	9M13
Das atividades operacionais				
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	8.668	50.559	26.689	54.164
Ajustes que não representam entrada ou saída de caixa:	41.613	(15.647)	96.011	38.083
Depreciações e amortizações	13.367	18.732	41.727	52.248
Juros e variação cambial	24.827	33.439	46.829	23.143
Outros	3.419	(67.818)	7.454	(37.308)
(Acréscimo) decréscimo em ativos	(29.837)	7.071	(218.665)	(109.941)
(Acréscimo) decréscimo em Contas a receber	(9.013)	113.211	(37.476)	160.419
(Acréscimo) decréscimo em Estoques	(43.019)	(92.322)	(154.037)	(143.742)
(Acréscimo) decréscimo em Adiantamento à fornecedores	12.682	5.681	(10.683)	4.260
(Acréscimo) decréscimo em Impostos diferidos	(15.759)	-	(15.759)	-
(Acréscimo) decréscimo em Outros ativos	25.272	(19.499)	(709)	(130.878)
Acréscimo (decréscimo) em passivos	(17.842)	(40.093)	(20.850)	35.637
Acréscimo (decréscimo) em Fornecedores	(10.930)	(60.409)	(22.541)	19.738
Acréscimo (decréscimo) em Obrigações fiscais	3.894	3.485	(2.778)	9.347
Acréscimo (decréscimo) em Salários e encargos sociais	5.310	7.916	17.007	7.064
Acréscimo (decréscimo) em Outros passivos	(16.116)	8.915	(12.538)	(512)
Imposto de renda e Contribuição social pagos	(1.728)	(4.646)	(16.525)	(6.098)
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	874	(2.756)	(133.340)	11.845
Das atividades de investimento				
Aquisições de imobilizado	(31.431)	(23.151)	(58.994)	(67.713)
Participações permanentes em outras sociedades	(18.151)	(1.542)	(407.937)	(114.293)
Aquisições de intangíveis	(17.221)	(8.128)	(37.381)	(37.519)
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirida	(2.310)	-	59.579	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de investimento	(69.113)	(32.821)	(444.733)	(219.525)
Das atividades de financiamento				
Captação de empréstimo e financiamento	5.570	97.835	267.811	104.911
Pagamento de empréstimo e financiamento	(25.819)	(15.842)	(277.497)	(53.820)
Aumento de capital	81.897	(6.005)	481.988	970
Debentures	107	10.515	248.298	-
Dividendos a pagar	-	-	(1.299)	-
Caixa líquido utilizado pelas atividades de financiamento	61.755	86.503	719.302	52.061
Aumento (redução) das disponibilidades	(6.484)	50.927	141.228	(155.619)
Disponibilidades				
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo inicial	411.267	162.205	263.555	368.751
Caixa e equivalentes de caixa - Saldo final	404.783	213.132	404.783	213.132

NOTA IMPORTANTE

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

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

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

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

CONTATO RELAÇÕES COM INVESTIDORES - RI

Renato Lobo

Diretor de RI

Marina Sousa

Coordenadora

Otavio Lyra

Gerente

Daniel Alves

Analista

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

E-mail: ri@brph.com.br

Website: www.brasilpharma.com.br/ri