

Divulgação de Resultados 1T13

Fortaleza, 28 de outubro de 2013. Empreendimentos Pague Menos S.A. ("Companhia"), única rede do varejo farmacêutico brasileiro presente em todos os estados do Brasil, inclusive no Distrito Federal, e que leva saúde a mais de 200 municípios brasileiros, anuncia seus resultados referentes ao 1º trimestre de 2013 (1T13).

As informações contábeis intermediárias foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, as quais encontram-se em conformidade com os padrões internacionais de contabilidade (IFRS), tendo sido revisadas por nossos auditores independentes (KPMG). Os demonstrativos são apresentados em reais, as taxas de crescimento na base trimestral, comparadas com o mesmo período de 2012.

Principais Destaques

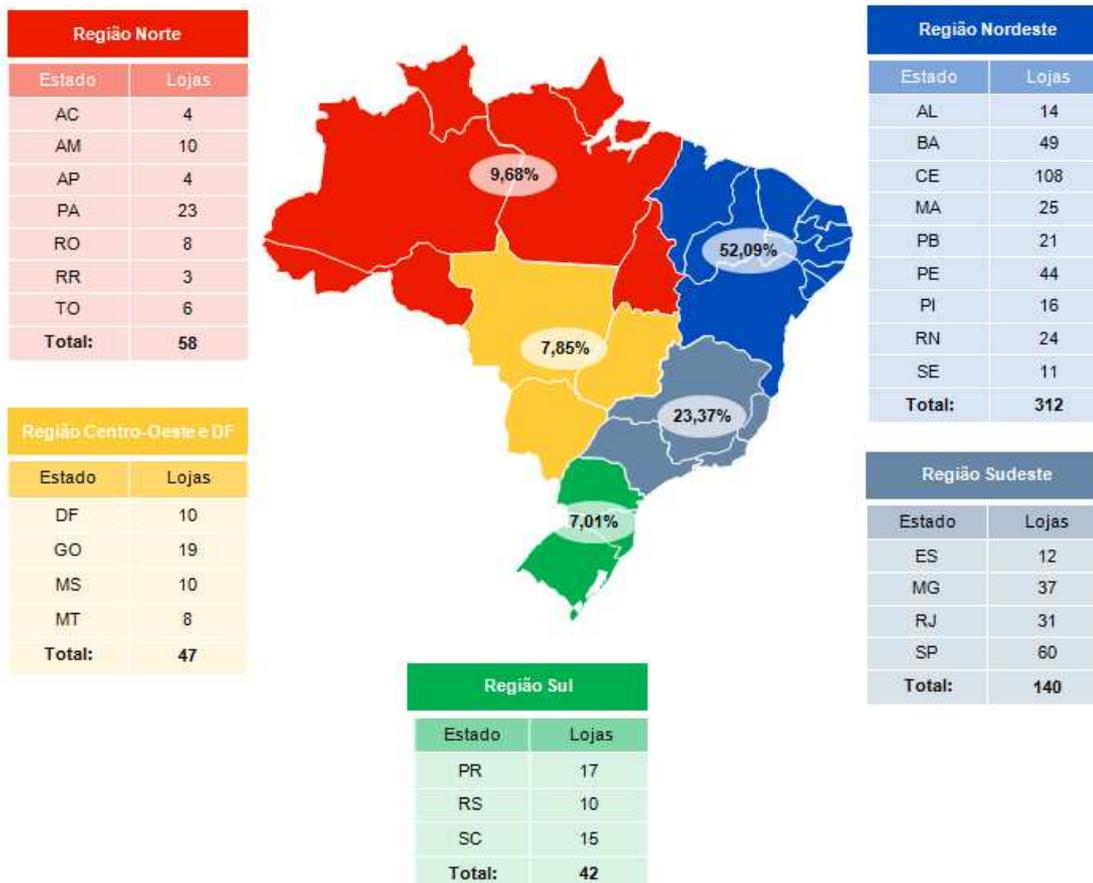
- **Novas lojas:** Foram abertas 14 lojas ao longo do 1º trimestre, totalizando 599 lojas ao final do período
- **Receita Bruta:** R\$ 837 milhões no 1T13, crescimento de 5,0% em relação ao 1T12
- **Margem Bruta:** 28,8% no 1T13, expansão de 161 p.p. em relação ao 1T12
- **EBITDA:** R\$ 61,3 milhões no 1T13, variação negativa de 2,0% em relação ao 1T12
- **Margem EBITDA:** 7,3% no 1T13, retração de 52 p.p. frente ao 1T12
- **Lucro Líquido:** R\$ 24,3 milhões no 1T13, com margem sobre a Receita Bruta de 2,9%.

Destaques Financeiros (em R\$ mil)	1T12	1T13	T / T
Receita Bruta	797.558	837.029	4,95%
Lucro bruto	216.545	240.712	11,16%
<i>Margem Bruta</i>	27,15%	28,76%	161 p.p.
EBITDA	62.530	61.258	-2,03%
<i>Margem EBITDA</i>	7,84%	7,32%	-52 p.p.
Lucro Líquido	25.175	24.331	-3,35%
<i>Margem Líquida</i>	3,16%	2,91%	-25 p.p.

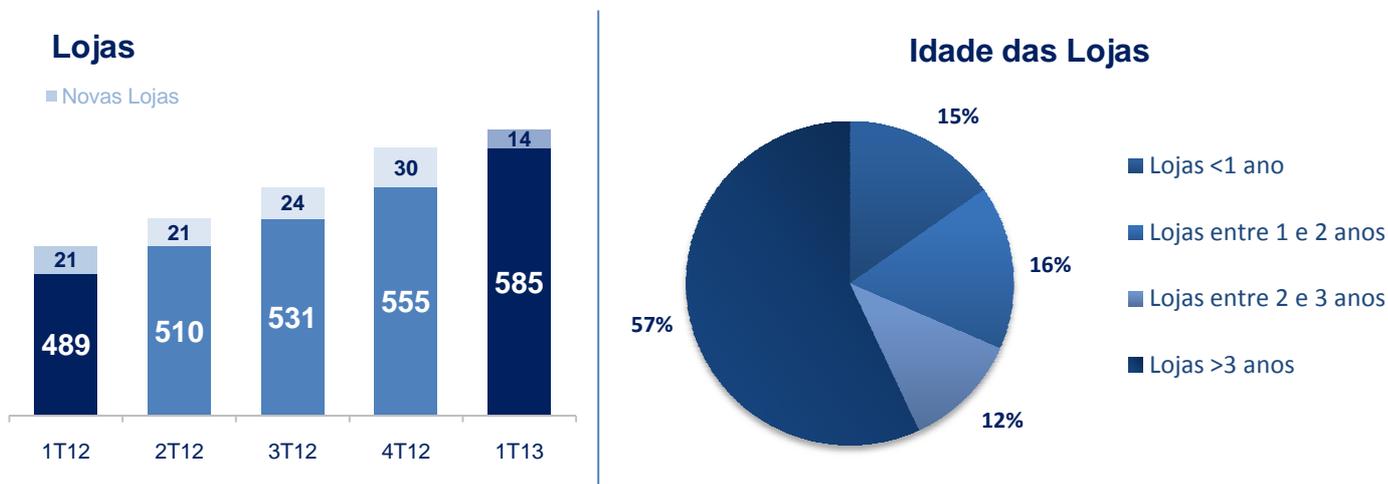
Destaques Operacionais	1T12	1T13	T / T
# de Lojas fim do período	510	599	89
# Atendimentos	19.533.783	20.336.445	4,1%
Ticket Médio (em R\$)	40,66	41,10	1,1%

Única Plataforma Nacional

Encerramos o 1T13 com 599 lojas em operação, sendo 14 novas lojas ao longo do trimestre, destacando a entrada em 3 novos municípios brasileiros. Nos últimos 12 meses, foram abertas 89 lojas, sendo 100% crescimento orgânico, mostrando a competência da área de expansão da companhia, que consegue manter um ritmo acelerado de crescimento, sem contudo perder de vista a rentabilidade.



Em 31 de Março de 2013, possuíamos 43% de nossas lojas em estágio de maturação e 57% de lojas maduras (acima de 3 anos) dentro do nosso perfil etário das lojas (*vide abaixo*). Ao longo do trimestre, 4 lojas foram reformadas e adaptadas ao novo *layout* adotado pela Companhia. Adicionalmente, no encerramento do trimestre, tínhamos 34 lojas em construção.



Receita Bruta de Vendas

Encerramos os primeiros três meses de 2013 com uma Receita Bruta de R\$ 837 milhões, o que representou um incremento de 5,0% em relação ao mesmo período de 2012. Registramos queda nas vendas de mesmas lojas de 1,8% e 4,7% nas lojas maduras devido a alguns fatores pontuais, tais como: efeito calendário, base de comparação recorde, retardamento da inauguração de lojas, maior participação de genéricos e OTCs no mix de vendas e, principalmente, efeito inercial nas vendas. Esse último, ocasionado pela redução do nível de serviço do Centro de Distribuição de Fortaleza, nos últimos três trimestres.

Com relação ao efeito calendário, diferentemente de 2012, quando o ano começou num domingo, em 2013, o mês de janeiro começou numa terça-feira, prejudicando as vendas daquele mês. Além disso, o ano passado, por ter sido bissexto, teve um número de dias maior. Por fim, tivemos uma data atípica para a Páscoa que este ano ocorreu em março. Ainda cabe ressaltar que um novo feriado foi adicionado ao calendário do Estado do Ceará em 2012, porém, com efeito inócuo naquele ano, já que ocorreria num domingo, ante uma terça-feira em 2013. Estimamos um impacto de cerca de 3,13% em termos de crescimento.

Associado a menor quantidade de dias úteis neste início de ano, em 2012, o primeiro trimestre fora fortemente impactado pela maior quantidade de lojas em maturação, 111, quando comparada a do ano anterior, de apenas 59 (1T11), ou seja, um crescimento de 88,1% da base de lojas em maturação. Já no 1T13, essa mesma base continha 167, avanço de apenas 50,5%, quase metade do salto de um ano antes. Ademais, a quantidade de lojas com menos de 1 ano foi 9,2% menor do que no mesmo período de 2012.

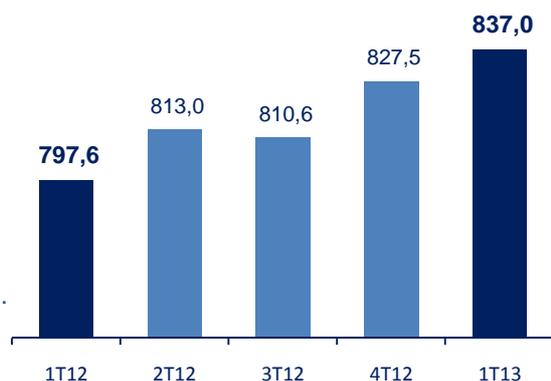
Tivemos um trimestre desafiador para o nosso departamento de expansão. A ressaca pós-eleições municipais acabou retardando o cronograma de abertura de lojas, fazendo com que 12 das 14 lojas abertas no período tenham sido inauguradas durante o prejudicado - em termos de calendário - mês de março.

O avanço dos medicamentos genéricos, cujo preço médio é menor do que o de marca, afetou a evolução do ticket médio, visto que o número de itens por cupom continua em patamar quase idêntico (2,63 itens no 1T13 contra 2,65 itens no 1T12). De fato, o nosso *mix* de vendas tem se modificado ao longo dos trimestres e verificamos uma clara tendência de elevação na representatividade dos não medicamentos frente aos medicamentos (28% no 1T13 ante 26,7% no 1T12). Nosso ticket médio passou de R\$ 40,66 no 1T12 para R\$ 41,10 no 1T13, um aumento de apenas 1,1%, principalmente, devido ao aumento da participação do genéricos e dos não medicamentos na receita. Essa tendência, apesar de reduzir o crescimento da linha de receita, corrobora para o incremento das margens e, conseqüentemente, da rentabilidade da empresa.

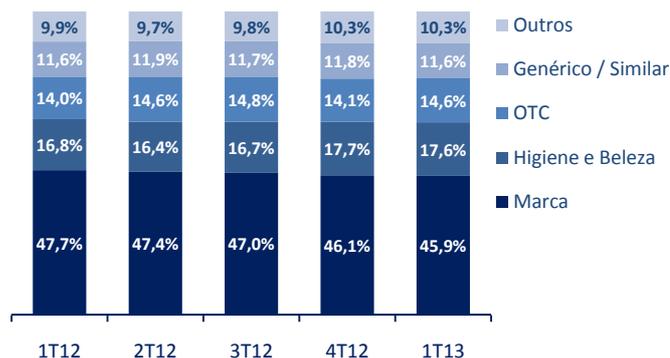
Por fim, o efeito inercial, ocasionado pela redução do nível de serviço do Centro de Distribuição de Fortaleza em 2012, provocou forte queda na quantidade de atendimentos de nossas lojas, sobretudo, nas lojas maduras que respondem por 71,7% da Receita.

Dado que o nível de serviço do nosso Centro de Distribuição já se encontra normalizado e que em abril nosso crescimento de vendas de mesmas lojas retornou a melhores patamares, estamos confiantes de que o crescimento da Receita retornará aos níveis acima da ABRAFARMA, como foi o nosso histórico até 2011.

Receita Bruta R\$ MM



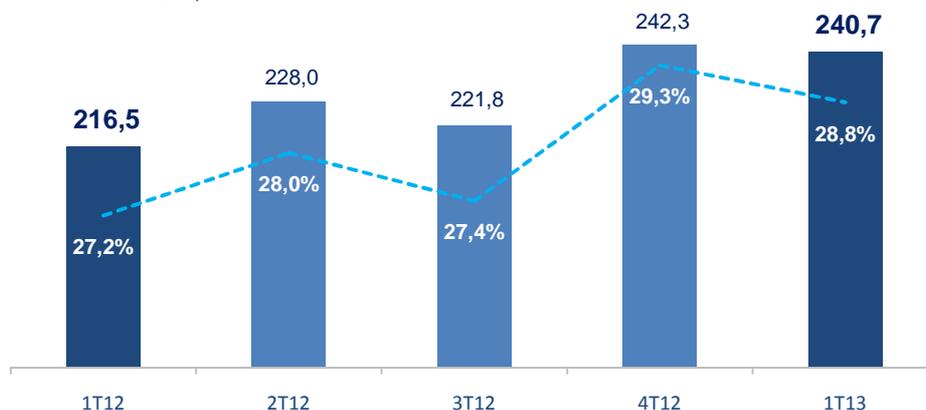
Mix de Vendas



Lucro Bruto e Margem Bruta

Nosso lucro bruto totalizou R\$ 240,7 milhões, expansão de 11,0% frente ao 1T12, com margem bruta de 28,8% incremento de 161 p.p frente ao 1T12, tendo sido influenciado pelo crescimento e maturação de nossas lojas, mudança na política de descontos em algumas regiões, à evolução da participação de não medicamentos e genéricos no mix de vendas, além de melhores condições comerciais junto aos nossos fornecedores.

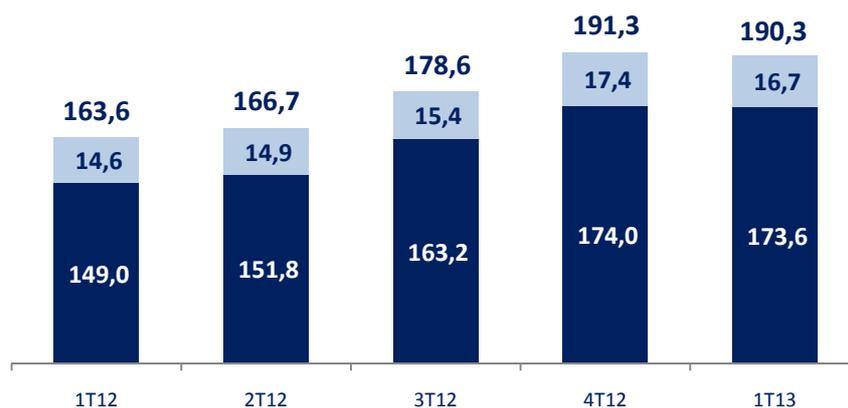
Lucro Bruto R\$ MM



Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)

No 1T13, as **Despesas com vendas**¹ cresceram 14,4% frente ao 1T12, totalizando R\$ 16,7 milhões. Já as **Despesas Gerais e Administrativas** totalizaram R\$ 173,5 milhões, incremento de 16,5% quando comparado ao 1T12. Assim, o nosso SG&A apresentou incremento de 16,3% em relação ao 1T12, totalizando R\$ 190,3. O principal motivo para o incremento foi a abertura das 89 novas lojas ao longo dos últimos doze meses, pois suas despesas pesaram frente a um faturamento ainda em processo de maturação. Também impactaram no SG&A as 47 lojas que já se encontram em fase pré-operacional.

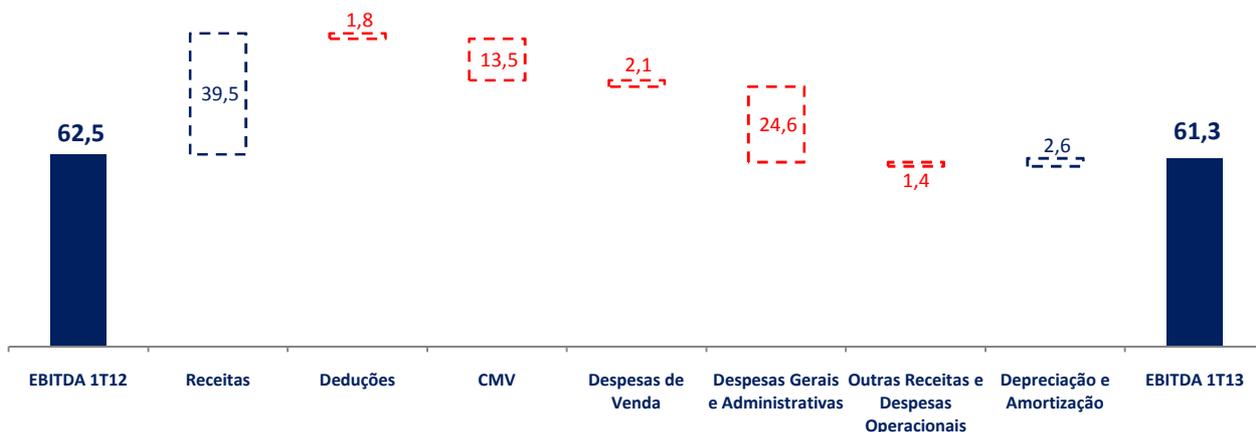
■ Vendas ■ Administrativas e gerais



¹ A companhia classifica despesas de loja (pessoal, aluguel, água, luz, telefone, dentre outras) como despesas gerais e administrativas e as despesas com frete são alocadas no Custo da Mercadoria Vendida (CMV).

EBITDA e Margem EBITDA

Atingimos um EBITDA de R\$ 61,3 milhões, uma queda de 2% em relação ao 1T12, apresentando uma margem de 7,3% sobre a Receita Bruta. Apesar do incremento de 161p.p na margem bruta, despesas com ocupação, bem como o dissídio coletivo de 7,2% na cidade de Fortaleza, onde fica localizada nossa sede, centro de distribuição e cerca de 13% das nossas lojas, contribuíram para esta queda em termos de margem Ebitda. Além disso, o efeito calendário do 1T13 associada à abertura de boa parte das lojas apenas em Março, contribuíram para um menor crescimento da receita bruta.

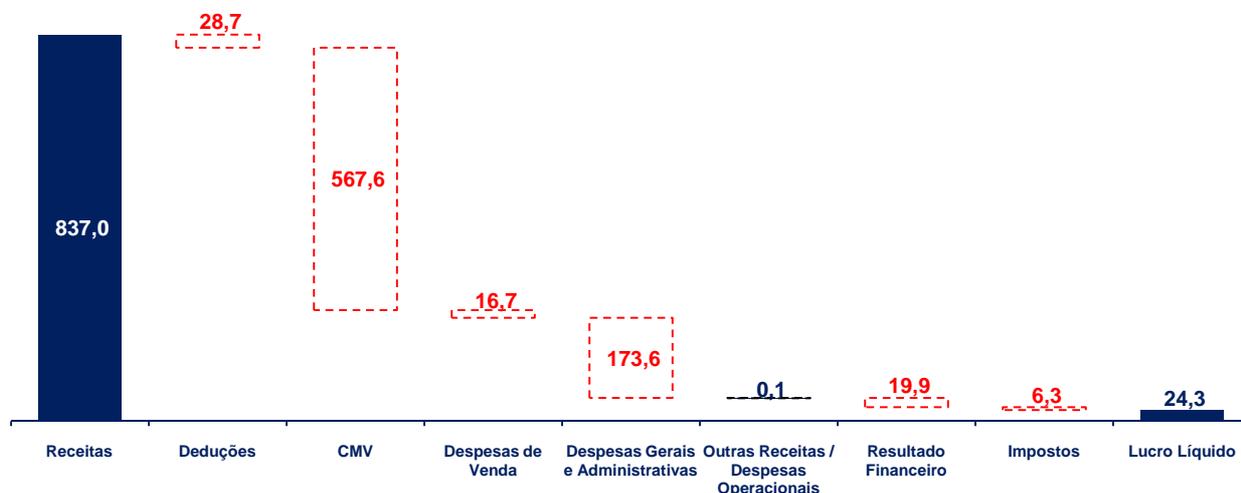


Resultado Financeiro

O resultado financeiro líquido negativo atingiu R\$ 19,9 milhões, uma melhora de 11,7% em comparação ao resultado financeiro do 1T12. Apesar do aumento das despesas financeiras, em virtude da elevação do endividamento da companhia para fazer frente ao plano de expansão, provisionamento do juros das debêntures, além do efeito contábil e não caixa das operações de swap da companhia, tivemos um aumento de 147% nas receitas financeiras proveniente da aplicação de parte dos recursos oriundos da emissão de debêntures. Além de uma queda significativa do principal indexador de nosso passivo, a taxa DI.

Lucro Líquido e Margem Líquida

Atingimos um lucro líquido de R\$ 24,3 milhões no 1T13, 3,4% menor que os R\$ 25,2 do 1T12. A margem líquida, por sua vez, saiu de 3,2% no 1T12 para 2,9% no 1T13, queda de 2 p.p.. Essa queda decorreu basicamente das despesas incorridas com o processo de expansão sem a devida contrapartida em termos de receita, bem como as demais explicações acima.



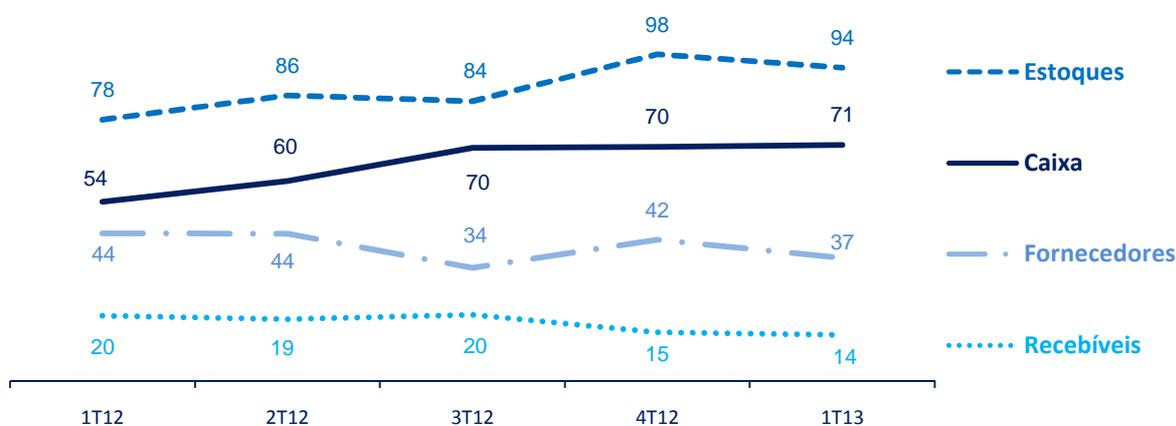
Ciclo de Caixa

No 1T13 registramos um incremento de 17 dias em relação ao 1T12. O maior investimento em caixa decorreu, basicamente, da elevação dos níveis de estoques devido aos problemas de separação enfrentados pelo Centro de Distribuição de Fortaleza durante os três últimos trimestres do ano passado e, da maior expectativa de abertura de novas lojas no 1T13, que acabou não se concretizando em função das mudanças nas prefeituras.

Dessa forma, apesar do nível de serviço do Centro de Distribuição ter voltado para os patamares anteriores, de 97%, cerca de 80% das lojas abertas no trimestre iniciaram suas atividades apenas no mês de março, não contribuindo desta forma para a redução do nível de estoques projetada.

Para os próximos trimestres, esperamos que este nível de estoques se matenha em função da inauguração dos dois novos Centros de Distribuição. Tal investimento deverá ter retorno quase imeditado, face à melhoria do nível de serviço nas lojas e o conseqüente impacto sobre as vendas.

Ciclo de Caixa



Mercado de Capitais

As incertezas sobre os rumos do Euro deram lugar a um iminente cenário de desaceleração global, principalmente, ocasionado pela propagação do quadro recessivo europeu para outras regiões. A economia norte-americana, que seguiu trajetória acendente, apoiada no fôlego que seu Mercado Imobiliário vem recebendo, foi o contrapeso responsável por manter ameno o cenário no Mercado de Capitais. Importante ressaltar que os riscos de ruptura sistêmica permaneceram à margem do noticiário durante o trimestre.

Diante das incertezas do Mercado brasileiro, acometido por uma inflação próxima ao teto da meta (6,5%) e de um momento econômico pouco pujante (PIB de 0,9%, em 2012), a Bolsa brasileira tem se mostrado um terreno hostil a novos entrantes.

Assim, a Companhia e os Coordenadores da Oferta Pública Inicial de Ações da Empreendimentos Pague Menos S.A. decidiram manter o cronograma em aberto, sem data futura delineada. A despeito dessa postergação, o plano de expansão da companhia segue robusto. As obras do novo Centro de Distribuição, em Hidrolândia (GO), encontram-se avançadas e o forte ritmo de abertura de novas lojas prossegue inalterado.

Audidores Independentes

A KPMG Auditores Independentes prestou somente serviços de auditoria ou diretamente relacionados à auditoria nos exercícios apresentados. Neste sentido a política de contratação adotada pela Companhia atende aos princípios que preservam a independência do auditor, de acordo com as normas vigentes.

As informações não financeiras da Pague Menos, bem como às expectativas da Administração quanto ao desempenho futuro da Companhia, não foram revisadas pelos auditores independentes.

Declaração da Diretoria

Os diretores de Empreendimentos Pague Menos S.A. declaram que discutiram, revisaram e concordaram com as opiniões expressas no relatório dos auditores independentes e com as informações contábeis intermediárias referentes ao período findo em 31 de março de 2013 e período comparativo.

Fortaleza, 28 de outubro de 2013.

A Administração