



4º Trimestre 2013

Apresentação de Resultados
24 de Fevereiro de 2014

Disclaimer

Considerações futuras, se contidas nesse documento, são exclusivamente relacionadas às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros e às perspectivas de crescimento da Companhia, não se constituindo, portanto, em garantia de performance ou de resultados futuros da Companhia. Estas considerações são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Companhia em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o seu plano de negócios. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Companhia e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Adicionalmente, informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações provindas de suas demonstrações financeiras e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhada e específica dos resultados da Companhia. Dessa forma, tais considerações e dados adicionais devem ser também analisados e interpretados de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre os seus resultados.

A administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e pela precisão das informações financeiras gerenciais discutidas no presente relatório. Tais informações financeiras gerenciais devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise de nossas demonstrações financeiras consolidadas auditadas ou revisadas por auditoria para fins de decisão de investimento em nossas ações, ou para qualquer outra finalidade.

Agenda

- Destaques
- Resultados

Agenda

- Destaques

Crescimento Rentável e Sustentável

- EBITDA Ajustado de R\$1 bilhão
- Crescimento de 16%

Crescimento Orgânico Sustentável

- Crescimento de 10%

Rentabilidade Operacional Superior

- Crescimento de 120 bps na margem EBITDA Ajustado, para 23,5%

Geração de Fluxo de Caixa

- Geração de Caixa Livre de R\$442 MM, 10% da Receita Líquida

Fases Estratégicas



Consolidação da Indústria



Crescimento Orgânico Rentável

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017



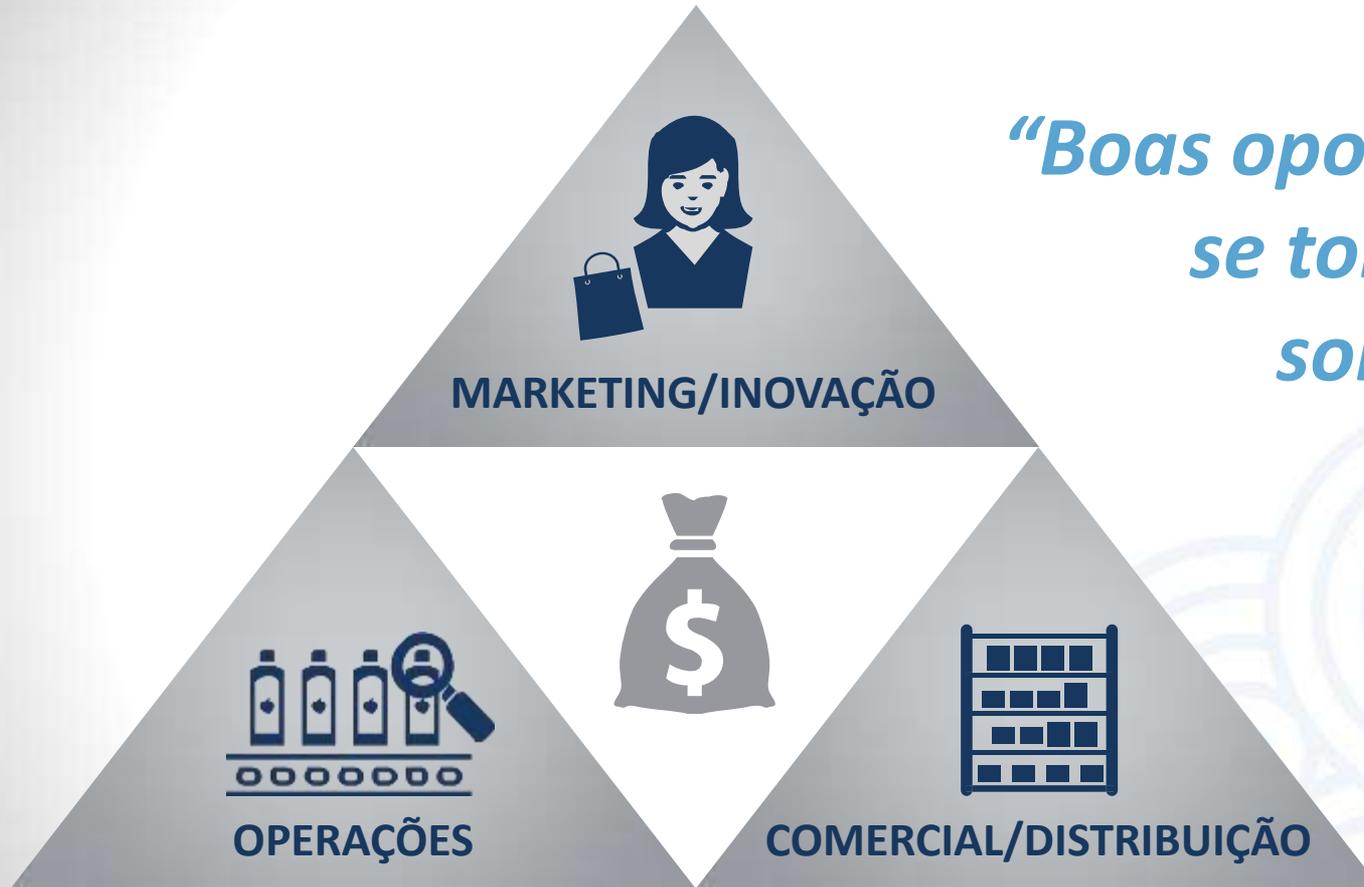
© M&A



© Reestruturação



© Execução



“Boas oportunidades se tornam valor somente com excelente execução.”

Fases Estratégicas © Execução



Lançamento 2013

Você é o máximo



monange

hipermarcas

Resultados da campanha Monange



Pipeline SKUs Dez/13



Desenvolvimento



ANVISA



Registro
publicado

291

299

49

21

Laçados
(2013)

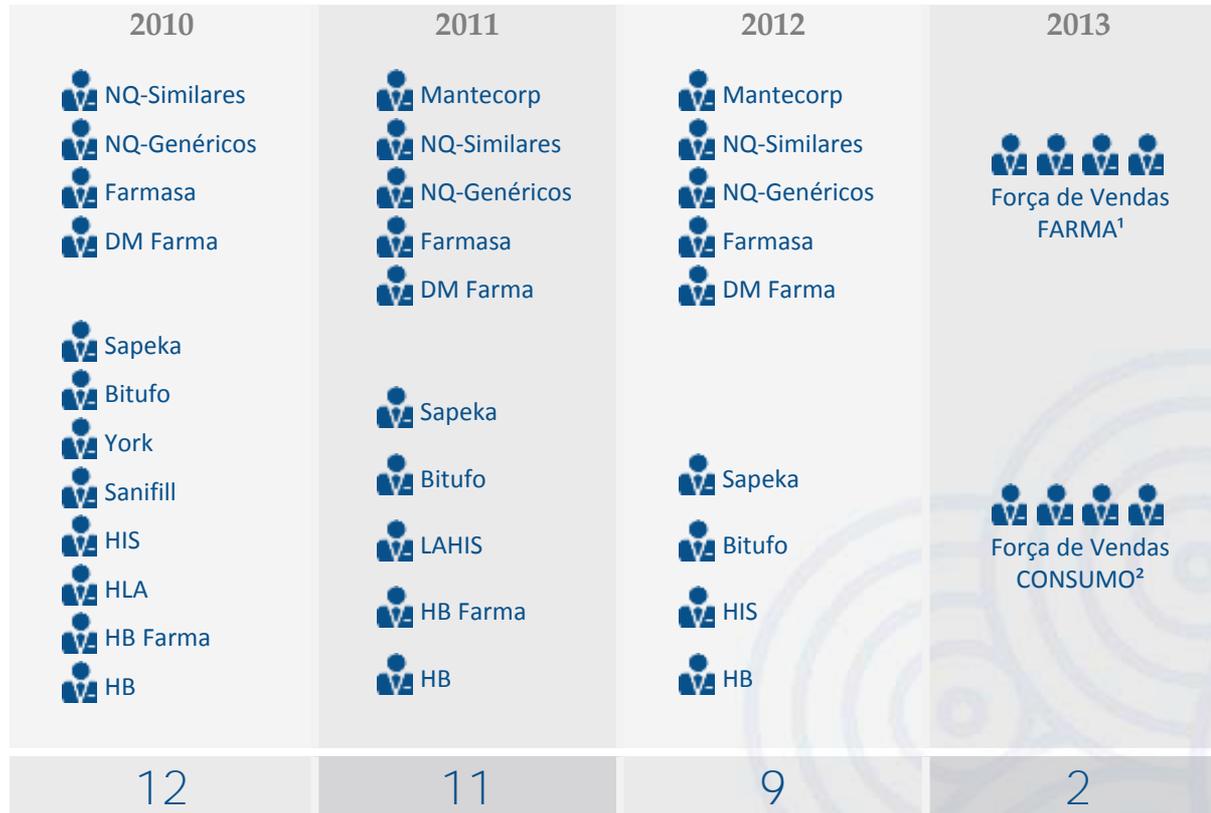
28

A lançar

Fases Estratégicas © Execução



Evolução da Estrutura Comercial – Vendas



¹ Marcas (indireto e grandes redes), Similares e Genéricos (indireto e grandes redes)

² Especializado, varejo médias redes, key account, indireto DPP e indireto HB

“Change Program”

Sell in → Sell out

- © Estrutura por canal
- © Nova postura: outras qualidades e qualificações
- © Mudança de 70% da liderança de vendas
- © Menos transação, mais construção de negócio



hyperexecução



Padronizar a execução no PDV

Unificar as informações para a equipe de campo trabalhar no PDV

Simplificar a orientação para a equipe

Trade Marketing - Execução

Giassi Palhoça



GC Drogaria Venâncio | Esmaltes - Antes



Gerenciamento
por Categoria



GC Drogaria Venâncio | Esmaltes - Depois

1 módulo para cada marca – Coloroma, Risqué e Impala




Gerenciamento
por Categoria

44% crescimento
da categoria na loja

84% crescimento
Risqué

Fases Estratégicas © Execução



Melhorias Operacionais

Aumento de produtividade industrial

Redução de custo de insumos

Melhoria de processos

Maior eficiência das despesas operacionais



OPERAÇÕES



MARKETING/INOVAÇÃO



COMERCIAL/DISTRIBUIÇÃO

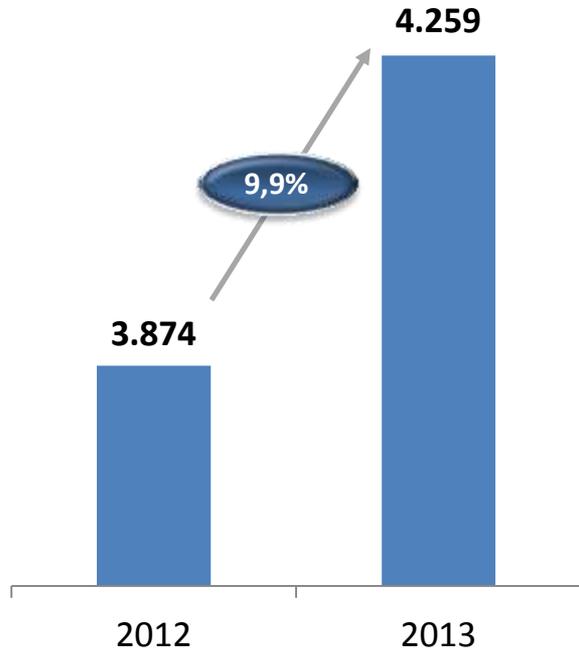
Agenda

- Resultados

Crescimento Orgânico

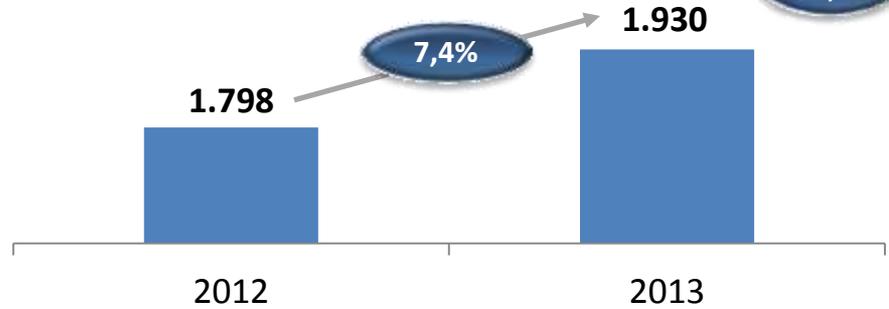
Receita Líquida
(R\$ Milhões)

Core:
+11,7%



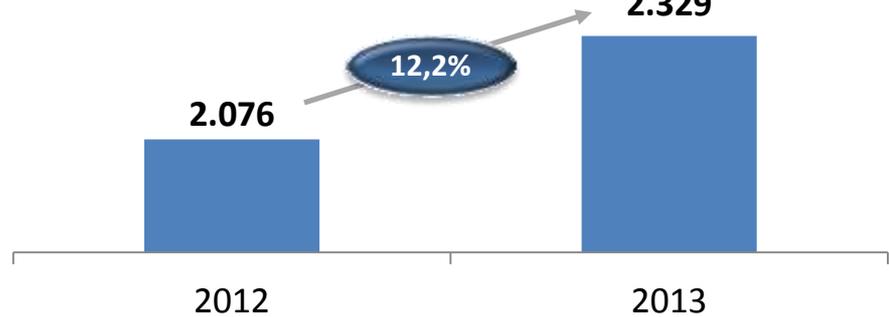
Consumo
(R\$ Milhões)

Core:
+11,1%



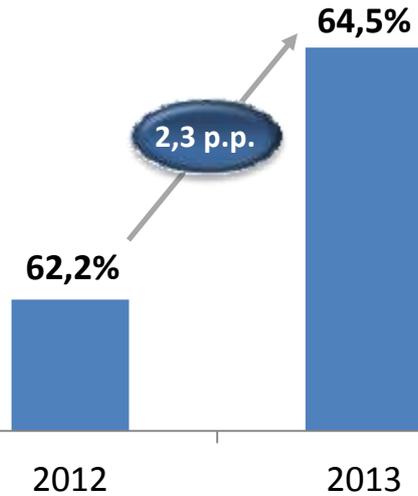
Farma
(R\$ Milhões)

12,2%

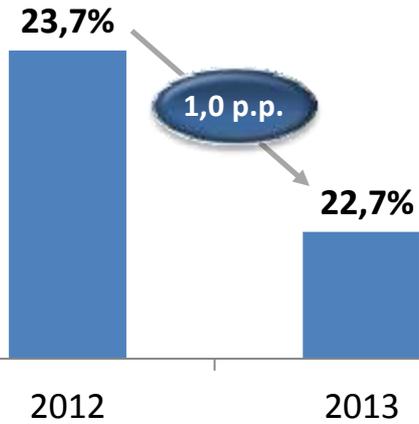


Margem Bruta e Despesas

Margem Bruta
(%)



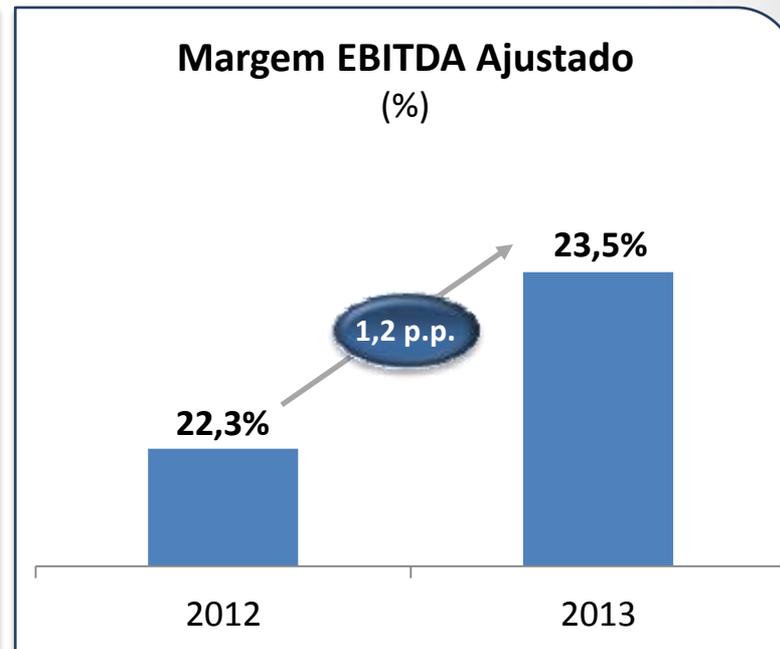
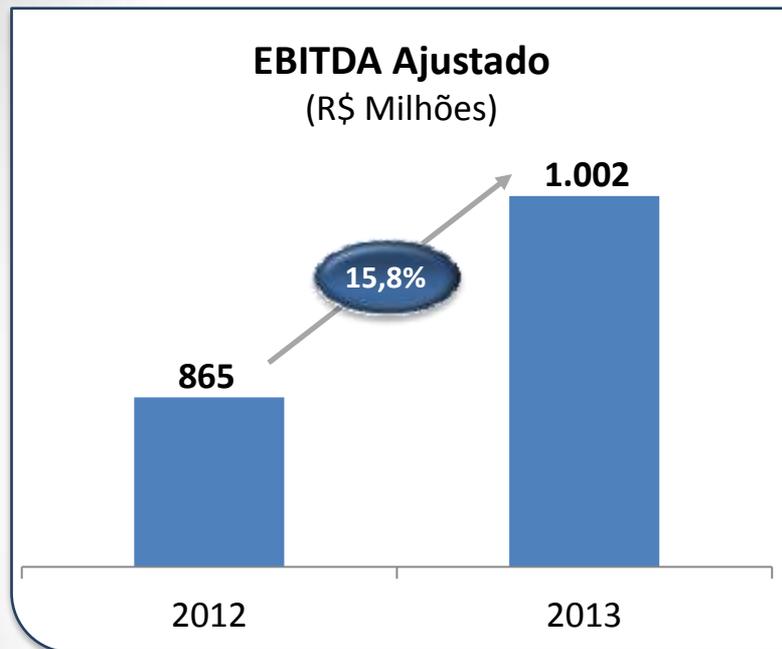
SG&A ex-marketing
(%)



Marketing
(%)

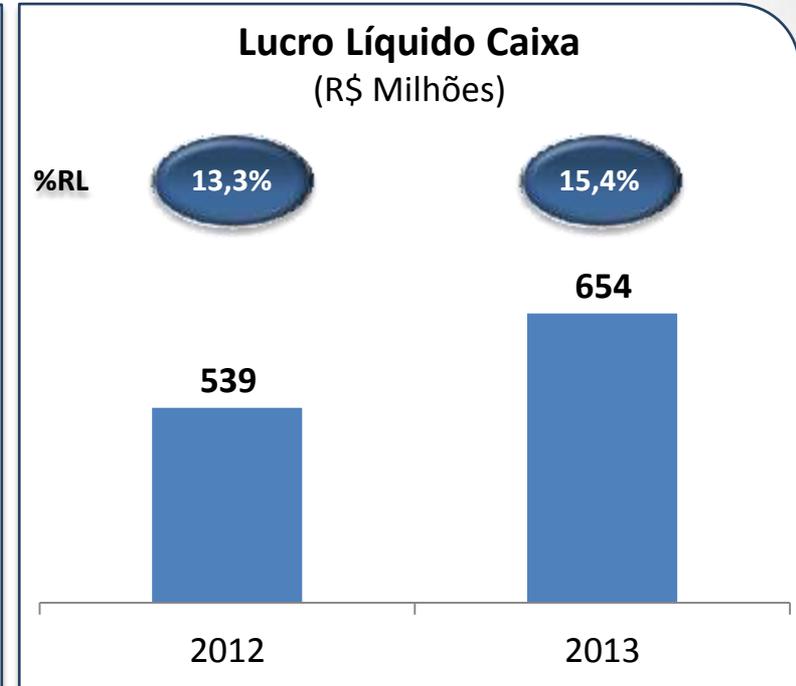
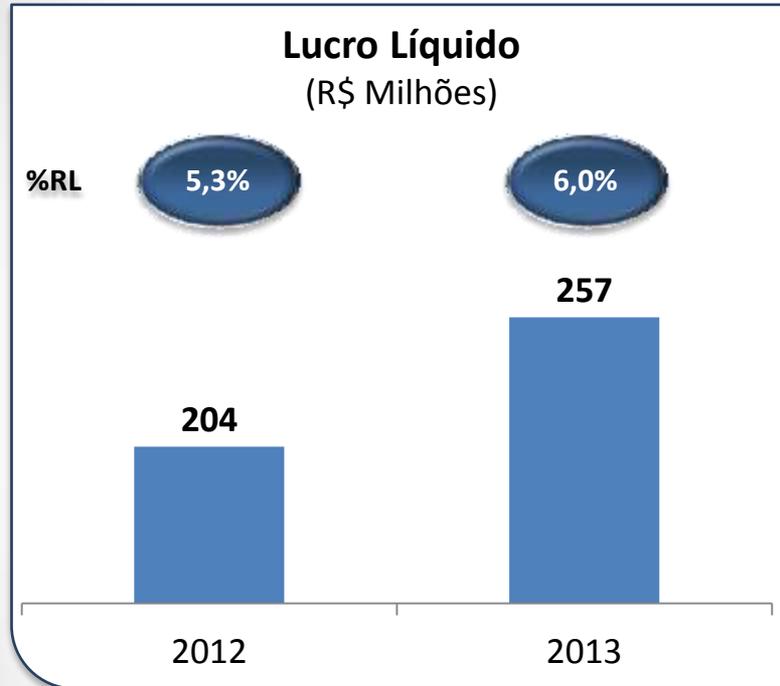


Resultados Operacionais

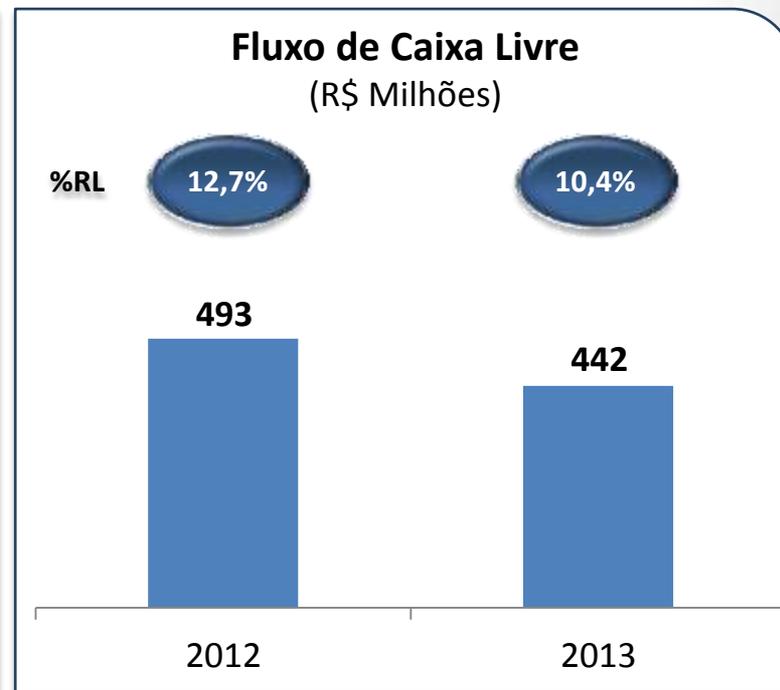
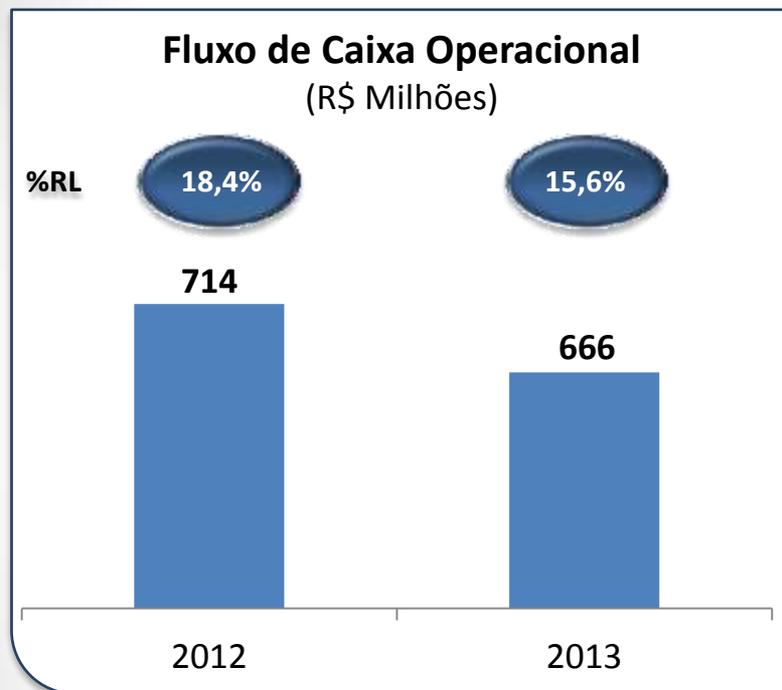


5,5% acima do Guidance de 2013 de ~R\$ 950,0 milhões

Lucro Líquido



Fluxo de Caixa



Atingir EBITDA Ajustado ao redor de
R\$1,1 bilhão para o ano de 2014



 *hypermarcas*