



# Liderando a Consolidação do Mercado de Drogarias Brasileiro

Apresentação Institucional  
Agosto de 2012

**RaiaDrogasil** 



Esta apresentação contém certas declarações futuras e informações relacionadas à Companhia que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsão, indicação ou estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como palavras como "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outras palavras com significado semelhante. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros. Advertimos os investidores que diversos fatores importantes fazem com que os resultados efetivos diferenciem-se de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas nesta apresentação. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico.

O mercado e as informações de posição competitiva, incluindo projeções de mercado citadas ao longo desta apresentação, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Apesar de não termos razão para acreditar que qualquer dessas informações ou relatórios sejam imprecisos em qualquer aspecto relevante, não verificamos independentemente a posição competitiva, posição de mercado, taxa de crescimento ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou outras publicações da indústria. A Companhia,, os agentes de colocação e os coordenadores não se responsabilizam pela veracidade de tais informações.

Esta apresentação e seu conteúdo são informações de propriedade da Companhia e não podem ser reproduzidas ou circuladas, parcial e ou totalmente, sem o prévio consentimento por escrito da Companhia.



- A maior rede de farmácias do Brasil em faturamento e número de lojas de acordo com a Abrafarma. Receita bruta de R\$ 5,2 MM, R\$ 306,2 MM de EBITDA ajustado e R\$ 159,7 MM de lucro líquido ajustado (últimos 12 meses – junho 2012);
- Associação entre Raia S.A. e Drogasil S.A., duas das líderes do mercado de drogarias brasileiro, com 182 anos de história combinada e controle compartilhado pelos acionistas majoritários membros das famílias fundadoras;
- Mais de 800 lojas em 12 estados do Brasil, que representam 84% do mercado farmacêutico brasileiro, e participação de mercado nacional de apenas 9,0% (junho 2012). Recentemente iniciou a operação em três novos estados (MS, MT e BA);
- Modelo de negócio diferenciado com estratégia de duas marcas e alto retorno sobre o capital investido;
- Histórico de crescimento único no mercado de drogarias brasileiro: mais do que duplicou o número de lojas desde o final de 2007, contando basicamente com o crescimento orgânico,





**1 RaiaDrogasil – Liderando a Consolidação do Mercado de Drogarias Brasileiro**

**2 Mercado Fragmentado, em Processo de Consolidação**

**3 Estratégia de Duas Marcas, com Alto Retorno Marginal e Forte Potencial de Sinergias**

**4 Histórico Comprovado de Alto Crescimento com Expansão de Margem**

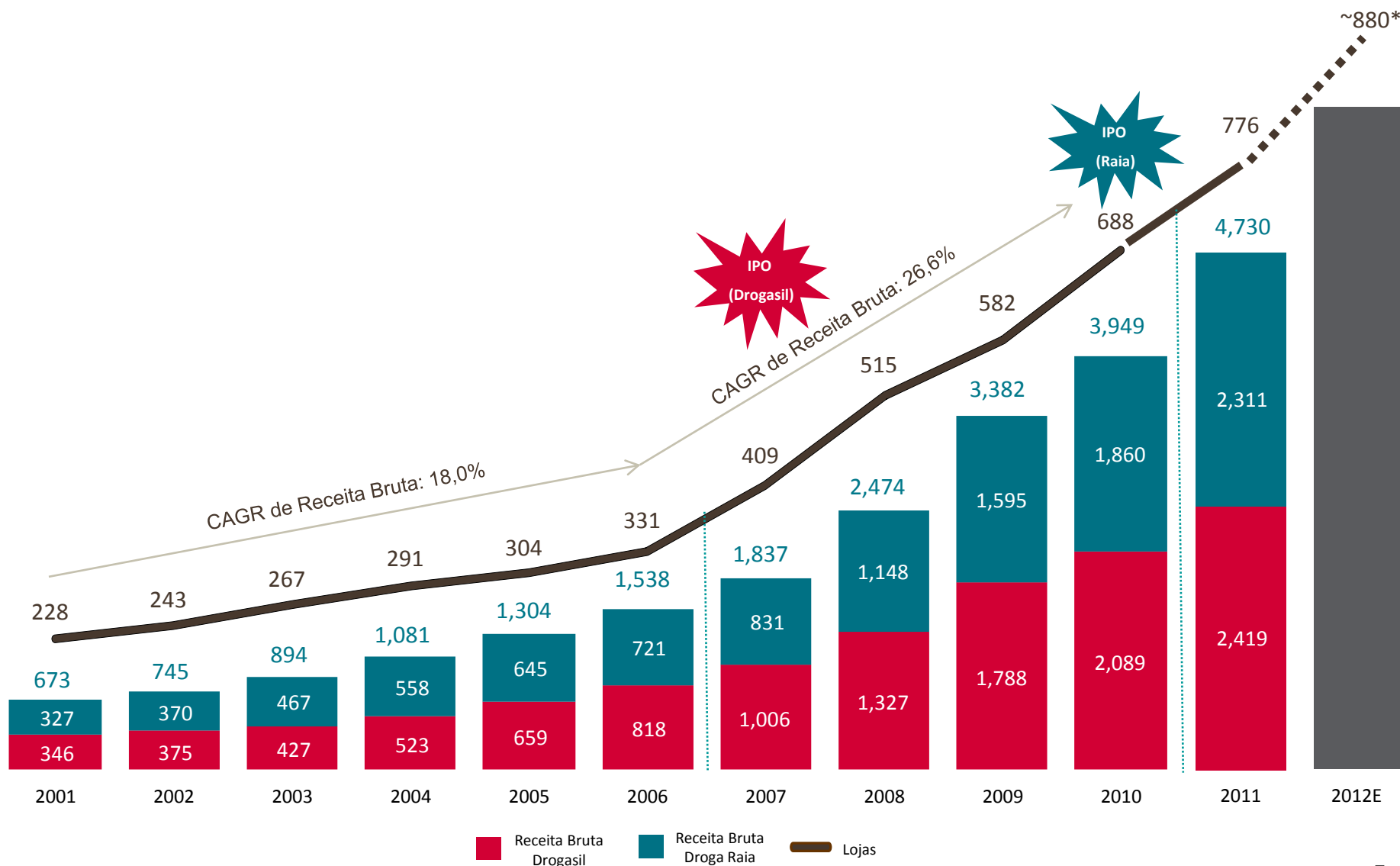
# Liderando a consolidação do mercado de drogarias do Brasil



Base para o Crescimento

Crescimento Acelerado

Associação



\* Assume o guidance de aberturas brutas e expectativa de fechamentos que poderão acontecer até o final do ano.



# Líder de mercado absoluto, tanto em faturamento quanto em número de lojas



## Receita Bruta (2011)

1º RaiaDrogasil 

2º



3º



4º



## Número de Lojas (2011)

1º RaiaDrogasil 

2º



3º

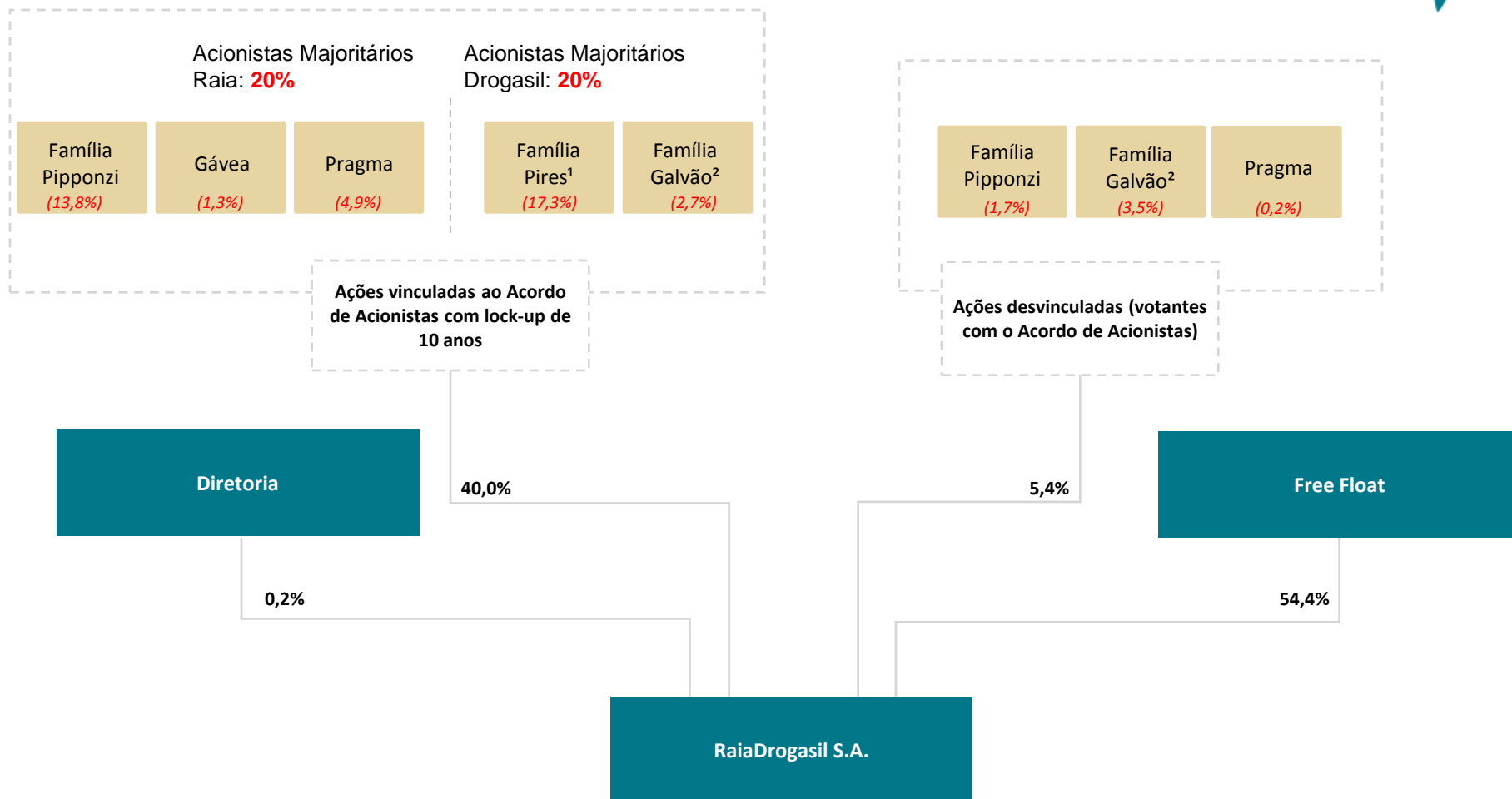


4º





## Controlada por acionistas membros das famílias fundadoras



- ▶ Controle compartilhado pelos acionistas majoritários das duas empresas, que sempre terão a mesma proporção de ações vinculadas ao Acordo de Acionistas durante sua validade.
- ▶ Ações vinculadas são sujeitas ao lock-up de 10 anos, que será reduzido progressivamente de forma a representar 30% do capital atual após o quinto aniversário do Acordo.

Nota:

1 Carlos Pires Oliveira Dias and Regimar Comercial S.A.

2 Tantra Participações Ltda



**1 RaiaDrogasil – Liderando a Consolidação do Mercado de Drogarias Brasileiro**

**2 Mercado Fragmentado, em Processo de Consolidação**

**3 Estratégia de Duas Marcas, com Alto Retorno Marginal e Forte Potencial de Sinergias**

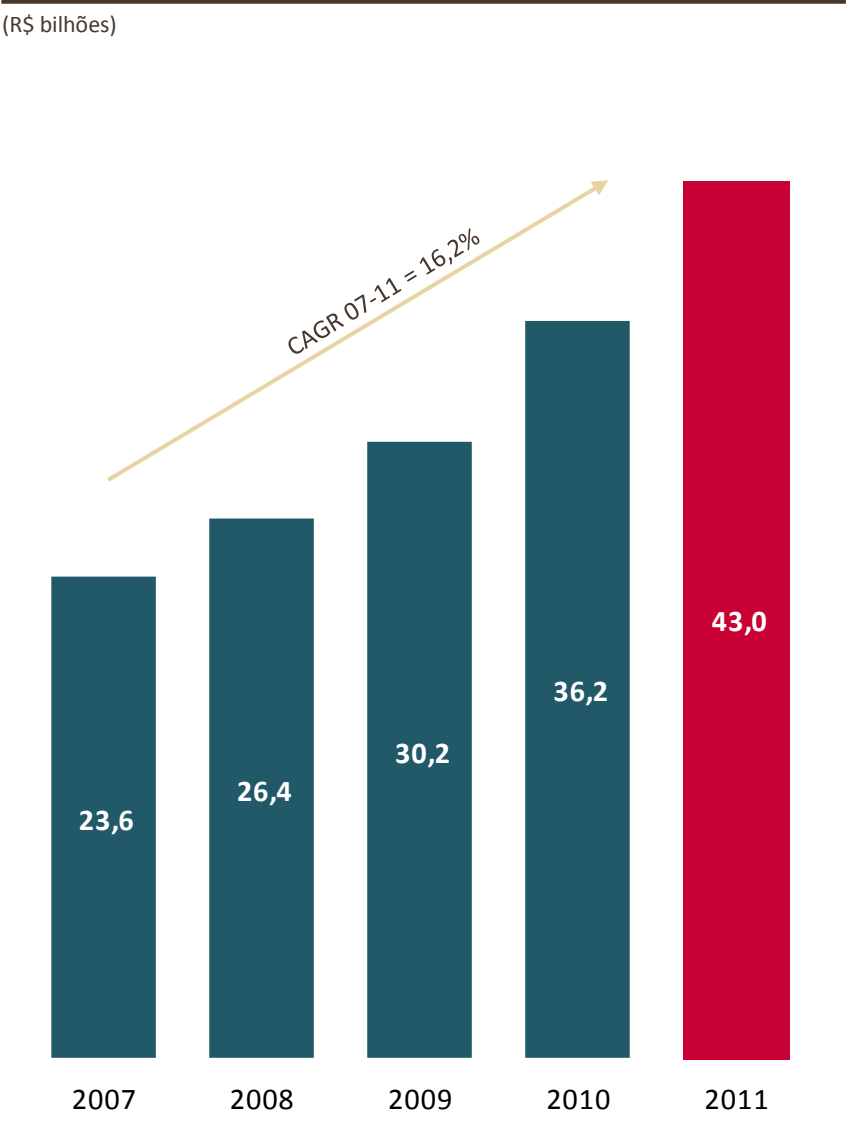
**4 Histórico Comprovado de Alto Crescimento com Expansão de Margem**



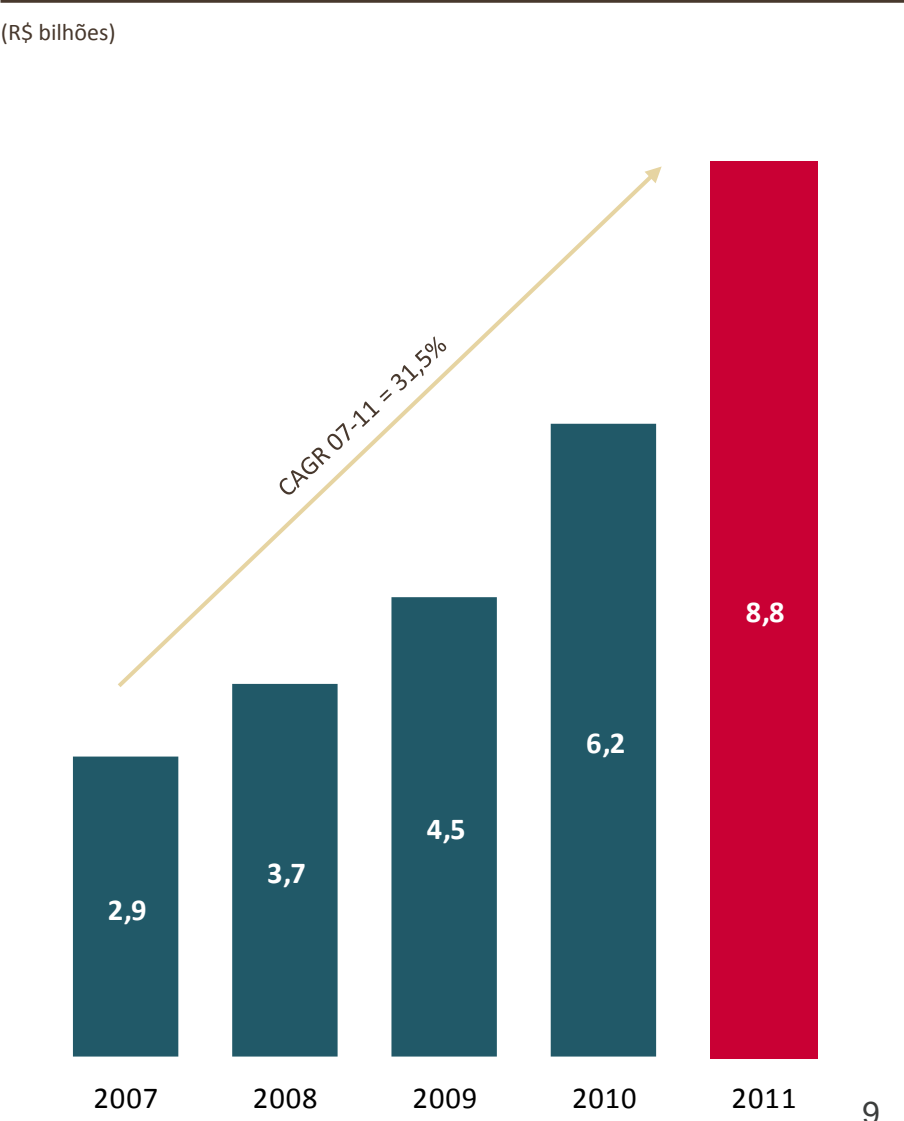
# Crescimento acelerado do mercado farmacêutico



**Mercado Farmacêutico**



**Mercado de Genéricos**

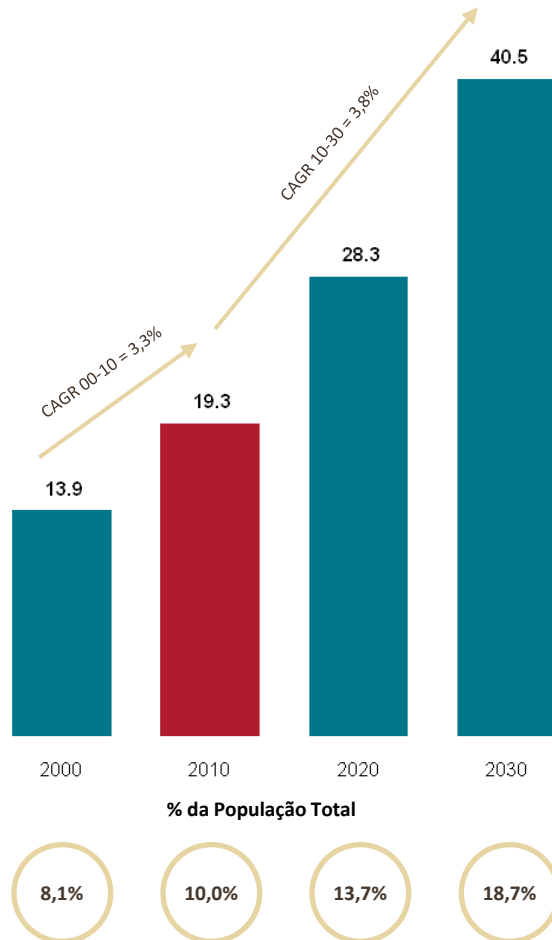




# Tendências demográficas e macroeconômicas favoráveis

## População Brasileira Acima de 60 Anos

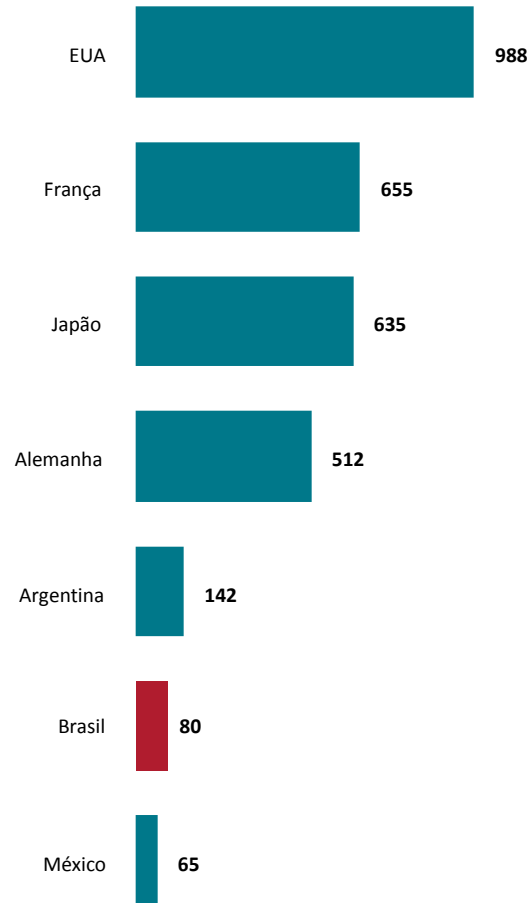
(Milhões de pessoas)



Fonte: IMS Health

## Consumo Farmacêutico Per Capita Anual em Países Selecionados

(US\$ em 2009)



Fonte: IMS Health, Population Reference Bureau 2009

## Produtos Perdendo Patentes\* 2010 a 2012

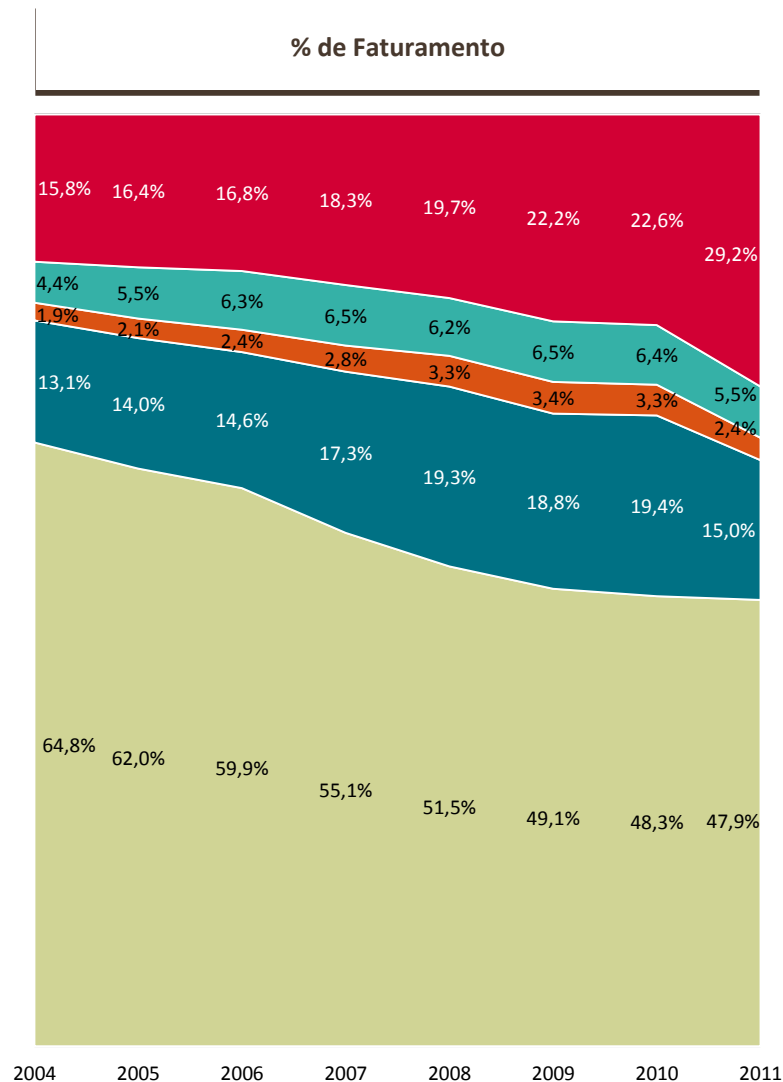
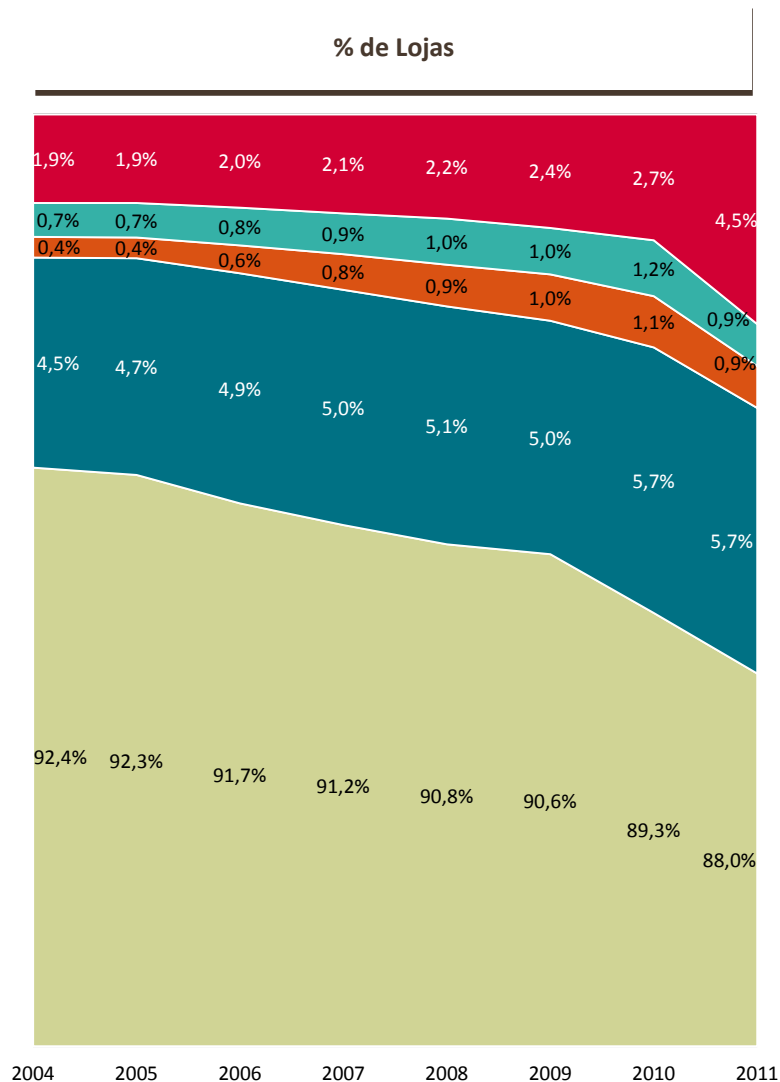


\* Lipitor (Pfizer), Viagra (Pfizer), Diovan (Novartis), Crestor (Astra Zeneca), Atacand (Astra Zeneca), Zyprexa (Lilly), Seroquel (Astra Zeneca), Singulair (MSD), Micardis (Boehringer), Benicar (Sankyo), Aprozide (Sanofi), Aprovel (Sanofi), Outros

Fonte: IMS Health



# Mercado de drogarias fragmentado



ABRAFARMA TOP 5

ABRAFARMA TOP 6 - 10

SUPERMERCADOS

OUTRAS REDES

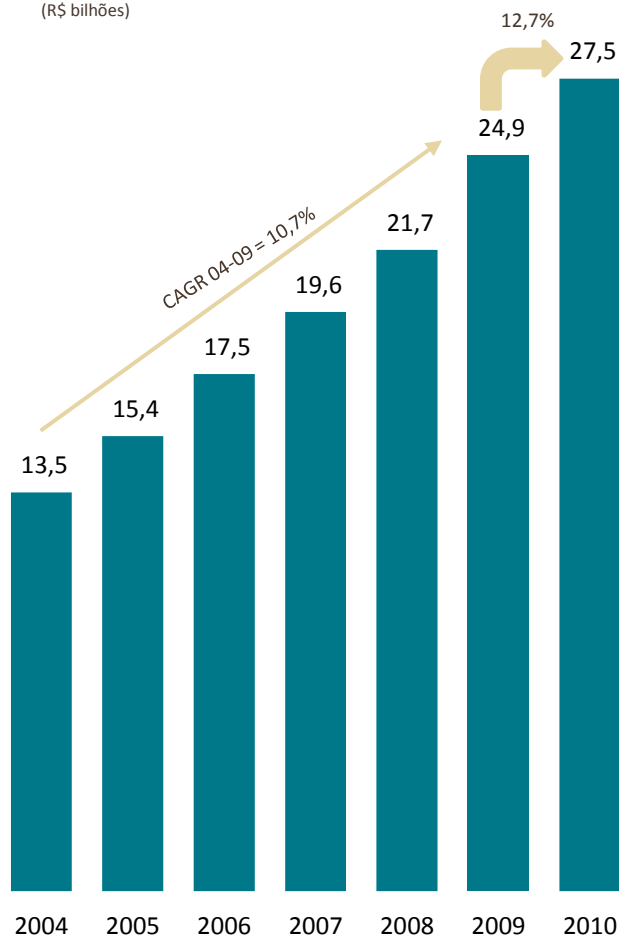
INDEPENDENTES



# Crescimento acelerado em perfumaria, com migração de share para as redes de farmácias

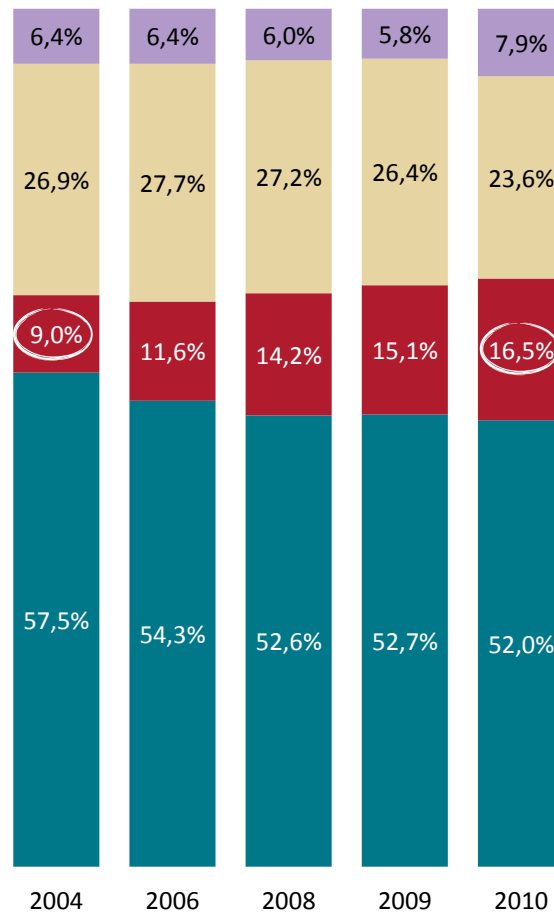
## Mercado de Higiene e Beleza

(R\$ bilhões)



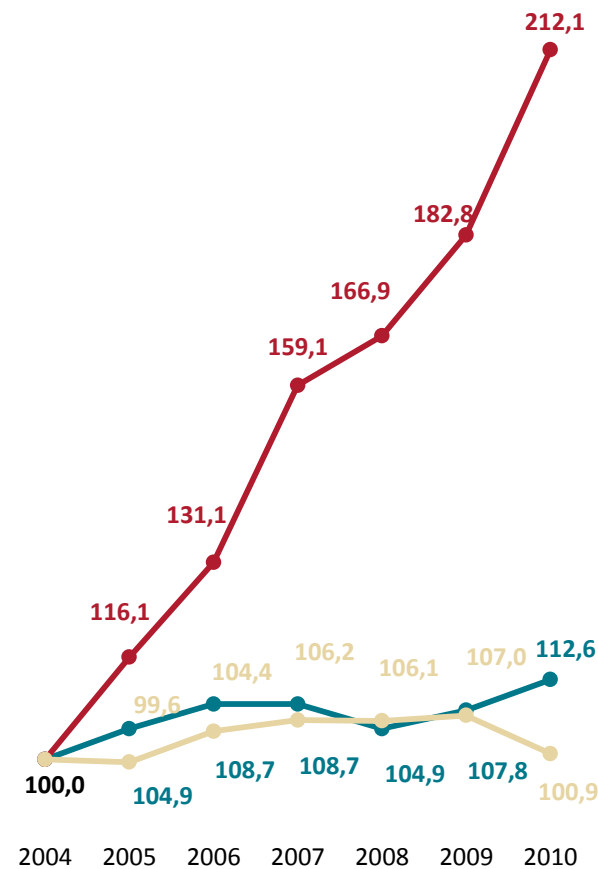
## Market Share por Canal

(% de volumes ponderados)



## Crescimento de Higiene e Beleza por Canal – Volumes Ponderados

Índice: 2004 = 100



Supermercados  
Farmácias e Perfumarias  
Independentes

Redes de Farmácias  
Tradicionais

Supermercados  
Farmácias e Perfumarias Independentes  
Redes de Farmácias

Fonte: AC Nielsen, análise da Companhia

Fonte: ABIHPEC



**1 RaiaDrogasil – Liderando a Consolidação do Mercado de Drogarias Brasileiro**

**2 Mercado Fragmentado, em Processo de Consolidação**

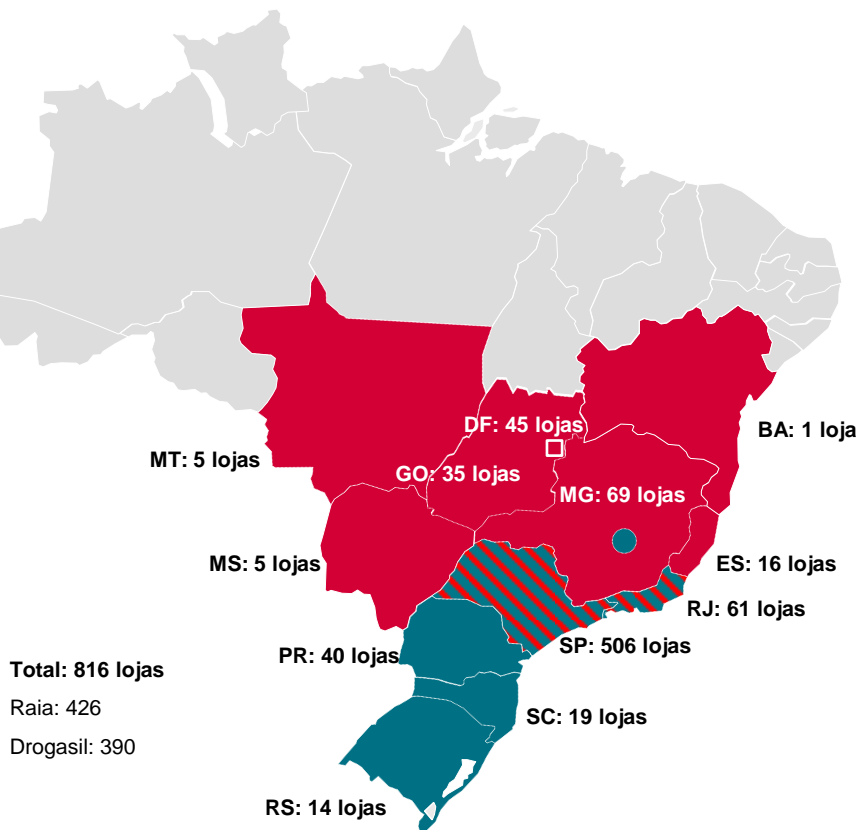
**3 Estratégia de Duas Marcas, com Alto Retorno Marginal e Forte Potencial de Sinergias**

**4 Histórico Comprovado de Alto Crescimento com Expansão de Margem**

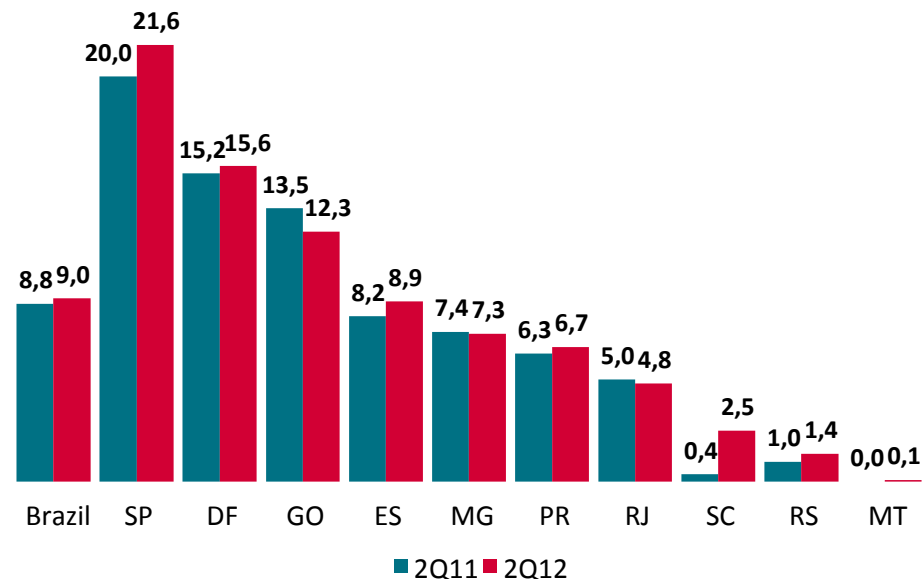
# Marcas líderes com forte presença geográfica e alto potencial de crescimento



Presença Geográfica (14/8/2012)



Market Share (Junho/2012)



DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO FARMACÊUTICO POR ESTADO

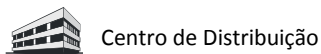
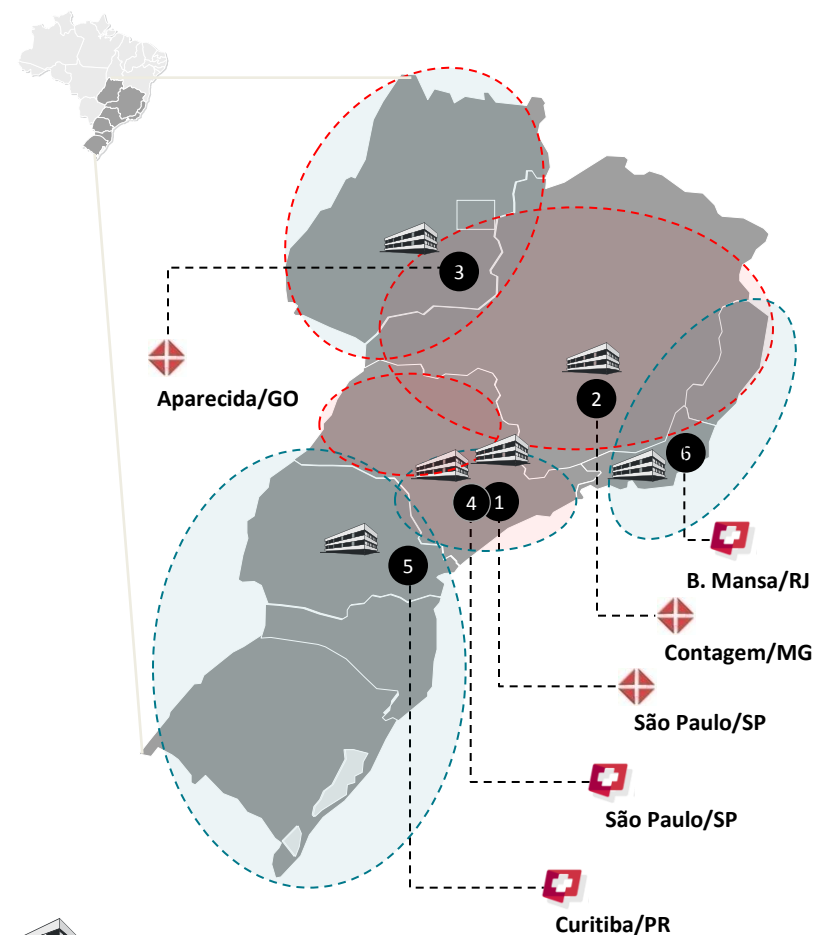
Brasil	SP	DF	GO	ES	MG	PR	RJ	RS	SC	MT	BA	MS
100,0%	27,8%	2,8%	3,3%	1,9%	10,5%	6,0%	13,6%	7,4%	3,8%	1,1%	4,5%	1,2%

- Presença em estados que representam 84% do mercado farmacêutico brasileiro
- Plataforma estabelecida para crescimento em novos mercados

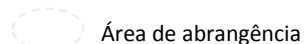
# Estrutura de distribuição descentralizada e complementar



## Centros de Distribuição



Centro de Distribuição



Área de abrangência

Fonte: Companhias

1

- ▶ CD Drogasil em São Paulo (SP)
- ▶ Área: 17,000 m<sup>2</sup>

2

- ▶ CD Drogasil em Contagem (MG)
- ▶ Área : 6,200 m<sup>2</sup>

3

- ▶ CD Drogasil em Aparecida (GO)
- ▶ Área : 12,600 m<sup>2</sup>

4

- ▶ CD Raia em São Paulo (SP)
- ▶ Área : 19,000 m<sup>2</sup>

5

- ▶ CD Raia em Curitiba (PR)
- ▶ Área : 6,000 m<sup>2</sup>

6

- ▶ CD Raia em Barra Mansa (RJ)
- ▶ Área : 8,400 m<sup>2</sup>



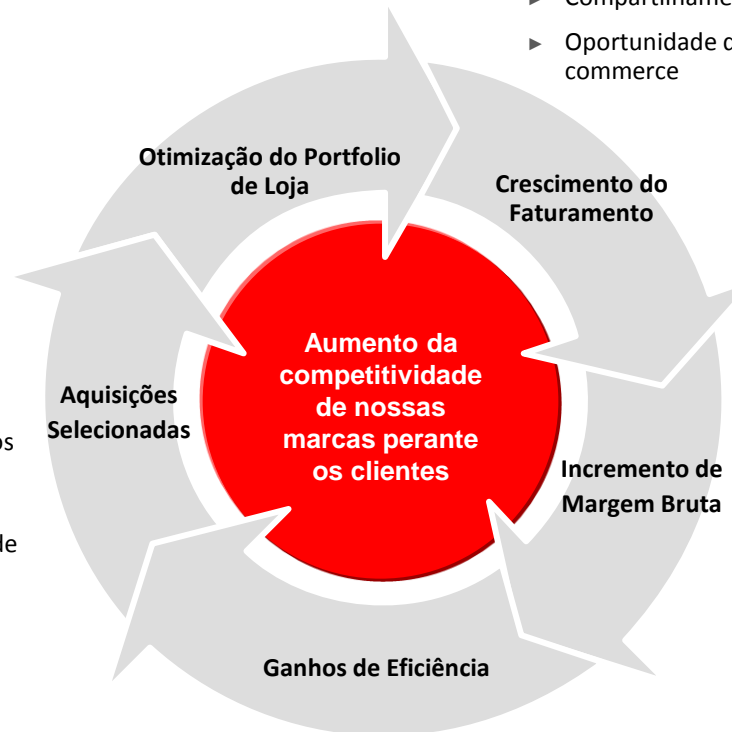
# Ganhos competitivos pela captura de sinergias



- ▶ Crescimento coordenado em mercados existentes
- ▶ Entrada em novos mercados acelerada
- ▶ Ganhos com o fechamento seletivo de lojas redundantes

- ▶ Adoção de melhores práticas de vendas
- ▶ PBM proprietário alavancando os contratos institucionais e corporativos já existentes de cada Companhia e obtenção de novos clientes
- ▶ Compartilhamento de produtos existentes e acordos promocionais
- ▶ Oportunidade de desenvolvimento de uma plataforma conjunta de e-commerce

- ▶ Estrutura de capital sólida e flexível
- ▶ Potencial uso de ações, com liquidez aumentada, como moeda para aquisições
- ▶ Experiência em aquisições e integração pós fusão
- ▶ Alavancagem dos ativos adquiridos pela opção entre as duas marcas na absorção de cada loja



- ▶ Adoção de melhores condições de compra e políticas de margem bruta
- ▶ Incremento de receitas comerciais pela adoção de melhores práticas e reavaliação de espaços promocionais
- ▶ Introdução de marcas próprias pela alavancagem da escala combinada

- ▶ Fortalecimento da equipe de gestão e da estrutura combinada de gestão
- ▶ Otimização logística através de CDs complementares e pelo incremento da densidade de fretes
- ▶ Integração dos sistemas e processos, e implementação de melhores práticas
- ▶ Diluição de despesas corporativas e eliminação de redundâncias

# Lançamento da plataforma de marcas próprias



## Chegou b-well

A linha de vitaminas e suplementos nutricionais que vai completar o seu bem-estar



## needs

cuidar bem é essencial



## pluii

BRINCA com os SENTIDOS





**1 RaiaDrogasil – Liderando a Consolidação do Mercado de Drogarias Brasileiro**

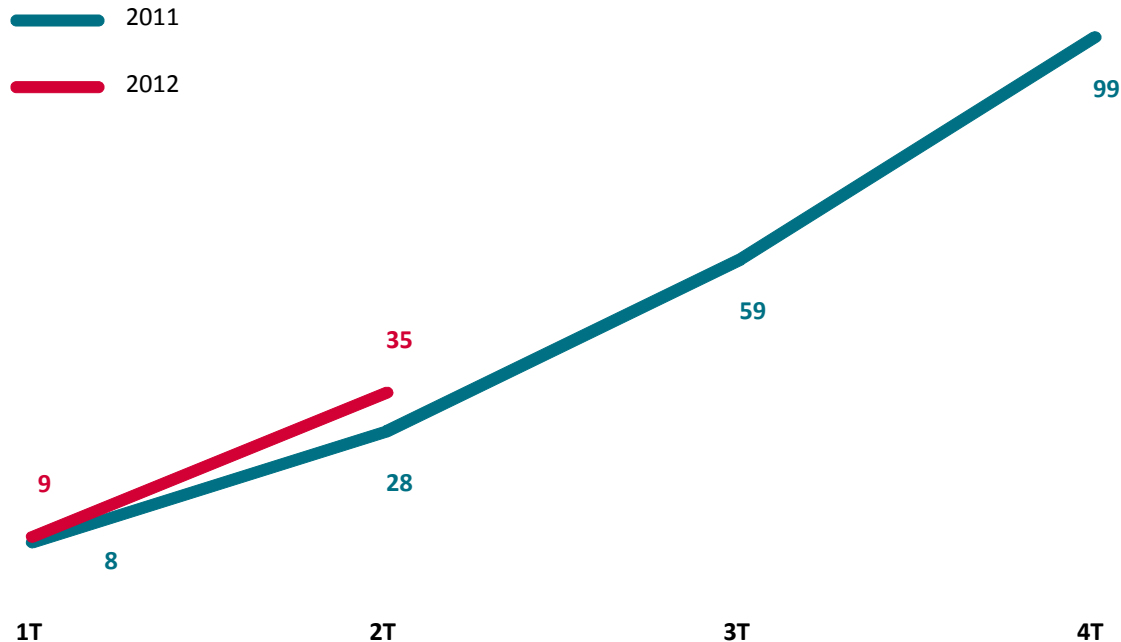
**2 Mercado Fragmentado, em Processo de Consolidação**

**3 Estratégia de Duas Marcas, com Alto Retorno Marginal e Forte Potencial de Sinergias**

**4 Histórico Comprovado de Alto Crescimento com Expansão de Margem**



## Aberturas Brutas Acumuladas



## Atividade Recente de Desenvolvimento de Lojas

Até 9 de agosto de 2012

- 47 lojas inauguradas
- 73 contratos adicionais assinados
- Vários contratos em fases avançadas de negociação
- 26 lojas adicionais a serem adquiridas da Drogaria Santa Marta em Goiânia\*

### Incorporação da Raia S.A. pela RaiaDrogasil:

- Suspensão da abertura de lojas Raia que ainda não possuem licenças
- Aberturas serão retomadas após a incorporação via RaiaDrogasil
- As lojas Drogasil continuarão a ser abertas normalmente, sem interrupções
- Expectativa de conclusão da incorporação para o final de 2012

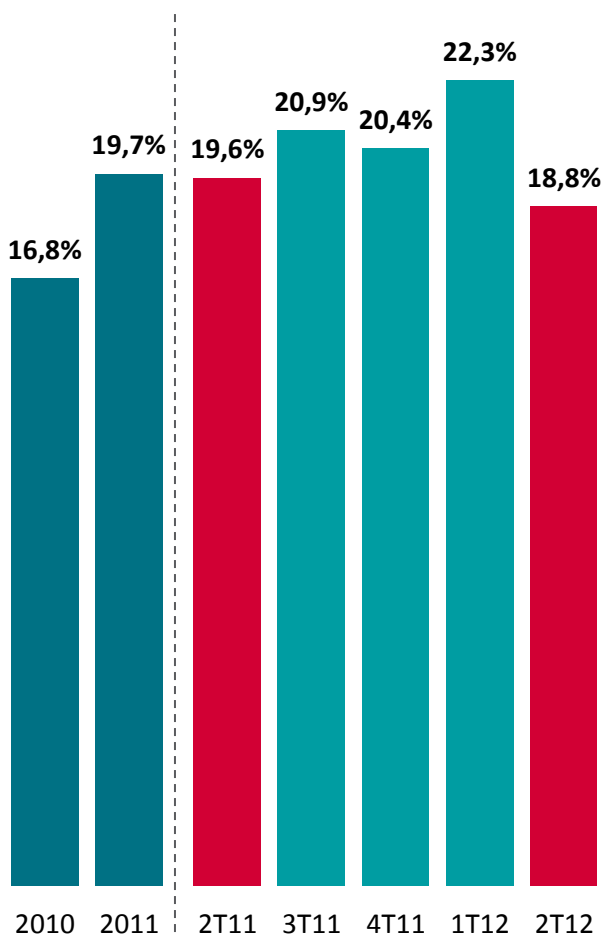
- **Guidance de 110 novas lojas em 2012**
- **Guidance de 130 novas lojas em 2013**

\* Autorização legal pendente devido à recuperação judicial da Santa Marta

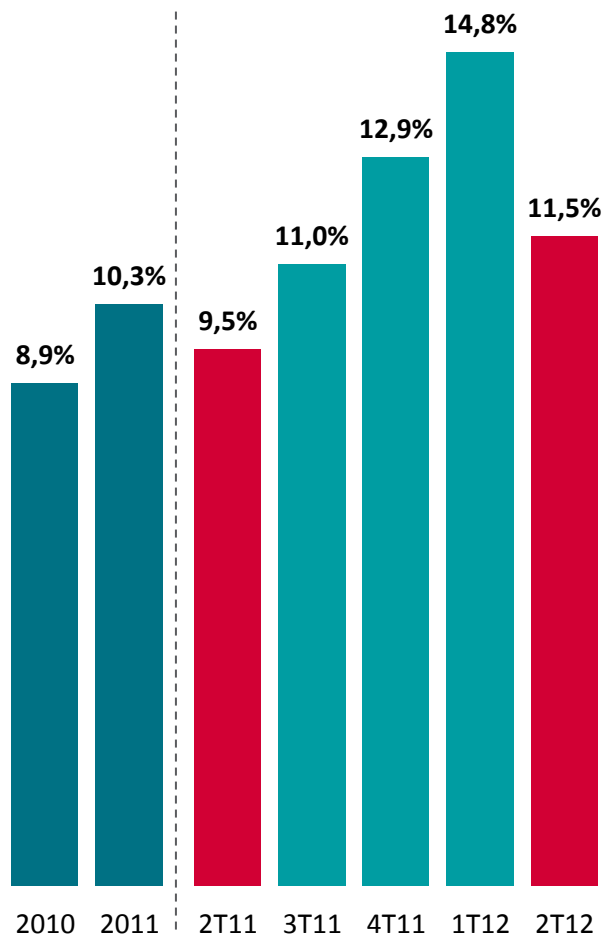
# Crescimento consistente



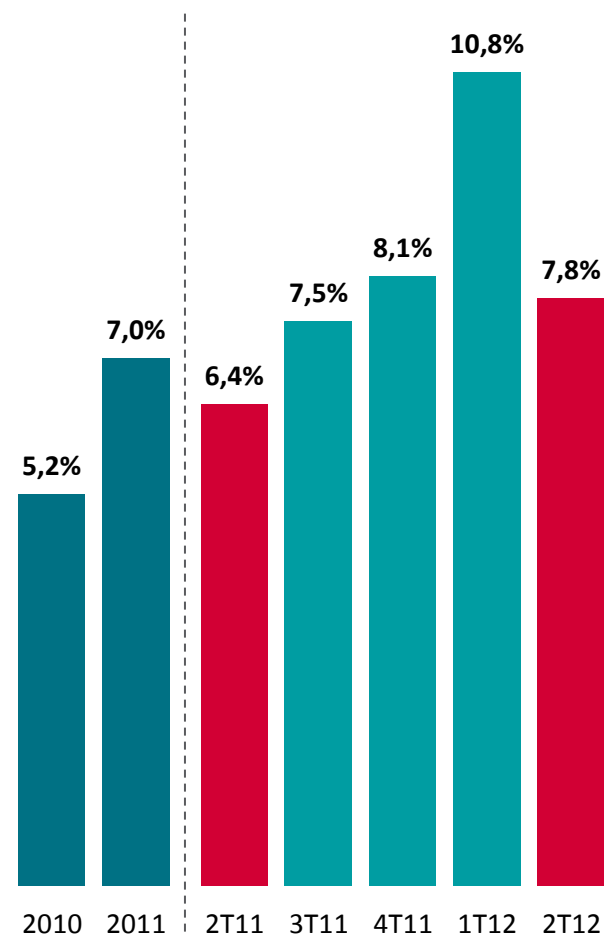
Crescimento – Venda Total



Crescimento – Mesmas Lojas



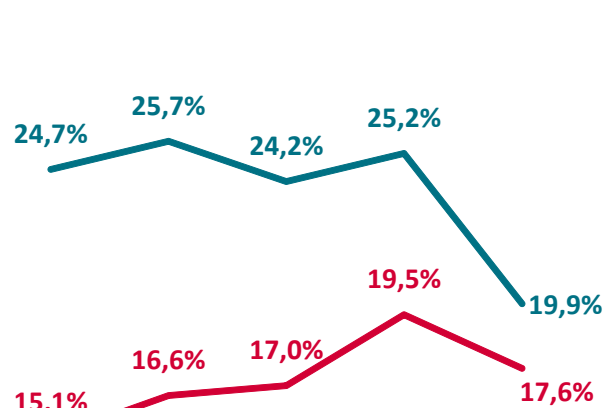
Crescimento – Lojas Maduras



# Converging o crescimento de lojas maduras para Droga Raia e para Drogasil



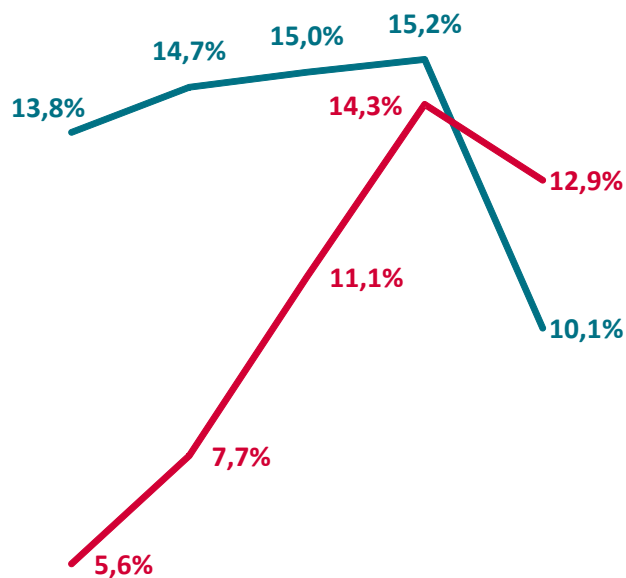
Crescimento – Venda Total



2T11 3T11 4T11 1T12 2T12

— Raia — Drogasil

Crescimento – Mesmas Lojas



2T11 3T11 4T11 1T12 2T12

— Raia — Drogasil

Crescimento – Lojas Maduras



2T11 3T11 4T11 1T12 2T12

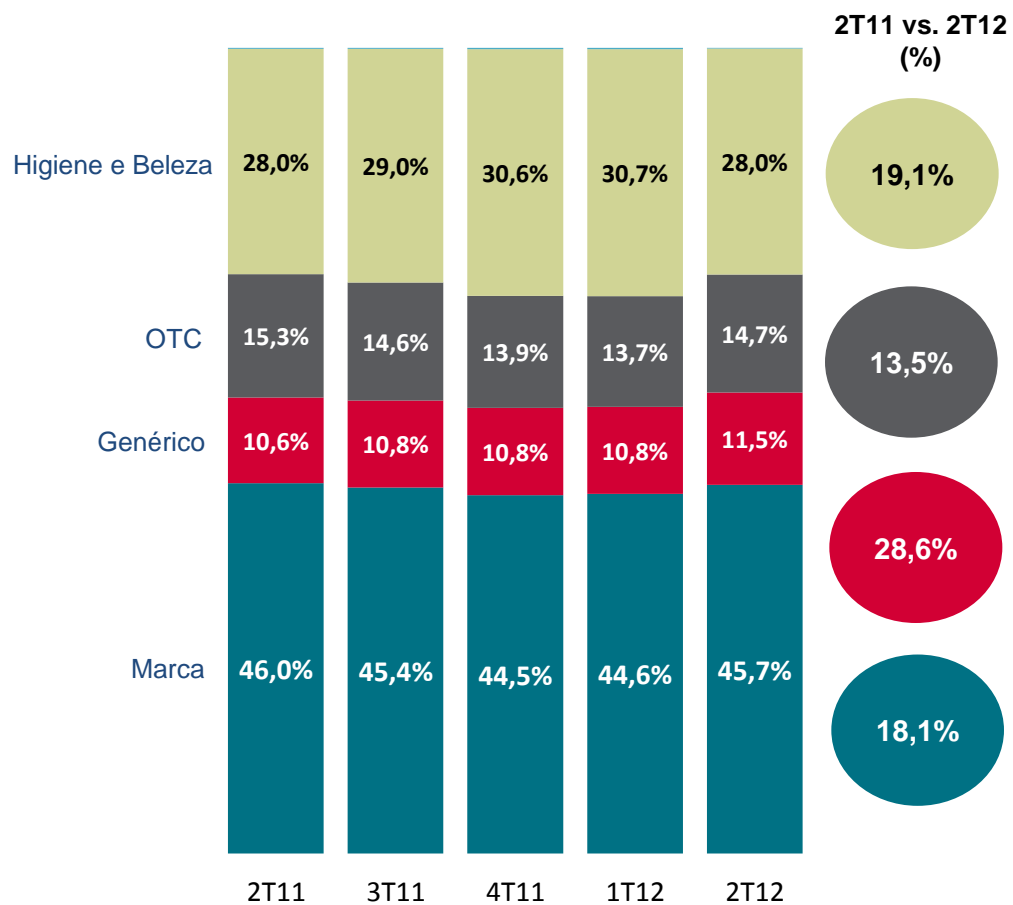
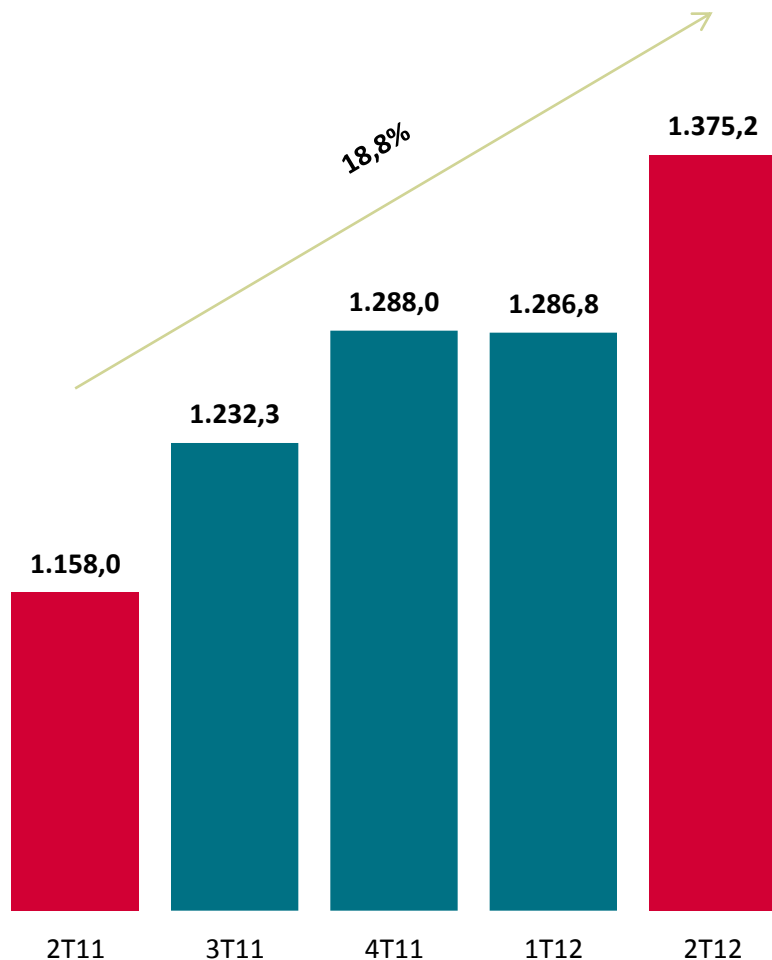
— Raia — Drogasil

## A participação de genéricos vem aumentando no mix de vendas



Receita Bruta  
(R\$ milhões)

Mix de Vendas

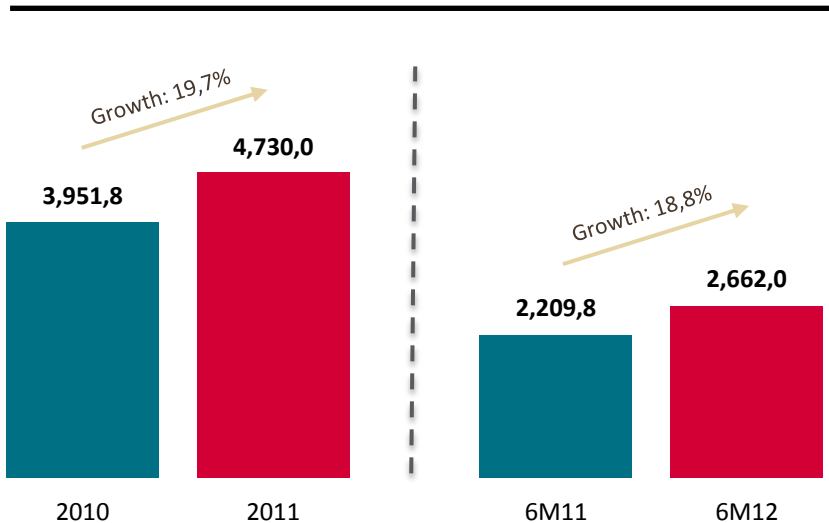




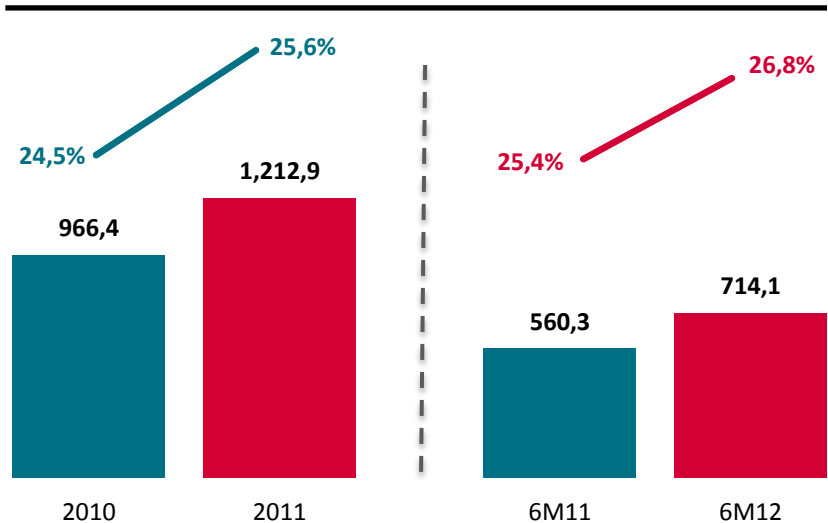
# Forte crescimento com expansão de margem



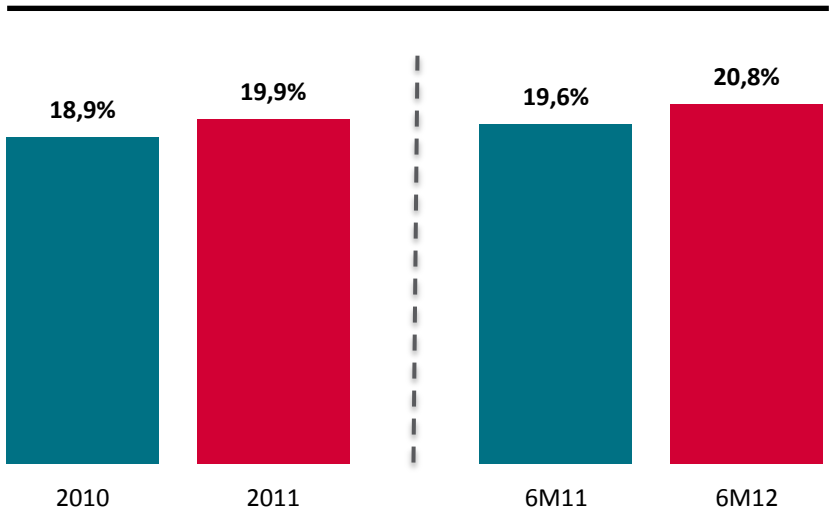
Receita Bruta  
(R\$ milhões)



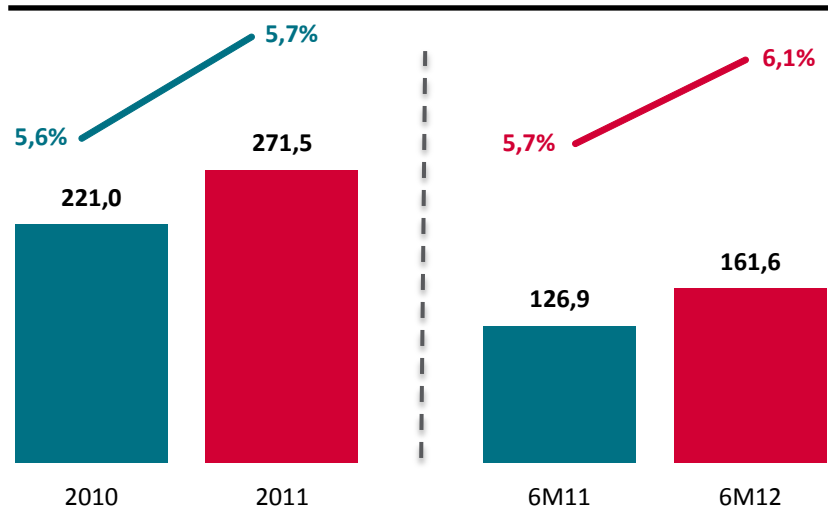
Margem Bruta  
(R\$ milhões. % da receita bruta)



Despesas Operacionais Ajustadas  
(% da receita bruta)



EBITDA Ajustado  
(R\$ milhões. % da receita bruta)



# Crescimento de resultados consistente

