



Raia Drogasil S.A.

**Liderança no Setor com uma Combinação Única de
Escala, Eficiência e Flexibilidade Financeira**



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.



Cláudio Roberto Ely

CEO – Raia Drogasil

- CEO da Drogasil S.A. desde 1998. Foi CEO do Banco Geral do Comércio, CEO da Camargo Correa Metais e diretor de várias empresas do Grupo Camargo Correa.
- Graduação em Engenharia Civil pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Eugênio De Zagottis

VP de RI – Raia Drogasil

- VP de RI e Comercial da Droga Raia, com 11 anos de experiência na Indústria. Previamente trabalhou como consultor na McKinsey e na Arthur Andersen.
- MBA pela Universidade de Michigan, graduado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas -SP

Roberto Listik

RI – Raia Drogasil

- R.I. da Drogasil S.A. desde 2007. Atuou previamente como representante na Thomson Financial, Euromonitor (Brasil e AL) e em posições seniores no Chase, Citibank, Banco Cidade e EDS (Electronic Data Systems).
- Graduação e Pós- Graduação pela Fundação Getúlio Vargas- SP

Leonardo Corrêa

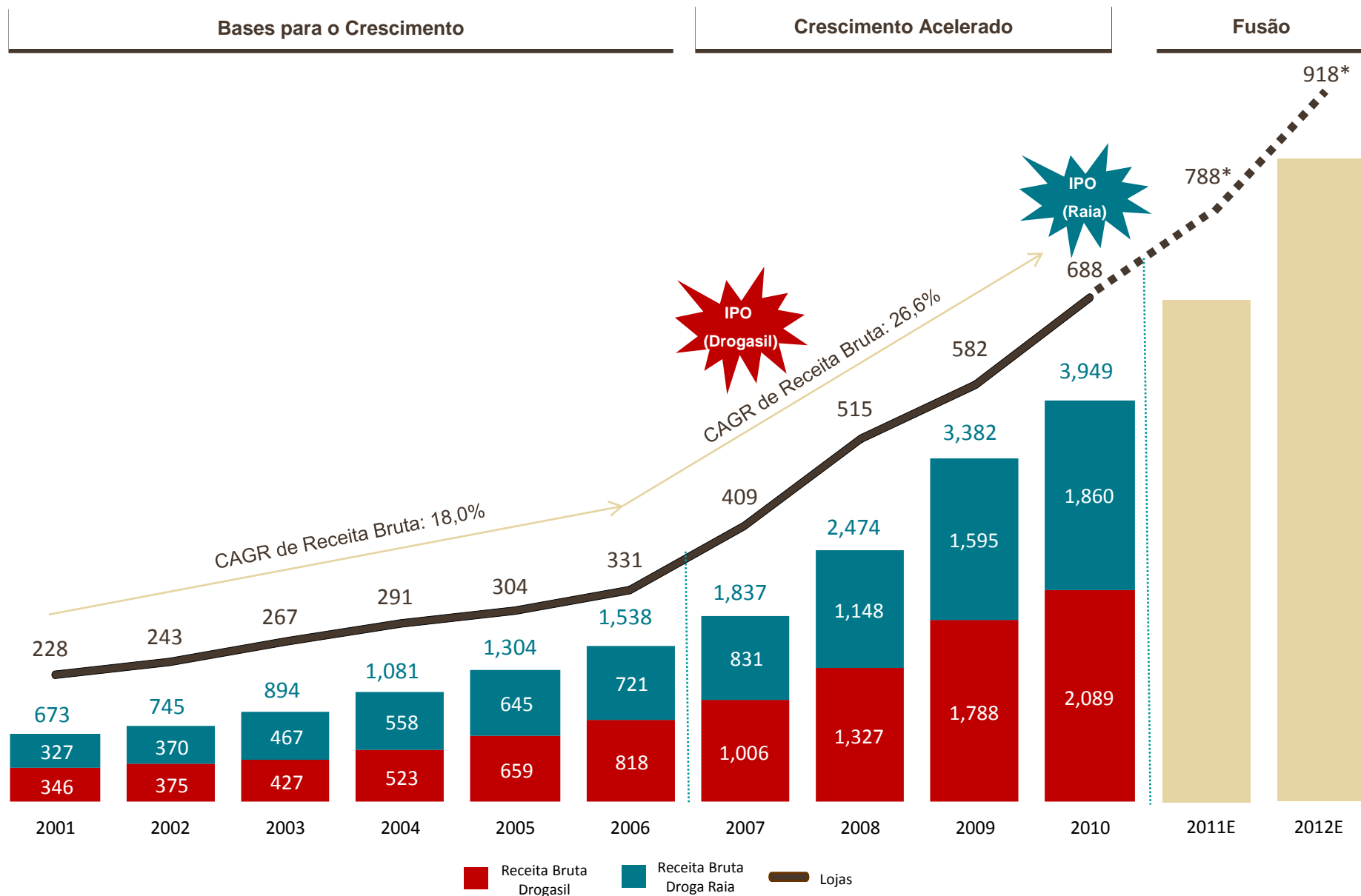
RI – Raia Drogasil

- R.I. da Droga Raia com 4 anos de experiência na indústria. Atuou como Diretor de Planejamento Corporativo na Raia e em multinacionais como J&J, Pfizer e Kraft.
- MBA em Finanças pelo Insper, graduado em Economia pela UFRJ.

- Fusão de iguais entre Raia S.A. e Drogasil S.A., duas das líderes do mercado de drogarias com 181 anos de história combinada e controle compartilhado por acionistas membros das famílias fundadoras;
- Mais de 750 lojas em 9 estados, que representam 80% do mercado farmacêutico brasileiro, e *market share* nacional de apenas 8,7%;
- R\$ 4,5 bilhões de receita bruta, R\$ 248 MM de EBITDA e R\$ 129MM de lucro líquido (últimos 12 meses);
- Modelo de negócio diferenciado com estratégia baseada em duas marcas, elevados retornos sobre capital investido e grande potencial de sinergias e de economias de escala a serem capturadas;
- Forte histórico de crescimento orgânico e por aquisições, com a adição líquida combinada de mais de 400 lojas desde 2007, um aumento significativo sobre a base de 331 lojas do final de 2006;
- Combinação única de escala, eficiência e flexibilidade financeira no mercado brasileiro de redes de farmácia.



Histórico Comprovado de Crescimento, com Aceleração Pós Fusão



* Assume o *guidance* de abertura bruta de 100 lojas em 2011 e 130 em 2012, não considerando eventuais fechamentos que possam ocorrer após o 3T11.



1

Raia Drogasil S.A. – Liderança no setor com uma combinação única de escala, eficiência e flexibilidade financeira

2

Mercado fragmentado, em processo de consolidação

3

Atuação baseada em duas marcas, com forte potencial de crescimento e de rentabilização

4

Sólidos resultados financeiros, com histórico comprovado de crescimento com expansão de margens

A Maior e Mais Rentável Rede de Drogarias do Brasil



Número de Lojas (2010)			Receita Bruta (Pro-Forma – 2010)			EBITDA (Pro-Forma – 2010)		
		<u>Lojas</u>			<u>Receita</u> (R\$ milhões)			<u>EBITDA</u> (R\$ milhões)
1º	Raia Drogasil	689	1º	Pacheco São Paulo	4,166	1º	Raia Drogasil	219
2º	Pacheco São Paulo	682	2º	Raia Drogasil	3,949	2º	Pacheco São Paulo	166
3º	Brazil Pharma ¹	438	3º	Pague Menos	2,235	3º	Pague Menos	145
4º	Pague Menos	400	4º	Brazil Pharma ¹	1,633	4º	Brazil Pharma ¹	84

Fonte: Companhias, ABRAFARMA e revista Exame Maiores e Melhores 2011



Nota:

1 De acordo com relatórios e apresentação da diretoria sobre a Big Ben

2 De acordo com a Revista Exame Maiores e Melhores 2011

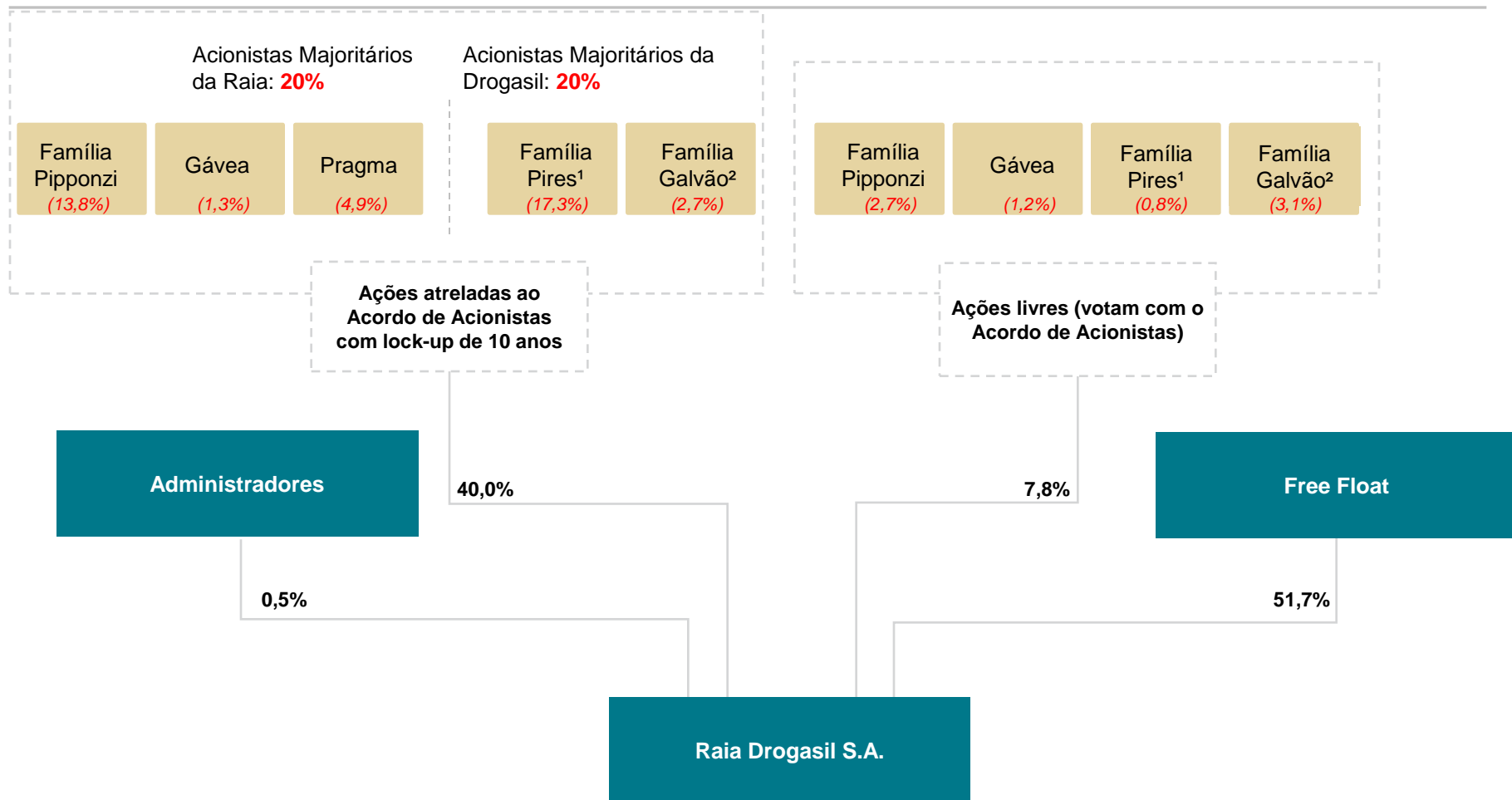
Combinação Única de Escala, Eficiência Operacional e Flexibilidade Financeira



Destaques Operacionais (Set/11)			Raia Drogasil
Escala			
Número de Lojas (Set/11)	384	359	743
Receita Bruta (R\$ milhões, LTM¹)	2.187	2.320	4.507
Presença Geográfica (Set/11)	MG, RJ, SP, PR, SC, RS	DF, ES, GO, MG, RJ, SP	SP, RJ, MG, PR, RS, SC, DF, GO, ES
Número de Funcionários (Set/11)	8.316	7.962	16.278
Área de Vendas (m² – Set/11)	56.766	47.876	104.642
Eficiência Operacional			
Lucro Bruto (% da Receita Bruta, LTM)	564 25,8%	593 25,6%	1.157 25,7%
EBITDA (% da Receita Bruta, LTM)	106 4,8%	142 6,1%	248 5,5%
Lucro Líquido (% da Receita Bruta, LTM)	45 2,1%	84 3,6%	129 2,9%
Flexibilidade Financeira			
Patrimônio Líquido (Set/11)	636	634	1.270*
Caixa e Equivalentes (Set/11)	230,1	170,2	400,2
Caixa Líquido (Set/11)	151,0	91,5	242,5

*Não inclui o ágio gerado na incorporação da Raia pela Drogasil

Controlada por Acionistas Membros das Famílias Fundadoras



- Controle conjunto pelos acionistas majoritários de ambas as Companhias, que sempre terão o mesmo número de ações atreladas ao Acordo de Acionistas durante todo o prazo (10 anos)
- Ações atreladas estão sujeitas ao lock-up de 10 anos, que será reduzido progressivamente para representar 30% do capital atual após o quinto aniversário do Acordo

Nota:

1 Carlos Pires Oliveira Dias e Regimar Comercial S.A,

2 Tantra Participações Ltda

Padrões Elevados de Governança, Incentivos Alinhados

- Comitês ativos se reportando ao Conselho (Operações, Expansão, Recursos Humanos e Auditoria)
- Plano de stock-option para os principais executivos

Time Executivo Qualificado

Nome Cargo	Idade	Experiência	Anos de Experiência
Cláudio Roberto Ely CEO	62	Drogasil, Banco Ger. Com., Grupo C. Correa	14
Eugênio De Zagottis VP – Relações com Investidores	41	Droga Raia, McKinsey	12
Ricardo Castro Azevedo VP – Financeiro	63	Drogasil, Banco Multiplic	15
Fernando Kozel Varela VP - Operações	41	Droga Raia, Arthur Andersen	16
Marcello De Zagottis VP – Vendas	36	Droga Raia, Borders Bookstores	8
Rosângela Lutti VP – Recursos Humanos	56	Droga Raia, Contax, Bunge, Camargo Correa	2
Antonio Carlos de Freitas VP – Varejo	61	Drogasil, Unibanco	13

Membros do Conselho

Nome Cargo	Experiência
Antonio C. Pipponzi <i>Presidente Executivo</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ex-Conselheiro e CEO da Raia S.A. (1984 – 2011), 35 de experiência na Indústria
Plinio Musetti <i>Membro do Conselho</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Sócio da Pragma Patrimônio e ex-Conselheiro da Raia S.A. • Ex-sócio do J.P. Morgan Partners
Franco Pipponzi <i>Membro do Conselho</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ex-Diretor e executivo da Raia S.A. • Ex-Diretor da Zambelletti Empresa Farmacêutica
Carlos Pires de O. Dias <i>Membro do Conselho</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ex-Conselheiro da Drogasil • Diretor de várias empresas do Grupo Camargo Correa
Renato Pires de O. Dias <i>Membro do Conselho</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ex-Diretor da Drogasil S.A.
Paulo Sérgio C. Galvão <i>Membro do Conselho</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ex-Diretor da Drogasil S.A. • Diretor da Klabin S.A.
José Paschoal Rossetti <i>Conselheiro Independente</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Diretor do Grupo Fleury e Boticário • Professor da Fundação Dom Cabral • Consultor de Estratégia e Governança
Itamar Correia Silva <i>Conselheiro Independente</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ex-Conselheiro da Raia S.A. • Conselheiro da J. Macedo, ex-Executivo da Natura e Unilever
Jairo E. Loureiro <i>Conselheiro Independente</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Diretor da Planibank Investimentos e da Hypermarcas • Ex-Diretor da Drogasil S.A.



Integração

- Coordenação das atividades e do cronograma de PMI
- Gestão de comunicação, cultura e mudanças
- Mapeamento e acompanhamento de sinergias
- **Assessoramento pela McKinsey & Company**

Seleção dos Sistemas

- Avaliação das plataformas de TI existentes na Raia e na Drogasil
- Definição dos sistemas a serem adotados
- **Assessoramento pela McKinsey & Company**

Definição da Estrutura Organizacional e de Processos

- Avaliação das atuais estruturas organizacionais e dos atuais processos
- Definição da nova estrutura organizacional e dos novos processos
- **Assessoramento pela McKinsey & Company**

Integração de Compras e Trade Marketing

- Alinhamento das condições de compra e trade marketing existentes
- Definição de política *win-win* para incrementar as condições de compras através do incentivo a fornecedores com margens superiores e alta performance
- **Assessoramento pela McKinsey & Company**

Estratégia de Branding

- Avaliação das essências, identidades e perfis de clientes atuais das marcas
- Definição de novo posicionamento de marca para Droga Raia e Drogasil
- Definição da nova essência, identidade e marca corporativas
- **Assessoramento pela Thymus Branding**

Alinhamento de Cargos e Salários

- Avaliação dos programas de carreira e das políticas salariais atuais
- Desenvolvimento de um novo programa de carreira e de uma nova política salarial
- Alinhamento de todos os funcionários sob o novo programa
- **Assessoramento pela Grupo Hay**



1

Raia Drogasil S.A. – Liderança no setor com uma combinação única de escala, eficiência e flexibilidade financeira

2

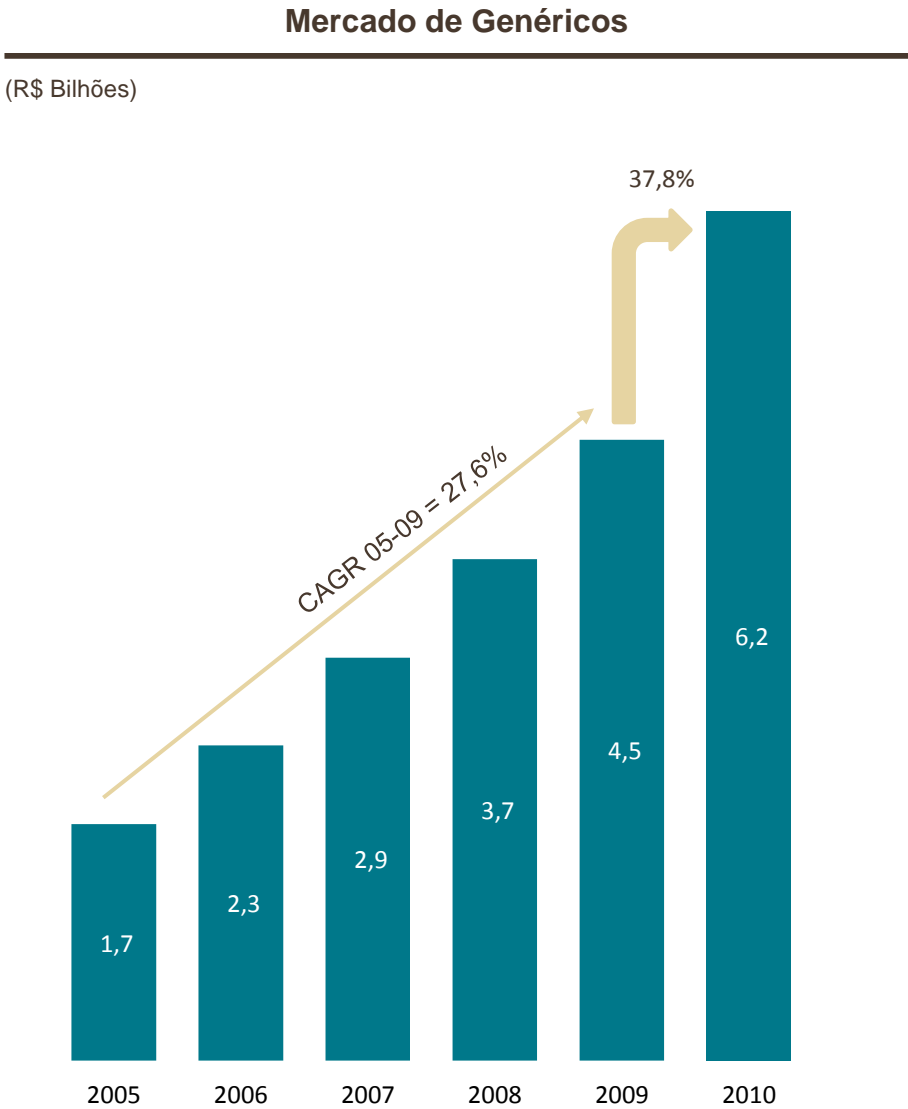
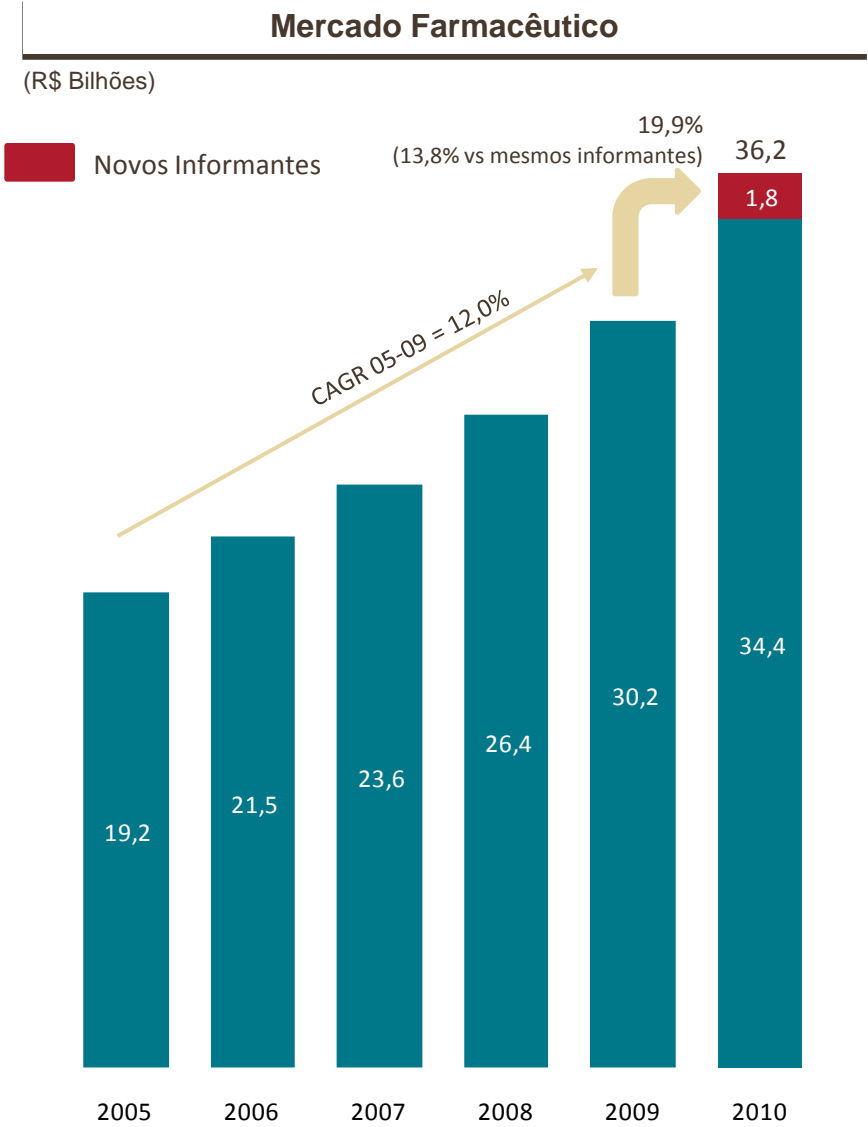
Mercado fragmentado, em processo de consolidação

3

Atuação baseada em duas marcas, com forte potencial de crescimento e de rentabilização

4

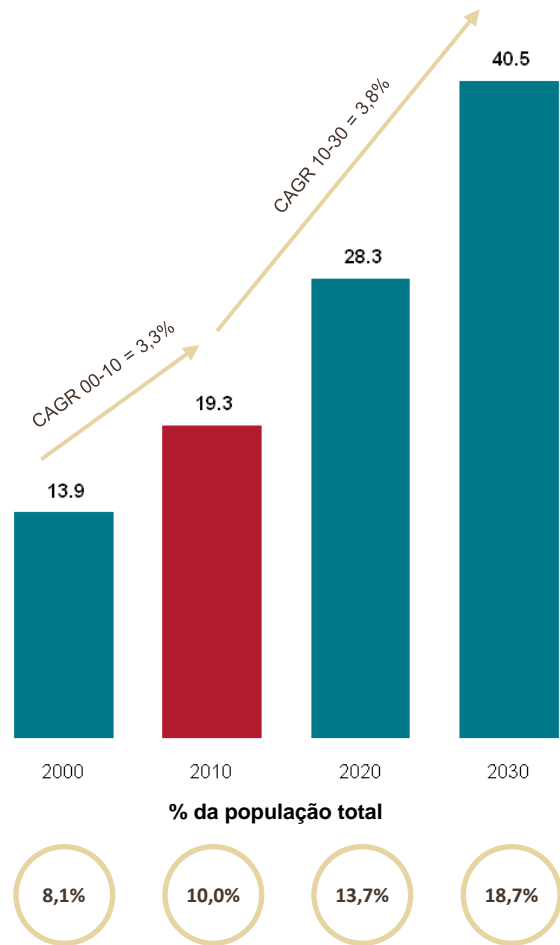
Sólidos resultados financeiros, com histórico comprovado de crescimento com expansão de margens





População Brasileira Acima de 60 Anos

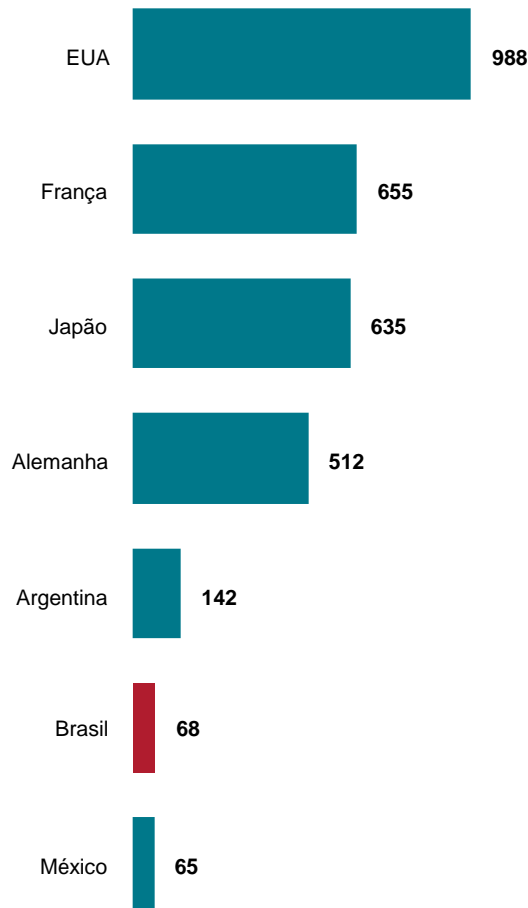
(milhões de pessoas)



Fonte: IMS Health

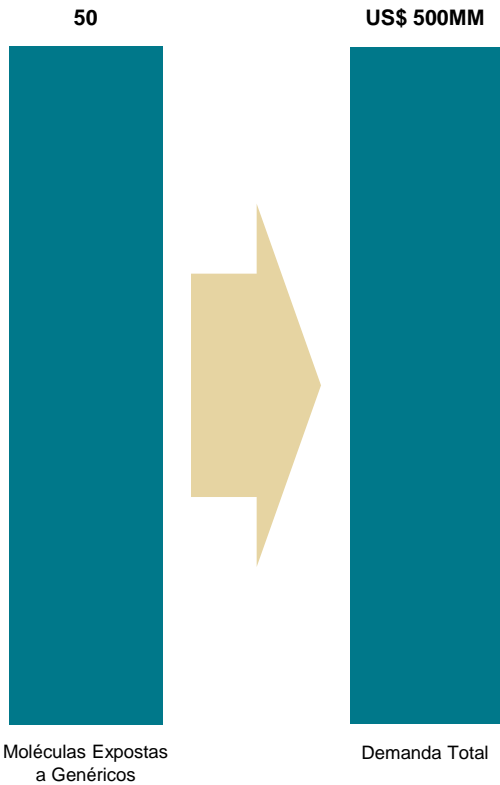
Gasto Anual per Capita em Medicamentos - Países Selecionados

(US\$ em 2009)



Fonte: IMS Health, Population Reference Bureau 2009

Produtos Perdendo Patentes* 2010 a 2012



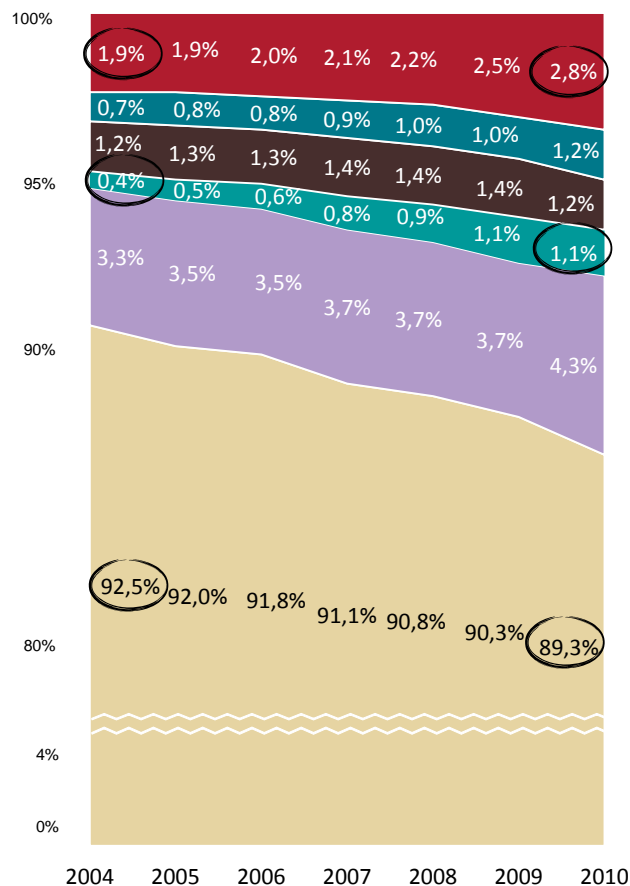
* Lipitor (Pfizer), Viagra (Pfizer), Diovan (Novartis), Crestor (Astra Zeneca), Atacand (Astra Zeneca), Zyprexa (Lilly), SeroTuel (Astra Zeneca), Singulair (MSD), Micardis (Boehringer), Benicar (Sankyo), Aprozide (Sandeil), Aprovel (Sandeil), Others

Fonte: IMS Health

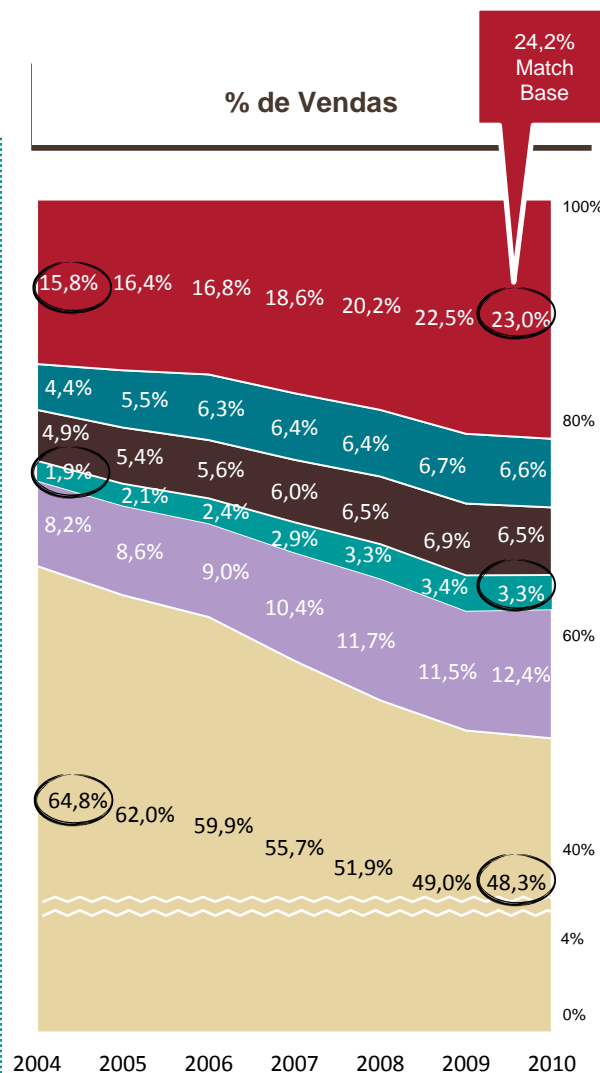
Varejo Farmacêutico Fragmentado



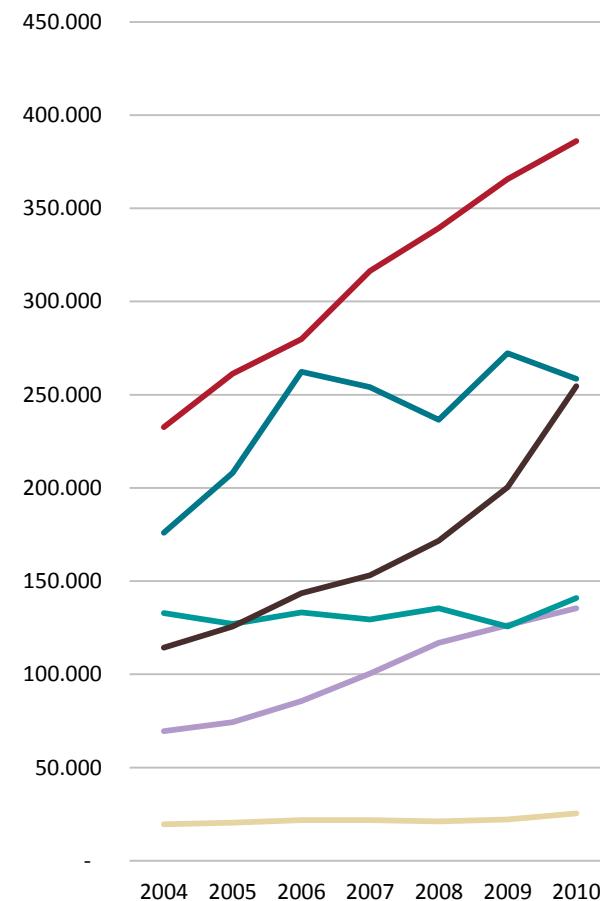
% de Lojas



% de Vendas



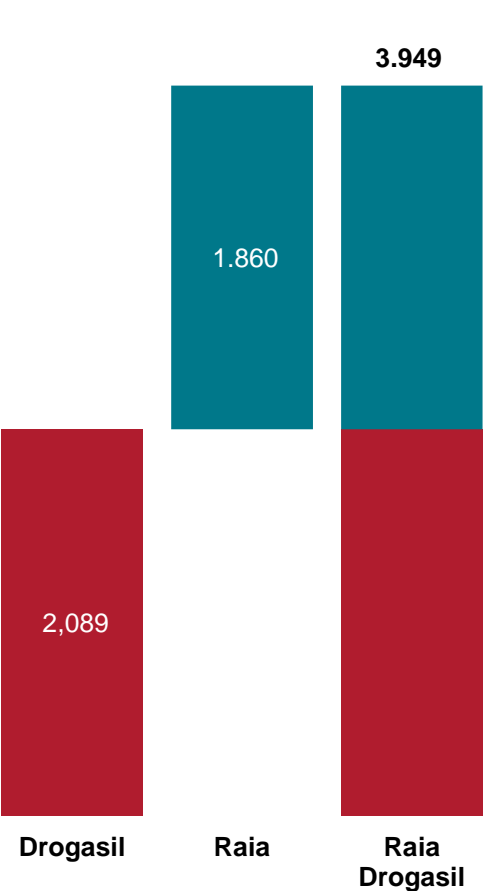
Venda Média Mensal por Loja (R\$)





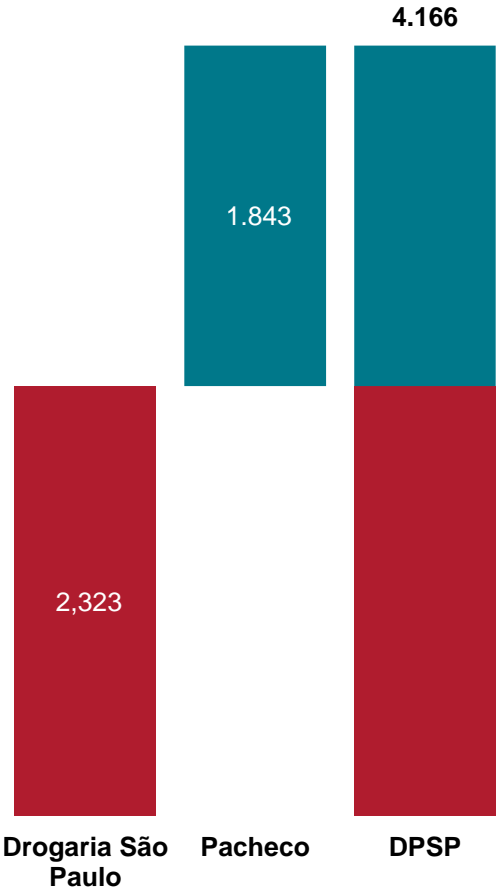
Raia Drogasil S.A.

(Receita Bruta Pro Forma - 2010)



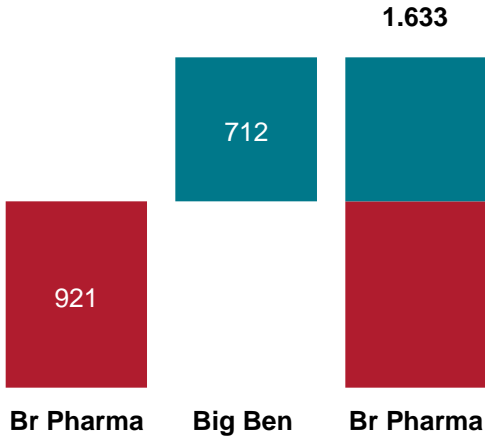
Drogarias DPSP S.A.

(Receita Bruta Pro Forma - 2010)



Brazil Pharma S.A.

(Receita Bruta Pro Forma - 2010)

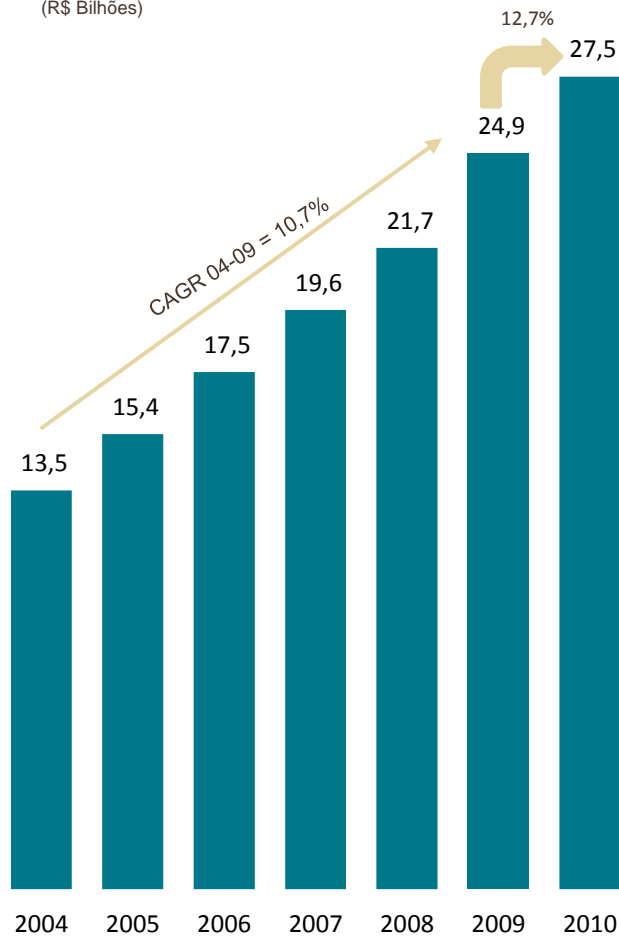


Crescimento Acelerado em HB, com Migração de Share para Redes de Farmácias



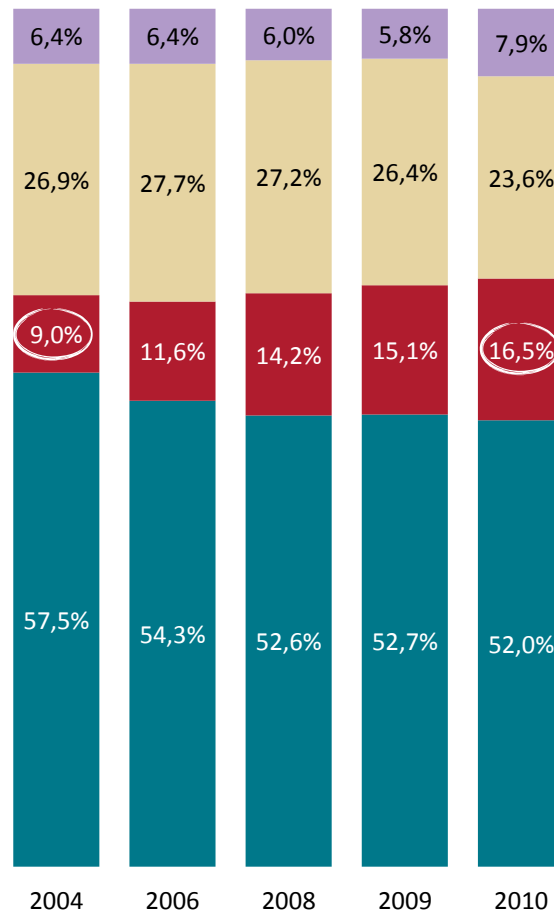
Mercado de Higiene e Beleza

(R\$ Bilhões)



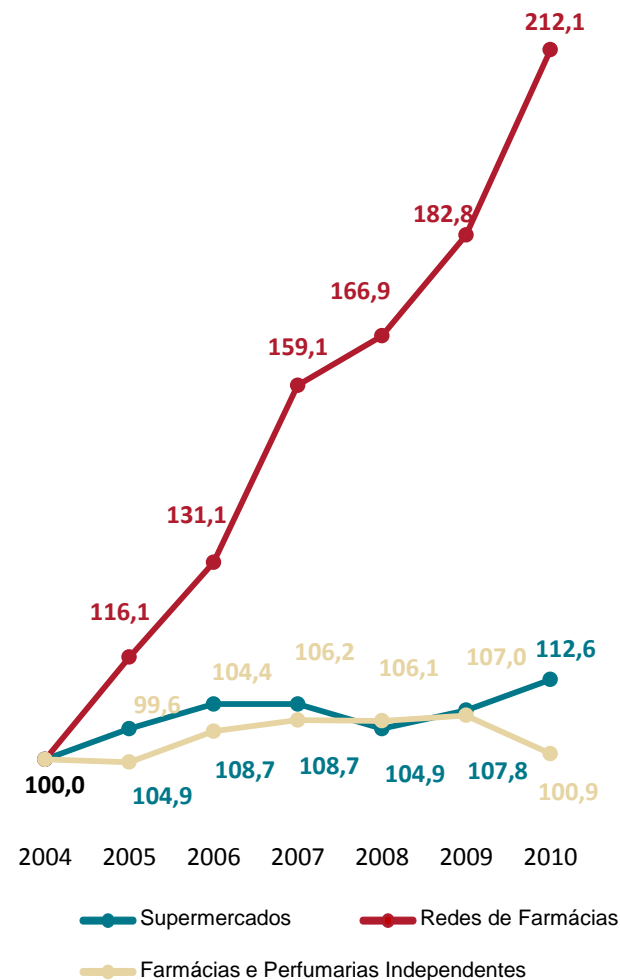
Market Share por Canal

(% 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

Raia Drogasil S.A. – Liderança no setor com uma combinação única de escala, eficiência e flexibilidade financeira

2

Mercado fragmentado, em processo de consolidação

3

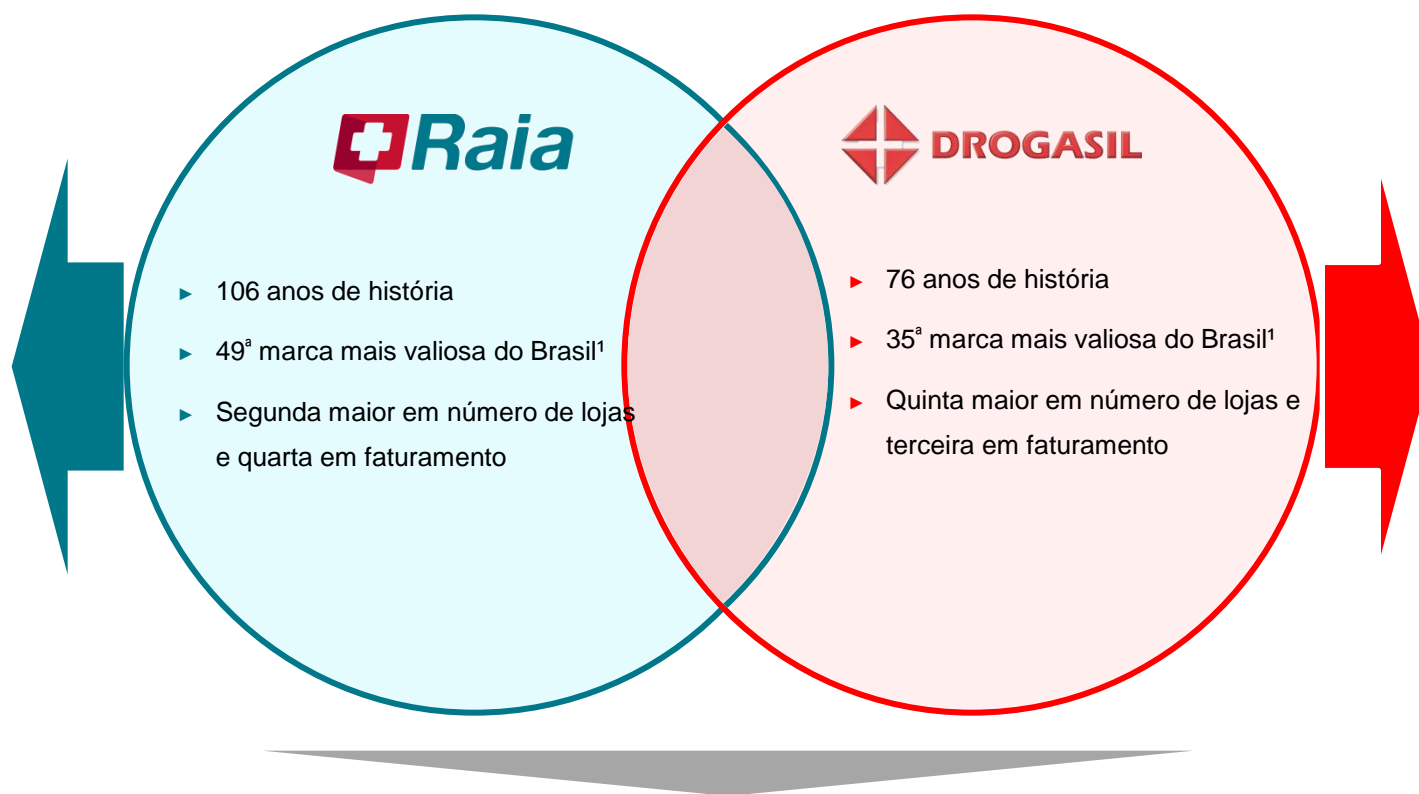
Atuação baseada em duas marcas, com forte potencial de crescimento e de rentabilização

4

Sólidos resultados financeiros, com histórico comprovado de crescimento com expansão de margens



Estratégias de marcas coordenadas: diferenciação de consumidores-alvo e formato de lojas



- ✓ Manutenção de clientes existentes que têm preferência por uma marca específica
- ✓ Adição de novos clientes pela diferenciação da proposta de valor das marcas

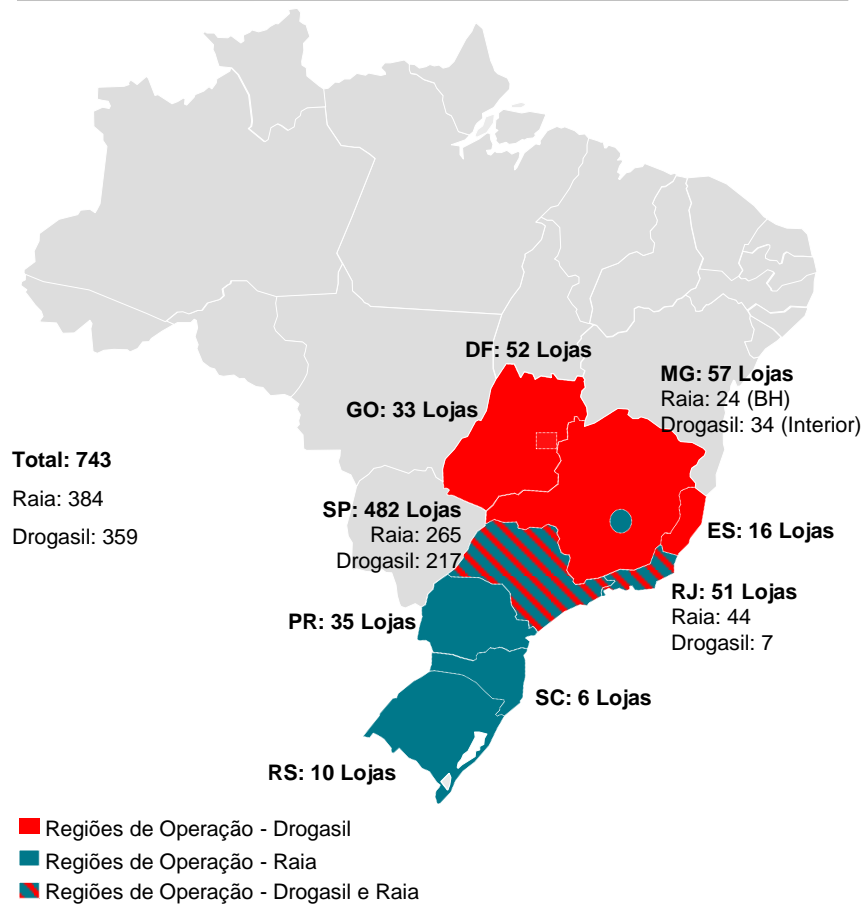
Nota:

1 Pesquisa conjunta da ISTOÉ DINHEIRO e BrandAnalytics/Millward Brown, em 2011

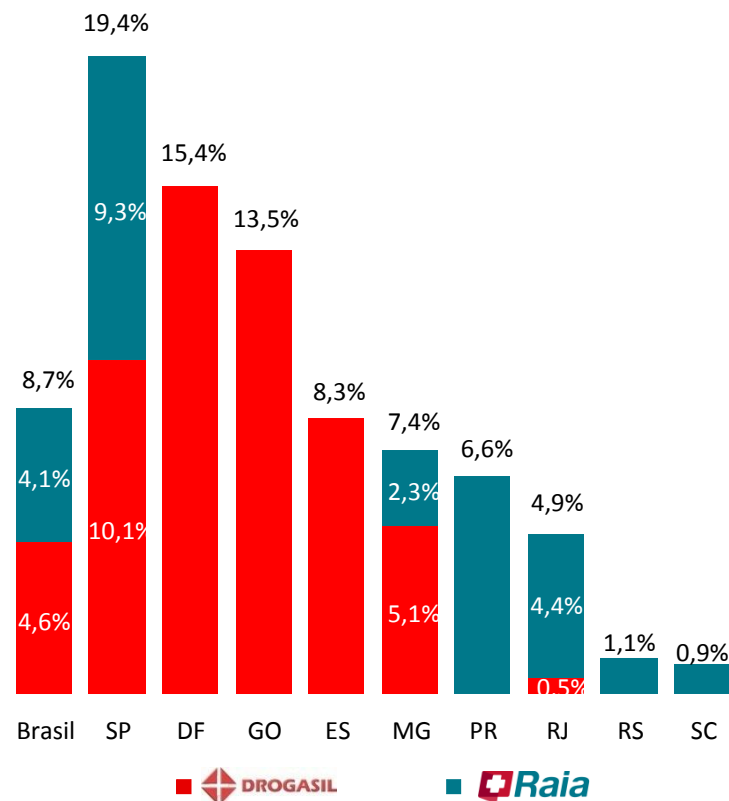
Presença nos Principais Estados do País, com Alto Potencial de Crescimento



Presença Geográfica (Set/2011)



Market Share por Estado (Set/2011) ¹

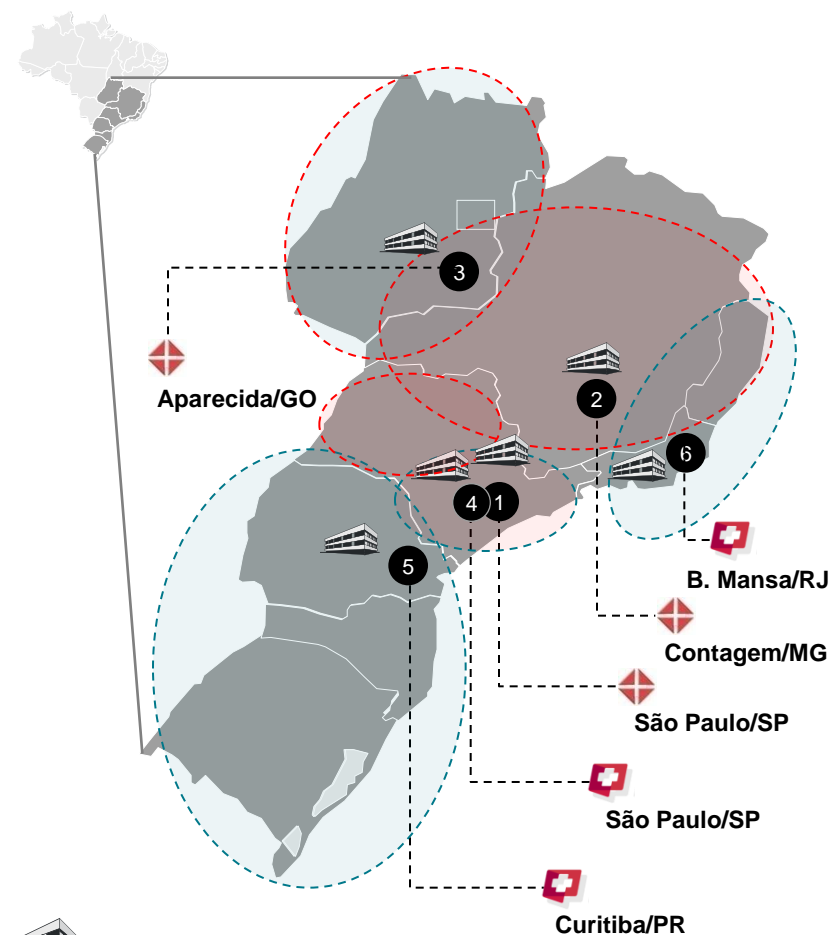


- Presença em estados que correspondem a 78% do mercado farmacêutico brasileiro
- Estabelecimento de plataforma para crescimento em novos mercados

Fonte: Companhias

¹ Nota: Market share de acordo com o IMS Health em setembro de 2011

Centros de Distribuição



Fonte: Companhias

1

- ▶ CD Drogasil em São Paulo (SP)
- ▶ Área: 17.000 m²

2

- ▶ CD Drogasil em Contagem (MG)
- ▶ Área : 6,200 m²

3

- ▶ CD Drogasil em Aparecida (GO)
- ▶ Área : 12,600 m²

4

- ▶ CD Raia em São Paulo (SP)
- ▶ Área : 19,000 m²

5

- ▶ CD Raia em Curitiba (PR)
- ▶ Área : 6,000 m²

6

- ▶ CD Raia em Barra Mansa (RJ) – a ser aberto
- ▶ Área : 8,000 m²

- ▶ Crescimento coordenado em mercados existentes
- ▶ Ganhos no fechamento seletivo de lojas redundantes
- ▶ Otimização dos horários de funcionamento

- ▶ Adoção de melhores práticas em vendas
- ▶ PBM proprietária, alavancando os contratos corporativos e institucionais existentes de cada Companhia e obtenção de novos clientes
- ▶ Compartilhamento de produtos existentes e contratos promocionais
- ▶ Desenvolvimento de plataforma conjunta de e-commerce

- ▶ Estrutura de capital sólida e flexível
- ▶ Uso potencial de ações, com melhora na liquidez, como moeda de aquisições
- ▶ Experiência em aquisições e integração pós-fusão
- ▶ Alavancagem de ativos adquiridos pela escolha entre as duas marcas na absorção de cada loja



- ▶ Adoção de melhores condições de compra e políticas de margem bruta
- ▶ Crescimento nas receitas de trade através da aplicação de melhores práticas e reavaliação de espaços promocionais
- ▶ Introdução de produtos de marca própria pela alavancagem da escala combinada

- ▶ Reforço do time de executivos e da estrutura combinada de gestão
- ▶ Otimização de logística através de CDs complementares e através do incremento da densidade de fretes
- ▶ Integração de sistemas e processos, e aplicação das melhores práticas
- ▶ Diluição de despesas administrativas e eliminação de redundâncias



BLU MARINO

Um mergulho aromático no azul



pluui

VERDE ERVA

O movimento do verde



VIBRE GENGIBRE

A força da vitalidade



LIMA LIMÃO

O frescor da cor

BRILHA BAUNILHA

O cheiro da sensação



AMORA ROSA

O perfume do brilho



1

Raia Drogasil S.A. – Liderança no setor com uma combinação única de escala, eficiência e flexibilidade financeira

2

Mercado fragmentado, em processo de consolidação

3

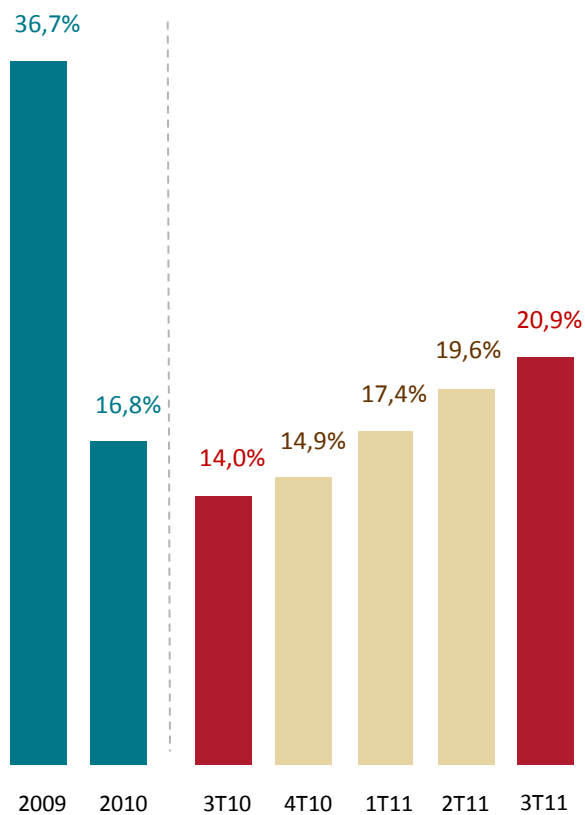
Atuação baseada em duas marcas, com forte potencial de crescimento e de rentabilização

4

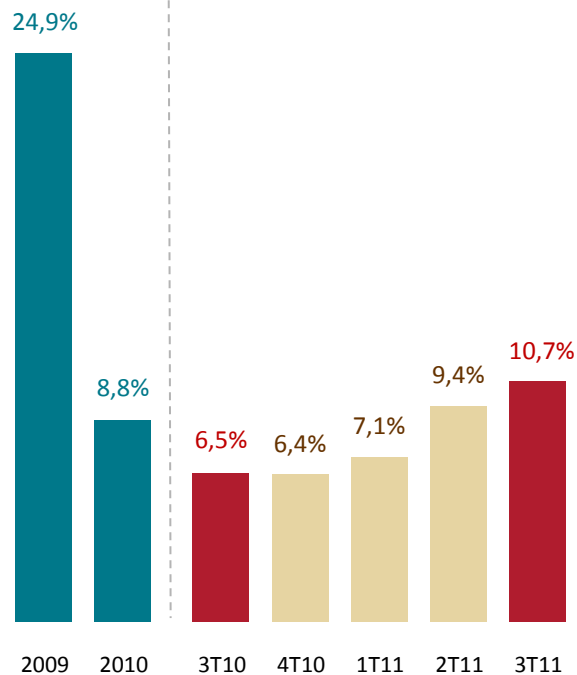
Sólidos resultados financeiros, com histórico comprovado de crescimento com expansão de margens



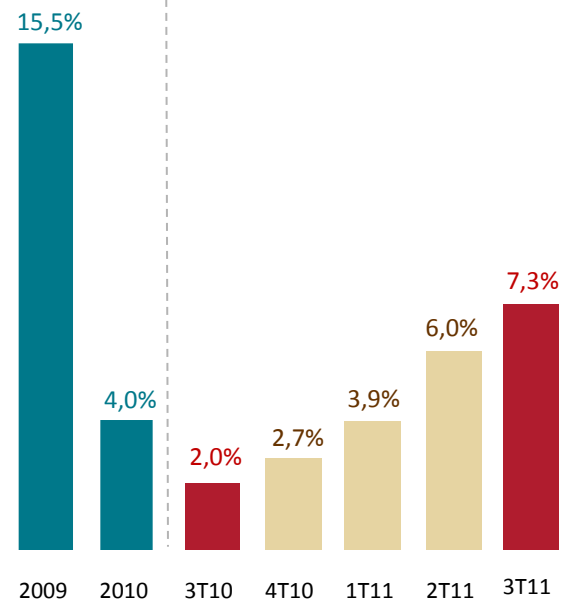
Crescimento - Total



Crescimento – Mesmas Lojas



Crescimento – Lojas Maduras

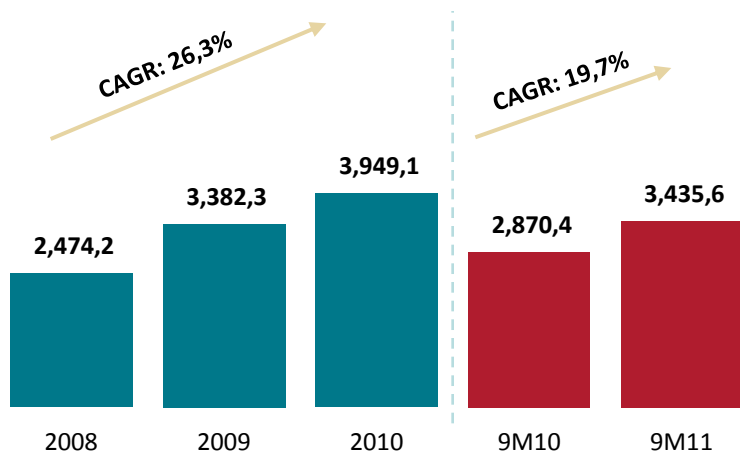


Histórico Comprovado de Crescimento Elevado com Expansão de Margem



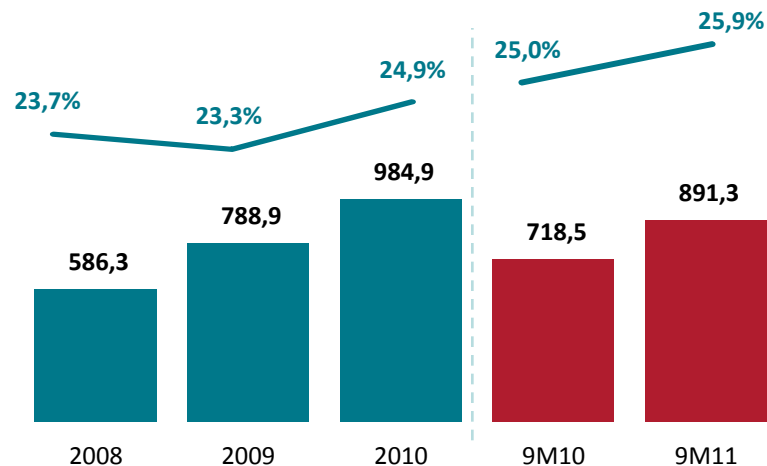
Receita Bruta

(R\$ milhões)



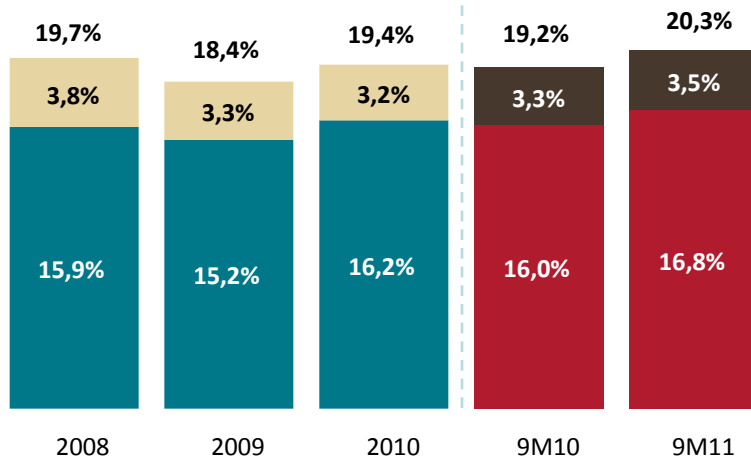
Margem Bruta

(R\$ milhões, % de Receita Bruta)



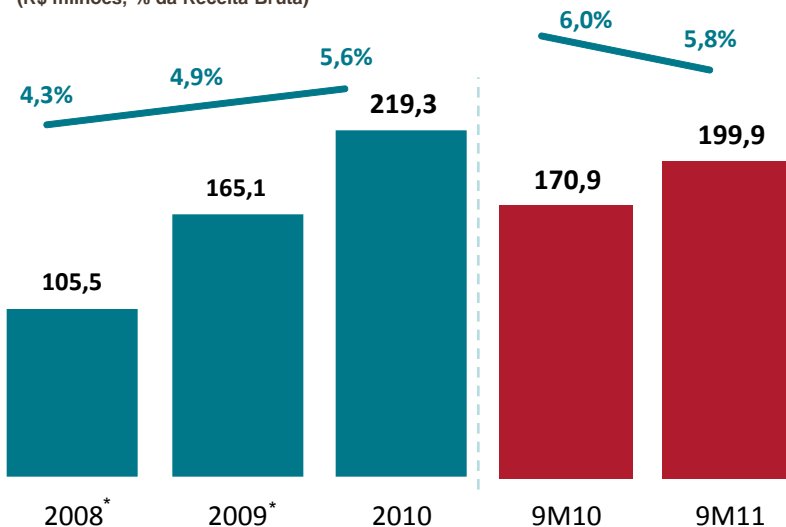
Despesas Operacionais

(% da Receita Bruta)



EBITDA Ajustado

(R\$ milhões, % da Receita Bruta)



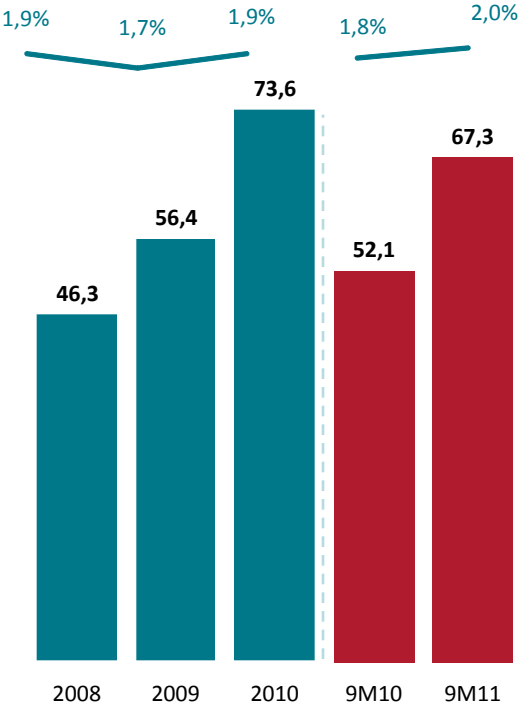
* Ajustado para eventos não recorrentes. Assume reclassificações contábeis preliminares dentro dos atuais critérios de contabilização de Raia e Drogasil, os quais poderão diferir após a sua uniformização

Forte Crescimento do Lucro Líquido



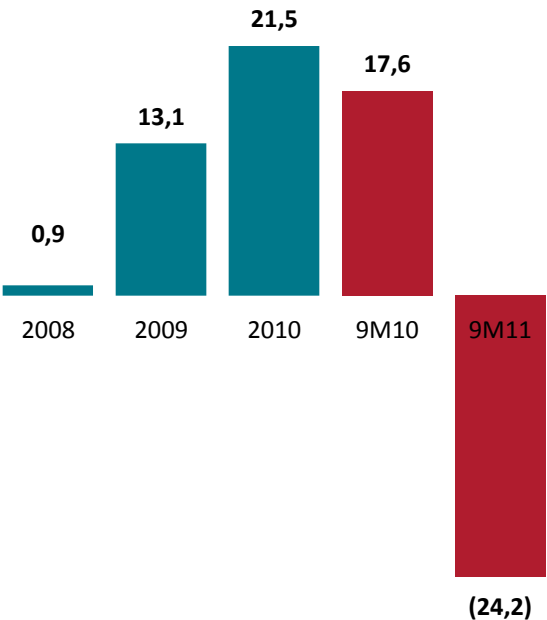
Depreciação

(R\$ milhões, % da Receita Bruta)



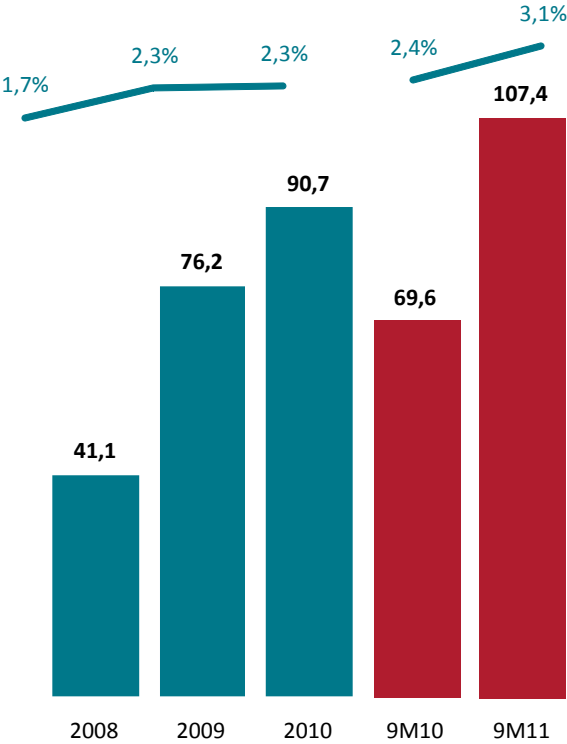
Despesas Financeiras Líquidas

(R\$ milhões, % da Receita Bruta)



Lucro Líquido

(R\$ milhões, % da Receita Bruta)



Agenda:

- Service Desk

Motivação:

- Atendimento 5x24 (dia útil) e 7x16 (fins de semana e feriados)
- Tempo médio de espera para ser atendido alto
- Sistema de registro de chamados
- Processo de coleta de indicadores gerenciais do serviço moroso
- Dificuldade no acompanhamento dos chamados em aberto
- Desistência dos usuários

Empresas consultadas:

IBM / Rhealeza

Biztalk

Sonda Procwork

ConnectCom

Parceiro escolhido:

Sonda Procwork



Características Principais:

- Service Desk 1º Nível: [equipamentos (HW) - implantado
sistemas (SW) - em planejamento
- Atendimento 24x7
- Sistema de Gestão de incidentes
- Sistema de KMS (Knowledge Management System)
- Desenvolvimento de relatórios de Daily
- Atendimento no site da Sonda em Santana de Parnaíba

DASHBOARD CENTRAL DE SERVIÇOS DE TI

01/novembro/2011 à 13/novembro/2011

LEGENDA:

TMA: TEMPO MÉDIO DE ATENDIMENTO

TME: TEMPO MÉDIO DE ESPERA



DENTRO DO SLA CONTRATADA



ABAIXO DO SLA CONTRATADA

TELEFONIA

TMA	TME	% ABANDONO
Meta: 00:05:00	Meta: 00:00:40	Meta: 5,0%

NOVEMBRO

TMA	TME	% ABANDONO
✓ 00:03:40	✓ 00:00:29	✓ 3,4%

OUTUBRO

TMA	TME	% ABANDONO
✓ 00:04:14	✓ 00:00:14	✓ 2,6%

SETEMBRO

TMA	TME	% ABANDONO
-	-	-

Fonte: Sonda IT



Agenda:

- Novo Data Center

Motivação:

A necessidade de re-estruturar um Data Center antigo com infraestrutura que sofreu inúmeras adaptações para se adequar as novas tecnologias e ao crescimento da Companhia.

Desafio:

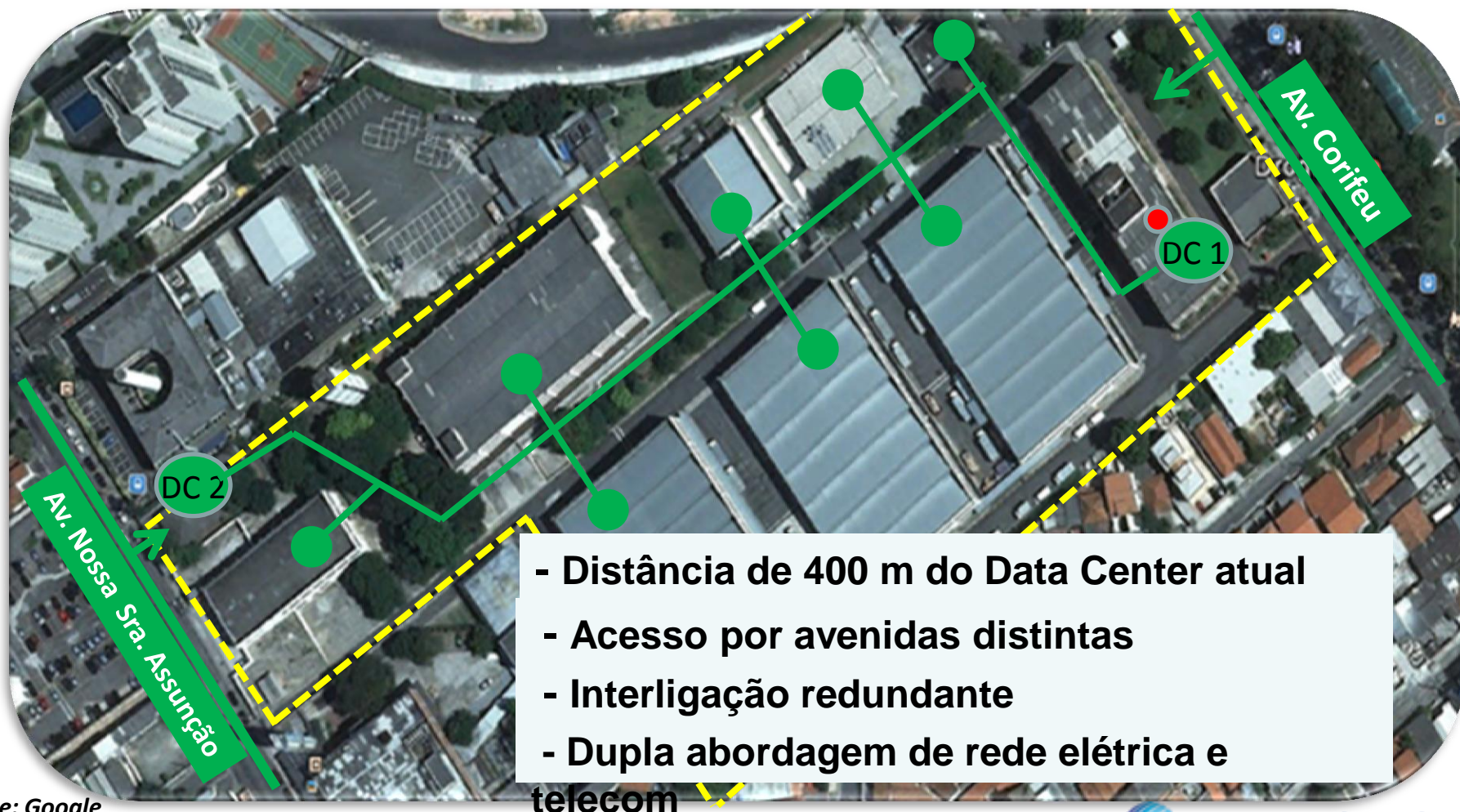
- Aumentar o nível de disponibilidade dos sistemas
- Prover maior capacidade de expansão
- Aumentar a segurança
- Não comprometer o ambiente de produção

Projeto:

O projeto foi executado pela ACECO TI que no processo de escolha da melhor solução concorreu com IBM, HP, Sistenge e RISC Engenharia.

Localização:

Fatores que determinaram a escolha do local onde o novo Data Center foi construído.



Fonte: Google



Infra-estrutura civil

- Prédio de 150m² em alvenaria, com 63m² livres para expansão;
- Sala dos servidores com 30m² e 50% de área livre para expansão;
- Piso técnico elevado em todos os ambientes;
- Forro mineral nas salas elétrica, NOC e Data Center.



Infra-estrutura elétrica

- Entrada de energia independente
- Gerador exclusivo
- Sistema de energia ininterrupta através de duas UPS's
- Quadro geral com previsão de ampliação de carga e entrada para segundo gerador
- Quadro exclusivo de serviços e utilidades
- Sistema de aterramento



Sala de Servidores

- Sistema de climatização através de equipamentos redundantes de precisão
- Sistema automatizado de supressão de incêndio por descarga de gás FM-200
- Sistema de monitoração ambiental e equipamentos de infraestrutura
- Distribuição de cabeamento lógico e elétrico sob o piso elevado, identificados e em leitos aramados distintos
- Quadro redundante de distribuição de energia



Segurança

- Salas com controle de acesso biométrico
- Câmeras de monitoramento com acesso local e remoto em todos os ambientes
- Porta corta-fogo para sala elétrica
- Porta específica para Data Center (Sommer) na sala de servidores
- Sistema de detecção, alarme e combate a incêndio
- Sistema de alarme remoto via rede lógica



Sala de operação

- Mesa para estações de trabalho com pontos de lógica e elétrica embutidos
- Ar condicionado de conforto



Situação atual:

Iniciando as instalações dos servidores e sistemas de armazenamento.



OBRIGADO!