



São Paulo, 26 de fevereiro de 2019. A **RD – Gente, Saúde e Bem-estar** (Raia Drogasil S.A. – B3: RADL3) anuncia seus resultados referentes ao 4º trimestre de 2018 (4T18) e ao ano de 2018. As demonstrações financeiras em 31 de dezembro de 2018 da Raia Drogasil S.A. foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e os pronunciamentos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). Essas demonstrações financeiras estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (*International Financial Reporting Standards - IFRS*) emitidas pelo *International Accounting Standards Board - IASB*, e evidenciam todas as informações relevantes próprias das demonstrações financeiras, e somente elas, as quais estão consistentes com as utilizadas pela Administração na sua gestão. Estes demonstrativos são apresentados em Reais, e todas as taxas de crescimento referem-se ao mesmo período de 2017.

DESTAQUES CONSOLIDADOS:

- › **LOJAS:** 1.825 unidades em operação (abertura de 240 lojas e 25 encerramentos)
- › **PARTICIPAÇÃO DE MERCADO:** 12,9% no Brasil, um ganho de 0,9 ponto percentual
- › **RECEITA BRUTA:** R\$ 15,5 bilhões, crescimento de 12,0% (2,7% para mesmas lojas no varejo)
- › **MARGEM BRUTA:** 28,6% da receita bruta, uma retração de 0,2 ponto percentual
- › **EBITDA:** R\$ 1.195,2 milhões, margem de 7,7% e um crescimento de 5,7%
- › **LUCRO LÍQUIDO:** R\$ 548,6 milhões, margem líquida de 3,5% e um crescimento de 7,0%
- › **FLUXO DE CAIXA:** Consumo de caixa livre de R\$ 139,9 milhões, R\$ 341,4 milhões total

RADL3

R\$ 59,00/ação

TOTAL DE AÇÕES

330.386.000

VALOR DE MERCADO

R\$ 19.493 (milhões)

FECHAMENTO

25 de fevereiro de 2019

CONTATOS DE RI:

Eugênio De Zagottis
Gabriel Rozenberg
Aron Bernardo

TEL.: +55 11 3769-7159

E-MAIL: ri@rd.com.br

| Sumário (R\$ mil) | 2017 | 2018 | 4T17 | 1T18 | 2T18 | 3T18 | 4T18 |
|-------------------------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| # de Lojas - Varejo + 4Bio | 1.610 | 1.825 | 1.610 | 1.651 | 1.708 | 1.768 | 1.825 |
| Abertura de Lojas | 210 | 240 | 60 | 44 | 62 | 64 | 70 |
| Fechamento de Lojas | (20) | (25) | (4) | (3) | (5) | (4) | (13) |
| # de Lojas (média do período) | 1.510 | 1.713 | 1.588 | 1.629 | 1.680 | 1.744 | 1.801 |
| # de funcionários | 32.265 | 36.510 | 32.265 | 32.633 | 33.880 | 34.708 | 36.510 |
| # de farmacêuticos | 6.044 | 6.959 | 6.044 | 6.323 | 6.582 | 6.806 | 6.959 |
| # de atendimentos (000) | 206.286 | 223.423 | 53.957 | 52.291 | 55.148 | 56.560 | 59.425 |
| Receita Bruta | 13.852.469 | 15.519.133 | 3.662.178 | 3.603.969 | 3.791.578 | 3.944.677 | 4.178.909 |
| Lucro Bruto | 3.987.999 | 4.445.521 | 1.046.258 | 1.026.758 | 1.104.199 | 1.116.776 | 1.197.788 |
| % da Receita Bruta | 28,8% | 28,6% | 28,6% | 28,5% | 29,1% | 28,3% | 28,7% |
| EBITDA Ajustado | 1.130.285 | 1.195.191 | 288.719 | 272.185 | 316.648 | 295.250 | 311.109 |
| % da Receita Bruta | 8,2% | 7,7% | 7,9% | 7,6% | 8,4% | 7,5% | 7,4% |
| Lucro Líquido Ajustado | 512.513 | 548.614 | 132.623 | 121.288 | 141.775 | 131.148 | 154.404 |
| % da Receita Bruta | 3,7% | 3,5% | 3,6% | 3,4% | 3,7% | 3,3% | 3,7% |
| Lucro Líquido | 512.653 | 509.313 | 134.188 | 121.288 | 137.656 | 128.837 | 121.531 |
| % da Receita Bruta | 3,7% | 3,3% | 3,7% | 3,4% | 3,6% | 3,3% | 2,9% |
| Fluxo de Caixa Livre | (49.668) | (139.934) | 68.432 | (102.012) | (67.705) | 681 | 29.103 |

CARTA AOS ACIONISTAS

O ano de 2018 foi desafiador para a **RD**, com uma menor taxa de crescimento em função de um ambiente mais competitivo pressionando as margens. Não obstante, fizemos uma expansão recorde de 240 lojas, com elevados retornos marginais, entramos em dois novos estados, ganhamos participação de mercado, aumentamos o diferencial de escala, investimos agressivamente em preços e iniciamos uma ambiciosa transformação digital. Ao fortalecer nossa posição competitiva e execução em um setor que está passando por fortes pressões financeiras, acreditamos que nunca estivemos melhor posicionados no nosso setor do que estamos agora.

Encerramos 2018 com R\$ 15,5 bilhões de receita bruta, um aumento de 12,0%. Abrimos 240 novas lojas e fechamos 25, terminando o ano com 1.825 lojas. Registramos um aumento de receita de R\$ 1,6 bilhão, ampliando nossa liderança e atingindo uma participação de mercado de 12,9% no 4T18, um aumento anual de 0,9 ponto percentual, com estabilidade em São Paulo e ganhos em todas as outras regiões.

Em um ano com fortes investimentos de preços nos genéricos, os ganhos com melhor precificação no autosserviço e melhores negociações e compras de oportunidade junto aos fornecedores nos permitiram defender nossa margem bruta. Contudo, a redução dos preços médios levou a uma queda de vendas nas lojas maduras de 1,3%, resultando em perda de alavancagem operacional que pressionou nossas despesas. Ainda assim, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 1,2 bilhão, um crescimento de 5,7% e uma margem de 7,7%, com pressão de 0,5 ponto percentual. Nosso lucro líquido ajustado totalizou R\$ 548,6 milhões, um aumento de 7,0%. Consumimos um fluxo de caixa livre de R\$ 139,9 milhões, com os R\$ 563,0 milhões em fluxo de caixa das operações financiando grande parte dos R\$ 703,0 milhões investidos no exercício. Nosso ROIC totalizou 16,2%, uma redução de 3,5 pontos percentuais devido a uma queda de margem e a um ritmo de investimento mais acelerado. Distribuímos R\$ 209,5 milhões em juros sobre capital próprio, um *payout* de 41,1%, enquanto o preço da nossa ação caiu 36,4%.

Nós operamos em um mercado de alto crescimento, movido pelo envelhecimento da população, e ainda muito fragmentado. Isto atraiu uma grande onda de abertura de lojas, tanto por competidores tradicionais quanto por novos entrantes, mas que se depararam com fortes barreiras de entrada (marca, escala, bem como pontos comerciais, capital de giro e pessoas). Com o mercado se tornando cada vez mais aguerido, a combinação de uma alocação crescente de capital e de pressões de margem tem levado a um aumento do endividamento do setor como um todo e a uma rápida reversão do ciclo de abertura de lojas, fortalecendo nossa posição competitiva.

Fechamos o ano com 1.825 lojas em 22 estados. Somos a única rede que combina presença nacional com força de marca, obtendo performance consistente nas lojas maduras e altos retornos esperados nas lojas recentes e futuras em cada um desses estados. Operamos nove centros de distribuição para suportar as nossas operações e em 2019 iremos abrir outros dois CDs, um em Fortaleza (CE) e outro em Guarulhos (SP), que será nosso maior e mais automatizado CD, com uma área de 28.000 m².

Essa plataforma de crescimento única nos permitiu abrir 240 lojas no ano com uma TIR real marginal pouco abaixo de 20% e baixíssimo risco de execução. Essa é a nossa vantagem competitiva mais perene, que foi construída tijolo a tijolo durante os últimos 20 anos, conforme começamos a nos expandir para fora de São Paulo, superando barreiras de entrada em cada estado, que hoje seriam muito mais significativas, e construindo as nossas marcas. Hoje, temos 52% de nossas lojas fora de São Paulo, gerando 47% do nosso faturamento. Das aberturas realizadas em 2018, 70% ocorreram em outros estados, o que atesta a alta qualidade e o alcance da nossa plataforma de crescimento.

Em 2018, concluímos nosso novo planejamento estratégico com o apoio da Bain & Company e iniciamos um novo ciclo. Inspirados pelo propósito de “*cuidar de perto da saúde e bem-estar das pessoas em todos os momentos da vida*”, nossa estratégia visa maximizar a experiência e o valor do consumidor por meio de 5 pilares: expansão de lojas (formato tradicional e popular), aquisição orgânica de clientes (expandir a Univers e alavancar o marketing digital), engajamento do consumidor (programas de fidelidade, CRM e multicanalidade) rentabilização (precificação e marcas próprias) e cuidados de saúde (serviços de saúde e 4Bio). A implementação desta estratégia será apoiada por 4 alavancas fundamentais: cliente no centro do negócio, transformação digital, liderança e talentos e sustentabilidade.

Nós possuímos um conjunto único de ativos para propulsão esta transformação digital: (i) uma base de 30,6 milhões de clientes ativos, que respondem por 94% do nosso faturamento e nos agrega total visibilidade de demanda; e (ii) 1.825 lojas em 22 estados, que cobrem 86% da população de classe A em um raio de 1,5 km, uma rede de lojas que será ampliada através da nossa plataforma nacional de expansão. Essa combinação nos permitirá capturar clientes por meio das lojas, consolidar sua fidelidade via o CRM e oferecer uma solução multicanal de alcance nacional, incluindo compras em loja, entregas rápidas e eficientes de vizinhança e um serviço instantâneo de Compre & Retire, nos posicionando para liderar a transformação da nossa indústria.

Atingimos em 2018 diversos objetivos estratégicos. Complementando a expansão, a Univers provou ser uma plataforma robusta de aquisição de clientes, crescendo o portfólio de clientes e o faturamento. Avançamos no engajamento dos clientes, lançando um programa de adesão ao tratamento e fidelização de crônicos, e melhoramos os aplicativos, lançamos o Compre & Retire nas 1.825 lojas, oferecemos entregas de vizinhança em 16 cidades e criamos três equipes ágeis para melhorar as soluções digitais. Avançamos em monetização, com uma precificação mais inteligente, pilotando o *machine learning* e ampliando a penetração das marcas próprias. Por fim, realizamos pilotos em vacinação, que serão ampliados, e fortalecemos a 4Bio, com receita de R\$ 749,3 milhões, um crescimento de 37,3% e aumento no EBITDA ajustado de 53,7%.

DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA 2019

Crescimento Orgânico Acelerado: Possuímos 1.825 lojas, das quais 1.179 lojas foram abertas nos últimos 7 anos desde a fusão. Começamos com 100 aberturas por ano. Passo a passo, reforçando nossa prospecção, alavancando a inteligência, fortalecendo a governança e as nossas escolhas de pontos, otimizando os processos de licenciamento, engenharia, regularizando o ritmo de aberturas e mensurando e prevendo a canibalização e o faturamento marginal por loja, nós abrimos 240 novas filiais em 2018. Estas lojas estão localizadas em pontos comerciais excepcionais nos 22 estados e possuem receitas por loja madura consistentes e retornos marginais pouco abaixo de 20%, nos permitindo impulsionar significativamente a nossa criação de valor ao longo de todo o período. Em 2019, abriremos mais 240 novas lojas, alavancando a nossa plataforma única de expansão nacional. Também estamos revitalizando o nosso formato de loja popular, que passará por um aumento da área de vendas, melhorando assim a experiência do cliente com uma proposta de valor completa no autosserviço, agregando um programa de fidelidade e de CRM e alavancando a força das bandeiras Droga Raia e Drogasil, ao passo que mantemos a mesma austeridade e modelo operacional da Farmasil (pontos com alto fluxo de pedestres, horário de funcionamento reduzido, despesas enxutas, pagamento no balcão, foco em genéricos, etc.). Conforme elevamos a participação de mercado e a densidade de lojas, o sucesso na abertura de lojas para a classe C se torna primordial para sustentarmos o ritmo acelerado de expansão nos próximos anos.

Oferecer uma Experiência Digital Centrada no Consumidor: O principal pilar da nossa estratégia é melhorar o engajamento do cliente por meio da oferta de uma experiência multicanal integrada e incrementar a sua fidelidade através do CRM. Temos evidências concretas que os clientes multicanais gastam mais e são mais fieis do que aqueles que compram somente em loja, ainda que a maior parte dessas vendas continue ocorrendo nas lojas. Portanto, a estratégia por trás das entregas de vizinhança e do Compre & Retire não é necessariamente a criação de valor diretamente nesses canais, ainda que isso possa vir a ocorrer. Nosso grande objetivo é criar um nível tal de conveniência e fidelidade que incremente o *lifetime value* desse cliente ao longo de todo esse espectro de canais. Um consumidor digital que instala o nosso aplicativo nos permite criar um engajamento muito mais intenso do que a simples efetivação de compras online. Portanto, definimos como meta atingirmos ao final de 2019 o total de 2 milhões de clientes multicanais, contra 400 mil ao final de 2018. E uma vez que a entrega de vizinhança e o Compre & Retire são as principais portas de entrada desse cliente multicanal, nós investiremos de forma relevante para impulsionar esses serviços, assim como para melhorar a experiência de compra dentro da loja também por meio do digital. Pretendemos alavancar a tecnologia *mobile* e a inteligência de dados para melhorar os principais elementos e eliminar as dores da experiência de compras, seja ela em loja, totalmente digital ou uma experiência combinada física e digital, que é o caminho do futuro, e para fazê-lo, investiremos em mais equipes ágeis para acelerarmos a transformação digital. Queremos impulsionar o Compre & Retire, aumentar o alcance das nossas entregas de vizinhança e também oferecer uma entrega de dia seguinte mais barata a partir de todos os CDs.

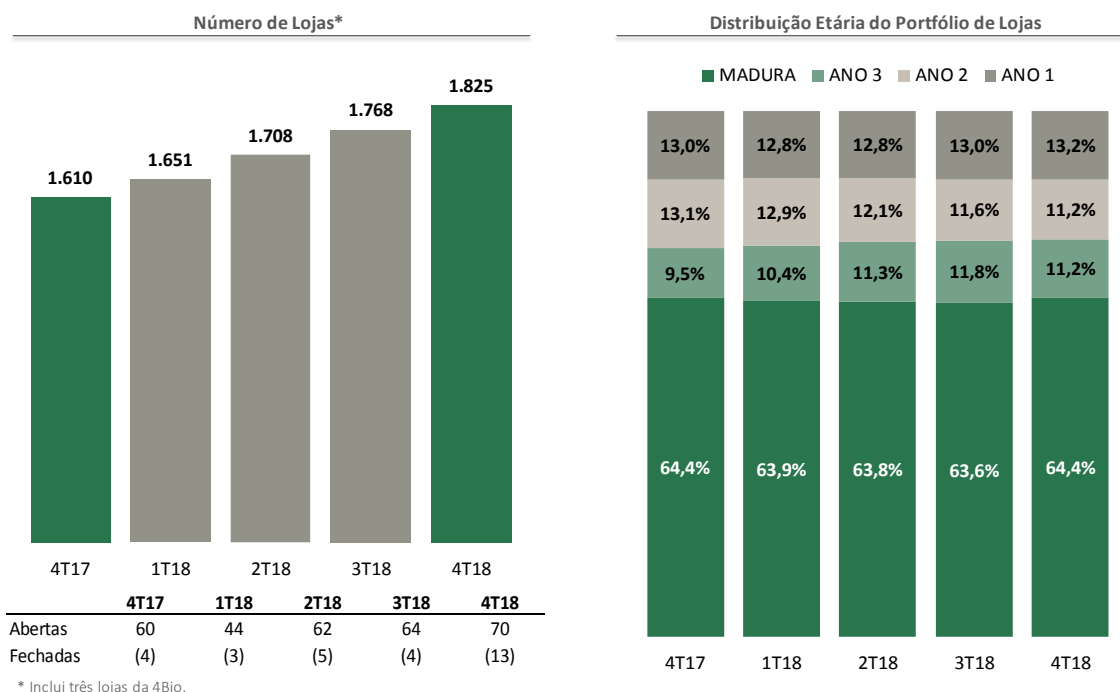
Normalizar nosso Crescimento nas Lojas Maduras: O principal desafio de 2018 foi a desaceleração do crescimento nas lojas maduras. Historicamente, registramos taxas de crescimento próximas à inflação, o que nos permitiu sustentar nosso nível de alavancagem operacional (temos a maior receita por loja e diluição de despesas entre as principais redes do Brasil). Em 2018, conforme o mercado se tornou mais competitivo, nós decidimos investir intensamente em preços, especialmente nos genéricos. Acreditamos que a maior parte desses investimentos já foram efetivados, mas se identificarmos novas oportunidades ou necessidades, estamos dispostos a investir mais, a fim de acelerar o nosso crescimento. Embora tenhamos observado um sólido crescimento em volumes, a queda nos preços médios resultou em um decréscimo nas lojas maduras de 1,3% em 2018. Iniciaremos 2019 com um ritmo de crescimento das lojas maduras similar ao do 4T18, que foi pouco acima de zero. Nosso objetivo é acelerar progressivamente esse crescimento de forma a encerrar o ano com um ritmo próximo à inflação. Acreditamos que este cenário é possível em função de uma melhora sequencial como consequência da nossa nova estratégia de preços e das nossas iniciativas digitais, e também porque a base de comparação de 2018 vai ficando mais fácil ao longo do ano. Se normalizarmos o crescimento no final do ano, poderemos iniciar 2020 com uma inércia favorável e com a expectativa de aumentos das margens.

Reduzir Despesas e Melhorar nosso Modelo de Gestão: Poderemos perder alavancagem operacional em 2019 e enfrentar aumentos adicionais de despesas em função do IGP-M elevado e da abertura de dois novos CDs, entre outras, o que deve resultar em uma pressão de margens no ano. Assim sendo, nós queremos atacar as nossas ineficiências e buscar oportunidades para reduzir despesas, de forma a mitigar essas pressões. Fizemos grandes esforços em aumento de eficiência nas lojas desde 2016, o que aumentou o nosso diferencial de produtividade em relação ao mercado. Agora, com uma base de despesas mais enxuta, necessitamos de uma nova abordagem para identificar novas eficiências. Portanto, contratamos a *Heartman House*, uma consultoria especializada em produtividade, para nos ajudar a definir estratégias de redução para cada despesa e alinhar os alvos estabelecidos aos incentivos dos executivos. Além disso, buscaremos por anomalias de despesas usando *advanced analytics*, o que trará mais precisão e agilidade para reduzirmos tais despesas.

Desenvolver os nossos líderes: Cuidar dos talentos e formar líderes sempre foi um desafio crucial para acelerar o crescimento. Desde a fusão, implementamos diversos programas de desenvolvimento de líderes que nos permitiram acelerar nosso ritmo de expansão anual para 240 aberturas. Conforme embarcamos em uma experiência digital centrada no consumidor, criamos uma nova Proposta de Valor ao Empregado (*Employee Value Proposition* ou *EVP* em inglês), que objetiva transformar nossa cultura e construir novas competências. Nosso objetivo é tornar a organização mais fluida, com melhor comunicação horizontal e equipes ágeis, que são multidisciplinares e interdependentes por natureza, impulsionando a nossa inovação.

Por fim, queremos agradecer aos nossos acionistas pela confiança, aos mais de 36 mil funcionários pelo incansável comprometimento e aos nossos milhões de clientes que, todos os meses, nos confiam a sua saúde e o seu bem-estar. Reiteramos o comprometimento de criar valor aos acionistas, oportunidades aos funcionários e bem-estar aos clientes, materializando o nosso Propósito de **Cuidar de Perto da Saúde e Bem-estar das Pessoas em Todos os Momentos da Vida.**

EXPANSÃO DA REDE



Abrimos 240 novas lojas e fechamos 25 em 2018 (70 aberturas e 13 encerramentos no 4T18), encerrando o período com um total de 1.825 lojas em operação, incluindo as três lojas da 4Bio.

Atingimos o *guidance* de 240 aberturas para 2018, o que reflete a robustez da nossa expansão, e reiteramos o nosso *guidance* de 240 aberturas brutas para 2019. Ao final do período, um total de 35,6% das nossas lojas ainda estavam em processo de maturação, ou seja, ainda não haviam atingido todo o seu potencial de receita e de rentabilidade.

Dos 25 encerramentos realizados em 2018 (13 no 4T18), 9 lojas (4 no 4T18) foram de lojas ainda em processo de maturação que representam erros de abertura, normais para uma expansão de larga escala. Adicionalmente, registramos 4 realocações de lojas maduras (1 no 4T18) e 6 fechamentos resultantes da otimização do portfólio de lojas maduras (todos os 6 no 4T18), com expectativas positivas de retorno associadas.

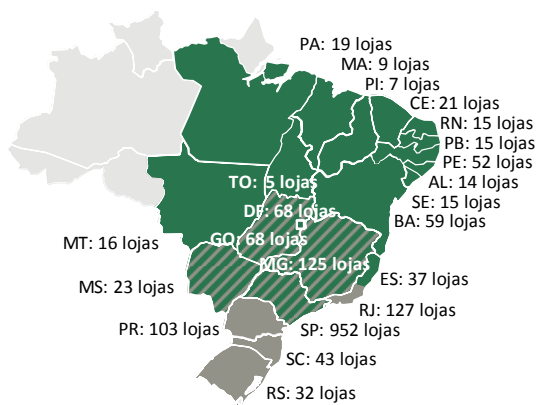
Ainda, registramos 4 fechamentos de lojas Farmasil no 3T18 e 3 mudanças para a bandeira Drogasil durante o 4T18, como consequência da evolução do nosso formato de lojas populares, que alavancará o modelo operacional existente da Farmasil em lojas maiores (120 m² a 140 m²) utilizando as marcas Raia e Drogasil, o que pode levar ao fechamento das lojas cujas áreas de venda não podem ser expandidas.

Os 2 fechamentos remanescentes no 4T18 foram temporários devido à mudança de bandeira das lojas, que já foram reabertas em janeiro.

Nossa participação nacional de mercado atingiu 12,9% no trimestre (incluindo 4Bio), o maior valor já registrado, que representa um incremento de 0,9 ponto percentual quando comparado ao 4T17. Aumentamos ou mantivemos nossa participação de mercado em todas as seis regiões onde atuamos. Os principais destaques foram a região Centro-Oeste, onde nós terminamos o ano com 14,7%, um incremento de 1,0 ponto percentual, e a região Nordeste, onde atingimos uma participação de mercado de 6,9%, um incremento de 1,2 ponto percentual. Nós registramos uma participação de mercado de 22,9% em São Paulo, que continuou estável em relação ao 4T17, e 8,6% de participação nos estados remanescentes do Sudeste, um incremento de 0,6 ponto percentual. Por fim, nós registramos uma participação de mercado de 7,2% no Sul, um incremento de 0,6 ponto percentual e 1,7% no Norte, um incremento de 1,4 ponto percentual.

Em 2018 nós consolidamos nossa presença em 22 estados que juntos representam 97,7% do mercado farmacêutico brasileiro, por meio de nossa entrada nos estados do Maranhão e Pará, com 9 e 19 lojas respectivamente, que estão apresentando ótimos resultados iniciais.

Presença Geográfica



Total: 1.825 lojas

■ Raia: 814 lojas

■ Drogasil: 991 lojas

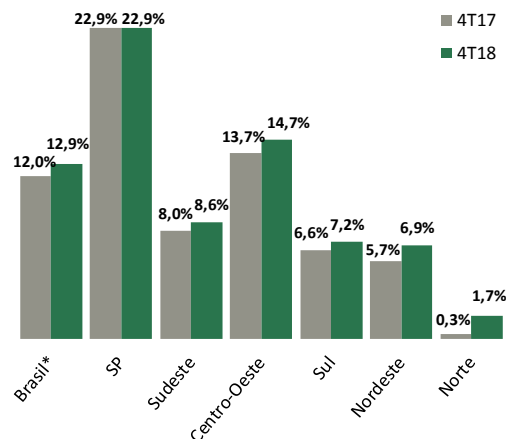
* Farmasil: 17 lojas

* 4Bio: 3 lojas

Fonte: IQVIA

* Inclui a participação da 4Bio somente no total do Brasil.

Participação de Mercado

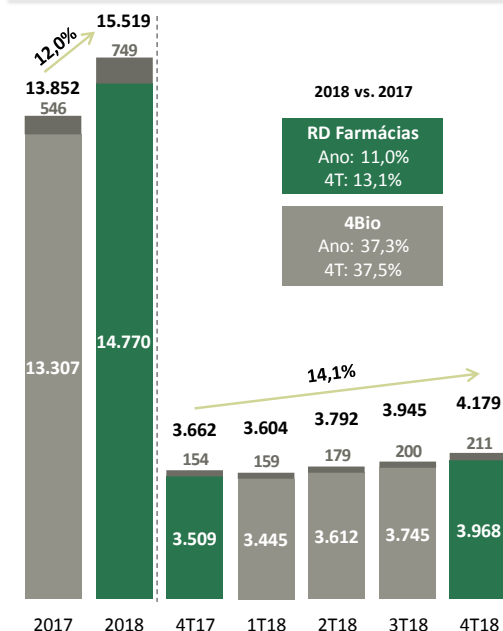


DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO FARMACÊUTICO POR REGIÃO (%)

| Brasil* | SP | Sudeste | Centro-Oeste | Sul | Nordeste | Norte |
|---------|-------|---------|--------------|-------|----------|-------|
| 100,0% | 27,0% | 24,2% | 9,1% | 16,0% | 18,7% | 5,1% |

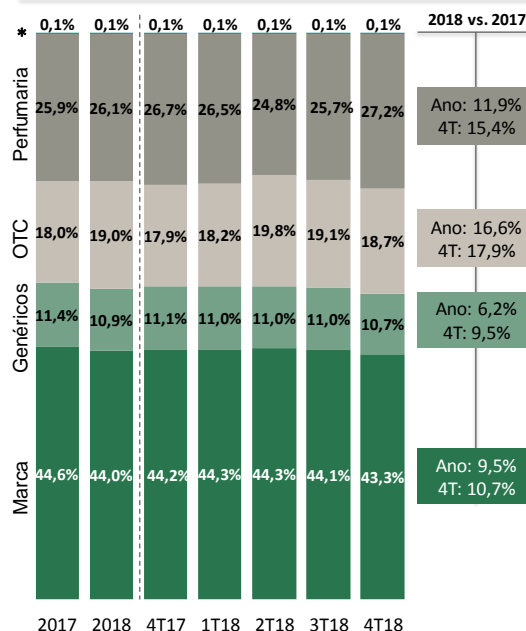
RECEITA BRUTA

Receita Bruta Consolidada



* Serviços.

Mix de Vendas do Varejo

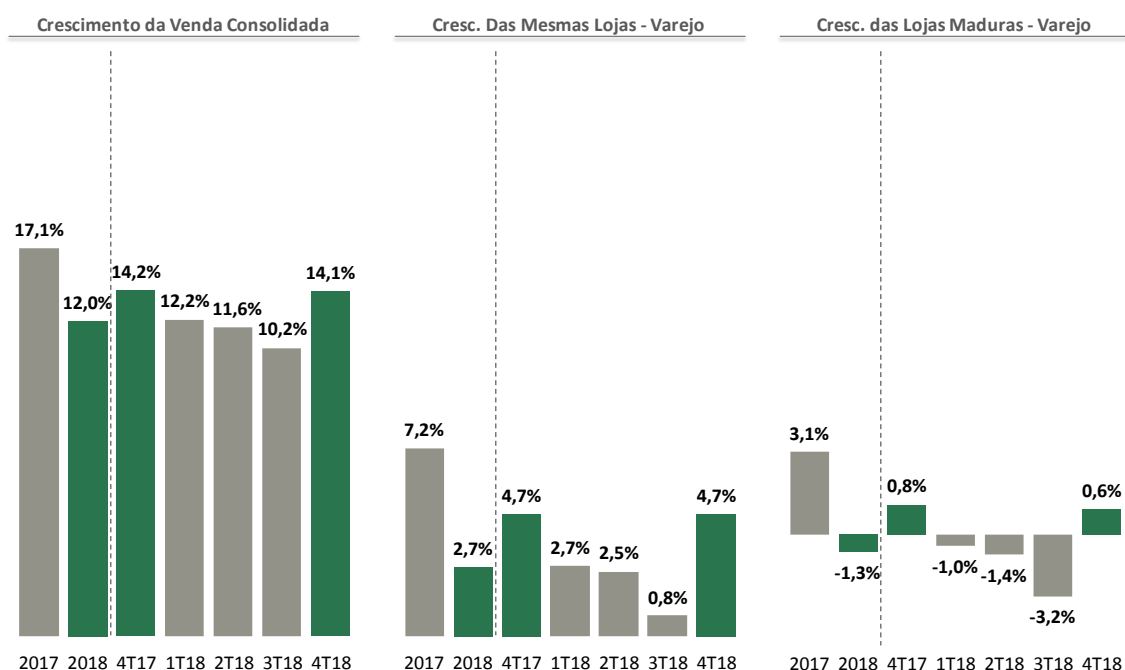


Encerramos 2018 com uma receita bruta consolidada de R\$ 15.519,1 milhões (R\$ 4.178,9 no trimestre), um incremento de 12,0% em relação ao ano anterior (14,1% no trimestre). A RD Farmácias registrou um crescimento de 11,0% (13,1% no trimestre), enquanto a 4Bio cresceu 37,3% no período (37,5% no trimestre).

Mais uma vez OTC foi o destaque do ano, com crescimento de 16,6% (17,9% no trimestre) e ganho de 1,0 ponto percentual de participação no mix de vendas (0,8% no trimestre). HPC cresceu 11,9% (15,4% no trimestre), um ganho de 0,2 ponto percentual de

participação no mix de vendas (0,5% no trimestre). Por outro lado, Medicamentos de Marca cresceram 9,5% no ano (10,7% no trimestre), e perderam 0,6 ponto percentual de participação no mix de vendas (redução de 0,9% no trimestre). A performance de OTC em detrimento de Medicamentos de Marca foi alavancada pelo *switch* de alguns medicamentos de marca para OTC, uma migração de 0,4% ponto percentual (0,4% no trimestre). Receitas provenientes de Genéricos cresceram 6,2% (9,5% no trimestre com um crescimento em unidades vendidas de 16,4% (22,5% no trimestre), reflexo do êxito de nossa estratégia de precificação e de mix

É importante ressaltar que a boa performance de HPC foi parcialmente afetada por uma base de comparação mais fácil no 4T17, quando registramos um trimestre mais frio e chuvoso do que o normal, especialmente nos dias de pico que precederam o recesso de Ano novo, o que penalizou nosso mix sazonal de HPC no trimestre.



Nós registramos em 2018 um crescimento médio de 2,7% nas mesmas lojas e de -1,3% nas lojas maduras. No 4T18, o crescimento nas mesmas lojas foi de 4,7%, enquanto as lojas maduras registraram um crescimento de 0,6%. Nós registramos um efeito calendário positivo de 0,1% no trimestre.

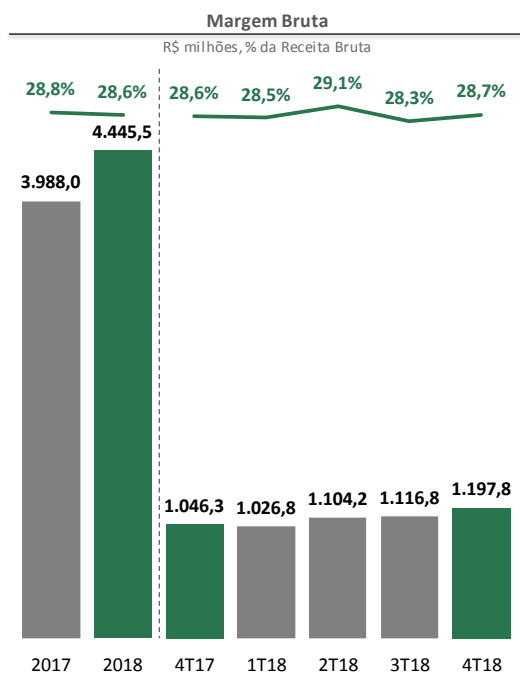
Por fim, o Mercado Farmacêutico Brasileiro cresceu 8,2% em 2018 de acordo com a IQVIA, enquanto o crescimento de unidades foi de 6,6%, o que implica em um crescimento médio de preço de 1,5%, abaixo da inflação. Isto reflete principalmente a migração do consumidor para genéricos mais baratos.

LUCRO BRUTO

A margem bruta atingiu 28,6%, uma pressão de 0,2 ponto percentual em comparação a 2017. No 4T18, registramos uma margem bruta de 28,7%, uma expansão de 0,1 ponto percentual em comparação ao mesmo período do ano anterior.

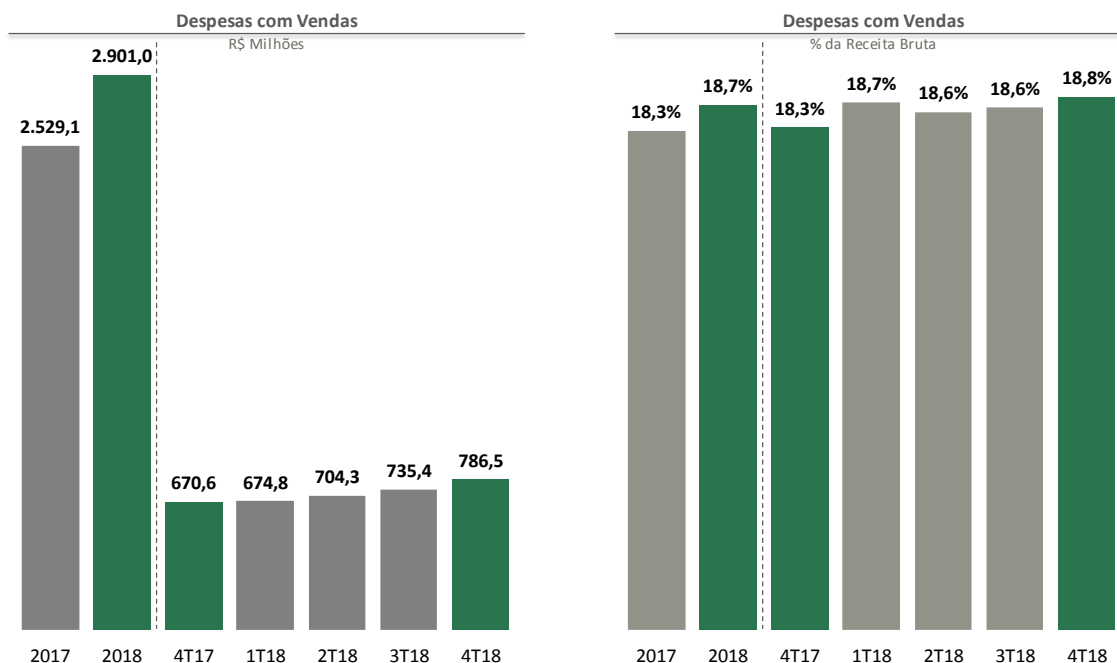
Em 2018, registramos uma pressão de 0,1 ponto percentual decorrente do Ajuste a Valor Presente (AVP), que é um ajuste não caixa impactado pela queda da taxa de juros no Brasil, e uma pressão de 0,2 ponto percentual proveniente da 4Bio, consequência de um efeito negativo de mix. As pressões registradas no ano foram parcialmente mitigadas por ganhos comerciais de 0,1 ponto percentual.

No 4T18, registramos um ganho de 0,3 ponto percentual devido à créditos fiscais de PIS e COFINS decorrentes da exclusão do ICMS da base de cálculo tributável. Tais créditos referem-se ao ano de 2018 e foram integralmente contabilizados no trimestre. Esse ganho foi parcialmente mitigado por uma pressão de 0,2 ponto percentual decorrente da 4Bio.



DESPESAS COM VENDAS

As despesas com vendas totalizaram R\$ 2.901,0 milhões, equivalente a 18,7% da receita bruta, uma pressão de 0,4 ponto percentual sobre 2017.



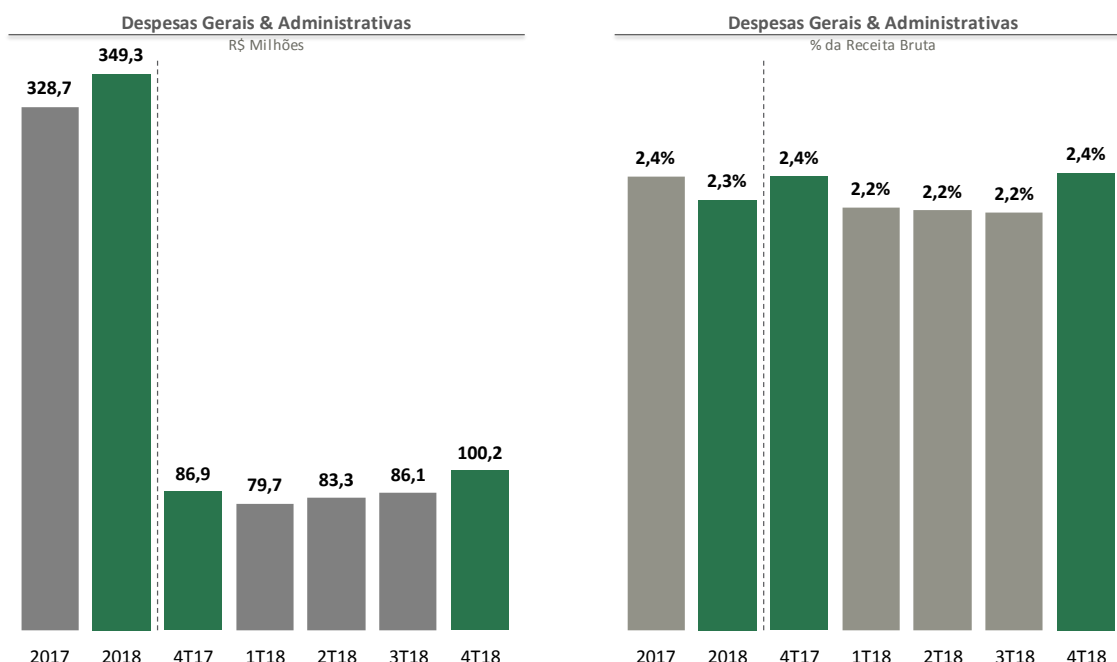
Despesas de pessoal e de aluguel pressionaram a margem em 0,2 ponto percentual cada, enquanto despesas com logística e novas lojas pressionaram a margem em 0,1 ponto percentual cada. Estas pressões se deveram principalmente à perda de alavancagem operacional resultante da performance das vendas nas lojas maduras abaixo da inflação ao longo do ano e à aceleração do IGP-M, que pressionou as despesas com aluguéis. Por outro lado, tivemos uma diluição de 0,2 ponto percentual decorrente da 4Bio, que possui menores despesas com vendas e registrou uma diluição de despesas significativa em 2018.

No trimestre, as despesas com vendas totalizaram R\$ 786,5 milhões, equivalente a 18,8% da receita bruta e uma pressão de 0,5 ponto percentual contra o 4T17, também resultado da perda de alavancagem operacional e da aceleração do IGP-M. Aluguéis, logística e o resultado das lojas abertas em 2018, incluindo despesas pré-operacionais, pressionaram a margem em 0,2 ponto percentual cada, enquanto outras despesas com vendas pressionaram em 0,1 ponto percentual. Essas pressões foram parcialmente mitigadas por uma diluição de 0,2 ponto percentual proveniente da 4Bio.

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 349,3 milhões em 2018, equivalente a 2,3% da receita bruta, uma diluição de 0,1 ponto percentual em comparação com 2017, refletindo principalmente uma queda nas despesas com remuneração variável.

No 4T18, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 100,2 milhões, equivalente a 2,4% da receita bruta, permanecendo estável em relação ao mesmo período do ano anterior. Nós registramos uma pressão de 0,2 ponto percentual em contingências trabalhistas, neutralizadas por uma diluição de 0,2 ponto percentual devido a uma redução nas despesas com remuneração variável.

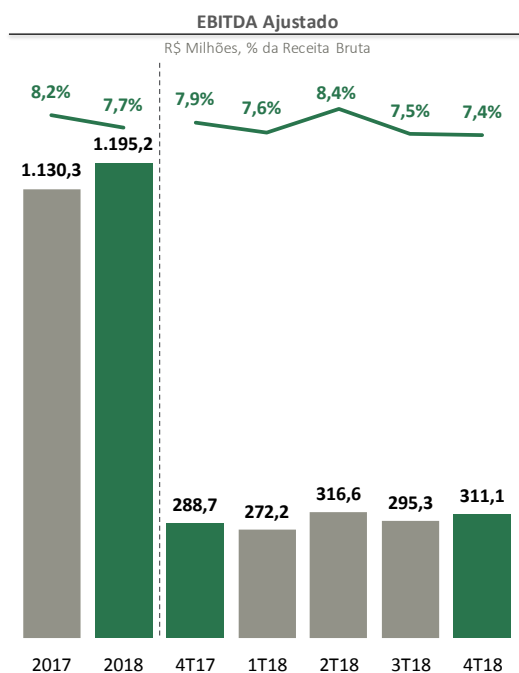


EBITDA

Registramos um EBITDA ajustado de R\$ 1.195,2 milhões em 2018, um crescimento de 5,7% e uma margem de 7,7%, representando uma contração de 0,5 ponto percentual em relação mesmo período do ano anterior.

No 4T18, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 311,1 milhões, um crescimento de 7,8% uma margem EBITDA de 7,4% e uma pressão de 0,5 ponto percentual. É importante mencionar que a margem bruta do trimestre foi beneficiada em 0,3 ponto percentual por conta de créditos fiscais de PIS e COFINS relativos ao ano de 2018. Por outro lado, o provisionamento de contingências trabalhistas referentes à trimestres anteriores de 2018 pressionou o resultado em 0,1 ponto percentual. Excluindo esses efeitos, a margem EBITDA no trimestre teria sido de 7,2%.

As lojas abertas no ano, bem como aquelas já em processo de abertura, geraram uma redução no EBITDA de R\$ 42,4 milhões em 2018 (uma redução de R\$ 6,2 milhões no trimestre). Considerando apenas as 1.585 lojas em operação desde o final de 2017 e a elas atribuindo a totalidade das despesas logísticas, gerais e administrativas, o EBITDA ajustado teria sido de R\$ 1.237,7 milhões (R\$ 317,4 milhões no trimestre), equivalente a uma margem EBITDA de 8,3% (8,1% no trimestre).



A RD Farmácias registrou um EBITDA de R\$ 1.178,4 milhões (R\$ 306,3 milhões no trimestre), com uma margem de 8,0% (7,7% no trimestre), uma pressão de 0,4 ponto percentual sobre 2017 (contração de 0,4 ponto percentual no trimestre).

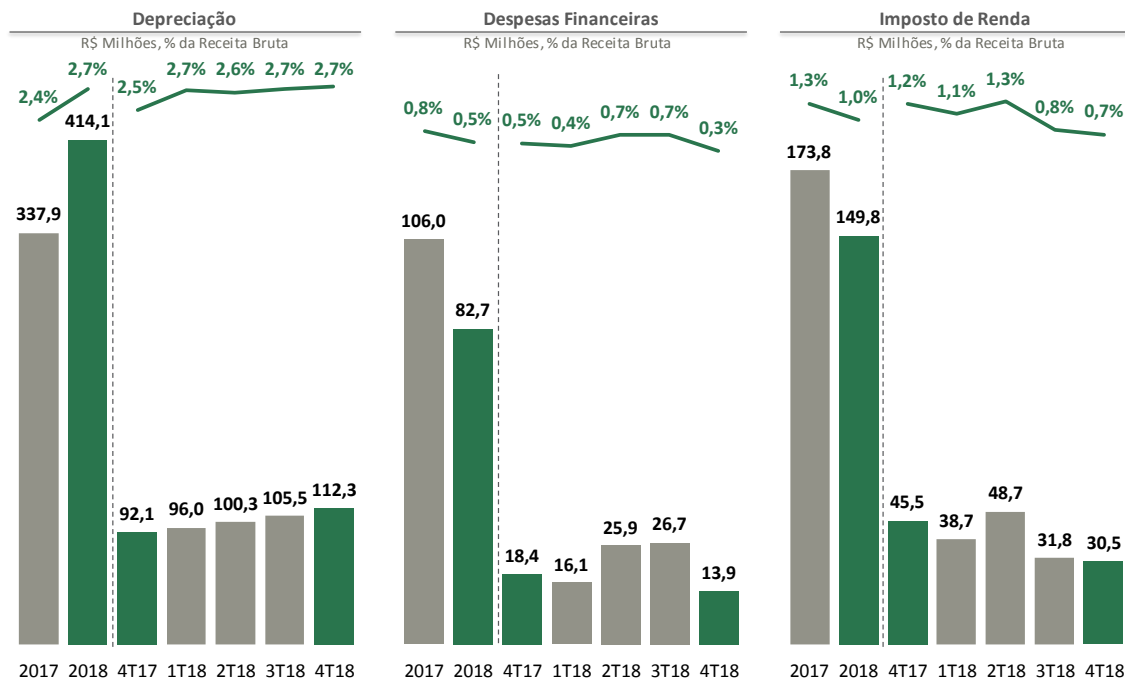
Por fim, a 4Bio atingiu um EBITDA de R\$ 16,8 milhões (R\$ 4,8 milhões no trimestre) e margem de 2,2% (2,3% no trimestre), uma expansão de 0,2 ponto percentual (expansão de 0,6 ponto percentual no trimestre).

| Reconciliação do EBITDA (R\$ milhões) | 1T18 | 2T18 | 3T18 | 4T18 | 2018 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| Lucro Líquido | 121,3 | 137,7 | 128,8 | 121,5 | 509,3 |
| (+) Imposto de Renda | 38,7 | 46,6 | 30,6 | 13,6 | 129,5 |
| (+) Resultado Financeiro | 16,1 | 25,9 | 26,7 | 13,9 | 82,7 |
| EBIT | 176,1 | 210,1 | 186,2 | 149,0 | 721,5 |
| (+) Depreciação e Amortização | 96,0 | 100,3 | 105,5 | 112,3 | 414,1 |
| EBITDA | 272,2 | 310,4 | 291,7 | 261,3 | 1.135,6 |
| (+) Gastos com planejamento estratégico | | 9,6 | 2,2 | 2,1 | 13,9 |
| (+) Baixa de Ativos - Farmasil | | | 1,3 | 0,3 | 1,5 |
| (-) Créditos Fiscais Não-recorrentes | | (3,3) | | (7,4) | (10,7) |
| (+) Contingências Trabalhistas: reivindicações de casos de anos anteriores | | | | 47,2 | 47,2 |
| (+) Despesas com Reestruturação | | | | 7,6 | 7,6 |
| Total de Despesas Não Recorrentes | 0,0 | 6,2 | 3,5 | 49,8 | 59,6 |
| EBITDA Ajustado | 272,2 | 316,6 | 295,3 | 311,1 | 1.195,2 |

Em 2018, registramos R\$ 59,6 milhões em despesas não recorrentes, sendo R\$ 49,8 milhões registradas no 4T18.

No 4T18, registramos R\$ 47,2 milhões em contingências trabalhistas relacionadas a reivindicações de casos de anos anteriores devido à uma mudança na metodologia de estimativa. Além disso, registramos R\$ 7,6 milhões decorrentes de despesas com reestruturação esperados para 2020, R\$ 2,1 milhões em despesas com consultoria relacionadas ao desenvolvimento de nosso Planejamento Estratégico e R\$ 0,3 milhão em baixa de ativos relacionados ao fechamento de 4 lojas da bandeira Farmasil, que não puderam se adequar ao nosso formato popular. Por fim, registramos R\$ 7,4 milhões em ganhos fiscais não recorrentes relacionados a créditos de PIS e COFINS referentes a anos anteriores a 2018.

DEPRECIAÇÃO, DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS E IMPOSTO DE RENDA



As despesas de depreciação totalizaram R\$ 414,1 milhões em 2018 (R\$ 112,3 milhões no trimestre), equivalente a 2,7% da receita bruta (2,7% no trimestre), e um aumento de 0,3 ponto percentual sobre o ano anterior (pressão de 0,2 ponto percentual no trimestre) refletindo a aceleração do nosso plano de expansão e uma menor diluição dada a performance de vendas mais fraca no ano.

As despesas financeiras totalizaram R\$ 82,7 milhões em 2018 (R\$ 13,9 milhões no trimestre), representando 0,5% da receita bruta (0,3% no trimestre), uma retração de 0,3 ponto percentual sobre o ano anterior (diluição de 0,2 ponto percentual no trimestre). Ajustes de AVP penalizaram o resultado financeiro em R\$ 49,7 milhões em 2018 (R\$ 15,4 milhões no trimestre).

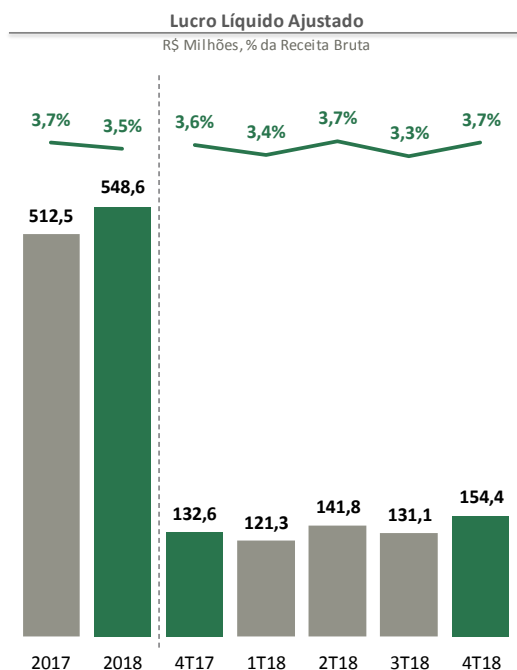
Adicionalmente, registramos R\$ 11,1 milhões em despesas financeiras relativas à opção de compra da 4Bio (R\$15,3 milhões em ganhos no trimestre), contra 2,3 milhões em despesas em 2017 (R\$ 5,0 milhões em ganhos financeiros líquidos no 4T17). É importante mencionar que os R\$ 15,3 milhões em ganhos financeiros registrados durante o trimestre foram resultado de R\$ 16,8 milhões em receitas financeiras relacionadas à redução no valor esperado a pagar pelos 45% restantes da 4Bio em 2021, devido a menores margens projetadas entre 2018 e 2020, menos R\$ 1,5 milhão em despesas de juros sobre a opção de compra. Esta análise é realizada anualmente durante o quarto trimestre.

Excluindo os ajustes de AVP, as despesas relativas à opção de compra da 4Bio e os R\$ 5,1 milhões de receita financeira pontual registrada no 1T18 como resultado de uma reversão de juros acumulados sobre impostos a pagar, os juros efetivamente incorridos sobre o passivo financeiro totalizaram R\$ 49,2 milhões em 2018 (R\$ 13,8 milhões no trimestre), correspondendo a 0,3% da receita bruta em 2018 (também 0,3% no trimestre), estável em relação a 2017.

Por fim, provisionamos R\$ 149,8 milhões em imposto de renda (R\$ 30,5 milhões no trimestre), equivalente a 1,0% da receita bruta (0,7% no trimestre). É importante ressaltar que nós registramos uma redução de impostos de R\$ 21,7 milhões (R\$ 7,7 milhões no 3T18 e R\$ 14,0 milhões no 4T18), relacionados a uma decisão legal que permitiu a exclusão das subvenções para investimento estaduais da base tributável do imposto de renda. Tais créditos fiscais referem-se ao ano de 2018.

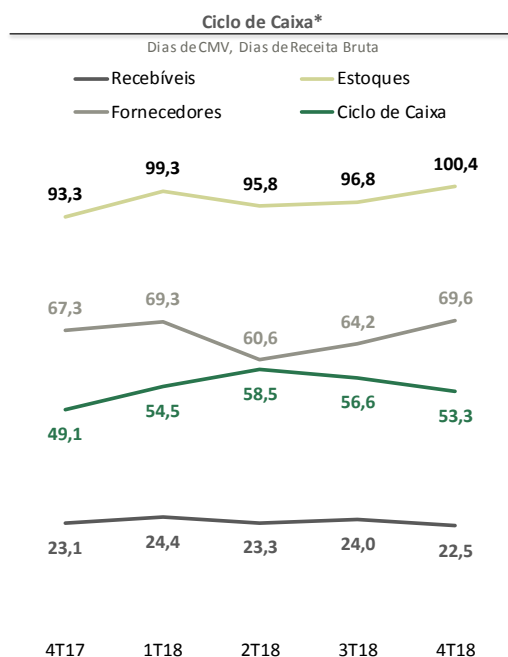
LUCRO LÍQUIDO

O lucro líquido ajustado totalizou R\$ 548,6 milhões em 2018, equivalente a uma margem líquida de 3,5% (R\$ 154,4 milhões no trimestre, uma margem líquida de 3,7%). Isto representou um crescimento de 7,0% no lucro líquido e uma pressão de 0,2 ponto percentual sobre o ano anterior (16,4% de crescimento e uma expansão de 0,1 ponto percentual no trimestre).



CICLO DE CAIXA

Nosso ciclo de caixa no 4T18 foi 4,2 dias maior quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Os estoques aumentaram 7,1 dias, reflexo de nossos esforços em defender nossas margens por meio de melhores condições comerciais com fornecedores. Além disso, contas a pagar aumentaram 2,3 dias e, por fim, as contas a receber diminuíram 0,6 dia, refletindo um calendário mais favorável no final de dezembro quando comparado ao mesmo período de 2017.



* Ajustado para recebíveis descontados.

FLUXO DE CAIXA

Registramos um fluxo de caixa livre negativo de R\$ 139,9 milhões em 2018, e um consumo de caixa total de R\$ 341,4 milhões. Nosso fluxo de caixa operacional totalizou R\$ 563,0 milhões, tendo sido integralmente consumido pelos R\$ 703,0 milhões em investimentos realizados durante o período. Os recursos das operações totalizaram R\$ 925,1 milhões, equivalentes a 6,0% da receita bruta, enquanto o consumo de capital de giro foi de R\$ 362,0 milhões.

| Fluxo de Caixa | 4T18 | 4T17 | 2018 | 2017 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <i>(R\$ milhões)</i> | | | | |
| EBIT Ajustado | 198,8 | 196,6 | 781,1 | 792,4 |
| Ajuste a Valor Presente (AVP) | (16,6) | (14,6) | (50,4) | (63,9) |
| Despesas Não Recorrentes | (49,8) | 2,4 | (59,5) | 0,2 |
| Imposto de Renda (34%) | (45,0) | (62,7) | (228,2) | (247,8) |
| Depreciação | 112,3 | 92,1 | 414,1 | 337,9 |
| Outros Ajustes | 61,4 | 8,8 | 68,0 | 32,2 |
| Recursos das Operações | 261,1 | 222,6 | 925,1 | 851,0 |
| Ciclo de Caixa* | 17,9 | 28,2 | (344,4) | (337,0) |
| Outros Ativos (Passivos)** | (29,0) | (22,9) | (17,6) | 75,5 |
| Fluxo de Caixa Operacional | 250,0 | 227,9 | 563,0 | 589,5 |
| Investimentos | (220,9) | (159,5) | (703,0) | (639,2) |
| Fluxo de Caixa Livre | 29,1 | 68,4 | (139,9) | (49,7) |
| JSCP | (86,4) | (85,6) | (173,6) | (170,8) |
| IR pago sobre JSCP | (15,2) | (14,5) | (29,5) | (28,5) |
| Resultado Financeiro*** | 1,5 | (4,5) | (32,9) | (46,8) |
| Recompra de Ações | - | - | (46,9) | - |
| IR (Benefício fiscal sobre result. fin. e JSCP) | 17,6 | 19,0 | 81,5 | 84,8 |
| Fluxo de Caixa Total | (53,5) | (17,2) | (341,4) | (211,0) |

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

**Inclui amortização de ágio da fusão e ajustes de AVP.

***Exclui ajuste de AVP.

No 4T18, registramos um fluxo de caixa livre positivo de R\$ 29,1 milhões e um consumo de caixa total de R\$ 53,5 milhões. Nosso fluxo de caixa operacional totalizou R\$ 250,0 milhões, tendo financiado integralmente os R\$ 220,9 milhões em investimentos realizados no período. Os recursos das operações totalizaram R\$ 261,1 milhões, equivalente a 6,2% da receita bruta, enquanto registramos um consumo de capital de giro de R\$ 11,1 milhões.

Dos R\$ 703,0 milhões investidos no ano, R\$ 441,3 milhões foram destinados a abertura de novas lojas, R\$ 128,9 milhões para a reforma de lojas existentes e R\$ 132,8 milhões para investimentos em infraestrutura.

As despesas financeiras líquidas totalizaram R\$ 32,9 milhões em 2018 (R\$ 1,5 milhão no trimestre), excluindo os efeitos do AVP. Essas despesas foram mais do que compensadas pela dedução fiscal de R\$ 81,5 milhões relativa às despesas financeiras e aos juros sobre o capital próprio apropriados no período para pagamento em data posterior (R\$ 17,6 milhões no trimestre).

Provisionamos R\$ 209,5 milhões em juros sobre capital próprio em 2018 (R\$ 56,0 milhões no 4T18) versus 202,5 milhões em 2017 (R\$ 51,5 milhões no 4T17), refletindo um *payout* de 41,1%, através da utilização de todo o limite legal permitido.

ENDIVIDAMENTO

Encerramos o ano com uma dívida líquida de R\$ 735,0 milhões versus R\$ 393,6 milhões em 2017. A Dívida Líquida Ajustada sobre EBITDA foi 0,6x, sendo 0,3x maior quando comparada ao mesmo período do ano passado em função do investimento significativo realizado no ano.

A dívida líquida inclui R\$ 36,4 milhões em obrigações relacionadas ao exercício de opção de compra obtida e/ou opção de venda concedida para a aquisição da participação minoritária de 45% na 4Bio. Essa obrigação reflete a estimativa de avaliação da 4Bio em dezembro de 2018, a qual assume o múltiplo pré-acordado, o EBITDA anual médio estimado para 2018, 2019 e 2020 e a dívida líquida média estimada para 2020 conforme estipulado nos contratos de aquisição. Estas estimativas são revisadas anualmente para refletir

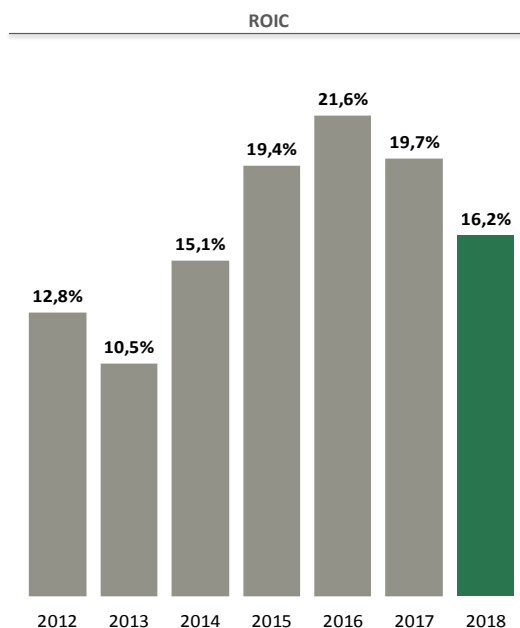
eventuais mudanças nas perspectivas econômicas da 4Bio. Por fim, registramos R\$97,0 milhões em descontos nos recebíveis no trimestre.

| Dívida Líquida | 4T17 | 4T18 |
|--|--------------|--------------|
| <i>(R\$ milhões)</i> | | |
| Dívida de curto prazo | 196,2 | 272,9 |
| Dívida de longo prazo | 414,7 | 570,2 |
| Dívida Bruta | 611,0 | 843,1 |
| (-) Caixa e Equivalentes | 264,9 | 241,6 |
| Dívida Líquida | 346,1 | 601,6 |
| Recebíveis Descontados | - | 97,0 |
| Opção de Compra/Venda da 4Bio (estimado) | 47,5 | 36,4 |
| Dívida Líquida Ajustada | 393,6 | 735,0 |
| Dívida Líquida / EBITDA | 0,3x | 0,6x |

Nosso endividamento bruto totalizou R\$ 843,1 milhões, composto por 22,1% em linhas de crédito do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), 75,9% correspondentes às debêntures emitidas em abril de 2017 e 2018 e 2,0% relacionados à outras dívidas. Do nosso endividamento total, 67,6% é de longo prazo e 32,4% refere-se às parcelas de curto prazo. Encerramos o trimestre com uma posição de caixa total (caixa e aplicações financeiras) de R\$ 241,6 milhões.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Registramos em 2018 um retorno sobre o capital investido (ROIC) de 16,2%, uma contração de 3,5 ponto percentual quando comparado a 2017, refletindo uma queda em nossa margem operacional, uma aceleração nos investimentos e um crescimento em nosso ciclo de caixa.



É importante ressaltar que o ROIC é duramente penalizado pelo nosso crescimento orgânico acelerado, já que 35,6% das lojas tiveram a totalidade do investimento realizado, porém ainda não atingiram a maturação e o potencial de rentabilidade. Este efeito é especialmente prejudicial para as novas lojas abertas em 2018 ou que estavam em fase pré-operacional para a abertura em 2019, que consumiram um investimento de R\$ 441,3 milhões, bem como investimentos adicionais de capital de giro, e que geraram um EBITDA negativo de R\$ 42,4 milhões no ano fiscal, uma vez que em média, elas ainda não atingiram o ponto de equilíbrio. Portanto, conforme o portfólio de lojas amadurece, esperamos que o ROIC se eleve.

RETORNO TOTAL AO ACIONISTA

Em 2018, a nossa ação se desvalorizou em 36,4%, 51,9 pontos percentuais abaixo do IBOVESPA, o qual se valorizou em 15,5% no período. Desde o IPO da Drogasil registramos uma valorização acumulada de 1,055,2% em comparação à valorização de 61,6% registrada pelo IBOVESPA. Incluindo o pagamento de juros sobre o capital próprio, isto equivaleu a um retorno ao acionista médio anual de 22,4%. Considerando o IPO da Raia, em dezembro de 2010, a valorização acumulada no período foi de 325,6% em comparação à um crescimento de 29,3% registrado pelo IBOVESPA. Incluindo o pagamento de juros sobre o capital próprio, isto equivaleu a um retorno ao acionista médio anual de 19,8%.

Por fim, nossa ação registrou uma liquidez média diária de R\$ 91,6 milhões no trimestre.



EVENTOS SUBSEQUENTES

Em 26 de fevereiro de 2018, a Companhia firmou com as sociedades CCI Foreign, S.A.R.L. e Beauty Holdings, L.L.C., controladas da CVS Health Corporation (CVS), um Contrato de Compra e Venda de Quotas, regulando a aquisição de 100% do capital da Onofre pela RD.

Adquirida pela CVS em 2013, a Onofre é uma das mais tradicionais redes de drogarias do Brasil. Ela combina uma rede com 50 lojas físicas (47 em São Paulo, 2 no Rio de Janeiro e 1 em Belo Horizonte) com uma das principais operações de e-commerce farmacêutico do País, sendo hoje uma das marcas líderes nesse canal.

A aquisição da Onofre nos permitirá incrementar a nossa escala e capilaridade no varejo físico, bem como acelerar e incrementar a nossa estratégia digital, aumentando a densidade de entregas e expandindo a atuação do Onofre em Casa, com entrega local para todos os mercados onde a RD possui estrutura logística.

O fechamento e a implementação da transação deverão acontecer uma vez verificadas certas condições precedentes, dentre as quais a aprovação prévia do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE, na forma do art. 88, § 3º, da Lei n.º 12529, de 30.11.2011. Uma vez concluída a transação, o processo arbitral atualmente em curso na Câmara de Arbitragem Brasil-Canadá, e que envolve a Onofre e a CVS, seguirão sob gestão da CVS Health, sem qualquer envolvimento da RD, cabendo exclusivamente à CVS tanto os ganhos como as perdas eventualmente incorridas em função da sentença arbitral.

| Demonstração do Resultado Consolidado Ajustado (em milhares de R\$) | 4T17 | 4T18 | 2017 | 2018 |
|---|------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| Receita bruta de vendas e serviços | 3.662.178 | 4.178.909 | 13.852.469 | 15.519.133 |
| Deduções | (160.882) | (181.845) | (639.964) | (717.688) |
| Receita líquida de vendas e serviços | 3.501.296 | 3.997.064 | 13.212.505 | 14.801.445 |
| Custo das mercadorias vendidas | (2.455.038) | (2.799.277) | (9.224.506) | (10.355.924) |
| Lucro bruto | 1.046.258 | 1.197.788 | 3.987.999 | 4.445.521 |
| Despesas | | | | |
| Com vendas | (670.608) | (786.502) | (2.529.051) | (2.901.011) |
| Gerais e administrativas | (86.931) | (100.177) | (328.663) | (349.318) |
| Despesas operacionais | (757.539) | (886.679) | (2.857.714) | (3.250.330) |
| EBITDA | 288.719 | 311.109 | 1.130.285 | 1.195.191 |
| Depreciação e Amortização | (92.123) | (112.310) | (337.915) | (414.134) |
| Lucro operacional antes do resultado financeiro | 196.596 | 198.799 | 792.370 | 781.058 |
| Despesas financeiras | (40.066) | (31.415) | (212.922) | (154.437) |
| Receitas financeiras | 21.626 | 17.512 | 106.883 | 71.783 |
| Despesas / Receitas Financeiras | (18.440) | (13.903) | (106.039) | (82.654) |
| Lucro antes do IR e da contribuição social | 178.156 | 184.896 | 686.331 | 698.404 |
| Imposto de renda e contribuição social | (45.533) | (30.492) | (173.819) | (149.790) |
| Lucro líquido do exercício | 132.623 | 154.404 | 512.513 | 548.614 |

| Demonstração do Resultado Consolidado <i>(em milhares de R\$)</i> | 4T17 | 4T18 | 2017 | 2018 |
|---|------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| Receita bruta de vendas e serviços | 3.662.178 | 4.178.909 | 13.852.469 | 15.519.133 |
| Deduções | (160.882) | (181.845) | (639.964) | (717.688) |
| Receita líquida de vendas e serviços | 3.501.296 | 3.997.064 | 13.212.505 | 14.801.445 |
| Custo das mercadorias vendidas | (2.455.038) | (2.799.277) | (9.224.506) | (10.355.924) |
| Lucro bruto | 1.046.258 | 1.197.788 | 3.987.999 | 4.445.521 |
| Despesas | | | | |
| Com vendas | (670.608) | (786.502) | (2.529.051) | (2.901.011) |
| Gerais e administrativas | (86.931) | (100.177) | (328.663) | (349.318) |
| Outras despesas operacionais, líquidas | 2.372 | (49.807) | 212 | (59.548) |
| Despesas operacionais | (755.167) | (936.486) | (2.857.502) | (3.309.878) |
| EBITDA | 291.091 | 261.302 | 1.130.497 | 1.135.643 |
| Depreciação e Amortização | (92.123) | (112.310) | (337.915) | (414.134) |
| Lucro operacional antes do resultado financeiro | 198.968 | 148.992 | 792.583 | 721.510 |
| Despesas financeiras | (40.066) | (31.415) | (212.922) | (154.437) |
| Receitas financeiras | 21.626 | 17.512 | 106.883 | 71.783 |
| Despesas / Receitas Financeiras | (18.440) | (13.903) | (106.039) | (82.654) |
| Lucro antes do IR e da contribuição social | 180.528 | 135.089 | 686.544 | 638.856 |
| Imposto de renda e contribuição social | (46.339) | (13.558) | (173.891) | (129.544) |
| Lucro líquido do exercício | 134.188 | 121.531 | 512.653 | 509.313 |

| Ativo (em milhares de R\$) | 4T17 | 4T18 |
|--------------------------------------|------------------|------------------|
| Circulante | | |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 264.873 | 241.568 |
| Clientes | 930.071 | 937.389 |
| Estoques | 2.517.594 | 3.087.275 |
| Tributos a Recuperar | 78.777 | 84.852 |
| Outras Contas a Receber | 119.004 | 156.848 |
| Despesas Antecipadas | 17.885 | 21.893 |
| | <u>3.928.204</u> | <u>4.529.826</u> |
| Não Circulante | | |
| Depósitos Judiciais | 29.215 | 25.770 |
| Tributos a Recuperar | 34.293 | 44.578 |
| Outros Créditos | 5.246 | 2.484 |
| Imobilizado | 1.276.276 | 1.546.960 |
| Intangível | 1.191.016 | 1.202.388 |
| | <u>2.536.045</u> | <u>2.822.180</u> |
| ATIVO | <u>6.464.249</u> | <u>7.352.005</u> |

| Passivo e Patrimônio Líquido (em milhares de R\$) | 4T17 | 4T18 |
|---|------------------|------------------|
| Circulante | | |
| Fornecedores | 1.815.687 | 2.141.274 |
| Empréstimos e Financiamentos | 196.248 | 272.939 |
| Salários e Encargos Sociais | 202.799 | 237.542 |
| Impostos, Taxas e Contribuições | 130.432 | 92.964 |
| Dividendo e Juros Sobre o Capital Próprio | 37.474 | 24.843 |
| Provisão para Demandas Judiciais | 2.724 | 2.512 |
| Outras Contas a Pagar | 108.415 | 141.370 |
| | <u>2.493.779</u> | <u>2.913.443</u> |
| Não Circulante | | |
| Empréstimos e Financiamentos | 414.711 | 570.211 |
| Provisão para Demandas Judiciais | 8.170 | 48.877 |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | 228.714 | 237.757 |
| Outras Obrigações | 68.503 | 46.949 |
| | <u>720.098</u> | <u>903.794</u> |
| Patrimônio Líquido | | |
| Capital Social | 1.808.639 | 1.808.639 |
| Reservas de Capital | 151.156 | 116.363 |
| Reserva de Reavaliação | 12.197 | 12.022 |
| Reservas de Lucros | 1.228.149 | 1.522.073 |
| Lucros Acumulados | 0 | 0 |
| Ajustes de Avaliação Patrimonial | (30.230) | (30.230) |
| Participação de Não Controladores | 27.860 | 34.911 |
| Dividendo Adicional Proposto | 52.602 | 70.990 |
| | <u>3.250.372</u> | <u>3.534.769</u> |
| PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | <u>6.464.249</u> | <u>7.352.005</u> |

| Demonstrações dos Fluxos de Caixa (em milhares de R\$) | 4T17 | 4T18 | 2017 | 2018 |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social | 180.528 | 135.089 | 686.544 | 638.856 |
| Ajustes | | | | |
| Depreciações e amortizações | 92.122 | 112.310 | 337.914 | 414.134 |
| Plano de remuneração com ações restritas, líquido | 3.129 | 3.186 | 12.638 | 12.515 |
| Juros sobre opção de compra de ações adicionais | (5.000) | (15.294) | 2.287 | (11.135) |
| Resultado na venda ou baixa do ativo imobilizado e intangível | 1.953 | 4.894 | 6.609 | 12.166 |
| Provisão (reversão) para demandas judiciais | (78) | 52.844 | 7.788 | 49.167 |
| Provisão (reversão) para perdas no estoque | 1.704 | (1.644) | 3.656 | (2.680) |
| Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa | 588 | (635) | 2.314 | (4.739) |
| Provisão (reversão) para encerramento de lojas | 1.529 | 2.784 | (811) | 1.556 |
| Despesas de juros | 13.653 | 14.082 | 64.234 | 56.699 |
| Amortizações do custo de transação de financiamentos | 65 | 495 | 188 | (2.388) |
| | 290.193 | 308.111 | 1.123.360 | 1.164.151 |
| Variações nos ativos e passivos | | | | |
| Clientes e outras contas a receber | (44.471) | 117.695 | (173.728) | 1.133 |
| Estoques | (180.604) | (278.729) | (371.782) | (567.001) |
| Outros ativos circulantes | 8.849 | (2.153) | 27.852 | (10.091) |
| Ativos no realizável a longo prazo | (2.672) | 1.326 | (17.895) | (45.438) |
| Fornecedores | 253.257 | 275.702 | 208.482 | 318.449 |
| Salários e encargos sociais | (48.824) | (51.094) | 3.421 | 34.743 |
| Impostos, taxas e contribuições | (11.984) | (15.209) | (19.936) | (69.041) |
| Outras Obrigações | (9.963) | 3.242 | (10.368) | 922 |
| Aluguéis a pagar | 4.220 | 5.960 | 9.472 | 12.885 |
| Caixa proveniente das operações | 258.001 | 364.851 | 778.878 | 840.712 |
| Juros pagos | (19.169) | (23.770) | (36.863) | (43.478) |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | (21.352) | (14.937) | (113.175) | (118.381) |
| Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades operacionais | 217.480 | 326.144 | 628.840 | 678.853 |
| Fluxos de caixa das atividades de investimentos | | | | |
| Aquisições de imobilizado e intangível | (160.001) | (220.912) | (640.330) | (702.985) |
| Recebimentos por vendas de imobilizados | 547 | 7 | 1.150 | 17 |
| Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos | (159.454) | (220.905) | (639.180) | (702.968) |
| Fluxos de caixa das atividades de financiamentos | | | | |
| Empréstimos e financiamentos tomados | (9) | 16.994 | 400.448 | 423.954 |
| Pagamentos de empréstimos e financiamentos | (102.075) | (67.777) | (231.021) | (202.597) |
| Recompra de Ações | 0 | 0 | 0 | (46.925) |
| Juros sobre capital próprio e dividendo pagos | (85.632) | (86.444) | (170.847) | (173.622) |
| Caixa líquido proveniente das atividades de financiamentos | (187.716) | (137.227) | (1.420) | 810 |
| Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa | (129.690) | (31.988) | (11.760) | (23.305) |
| Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício | 394.563 | 273.556 | 276.632 | 264.873 |
| Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício | 264.873 | 241.568 | 264.873 | 241.568 |

Teleconferência de Resultados do 4T18/2018 – 27 de fevereiro de 2019

Português

às 10:00 (Brasília)

Número de acesso:
+55 (11) 2188-0155

Código da teleconferência: RD

Replay (disponível por 7 dias):
+55 (11) 2188-0400

Inglês

às 12:00 (Brasília)

Número de acesso:
+1 (646) 843-6054
+55 (11) 2188-0155

Código da teleconferência: RD

Replay (disponível por 7 dias):
+55 (11) 2188-0400

Transmissão ao vivo pela Internet em sistema de áudio e slides no endereço: www.rd.com.br.

Para mais informações, entre em contato com o departamento de Relações com Investidores.

E-mail: ri@rd.com.br