



RaiaDrogasil S.A.

Gente,
Saúde e
Bem-estar.

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS:

2T19

*Cuidar de Perto da
Saúde e Bem-estar
das Pessoas em
Todos os Momentos
da Vida*



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.

DESTAQUES CONSOLIDADOS DO TRIMESTRE:



- › **Lojas:** 1.917 unidades em operação (abertura de 47 lojas e 3 encerramentos)
- › **Market Share (Varejo):** Aumento de 1,6 ponto percentual, com ganho de 2,0 em São Paulo
- › **Receita Bruta:** R\$ 4,4 bilhões, crescimento de 17,1% (4,0% para lojas maduras)
- › **Margem Bruta:** 29,0% da receita bruta, uma retração de 0,1 ponto percentual
- › **EBITDA:** R\$ 363,7 milhões, crescimento de 14,9% e margem de 8,2%
R\$ 514,9 milhões, crescimento de 16,7% e margem de 11,6% **(IFRS 16)**
- › **Lucro Líquido:** R\$ 160,5 milhões, crescimento de 13,2% e margem líquida de 3,6%
R\$ 149,4 milhões, crescimento de 16,1% e margem líquida de 3,4% **(IFRS 16)**
- › **Fluxo de Caixa:** Fluxo de caixa livre de R\$ 42,9 milhões, consumo total de R\$ 52,9 milhões

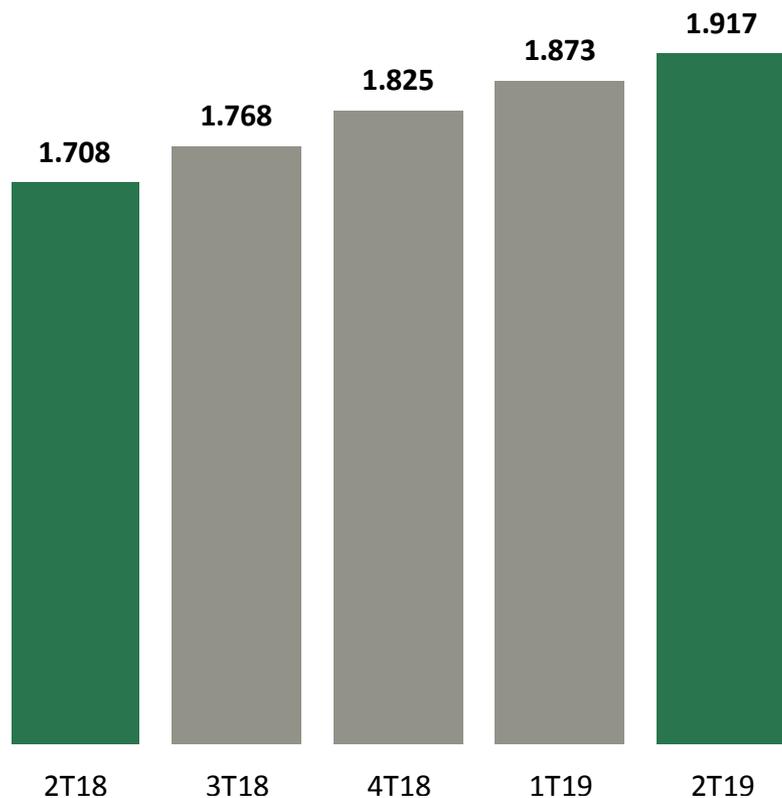


ABRIMOS 47 LOJAS E ENCERRAMOS TRÊS NO TRIMESTRE.



Já foram inauguradas em 2019 um total de 109 novas filiais, com 17 encerramentos. Ao final do período, 34,7% das nossas lojas ainda estavam em estágio de maturação.

Número de Lojas*



	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19
Abertas	62	64	70	62	47
Fechadas	(5)	(4)	(13)	(14)	(3)

Distribuição Etária do Portfólio de Lojas



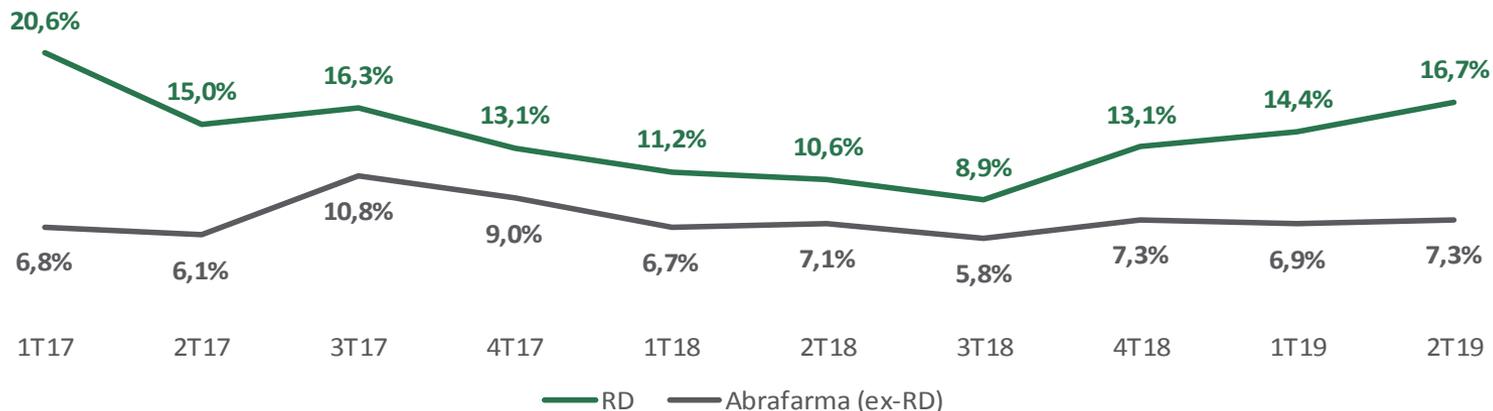
* Inclui três lojas da 4Bio.

OBSERVAMOS UM FORTE DESCOLAMENTO NO NOSSO RITMO DE ABERTURA DE LOJAS E DE CRESCIMENTO DA RECEITA EM RELAÇÃO AO RESTANTE DO MERCADO.

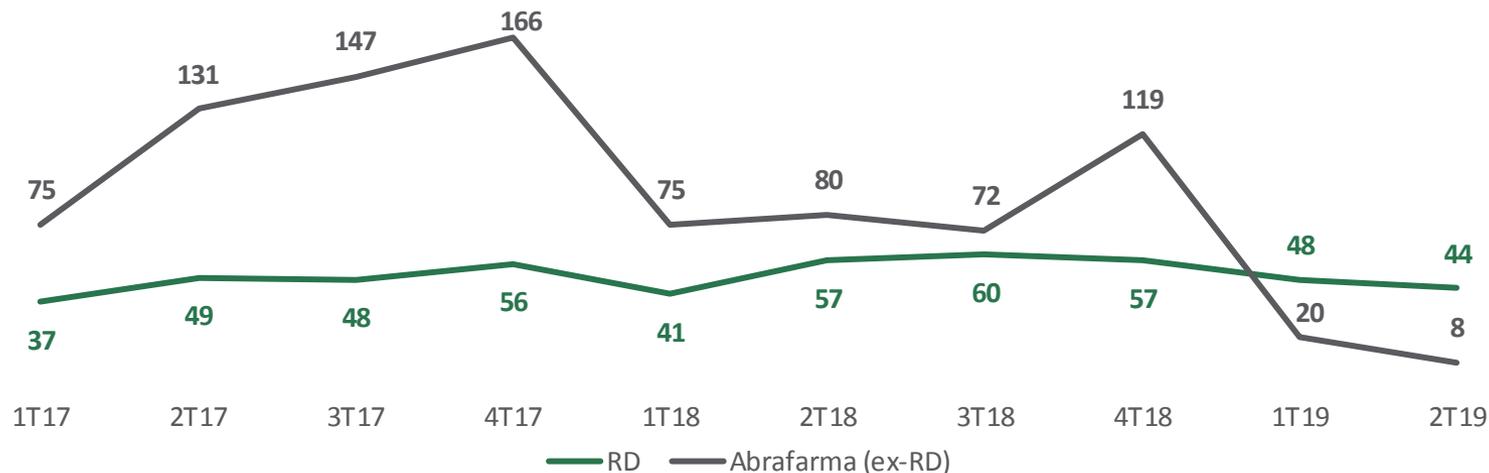


O número de aberturas líquidas no mercado vem desacelerando de forma significativa, revertendo o forte ciclo de aumento de capacidade observado nos últimos anos no setor.

Vendas – Crescimento Nominal vs. Ano Anterior (%)



Adição Líquida de Lojas – Trimestral



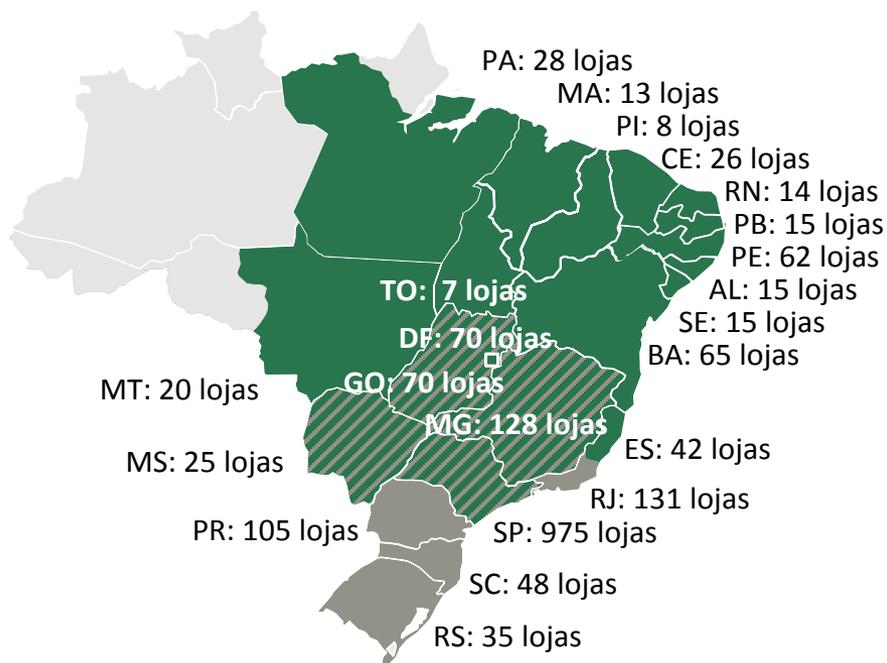
*Nota: Dados ajustados para excluir o efeito de concorrentes entrando ou saindo da base.

REGISTRAMOS UM GANHO RECORDE DE *MARKET SHARE* NO TRIMESTRE, COM ELEVAÇÃO SIGNIFICATIVA EM TODAS AS REGIÕES DO PAÍS.



Atingimos um *market share* nacional de 13,0%, um incremento de 1,6 p.p., o maior ganho de participação de mercado reportado pela RD desde a fusão. Ganho de 2,0 p.p. em SP, apesar da descentralização de nossa expansão.

Presença Geográfica



Total: 1.917 lojas

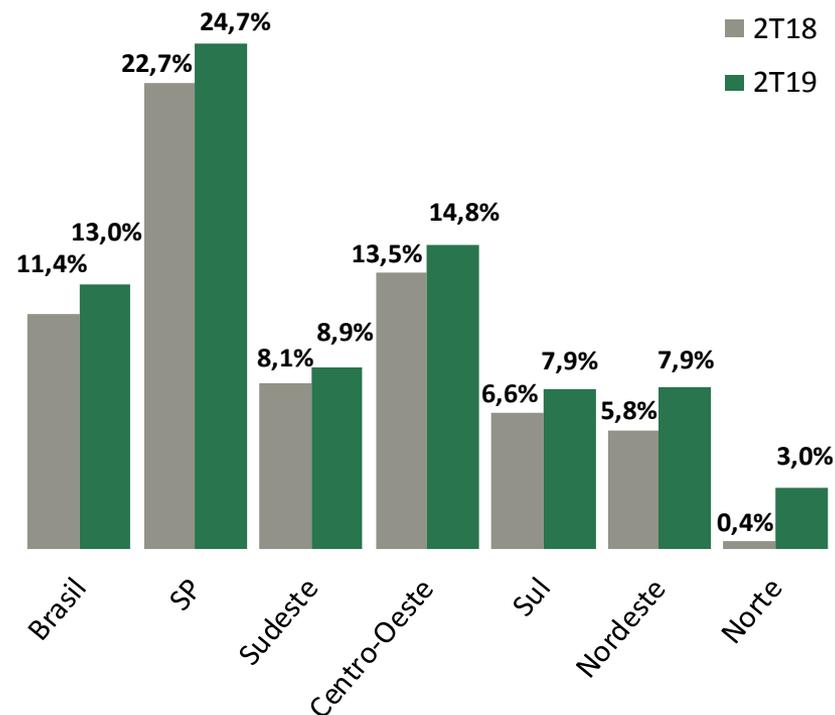
■ Raia: 846 lojas

■ Drogasil: 1.066 lojas

* Farmasil: 2 lojas

* 4Bio: 3 lojas

Participação de Mercado (Varejo)



Aberturas LTM	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19
São Paulo	101	89	93	82	75	79	76	73	76	67
Outros Estados	114	122	119	128	137	141	154	167	182	176
Total	215	211	212	210	212	220	230	240	258	243
São Paulo %	47,0%	42,2%	43,9%	39,0%	35,4%	35,9%	33,0%	30,4%	29,5%	27,6%

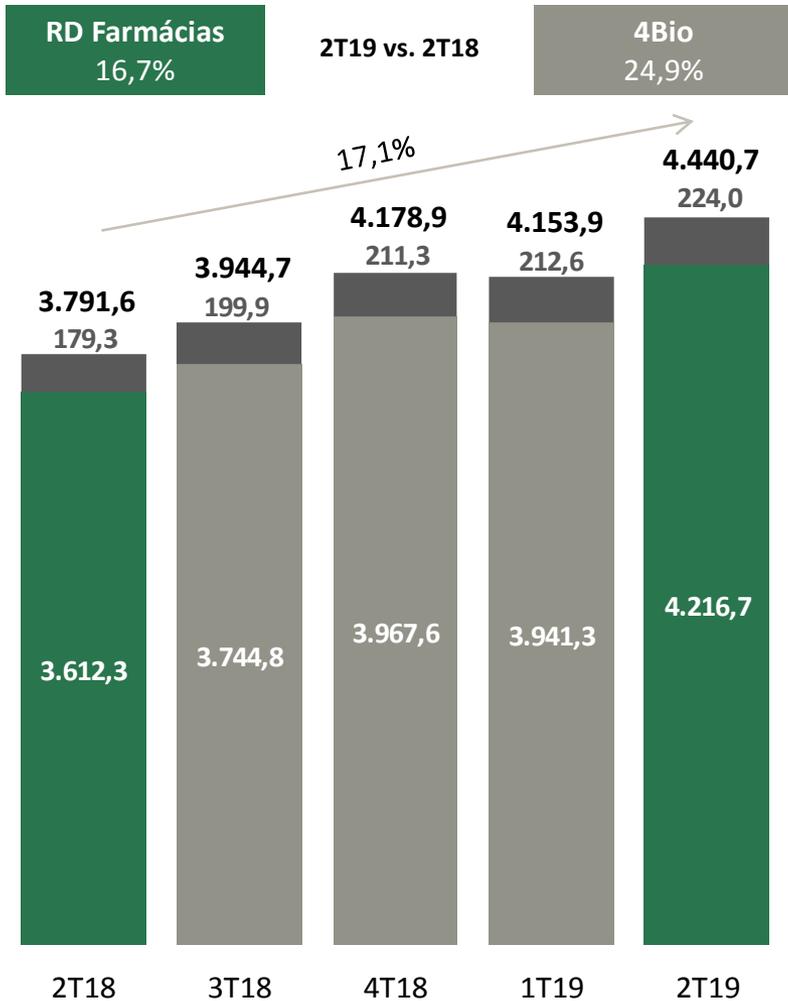
Fonte: IQVIA.



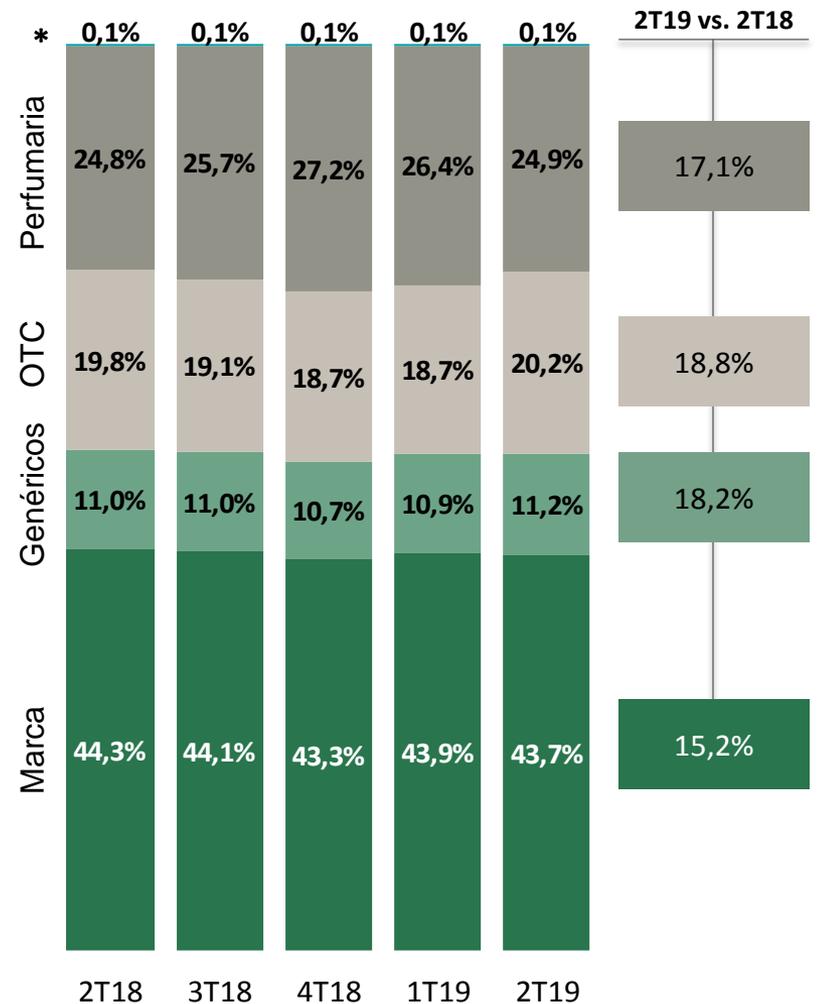
RECEITA BRUTA CRESCEU 17,1%, COM 16,7% NO VAREJO E 24,9% NA 4BIO.

Registramos uma forte recuperação em Genéricos, que cresceram 18,2% e ganharam 0,2 p.p. no mix, alavancados por um crescimento de volume significativo como resultado de nossos investimentos em preço.

Receita Bruta Consolidada



Mix de Vendas do Varejo



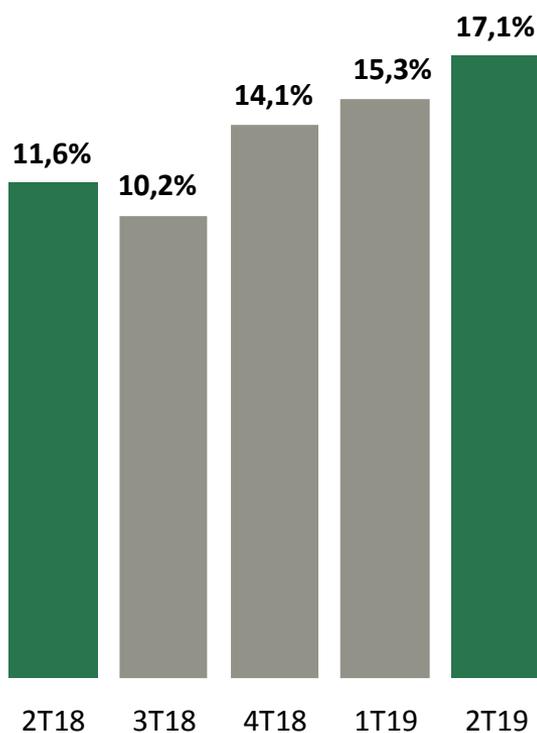
* Serviços.

CRESCIMENTO DE 8,0% NAS MESMAS LOJAS E DE 4,0% NAS LOJAS MADURAS.

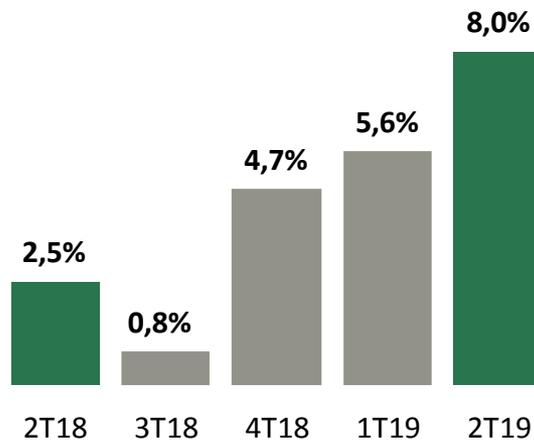


O crescimento das lojas maduras acelerou para 4,0%, um crescimento real de 0,6% no período. Registramos um efeito positivo de 0,6% em função da Copa do Mundo em 2018 e um efeito calendário negativo de 0,1%.

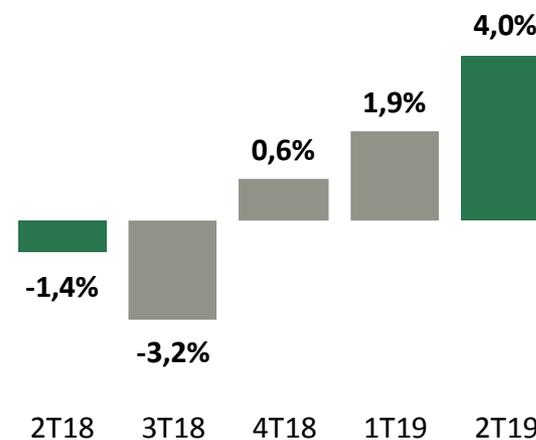
Crescimento da Venda Consolidada



Cresc. Das Mesmas Lojas*



Cresc. das Lojas Maduras*



* Somente RD Farmácias.

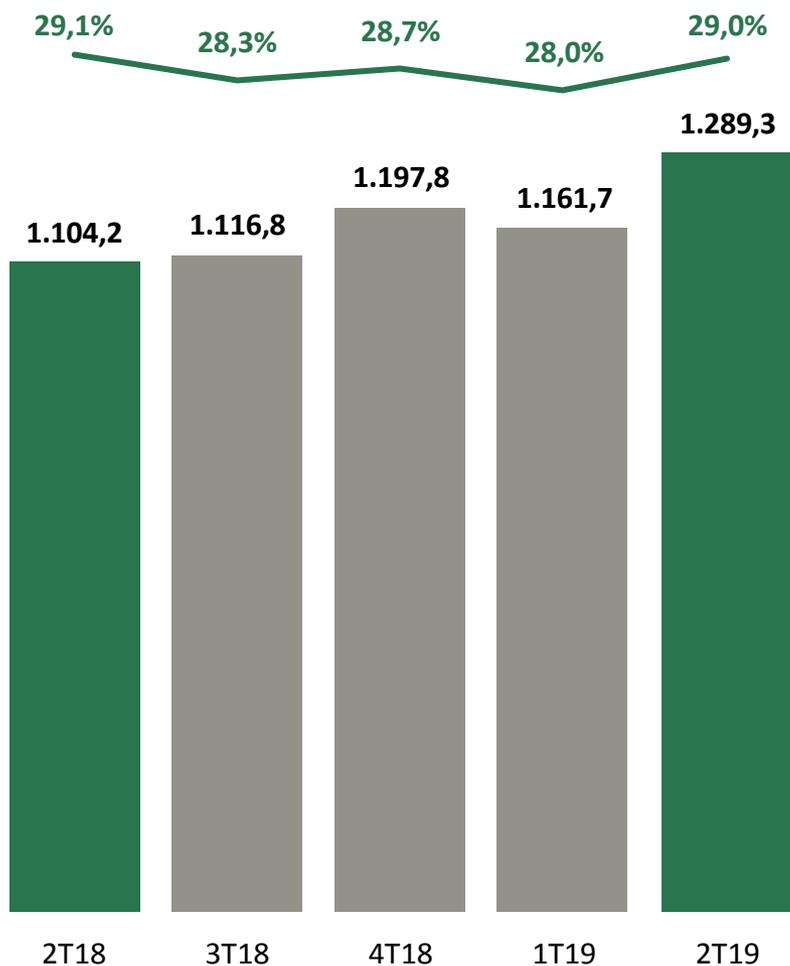
DESEMPENHO CONSISTENTE DE MARGEM BRUTA, ALAVANCADO PELO AUMENTO NOS PREÇOS DOS MEDICAMENTOS, E REDUÇÃO DE CICLO DE CAIXA.



Margem bruta recuou 0,1 p.p., com estabilidade no varejo e pressão de 0,1 p.p. da 4Bio. Ganhos inflacionários sobre estoques mitigaram pressões comerciais (0,3 p.p.) e de AVP (0,1 p.p.).

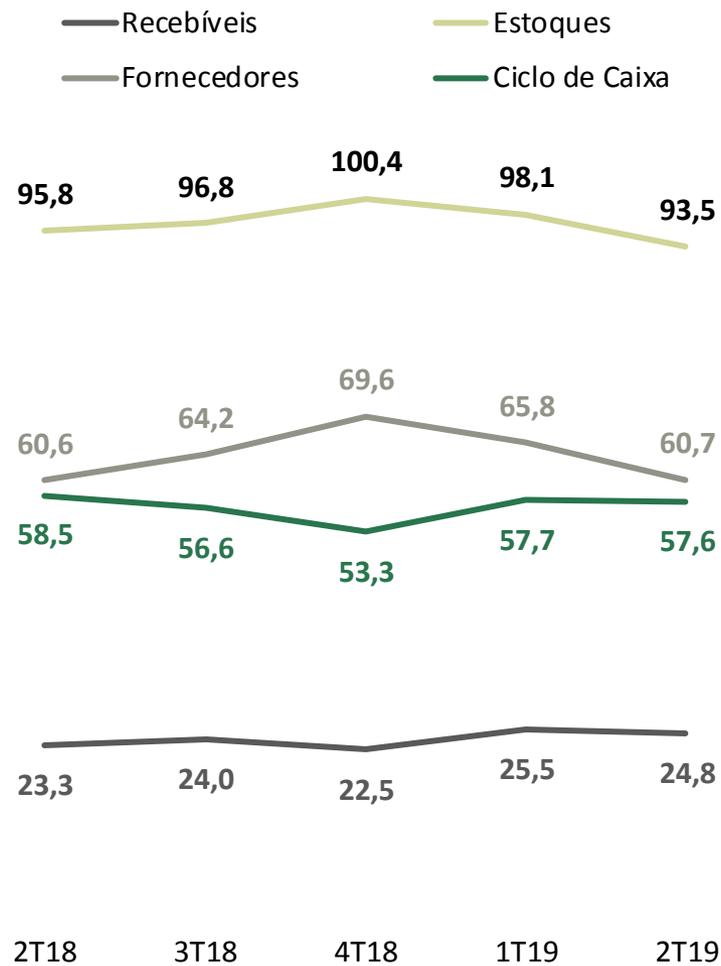
Lucro Bruto

R\$ Milhões, % da Receita Bruta



Ciclo de Caixa*

Dias de CMV, Dias de Receita Bruta



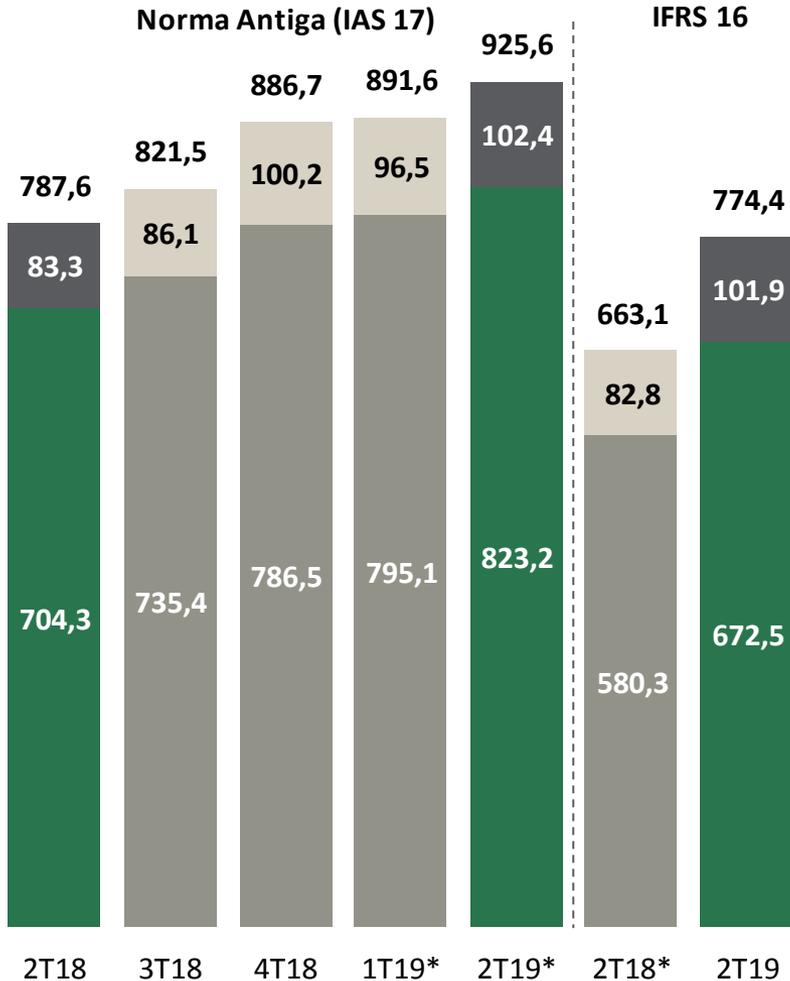
* Ajustado para recebíveis descontados.

DESPESAS EM LINHA COM O 2T18.

Aluguéis e logística pressionaram em 0,2 p.p. cada, enquanto pessoal, adquirentes, pré-operacionais, outras despesas e 4Bio registraram diluição de 0,1 p.p. cada. G&A pressionou em 0,1 p.p. devido a maiores despesas com consultoria.

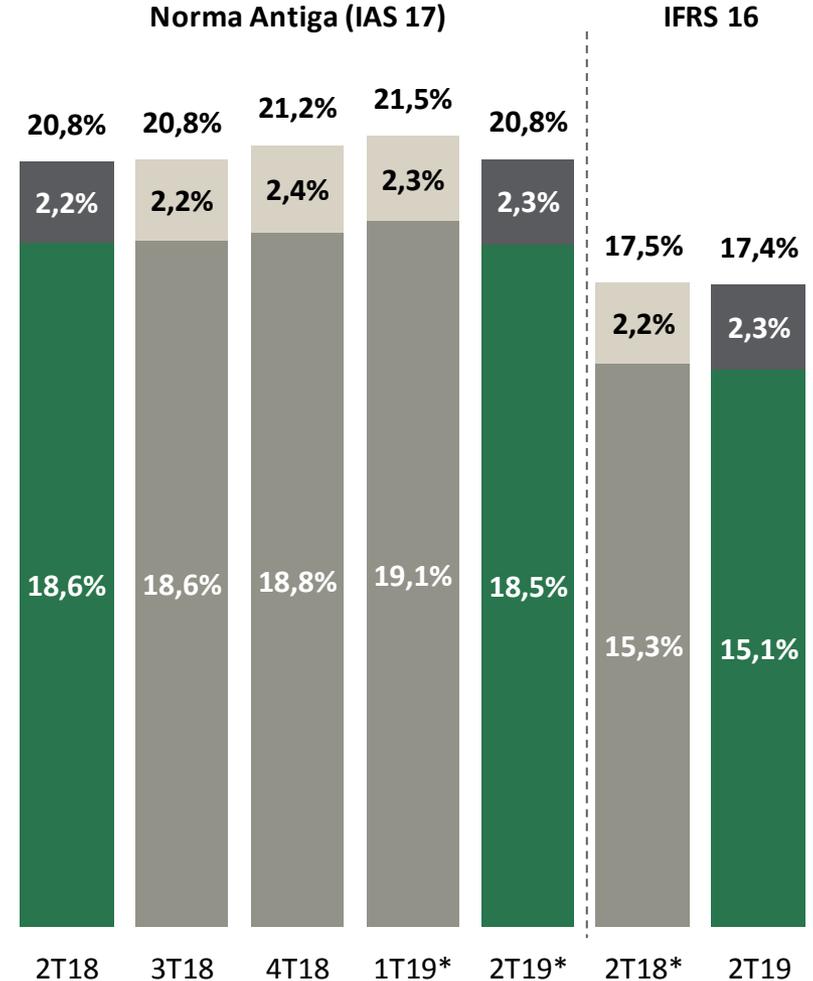
Despesas Operacionais

R\$ Milhões



Despesas Operacionais

% da Receita Bruta



*Pro-forma

■ Despesas com Vendas ■ Despesas Corporativas

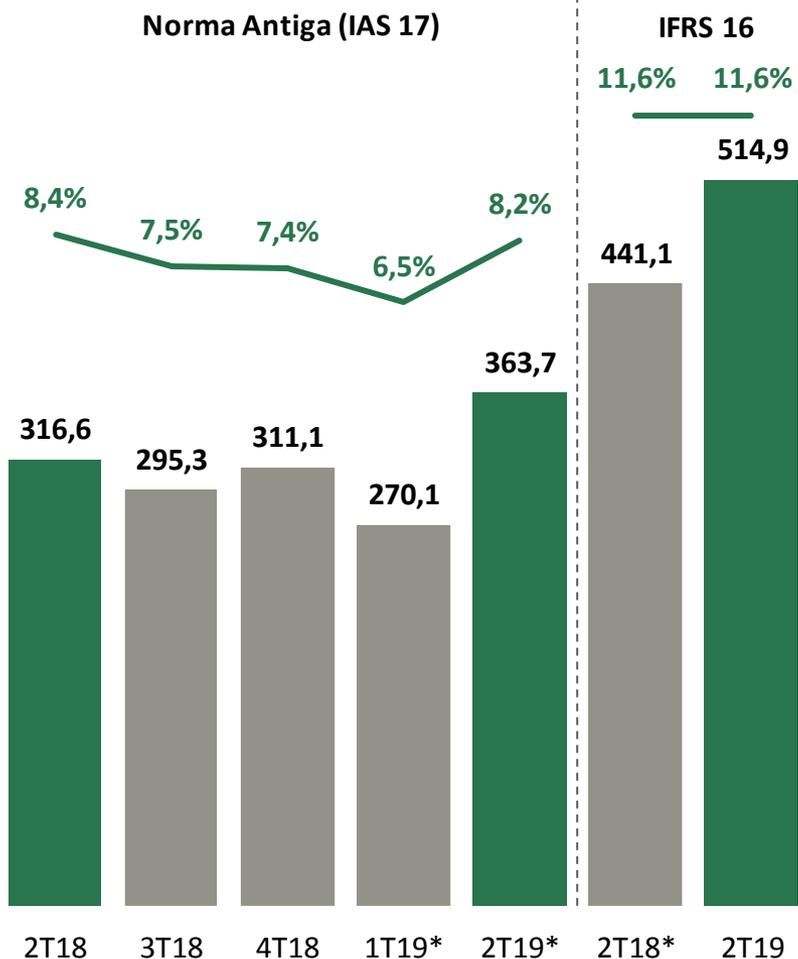
EBITDA AJUSTADO TOTALIZOU R\$ 363,7 MM, UM CRESCIMENTO ANUAL DE 14,9%.



Margem EBITDA de 8,2%, uma pressão de 0,2 p.p. em relação ao 2T18. Novas lojas abertas no ano penalizaram o EBITDA em R\$ 5,8 MM.

EBITDA Ajustado

R\$ Milhões, % da Receita Bruta



1.808* lojas operando desde 2018:
(performance no 2T19)

- › R\$ 4,3 bilhões em Receita Bruta
- › R\$ 369,5 milhões de EBITDA
- › Margem EBITDA de 8,5%

RD Farmácias

- › R\$ 358,4 milhões de EBITDA
- › Margem EBITDA de 8,5%

4Bio

- › R\$ 5,3 milhões de EBITDA
- › Margem EBITDA de 2,4%

*Pro-forma. **1.825 lojas em operação ao final do 4T18 menos 17 fechamentos.

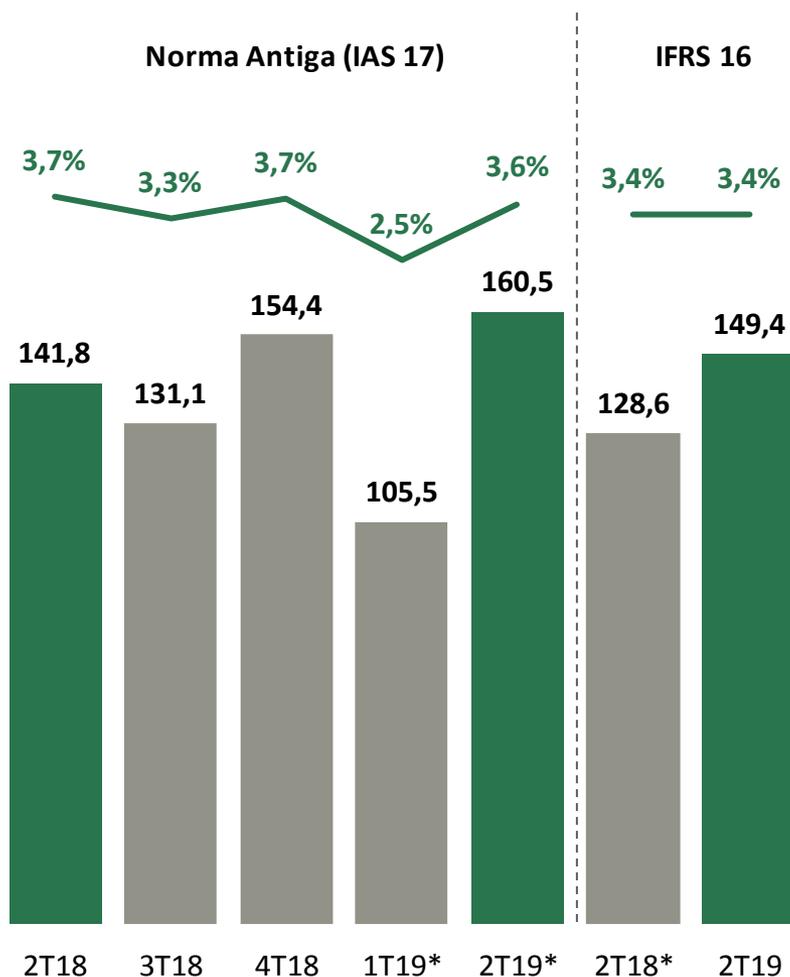
O LUCRO LÍQUIDO ATINGIU R\$ 160,5 MM, UM CRESCIMENTO ANUAL DE 13,2%.



Margem líquida de 3,6%, uma pressão de 0,1 p.p. sobre o 2T18. Registramos R\$ 13,9 MM em despesas não recorrentes.

Lucro Líquido Ajustado

R\$ Milhões, % da Receita Bruta



Despesas Não Recorrentes

R\$ Milhões

Despesas Não Recorrentes 2T19	IAS 17	IFRS 16
<i>(R\$ milhões)</i>		
Baixa de Ativos	(0,6)	(0,6)
Gastos com Consultoria, Assessoria e Reestruturação	(5,5)	(5,5)
Encerramento de DC - Barra Mansa	(7,8)	(7,1)
Total	(13,9)	(13,1)

*Pro-forma.

GERAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA LIVRE DE R\$ 42,9 MM NO TRIMESTRE.



Consumo de caixa total de R\$ 52,9 milhões, contra R\$ 154,1 milhões no 2T18.

Fluxo de Caixa	IAS 17		IFRS 16	
	2T19	2T18	2T19	2T18
<i>(R\$ milhões)</i>				
EBIT Ajustado	239,2	216,4	249,2	221,5
Ajuste a Valor Presente (AVP)	(10,7)	(12,6)	(10,7)	(12,6)
Despesas Não Recorrentes	(13,9)	(6,2)	(13,9)	(6,2)
Imposto de Renda (34%)	(73,0)	(67,2)	(76,4)	(68,9)
Depreciação	124,4	100,3	265,7	219,6
Despesas com Aluguéis	-	-	(151,9)	(124,5)
Outros Ajustes	(2,3)	(0,2)	1,8	1,6
Recursos das Operações	263,8	230,5	263,8	230,5
Ciclo de Caixa*	(133,5)	(169,9)	(133,5)	(169,9)
Outros Ativos (Passivos)**	71,2	37,8	71,2	37,8
Fluxo de Caixa Operacional	201,6	98,4	201,6	98,4
Investimentos	(158,7)	(166,1)	(158,7)	(166,1)
Fluxo de Caixa Livre	42,9	(67,7)	42,9	(67,7)
JSCP	(92,4)	(87,1)	(92,4)	(87,1)
IR pago sobre JSCP	(8,5)	(7,1)	(8,5)	(7,1)
Resultado Financeiro***	(19,8)	(14,2)	(19,8)	(14,2)
IR (Benefício fiscal sobre result. fin. e JSCP)	24,9	22,0	24,9	22,0
Fluxo de Caixa Total	(52,9)	(154,1)	(52,9)	(154,1)

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

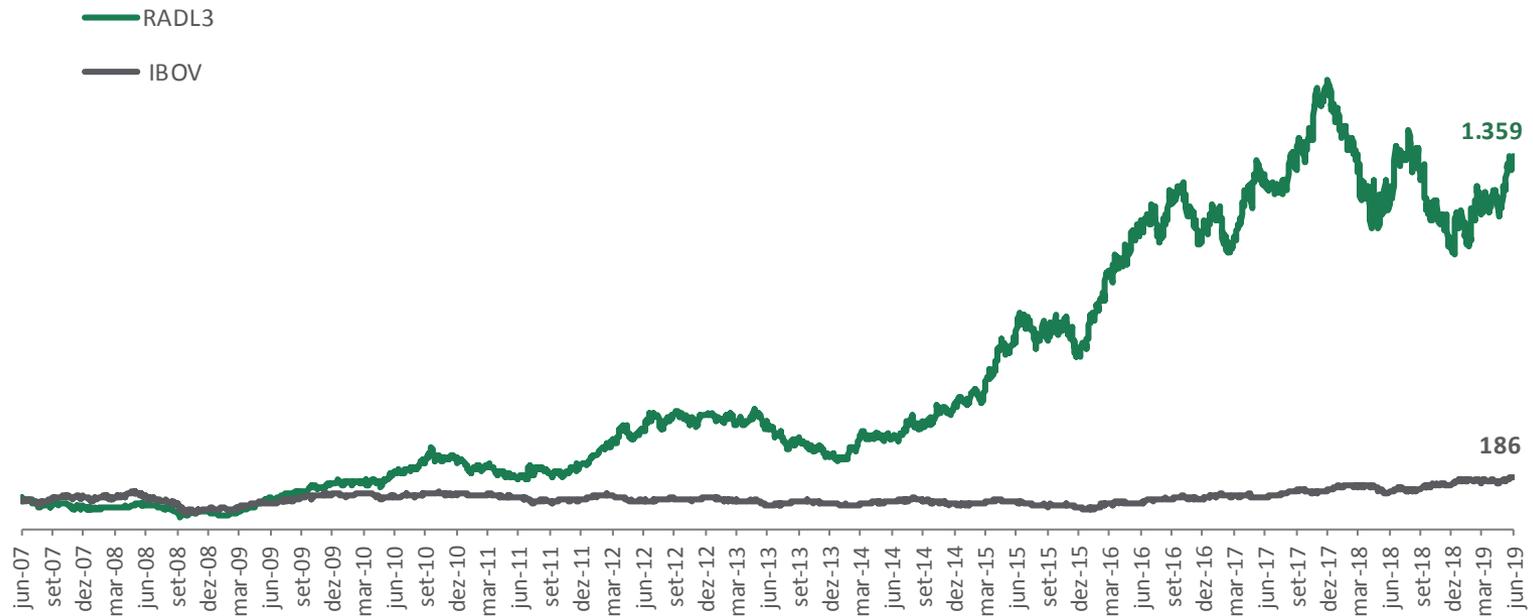
**Inclui amortização de ágio da fusão e ajustes de AVP.

***Exclui ajuste de AVP e juros sobre arrendamentos.

ELEVADO RETORNO DE LONGO PRAZO AOS ACIONISTAS.

Desde o nosso IPO registramos uma apreciação no valor de nossas ações de 1.258,9%, com retorno médio anual de 26,2%.

Valorização da Ação



Performance em 2019

RADL3: 33,2%

BOVESPA: 14,9%

Alpha: 18,3%

Liquidez Média RADL3: R\$ 76,9 milhões

Crescimento sólido de vendas e ganho recorde de *market share*, com tendência positiva

- › A performance das lojas maduras continua a acelerar acima de nossas expectativas, já apresentando crescimento real nos últimos 12 meses;
- › Ganho recorde de 1,6 p.p. de *market share*, com ganho de 2,0 p.p. em SP em decorrência da sólida performance nas lojas maduras. Ganho mais relevante de *market share* aconteceu em Genéricos, alavancado por nossa nova estratégia competitiva;

Ganho inflacionário sobre estoques e reversão da desalavancagem operacional levaram a margens quase estáveis no varejo

- › Margem bruta estável no varejo, alavancada por ganhos inflacionários sobre estoques de 0,4 p.p., que mitigou nossos investimentos em preços e pressão de AVP;
- › O sólido crescimento de vendas nas lojas maduras nos permitiu reverter a desalavancagem operacional observada nos últimos trimestres;
- › Pressões significativas de aluguéis em função do alto IGP-M nos últimos 12 meses, e em logística devido à abertura de três novos CDs e da expansão no Norte, que foram mitigadas por ganhos de produtividade (pessoal, aquisição e novas aberturas).

Continuamos muito otimistas e focados em geração de valor de longo prazo

- › Esperamos que a aceleração do crescimento continue, tendo em vista a forte reversão no ciclo de aberturas do setor, a robustez da nossa expansão, com TIRs marginais em linha com os padrões históricos, e o sucesso da nossa estratégia de precificação;
- › Nossa estratégia digital já apresenta resultados relevantes, que resultarão em uma forte vantagem competitiva futura;
- › Esperamos diluições relevantes nas despesas de fretes, com a realocação do CD do RJ, que atenderá 131 lojas a partir da região metropolitana e não mais do interior, e com a abertura do CD do Ceará, que reduzirá custos de entrega para o Norte e Nordeste;
- › Esperamos economias relevantes com energia elétrica, na medida que migraremos até 1.700 lojas para geração de energia distribuída e renovável, com economias esperadas em torno de 20% nessas lojas.

Em 1/7/2019, concluímos a aquisição da Onofre. Em 1/8, a empresa foi legalmente incorporada pela RD. Como consequência, as demonstrações financeiras da Onofre do mês de julho serão consolidadas, e de agosto em diante serão parte das demonstrações da RD.

Estratégia de Integração:

- › Migração de todas as operações da Onofre para nossa plataforma existente (TI, logística, estrutura corporativa, etc.);
- › Otimização do portfólio de lojas e conversão das lojas Onofre para Droga Raia ou Drogasil;
- › A Onofre seguirá como uma marca pura de e-commerce, tornando-se líder em preço e com entregas locais em nível nacional.

Calendário de Integração Planejado:

- › 1º de Julho: Consumação da transação;
- › 7 de julho: Fechamento de 8 lojas de baixo desempenho e/ou redundantes;
- › 1º de Agosto: Assembleia Geral e incorporação legal da Onofre pela RD;
- › 1º de Agosto: Migração de todas as 42 lojas remanescentes para a plataforma e estrutura da RD;
- › 1º de Agosto: Absorção dos times de loja da Onofre, que foram absorvidos em nossa equipe;
- › 1º de Agosto: Conversão de 8 lojas para Raia ou Drogasil (Capex médio de ~ R\$ 250.000 por loja);
- › Agosto – Outubro: Encerramento das lojas selecionadas, conversão das remanescentes para Droga Raia ou Drogasil;
- › Agosto – Outubro: Preparação dos sistemas de e-commerce e logística da RD para integrar os da Onofre;
- › Outubro: Migração do e-commerce da Onofre para a plataforma e estrutura logística da RD;
- › Novembro: Encerramento definitivo dos sites (CDs e *fulfillment centers*), sistemas e operações da Onofre.

PERSPECTIVA ECONÔMICA E SINERGIAS ESPERADAS DA ONOFRE.



Esperamos atingir o break-even ainda em 2019. O consumo de caixa das operações e da integração será mais do que coberto pelos ativos existentes, com provável superávit. As despesas de integração e o P&L das lojas e do e-commerce antes da integração serão ajustados pela RD.

Perspectivas Econômicas:

- › **EBITDA:** Projeção anual de ~R\$ 100 milhões, a serem revertidos por meio das sinergias da integração;
- › **Preço da Aquisição:** Nenhum pagamento realizado ao vendedor;
- › **Capital de Giro :** R\$ 124,5 milhões, incluindo reservas de caixa, com grande potencial de liberação;
- › **Passivo financeiro:** Não há
- › **Imóveis:** cerca de R\$ 30 milhões em valor de mercado (sede própria e lojas);
- › **Outros ativos e passivos:** ativos fiscais existentes excedem as contingências estimadas;
- › **Ativos Fixos:** realocação do CD, sede, *fulfillment centers* e lojas fechadas irão minimizar o CAPEX futuro da RD;
- › **Processo de Arbitragem:** sem vantagem ou desvantagem econômica, potenciais desembolsos serão arcados pelo vendedor.

Principais Sinergias: Aumento do faturamento e lucratividade para padrões RD, alavancando as operações de e-commerce

- › **Aumento do Faturamento:** alavancando a força das marcas Raia e Drogasil, nossa execução de varejo e os contratos *Univers*
- › **Expansão de Margem Bruta:** melhora ao alavancar nossas condições de compra superiores;
- › **Diluição de Despesas:** integração na infraestrutura existente de TI e logística da RD, assim como suporte corporativo;
- › **E-Commerce :** se tornar um player puro e líder em preço, alavancando a presença nacional, capilaridade e escala da RD;
- › **Sinergias Reversas*:** marketing digital, serviços de saúde, serviços aos laboratórios, sinalização em loja, call center e equipe.

*Ganhos que a Onofre deverá gerar para a RD.

Quarta Emissão de Debêntures

- › Levantamos R\$ 300 MM em uma única emissão, com duração de 8 anos (amortização nos últimos 2 anos)
- › Custo médio de 106,99% do CDI

RD Day 2019

- › 4 de outubro de 2019
- › Villa Vérico, São Paulo

Resultados de 2019

- › 3T: 29 de outubro de 2019

Próximas Conferências

- › 13 de agosto: **20º Conferência Anual**, Santander (São Paulo)
- › 9 e 10 de Setembro: **22º Latin America Conference**, Morgan Stanley (Londres)
- › 19 e 20 de novembro: **9º Annual CEO Conference**, Bradesco (Nova York)