



APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 2T22

RD Gente,
Saúde e
Bem-estar.
RaiaDrogasil S.A.

Aviso Legal

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. **Além disso, qualquer informação referente à data posterior ao período fiscal objeto desta apresentação é gerencial, prévia e não-auditada por instituição independente.** 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.

Destques consolidados¹

- › **FARMÁCIAS²**: 2.581 unidades em operação (64 aberturas e 13 encerramentos);
- › **RECEITA BRUTA**: R\$ 7,6 bilhões, crescimento de 22,4% com 16,1% nas lojas maduras;
- › **MARKET SHARE**: 14,4% de participação nacional, aumento de 0,4 p.p. e ganho em todas as regiões;
- › **DIGITAL**: R\$ 764,0 milhões, crescimento de 46,9% e penetração de 10,5% no varejo;
- › **MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO³**: R\$ 987,8 milhões, margem de 12,9% (+2,1 p.p.);
- › **EBITDA AJUSTADO**: R\$ 727,5 milhões, crescimento de 46,3% e margem de 9,5% (+1,5 p.p.);
- › **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO**: R\$ 343,7 milhões, crescimento de 48,2% e margem de 4,5% (+0,8 p.p.);
- › **FLUXO DE CAIXA**: Fluxo de caixa livre negativo de R\$ 57,9 milhões, R\$ 193,2 milhões de consumo total.

¹ Consideram a norma IAS 17 / CPC 06.

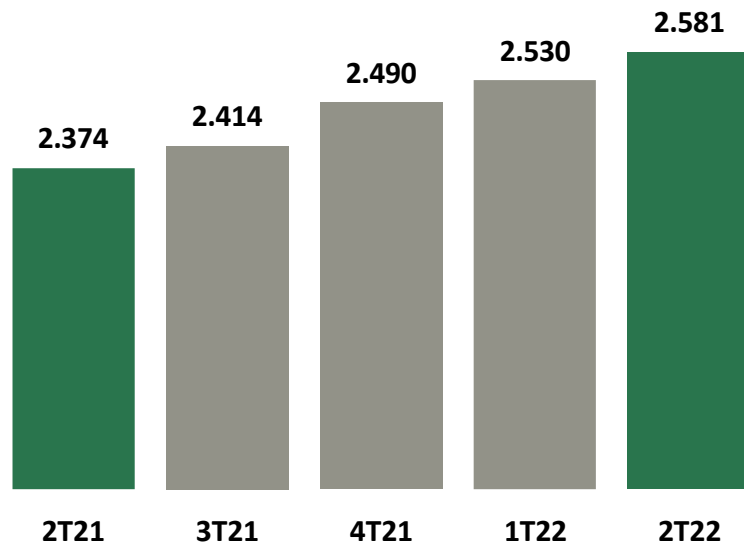
² Não inclui as 5 unidades da 4Bio.

³ Margem antes das despesas gerais & administrativas (lucro bruto - despesas com vendas).

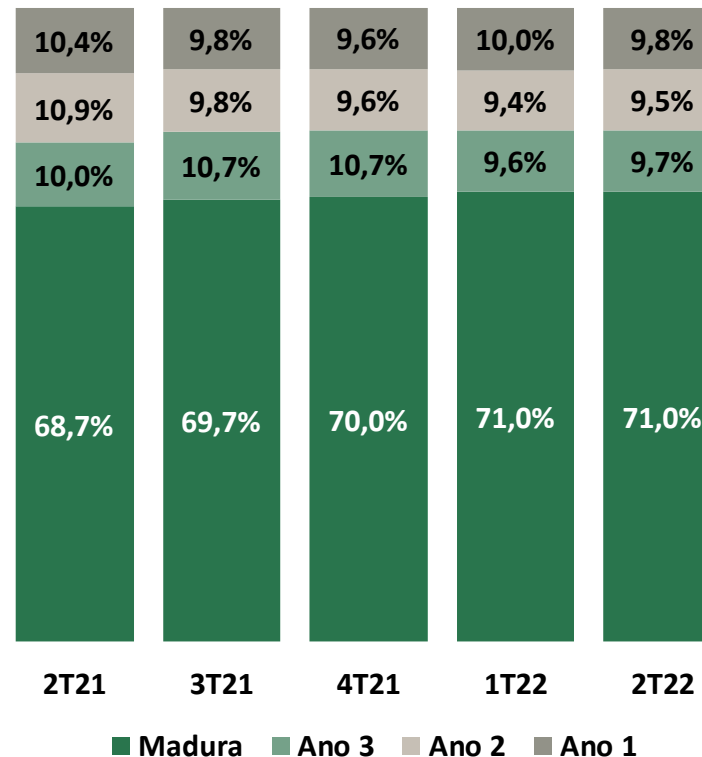
Inauguramos 64 farmácias e encerramos 13 no trimestre. Reiteramos o *guidance* de 260 aberturas para 2022 e de 240 para 2023 a 2025*.



Número de farmácias



Distribuição etária do portfólio de farmácias



	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22
Abertas	+62	+52	+86	+52	+64
Fechadas	-7	-12	-10	-12	-13

Guidance de novas farmácias

260 em 2022 e
240 em 2023 a 2025*

total de **980 novas farmácias**,
equivalente a uma ampliação de
38% da rede atual em 4 anos

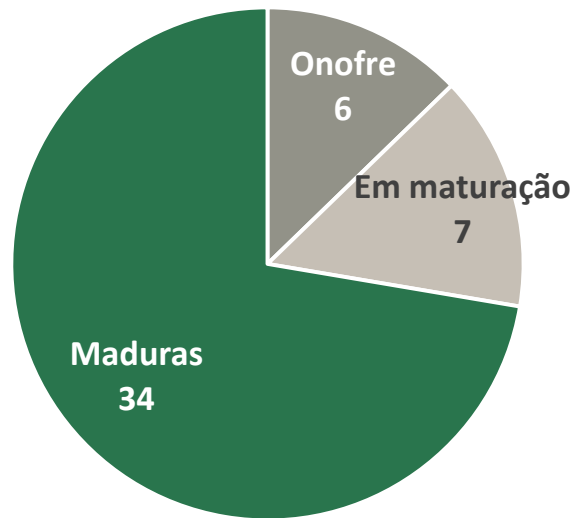
mantendo a atual diversificação
geográfica e a segmentação de
clientes

* Conforme publicado no formulário de referência da Companhia em 15 de junho de 2022.

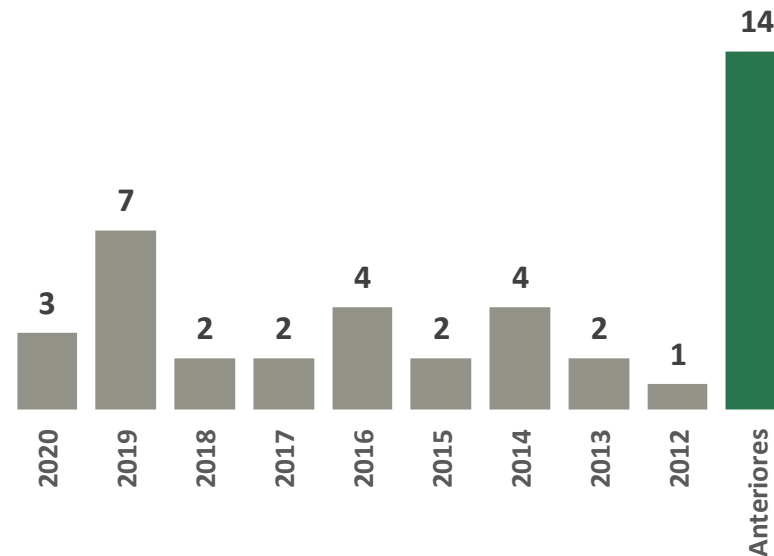
Encerramos 47 filiais LTM. Dessas, 7 foram filiais em maturação (3% das aberturas do período), 6 Onofre e 34 maduras, otimizando o portfólio e aumentando ROIC.



Fechamentos LTM por grupo



Fechamentos orgânicos LTM por ano de abertura

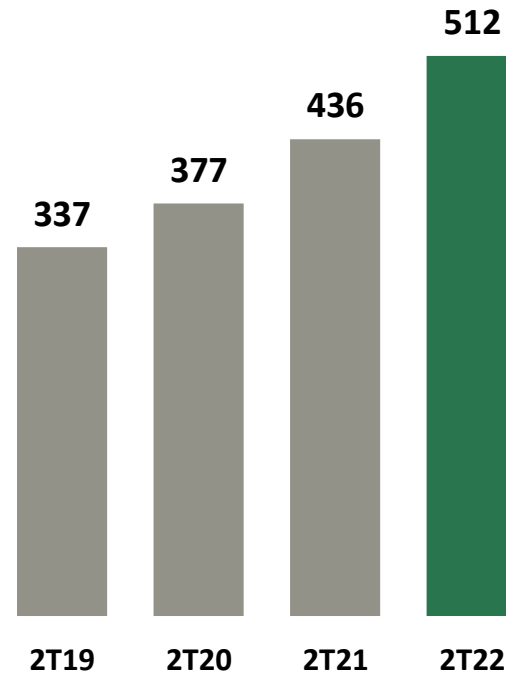


- › 47 encerramentos LTM, sendo 20 atípicos (6 Onofre e 14 em função da pandemia) e 27 fechamentos normais;
- › 7 encerramentos de filiais em maturação (3% das 254 aberturas LTM);
- › 34 encerramentos de lojas maduras (13 anos de idade média) para otimização do portfólio de lojas;
- › Transferência de vendas para filiais remanescentes (em média 20% a 30%);
- › Eliminação de estrutura redundante de custos da loja encerrada;
- › Realocação de capital de giro e ativos fixos (gôndolas, equipamentos de TI, etc.);
- › Qualificação da rede, com aumento de venda média, margem e ROIC.

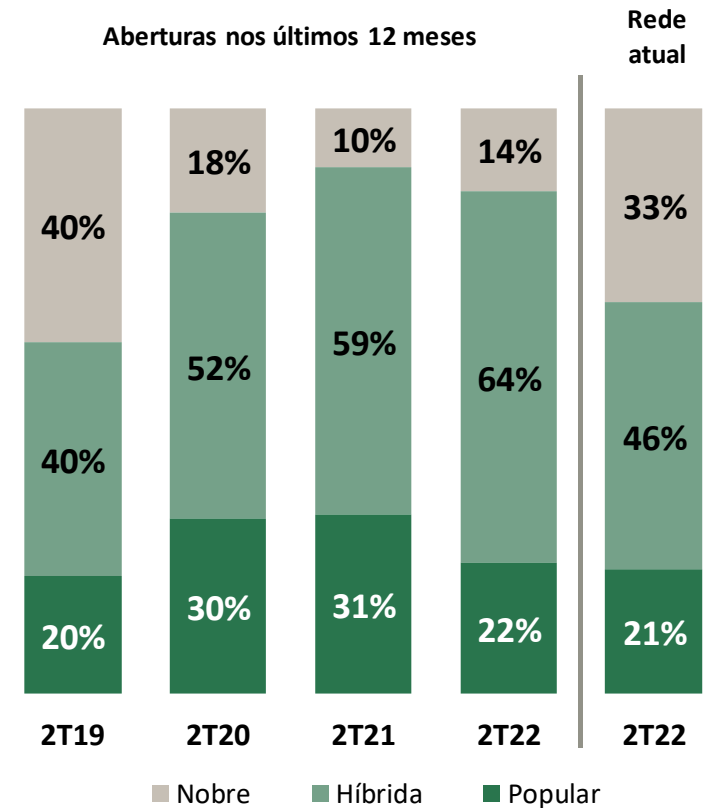
Expandimos nossa presença para 512 cidades no 2T22, com 86% das aberturas em modelo Popular ou Híbrido para atender a classe média expandida.



Número de municípios com farmácia



Composição de rede por perfil*

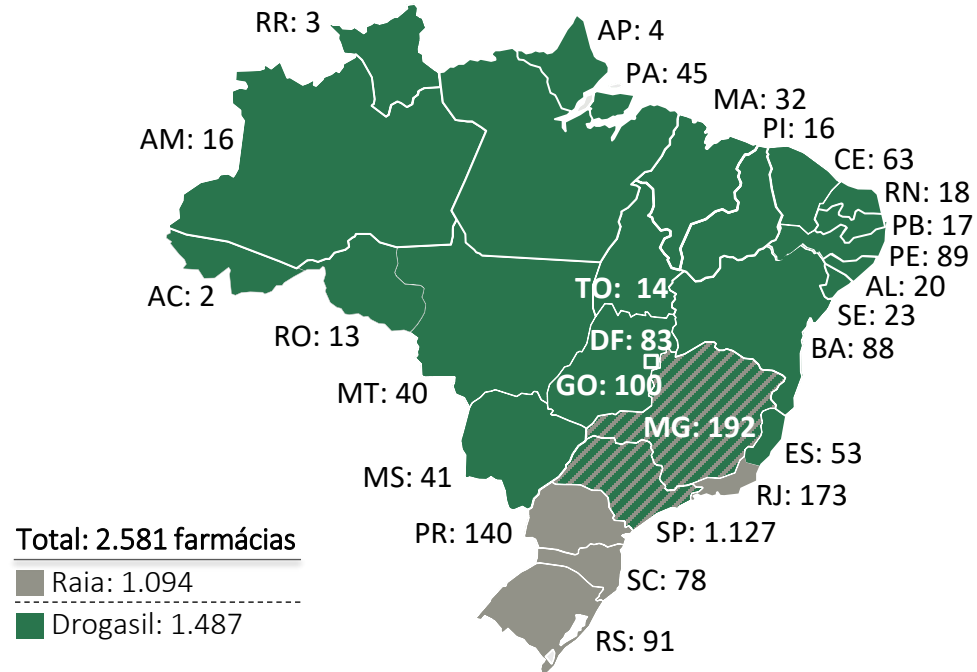


* Aberturas desconsideram a aquisição da Onofre.

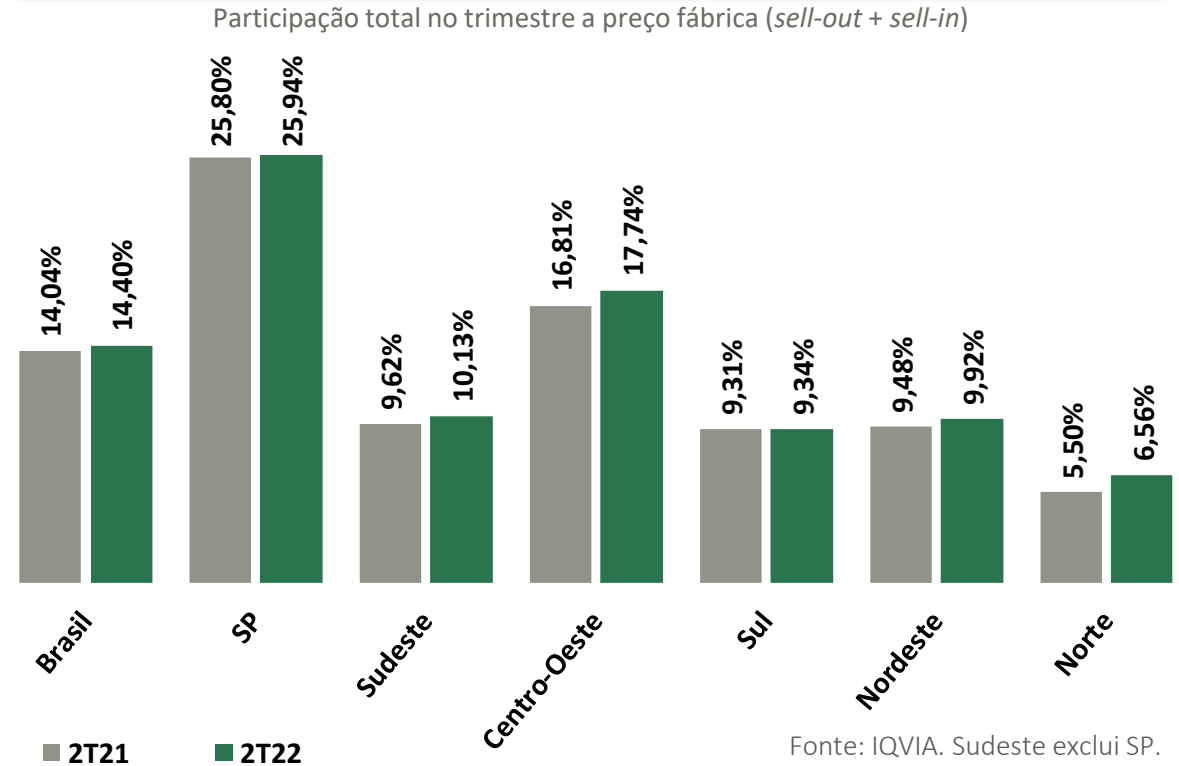
Market share nacional de 14,4%, um crescimento de 0,4 p.p., com ganhos de participação em todas as regiões.



Presença geográfica de farmácias



Participação de mercado (farmácias)



Aberturas orgânicas LTM*	2T18	2T19	2T20	2T21	2T22
São Paulo	79	67	71	59	46
Total	220	243	225	248	254
% São Paulo	36%	28%	32%	24%	18%

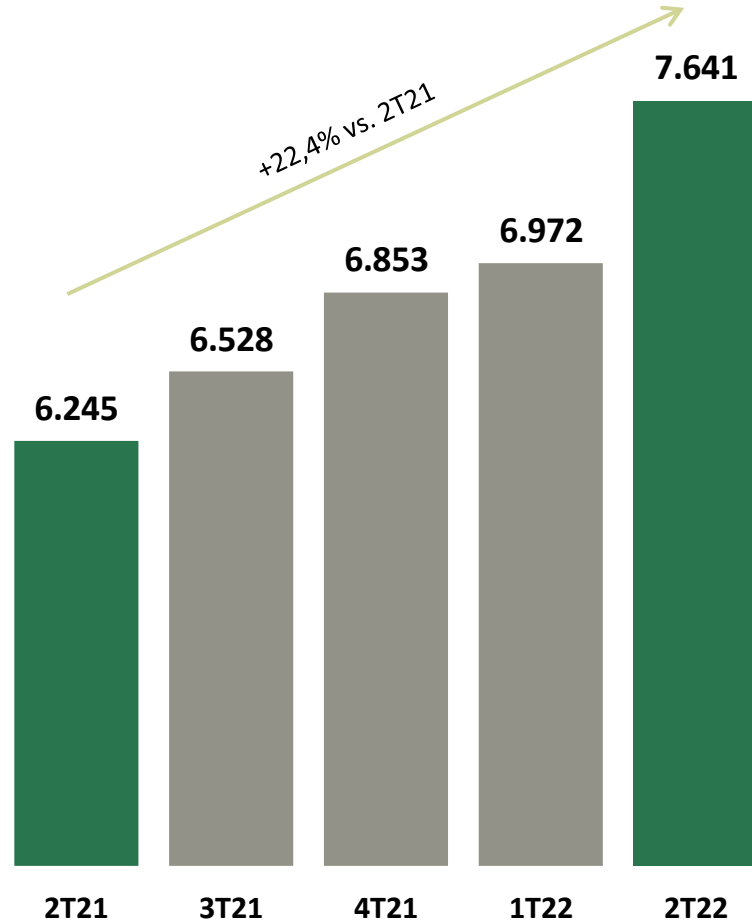
* Não considera as 42 farmácias adquiridas da Onofre

A receita bruta cresceu 22,4% vs. o 2T21, impulsionada pelo sólido desempenho estrutural e pelo forte aproveitamento do pico sazonal de inverno e do Covid.

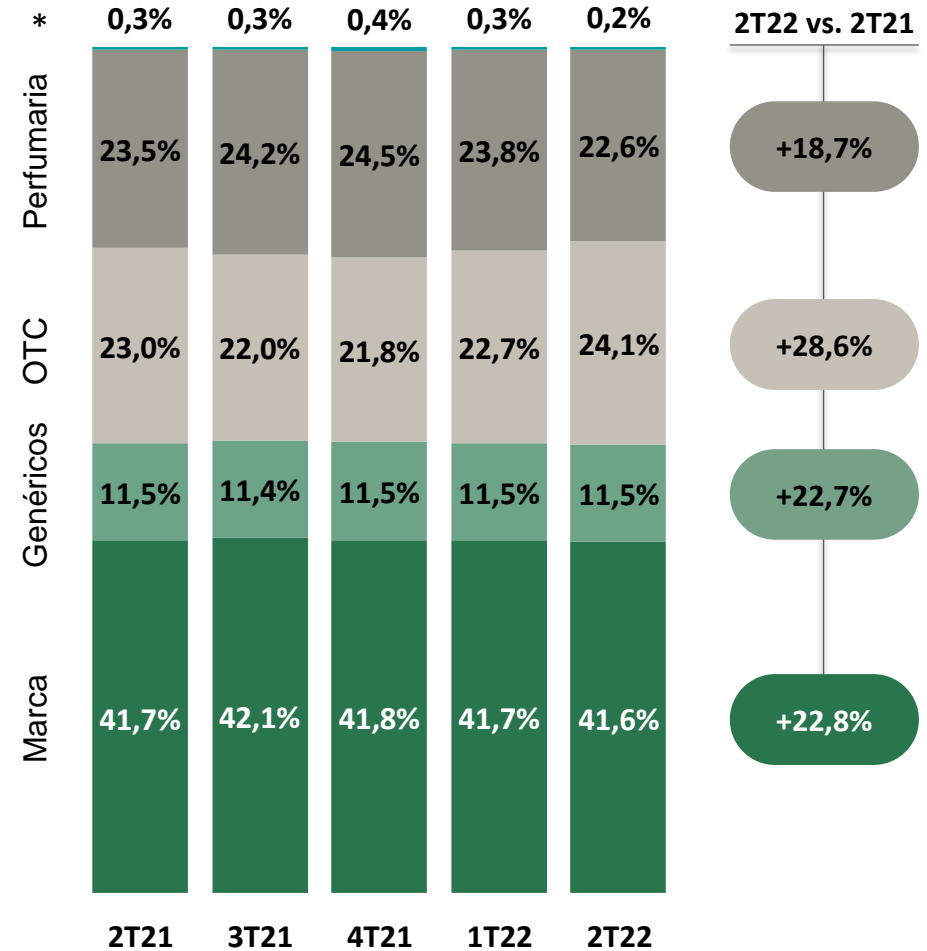


Receita bruta consolidada

R\$ milhões



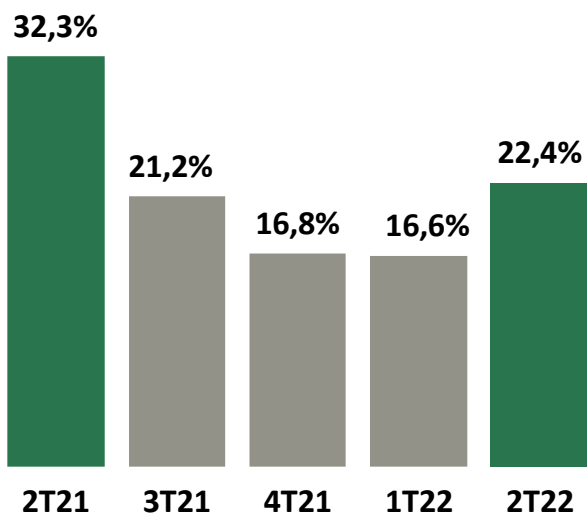
Mix de vendas do varejo



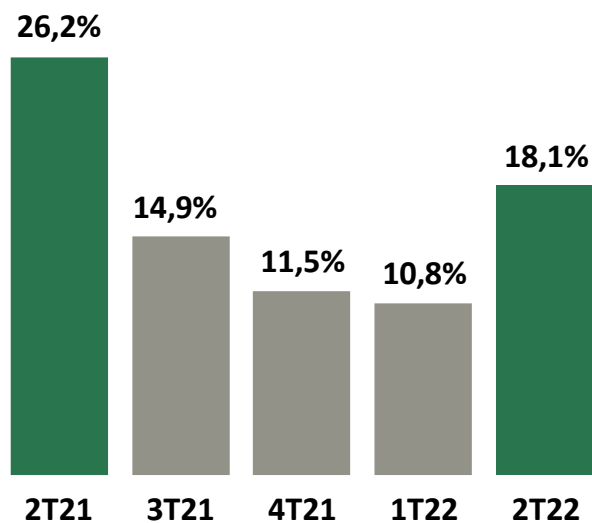
* Serviços

Crescimento de 16,1% nas lojas maduras, 4,2 p.p. acima do IPCA de 11,9% e 5,2 p.p. acima do reajuste CMED de 10,9%.

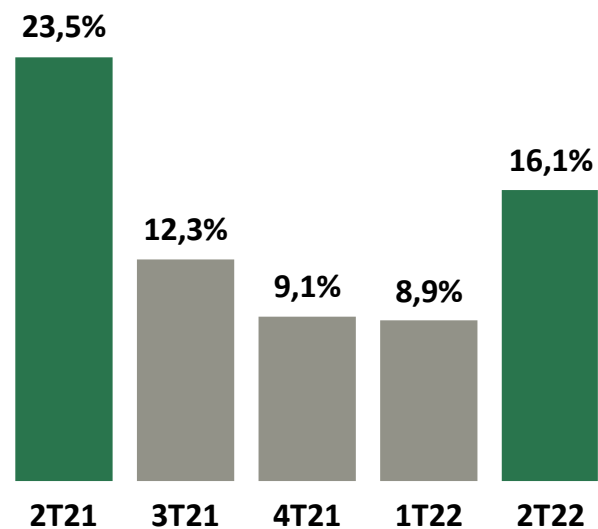
Crescimento da venda consolidada



Cresc. das mesmas lojas - Varejo



Cresc. das lojas maduras - Varejo

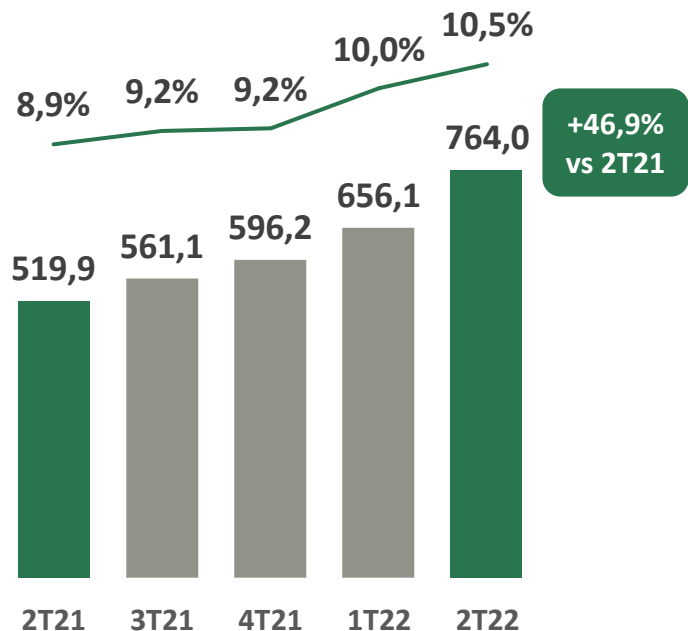


Venda digital de R\$ 764,0 MM, com 46,9% de crescimento e 10,5% de participação. Apps representam 51%. Liderança absoluta no setor e relevância crescente no varejo.



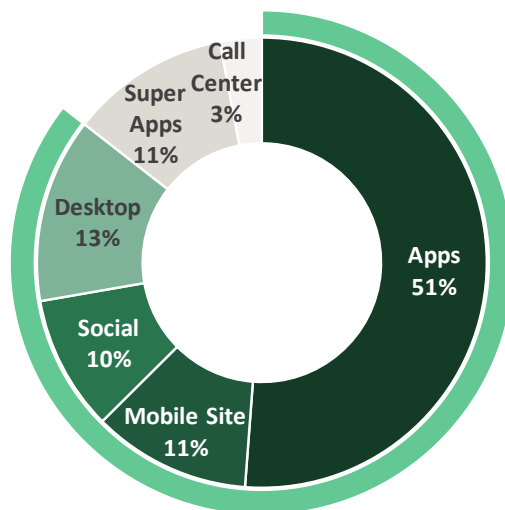
Vendas e penetração de canais digitais

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



Mix de canais digitais

% da receita digital

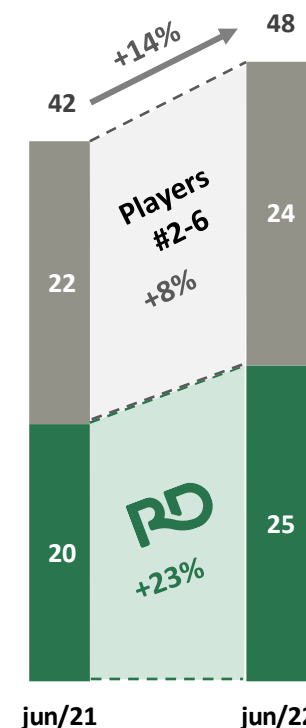


Canais modernos e proprietários: 86%, sendo 72% via canais *mobile*

Visitas web

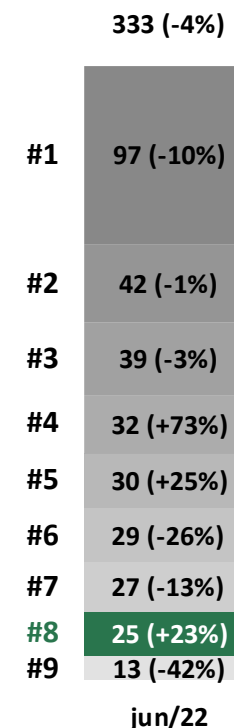
Milhões de acessos/mês (Fonte: SimilarWeb)

Redes de farmácias



■ RD
■ Players #2-6

Total E-commerce



Ranking maiores varejistas online, todos os segmentos.

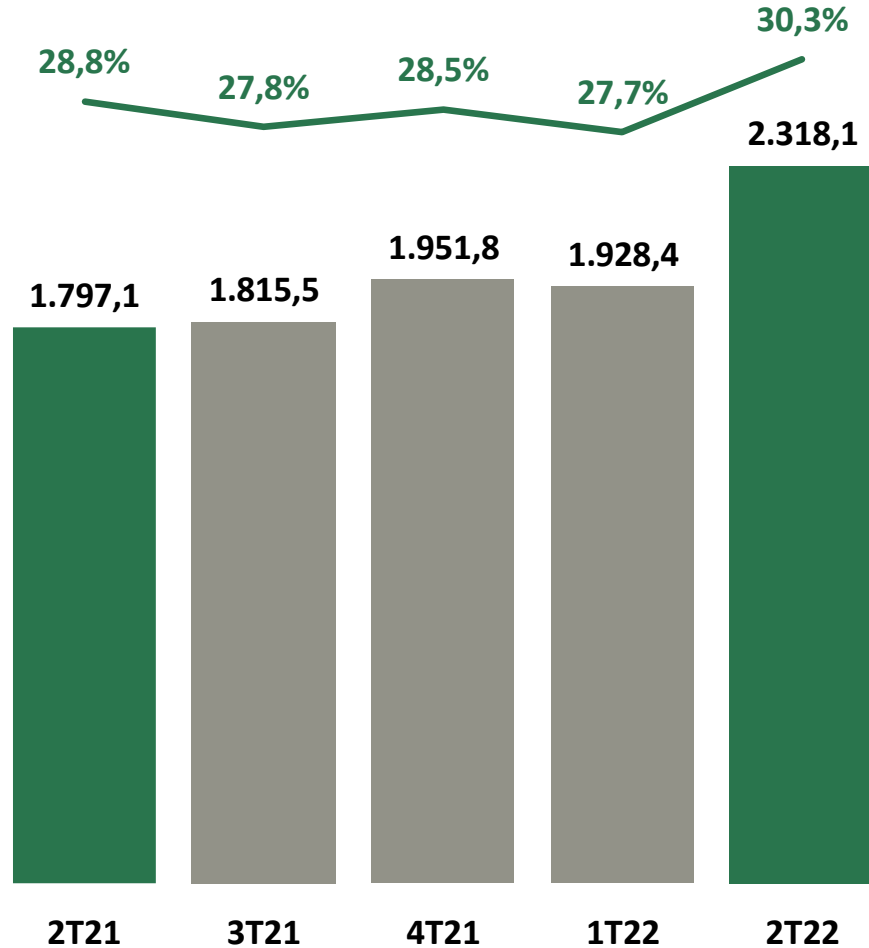


Margem bruta de 30,3%, alta de 0,5 p.p. sobre o ano anterior em função de ganhos inflacionários sobre estoques. Redução do ciclo de caixa em 3,5 dias vs. o 2T21.



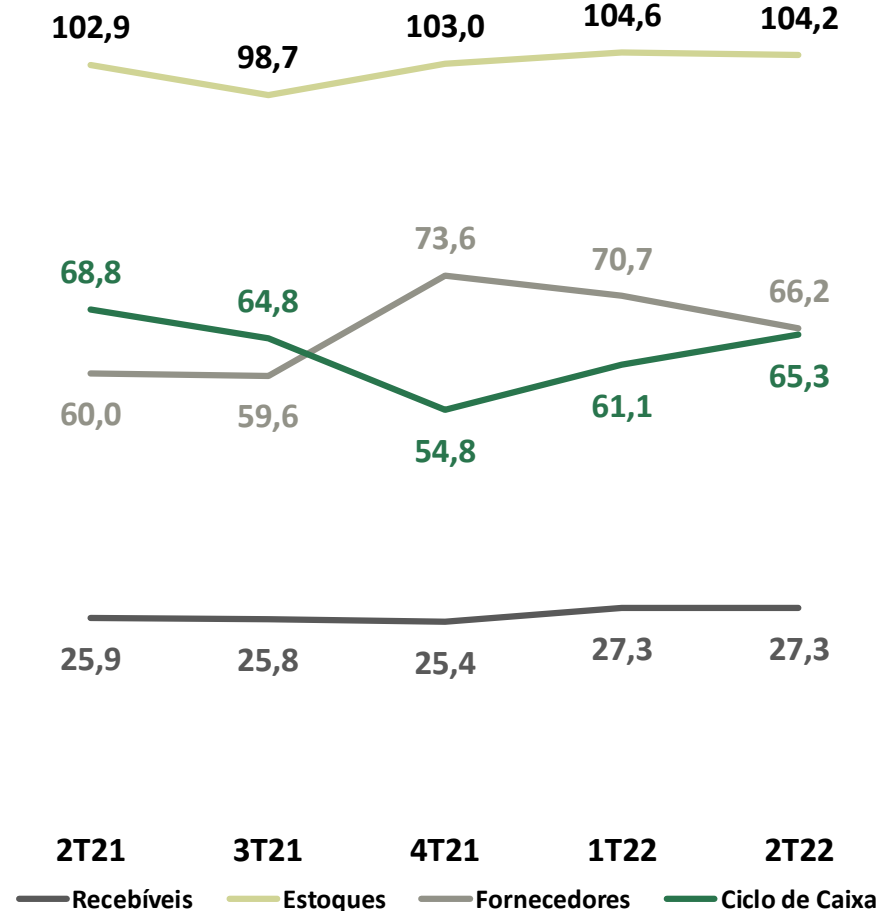
Margem bruta

R\$ milhões, % da receita bruta



Ciclo de caixa*

Dias de CMV, Dias de receita bruta



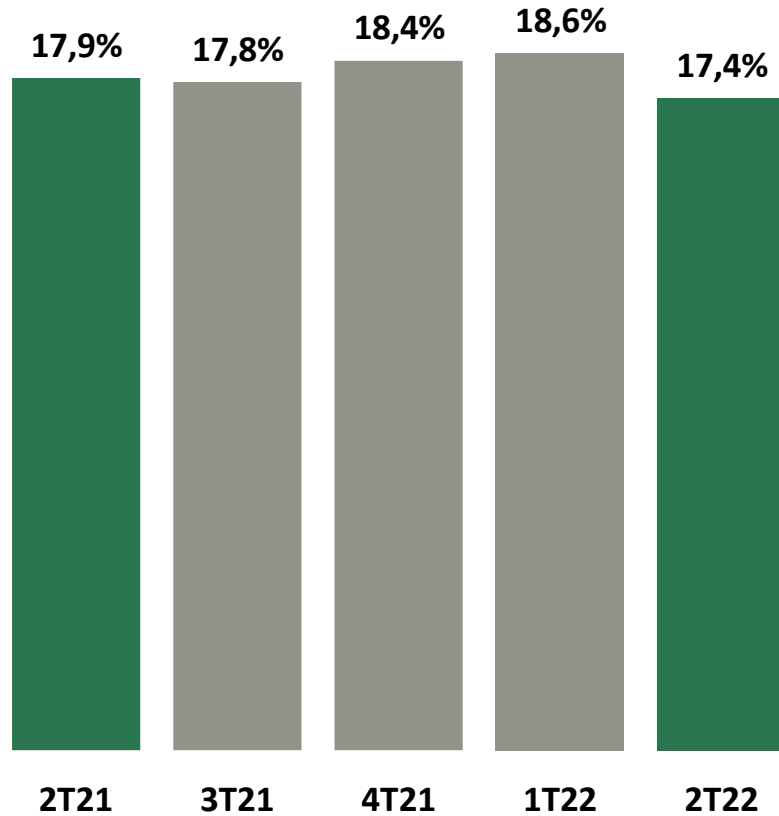
* Ajustado para recebíveis descontados.

Margem de contribuição de 12,9%, com incremento de 2,1 p.p., em função do aumento da MB% e da diluição de 0,5 p.p. nas despesas com vendas.



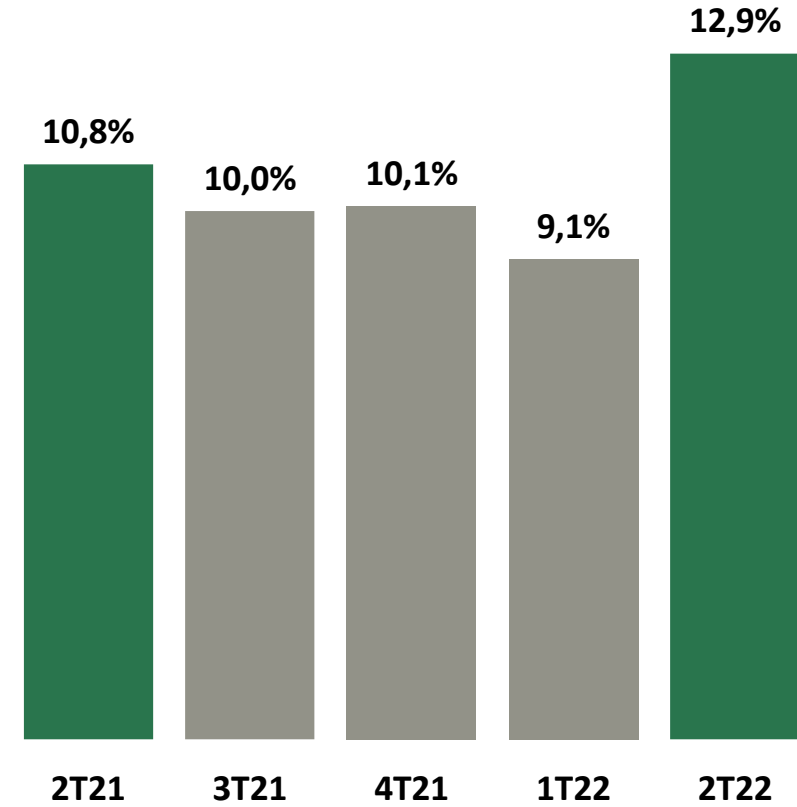
Despesas com vendas

% da receita bruta



Margem de contribuição

% da receita bruta

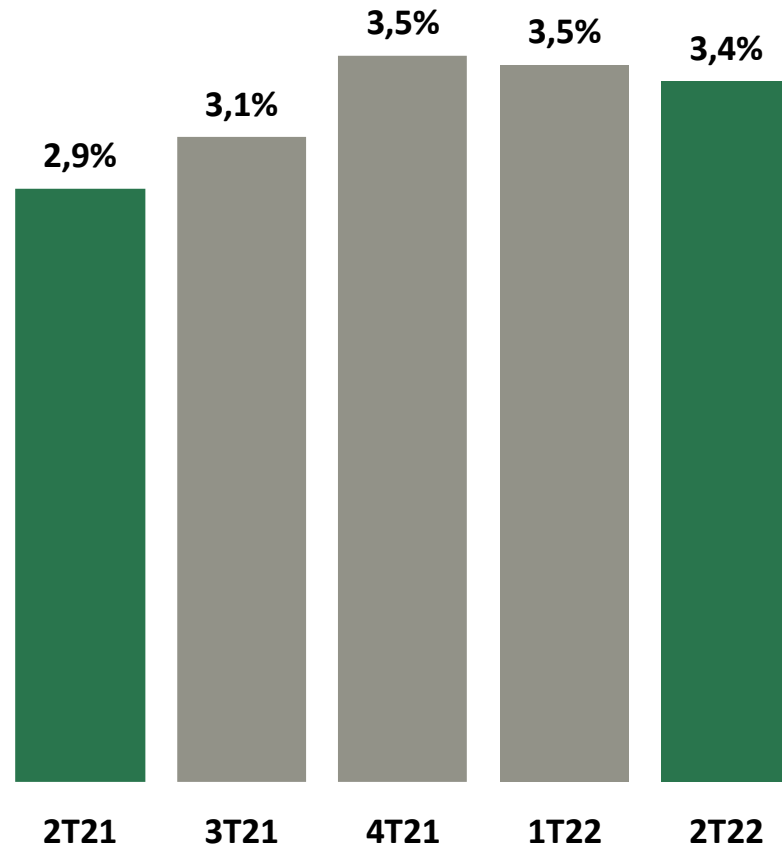


EBITDA Ajustado de R\$ 727,5 MM, crescimento de 46,3% e margem de 9,5%. Ganho de 2,1 p.p. na MC% mais do que financiou o fortalecimento da estrutura no período.



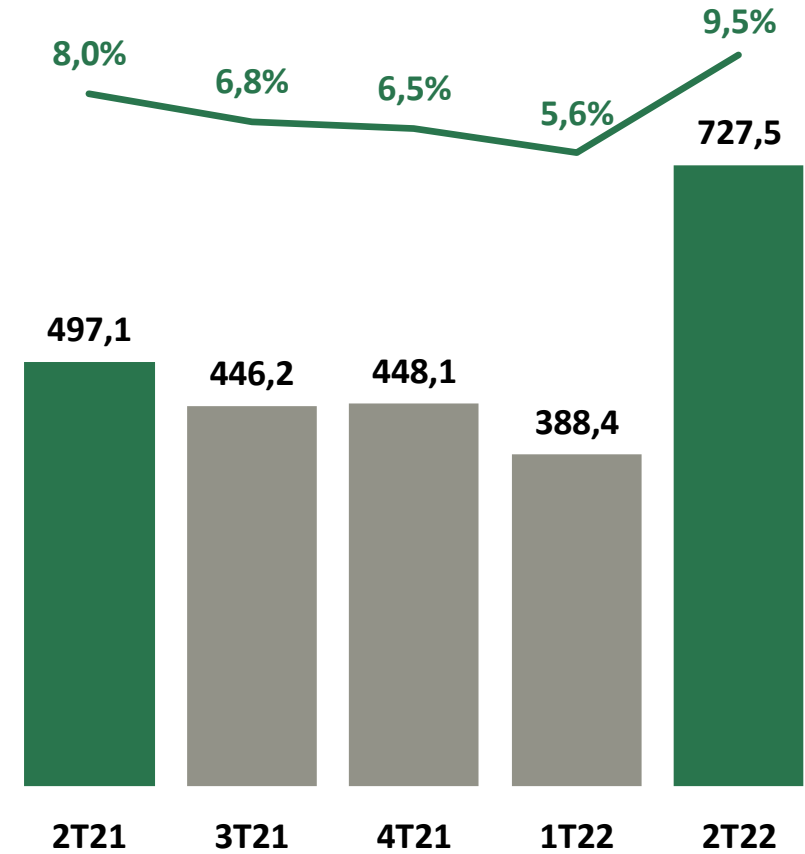
Despesas gerais & administrativas

% da receita bruta



EBITDA ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta

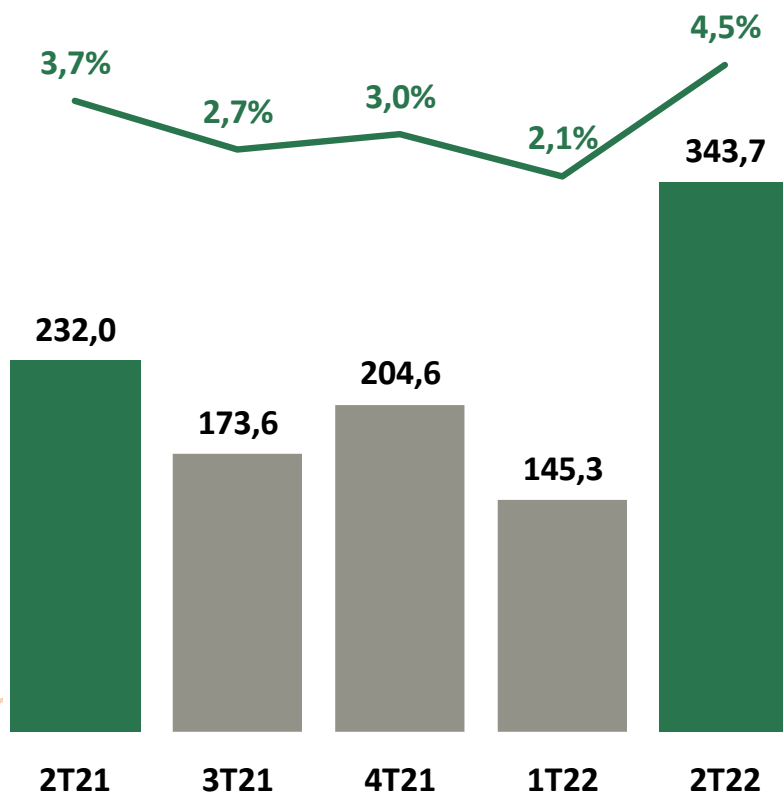


Lucro líquido ajustado de R\$ 343,7 MM, com crescimento de 48,2% e margem líquida de 4,5%, já expurgando R\$ 43,2 MM em ganhos não recorrentes.



Lucro líquido ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta



Reconciliação do EBITDA - R\$ milhões	2T22	2T21
Lucro líquido	372,2	266,4
Imposto de renda	128,7	104,0
Equivalência patrimonial	(0,3)	1,5
Resultado financeiro	98,2	26,9
EBIT	598,9	398,8
Depreciação e amortização	171,8	150,4
EBITDA	770,7	549,3
Baixa de ativos	13,5	6,1
Doações	0,9	0,3
Créditos tributários não-recorrentes	(57,1)	(58,0)
Outros não-recorrentes	(0,5)	(0,5)
Total de despesas não recorrentes/não operacionais	(43,2)	(52,2)
EBITDA ajustado	727,5	497,1

Fluxo de caixa livre negativo de R\$ 57,9 MM, com R\$ 193,2 MM de consumo total devido à sazonalidade do ciclo de caixa. Alavancagem estável de 1,0x.



Fluxo de caixa	2T22	2T21
<i>(R\$ milhões)</i>		
EBIT ajustado	555,7	346,7
Ajuste a valor presente (AVP)	(30,2)	(6,9)
Despesas não recorrentes	43,2	52,2
Imposto de renda (34%)	(193,4)	(133,3)
Depreciação	171,1	150,4
Outros ajustes	41,4	38,9
Recursos das operações	587,8	448,0
Ciclo de caixa*	(509,9)	(647,4)
Outros ativos (passivos)**	118,9	129,1
Fluxo de caixa operacional	196,8	(70,3)
Investimentos	(254,8)	(189,0)
Fluxo de caixa livre	(57,9)	(259,4)
Aquisições e investimentos em coligadas	(10,3)	(42,7)
JSCP e dividendos	(96,1)	(83,6)
IR pago sobre JSCP	(8,9)	(6,3)
Resultado financeiro***	(68,2)	(18,6)
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	48,4	23,3
Fluxo de caixa total	(193,2)	(387,3)

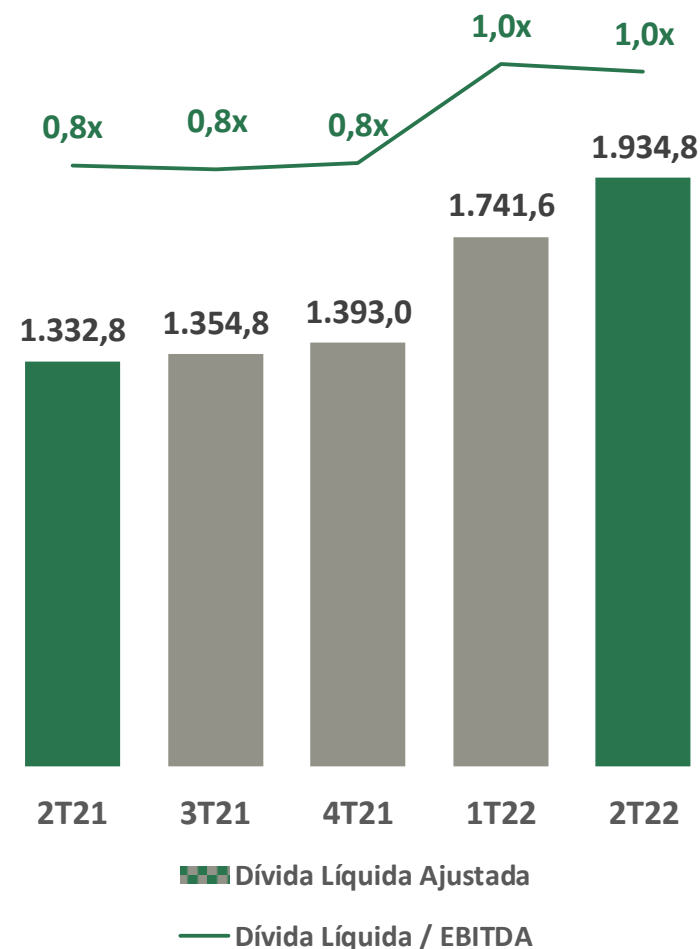
*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

**Inclui ajuste de AVP.

***Exclui ajuste de AVP.

Dívida líquida e alavancagem financeira

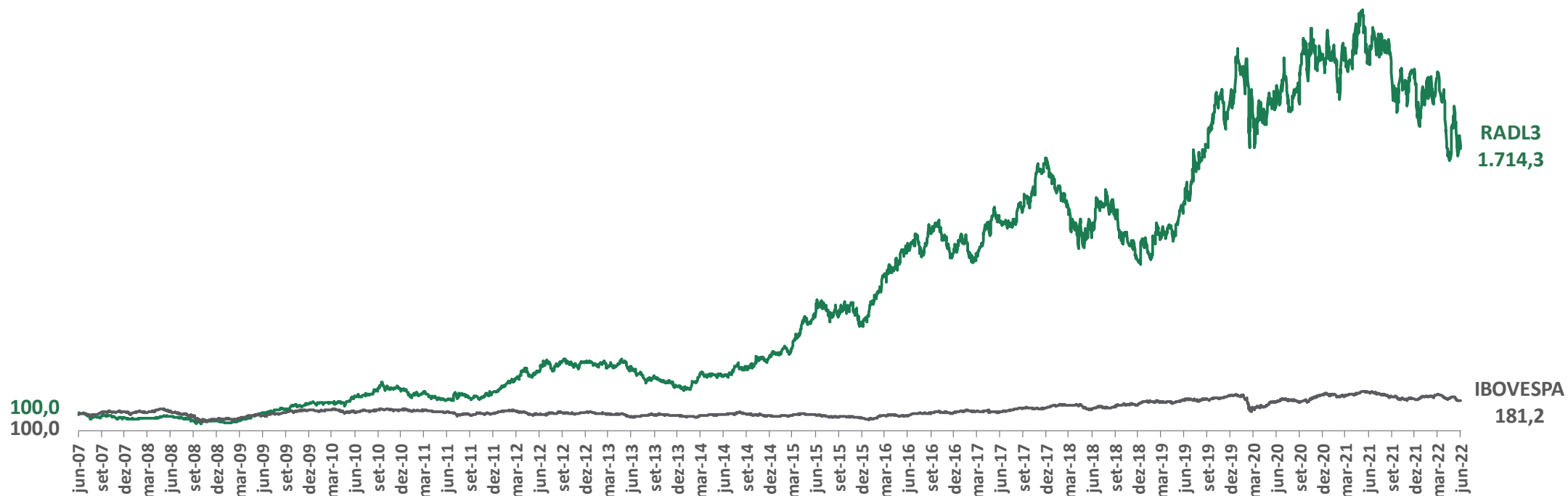
R\$ milhões, razão sobre EBITDA ajustado LTM



As ações RADL3 desvalorizaram 19,8% no trimestre, 1,9 p.p. além do Ibovespa.



Valorização da ação



Performance em 2022

- › RADL3: -21,0%
- › Ibovespa: -6,0%
- › Alpha: -15,0%
- › Liquidez média diária RADL3: R\$ 153 MM

Retorno anual médio

- › 21,3% desde o IPO Drogasil
- › 18,3% desde o IPO Raia
- › 18,7% desde a fusão (31/dez/11)

Desempenho estrutural segue robusto e descolado do mercado, com ótimo aproveitamento dos picos sazonais de inverno, do Covid e da pré-alta.

Desempenho estrutural segue robusto e descolado do mercado

- › Abrimos 64 novas farmácias no 2T22 e 254 nos últimos 12 meses;
- › TIR real, líquida de canibalização, consistentemente acima de 20%, mesmo com foco crescente em pequenas cidade e nas classes B e C;
- › Encerramentos de filiais qualificam a rede e aumentam o ROIC, com correção de erros de apenas 3% das aberturas LTM e foco na otimização do portfólio via transferência de vendas, eliminação de custos redundantes e realocação de capital de giro e ativos fixos;
- › Crescimento de 22,4%, com 16,1% em lojas maduras, 5,2 p.p. acima do aumento CMED e 4,2 p.p. acima do IPCA do período no trimestre;
- › Incremento do market share nacional de 0,4 p.p. com ganhos em todos os mercados;
- › Receita Digital anualizada de R\$ 3 bi, com 86% via canais modernos e proprietários, contra apenas 11% via superapps e 3% via televendas;
- › NPS de 90 nas lojas físicas. Sólida evolução do NPS digital;
- › Aumento contínuo do gap competitivo, com receita total se aproximando à soma da venda dos demais players Top 5 do mercado.

Ótimo aproveitamento da pré-alta e dos picos de inverno e do Covid-19

- › Investimos em capital de giro para alavancar a pré-alta e operar com o menor nível de ruptura do mercado em um período desafiador;
- › 2,3 milhões de testes e autotestes de Covid no 2T22, contribuição de 0,5 p.p. para o crescimento da receita (-1,2 p.p no 1T22).

Recomposição inflacionária aumentou a rentabilidade, compensou pressões passadas e suportará um 2S22 saudável:

- › Ganho anual de margem EBITDA de 1,5 p.p. no trimestre (46,3% de crescimento) e de 0,2 p.p no semestre (22,2% de crescimento);
- › Recomposição de preços e estabilização sequencial do G&A devem suportar um bom desempenho no restante do ano.

Seguimos avançando no desenvolvimento da nossa estratégia.

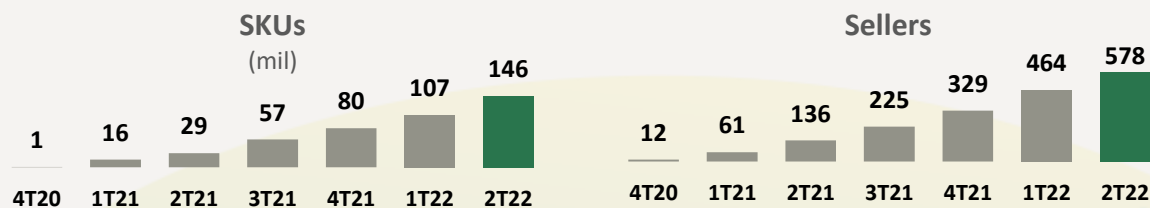


Nova Farmácia

- › Núcleo da nossa estratégia: o Cliente no Centro, em qualquer dos pontos de contato físico ou digital;
- › 8,8% dos clientes já são Multicanal, fazem 16,8% das vendas do varejo, com seu engajamento digital se iniciando principalmente pelas farmácias;
- › Cliente Multicanal mantém as transações físicas anuais e agrega transações digitais, gerando 20-30% de faturamento adicional vs. grupo de controle (mesmo perfil, sem vínculo Multicanal). *Heavy user* Multicanal tem frequência 3,5x maior que cliente puro físico;
- › 1 em cada 3 transações Multicanal via Compre & Retire gera venda adicional na loja;
- › 2,6 mil lojas habilitadas para multicanal via Compre & Retire, com 700+ *shipping-from-store*;
- › 93% dos pedidos online atendidos pelas lojas e 85% entregues em até 4h.

Marketplace

- › 146 mil SKUs de 578 diferentes sellers e implementação em curso do Seller Center da Conecta-Lá;
- › Focado nos 6 milhões de clientes fiéis da RD para alavancar o LTV, com destaque para Beleza e Vida Saudável.



Plataforma de Saúde

- › Seguimos nos estágios iniciais de nossa Plataforma de Saúde, com Vitat e seus apps;
- › 50 milhões de acessos pelos apps e sites, Mídia Sociais e no podcast “De Bem com Você” no ano;
- › Lançamento ainda em 2022 de dois novos programas com soluções multicanais (app e hubs de saúde) e foco em clientes crônicos.

