

Apresentação de Resultados – 2T15



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.



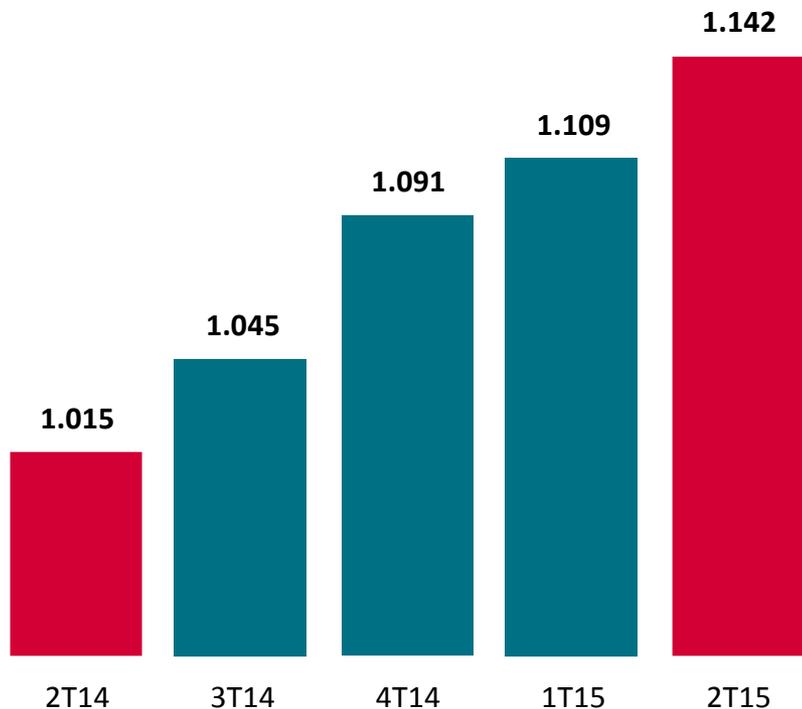
- **Lojas:** 1.142 lojas em operação (abertura de 38 lojas e encerramento de cinco lojas)
- **Receita Bruta:** R\$ 2,3 bilhões, crescimento de 22,9% (14,7% mesmas lojas)
- **Margem Bruta:** 30,5% da receita bruta, crescimento de 1,9 ponto percentual
- **EBITDA:** R\$ 217,2 milhões, margem recorde de 9,5% e expansão de 2,0 pontos percentuais
- **Lucro Líquido Ajustado:** R\$ 118,9 milhões, margem líquida de 5,2% e um incremento de 61,1%
- **Fluxo de Caixa:** R\$ 36,9 milhões de fluxo de caixa livre e R\$ 28,8 de consumo total
- **4-Bio:** entrada no varejo de especialidades através da aquisição de 55% da Companhia





Preparando a aceleração da expansão a partir de 2016. Abrimos 57 lojas no 1S15 e 141 nos últimos 12 meses. Ao final do período, 33,1% das nossas lojas ainda estavam em maturação.

Número de Lojas*



Distribuição Etária do Portfólio de Lojas

■ MADURA ■ ANO 3 ■ ANO 2 ■ ANO 1



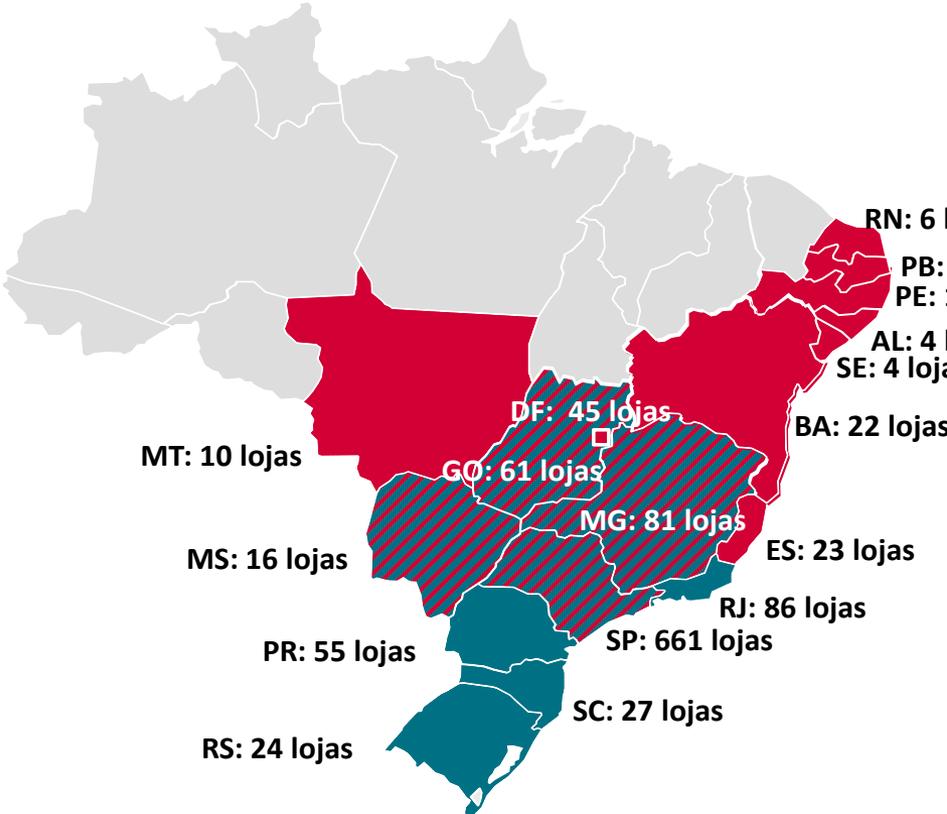
	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
Abertas	29	33	51	19	38
Fechadas	(2)	(3)	(5)	(1)	(5)
Reaberturas/(Suspensões)	2	0	0	0	0

* Não inclui as lojas temporariamente suspensas para troca de bandeira.

Ganhamos market share substancial em nível nacional (+0,8 pp) e conseguimos aumentar ou manter participação em todas as regiões nas quais operamos.

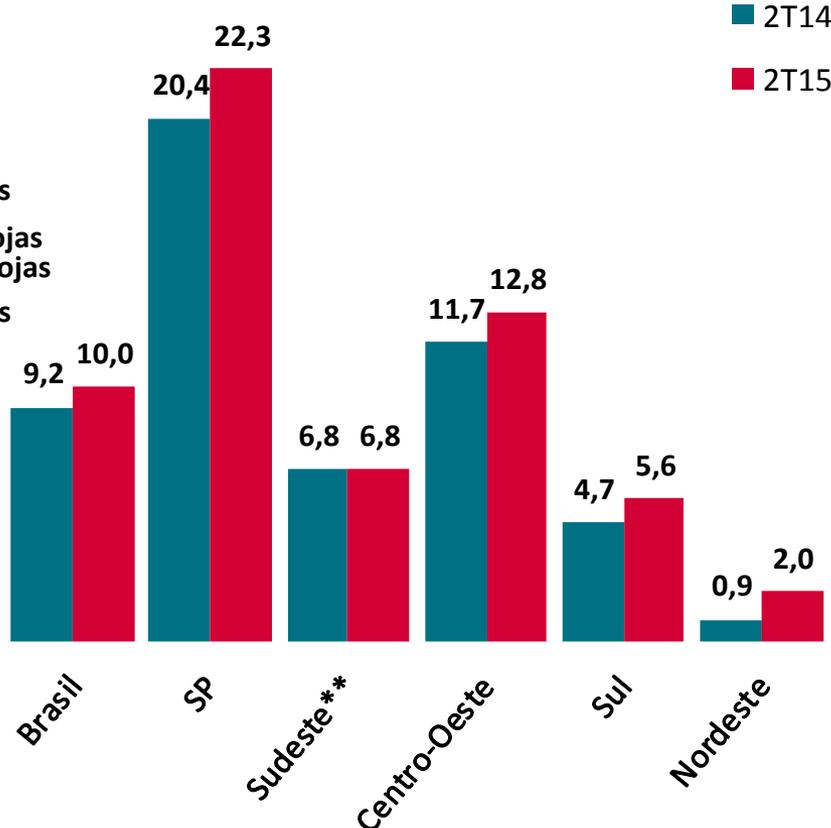


Presença Geográfica



Total: 1.142 lojas
 Raia: 554 lojas
 Drogasil*: 588 lojas

Participação de Mercado***



DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO FARMACÊUTICO POR REGIÃO

	Brasil	SP	Sudeste**	Centro-Oeste	Sul	Nordeste
Participação	100,0%	26,4%	24,4%	9,1%	15,9%	18,9%

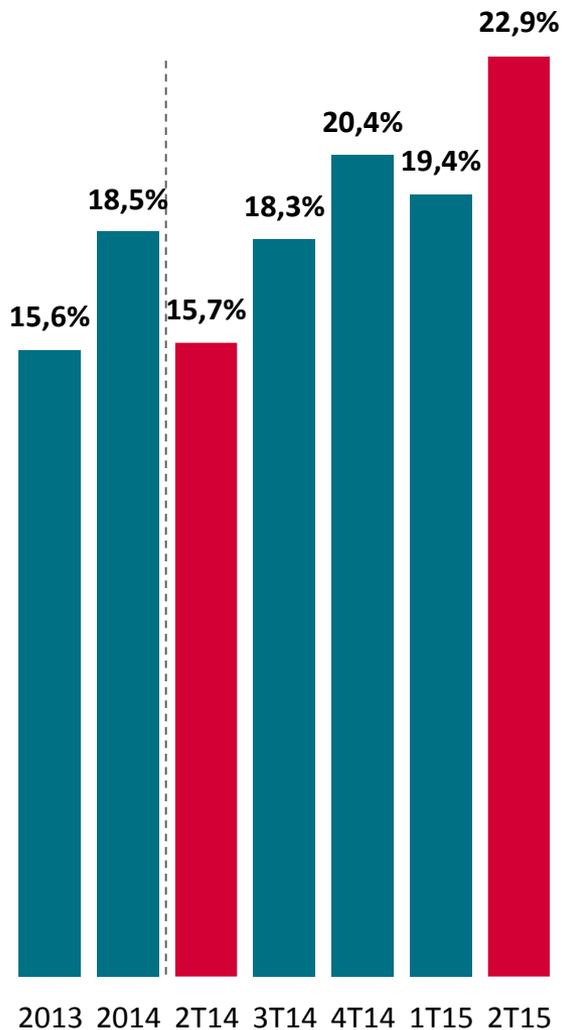
Fonte: IMS Health
 * Inclui as lojas Farmasil
 ** Exclui São Paulo

*** Participação comparável de mercado, excluindo os novos informantes adicionados ao painel nos últimos 12 meses. Considerando o painel completo o nosso share nacional foi de 9,7%.

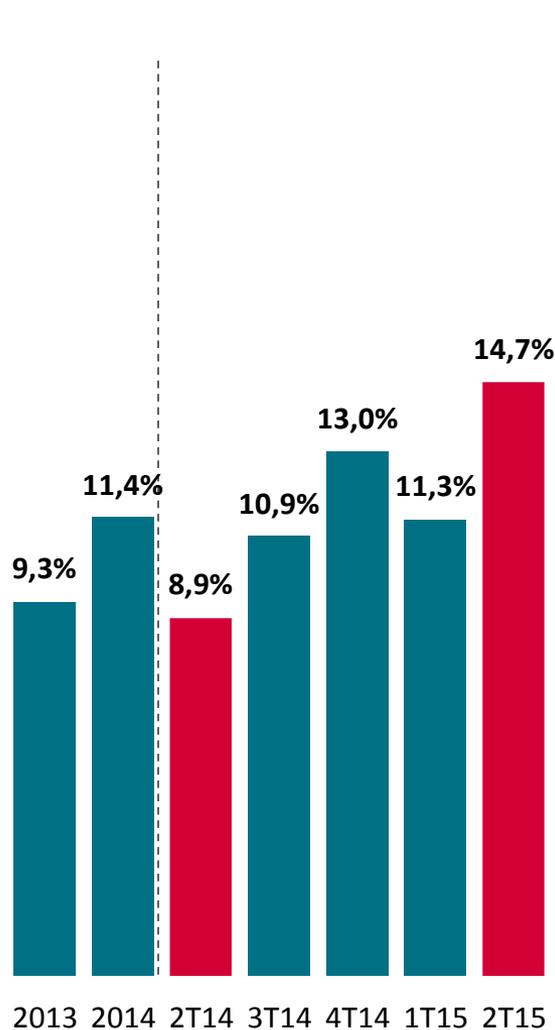


A receita bruta cresceu 22,9%, com crescimento de 14,7% para as mesmas lojas e de 10,5% para as lojas maduras. Base fraca do 2T14, impacto da Copa do Mundo de 1,3%.

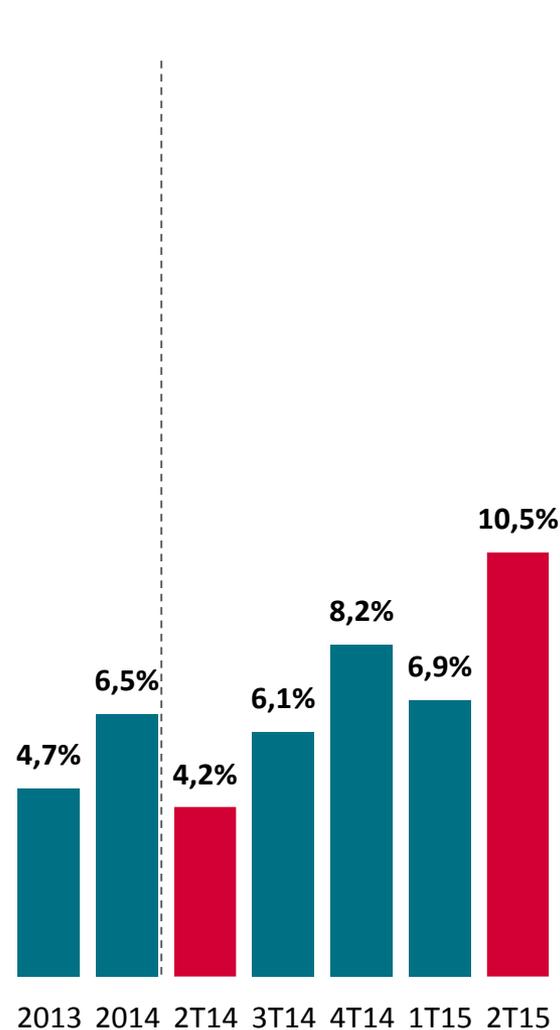
Crescimento – Venda Total



Crescimento – Mesmas Lojas



Crescimento – Lojas Maduras

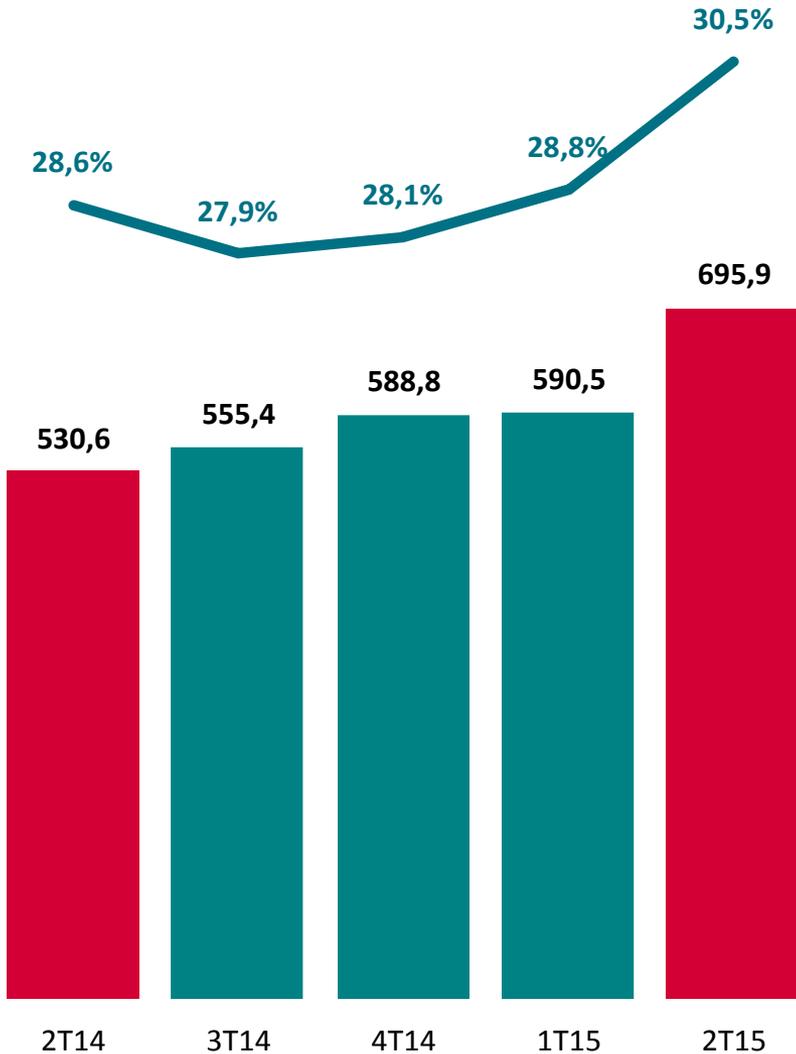


Aumento de 1,9 pp na margem bruta devido à melhoras nas condições comerciais, compras de oportunidade, aumento anual de preços, pré-alta e perdas. Redução de 5,3 dias no ciclo de caixa.



Margem Bruta

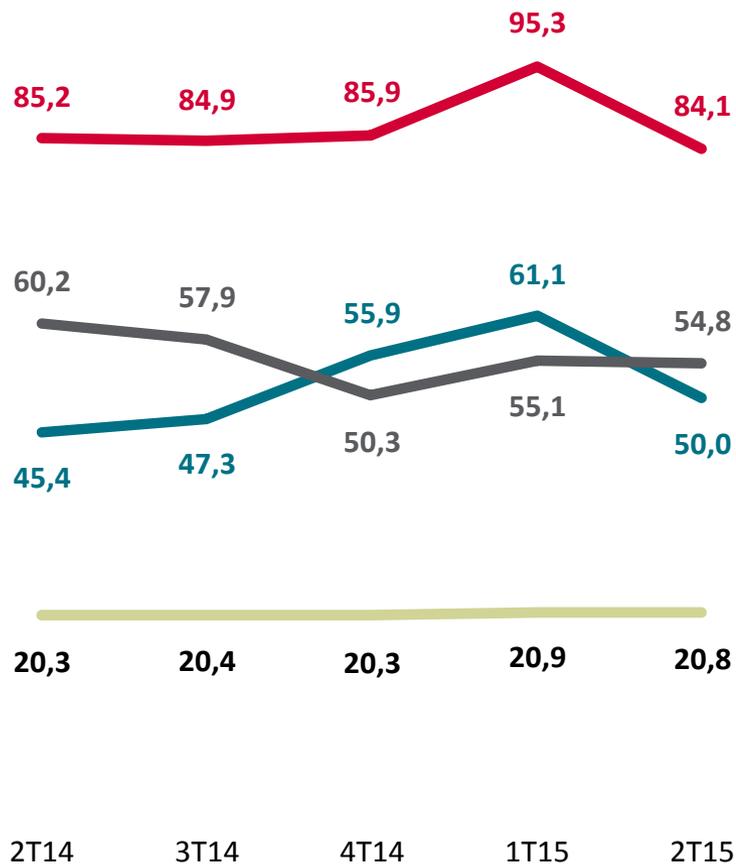
(R\$ milhões, % da Receita Bruta)



Ciclo de Caixa

(Dias de CMV, Dias de Receita Bruta)

Recebíveis Estoque Fornecedores Ciclo de Caixa

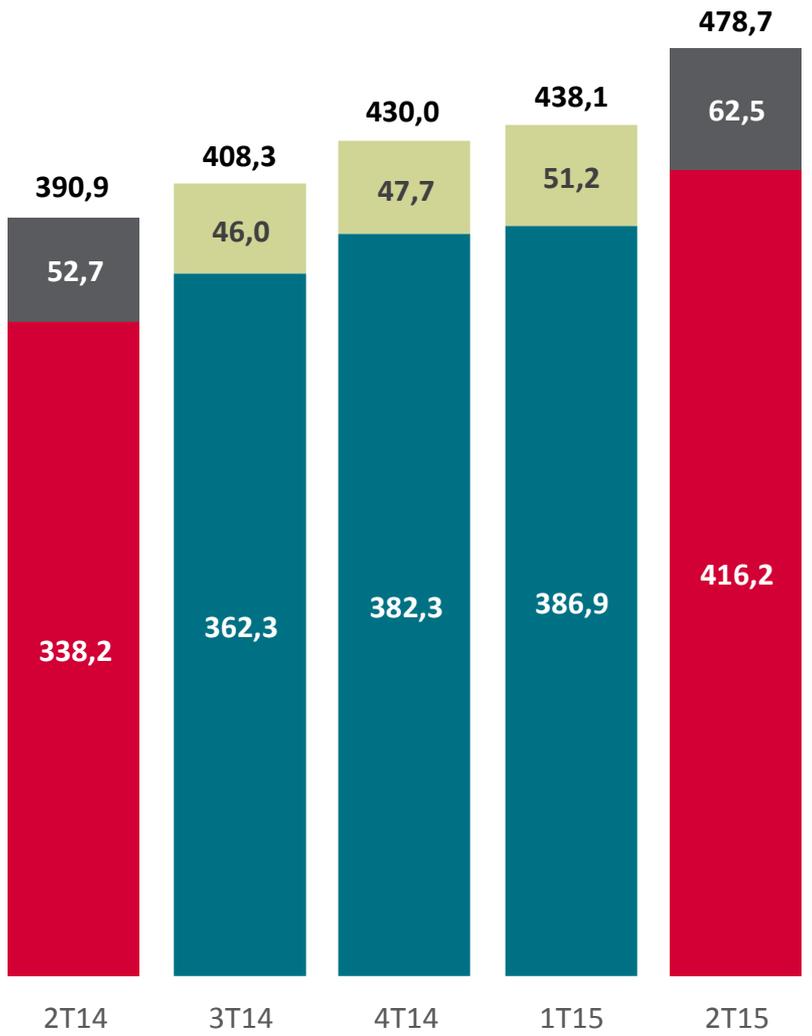


Diluição no G&A de 0,1 pp. Despesas do 2T15 pressionadas por aumento de provisões de 0,2 pp, ao passo que a do 2T14 foi impactada por um provisionamento excessivo de remuneração variável.



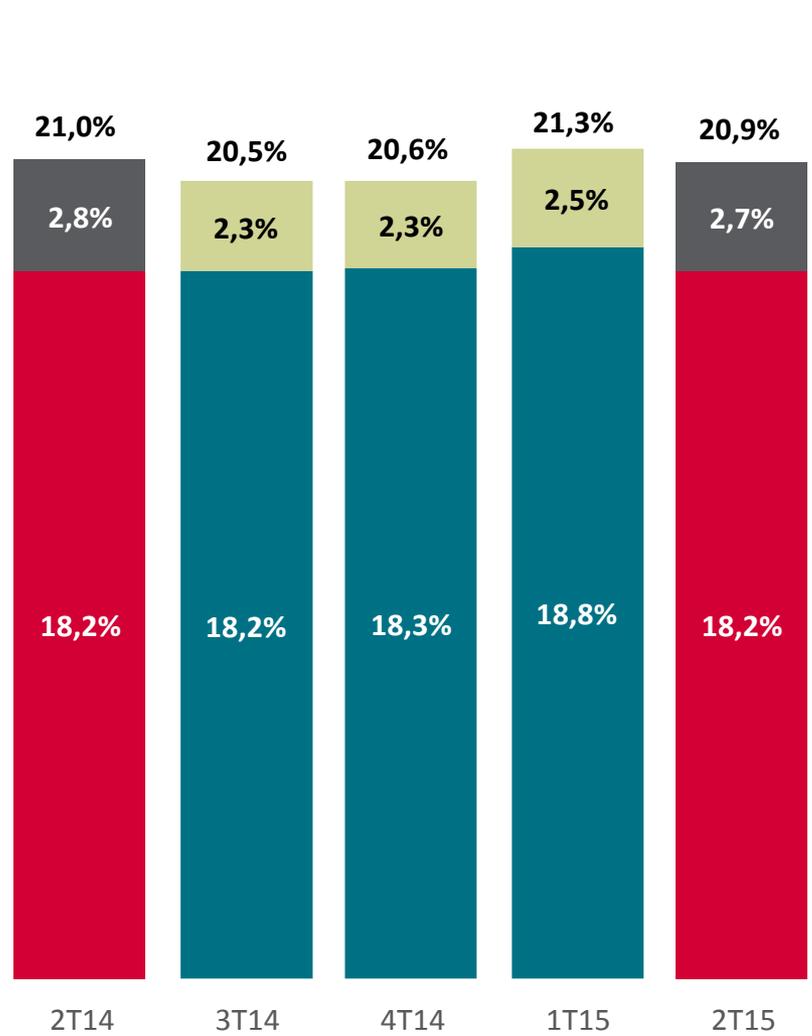
Despesas Operacionais

(R\$ milhões)



Despesas Operacionais

(% da Receita Bruta)



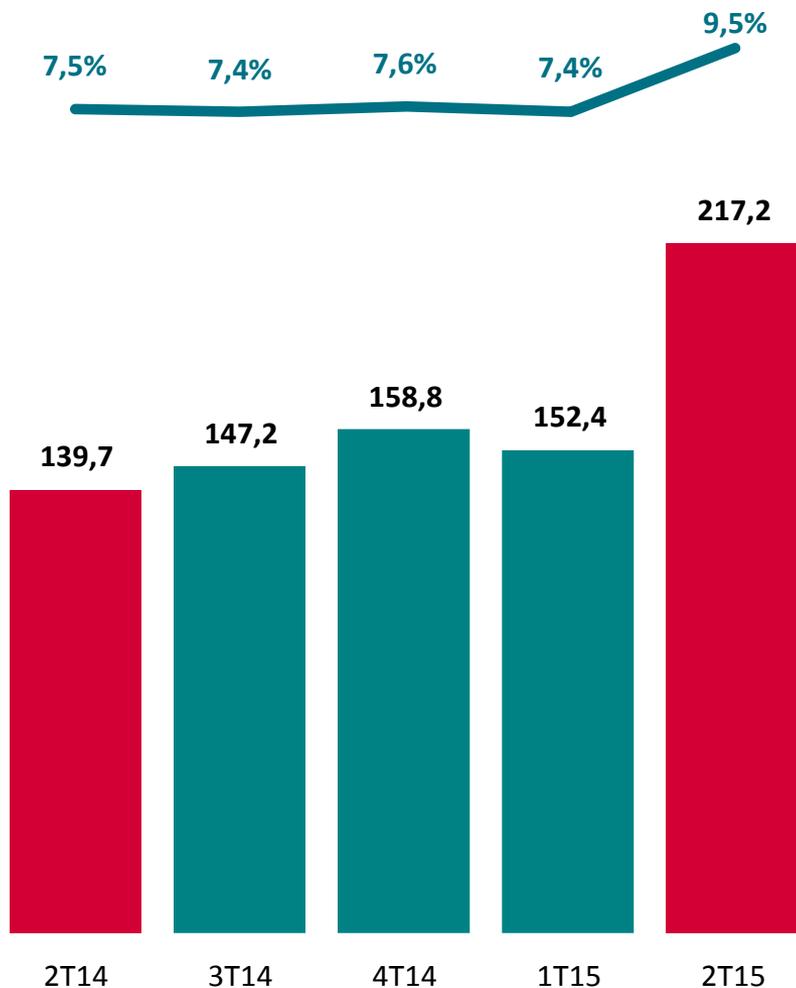
■ Despesas com Vendas ■ Despesas Corporativas



Atingimos um EBITDA de R\$ 217,2 milhões, com margem recorde de 9,5%, devido ao aumento da margem bruta e à diluição do SG&A. As aberturas penalizaram o EBITDA em R\$ 9,6 milhões.

EBITDA

(R\$ milhões, % da Receita Bruta)



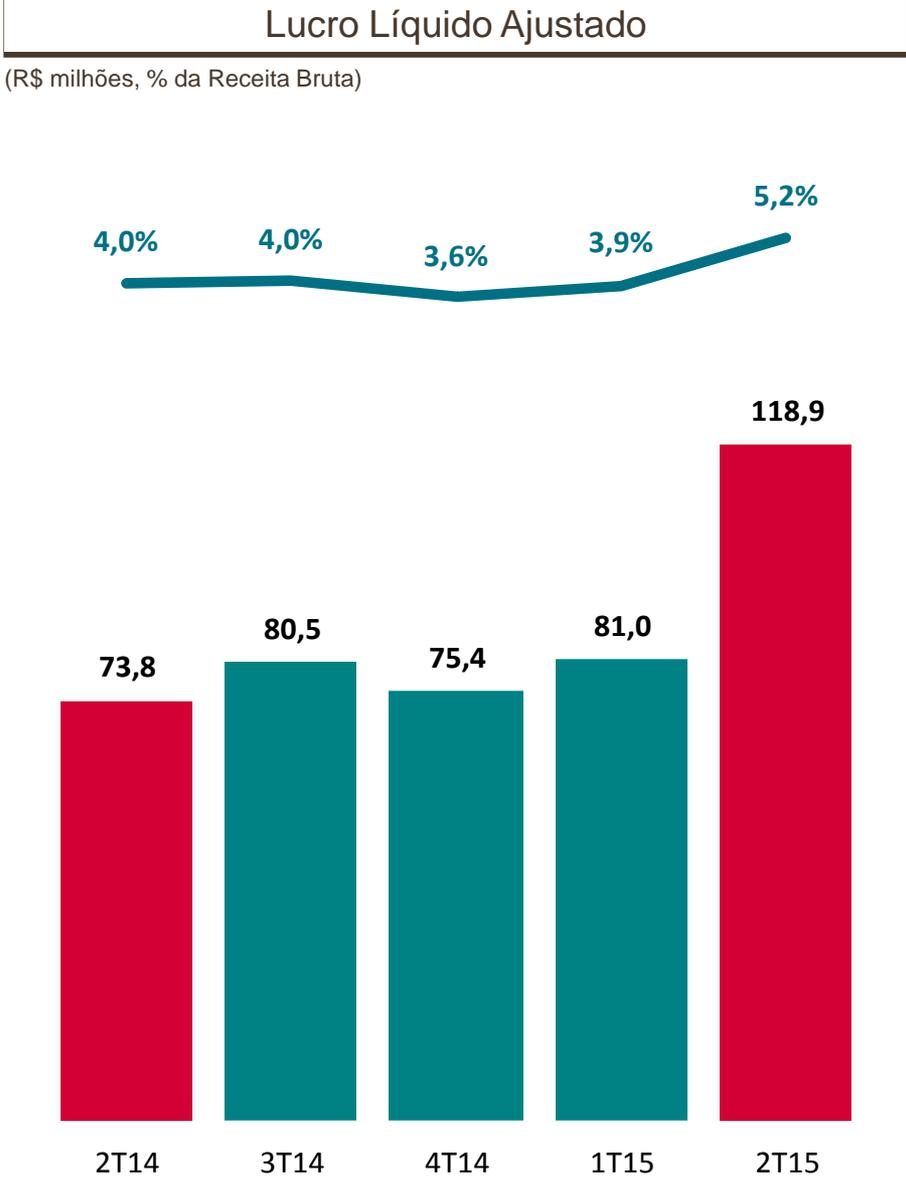
1.085* lojas no final do 4T14:
(performance no 2T15)

- R\$ 2,2 bilhão em Receita Bruta
- R\$ 226,8 milhões de EBITDA
- Margem EBITDA de 9,9%

* 1.091 lojas ao final do ano menos seis lojas encerradas



O lucro líquido ajustado cresceu 61,1%, devido ao aumento da margem EBITDA, parcialmente compensado pelo aumento do IR. O lucro líquido reportado cresceu 74,2%.



Fluxo de caixa livre de R\$ 36,9 milhões e fluxo de caixa total negativo de R\$ 28,8 milhões. O fluxo de caixa operacional financiou totalmente os investimentos realizados no trimestre.



Fluxo de Caixa <i>(R\$ milhões)</i>	2T15	2T14	6M15	6M14
EBIT Ajustado	161,6	95,6	260,4	146,1
Despesas Extraordinárias	-	(1,5)	-	(2,9)
Imposto de Renda (34%)	(54,9)	(32,0)	(88,5)	(48,7)
Benefício da Amort. do Ágio	10,7	10,7	21,4	21,4
Depreciação	55,6	44,0	109,1	87,7
Outros Ajustes	13,4	9,9	0,6	3,4
Recursos das Operações	186,4	126,7	303,0	207,0
Ciclo de Caixa*	(96,0)	(13,8)	(156,3)	(142,9)
Outros Ativos (Passivos)	27,9	15,4	5,0	2,2
Fluxo de Caixa Operacional	118,2	128,4	151,7	66,4
Investimentos	(81,3)	(70,3)	(145,7)	(122,8)
Fluxo de Caixa Livre	36,9	58,1	6,1	(56,4)
JSCP	(63,6)	(16,6)	(64,0)	(17,0)
IR pago sobre JSCP	(4,6)	(1,1)	(8,8)	(1,1)
Resultado Financeiro	(14,7)	(11,0)	(29,1)	(19,4)
Recompra de Ações	-	(20,9)	-	(20,9)
IR (Benefício fiscal sobre result. fin. e JSCP)	17,1	11,0	42,8	16,5
Fluxo de Caixa Total	(28,8)	19,5	(52,9)	(98,3)

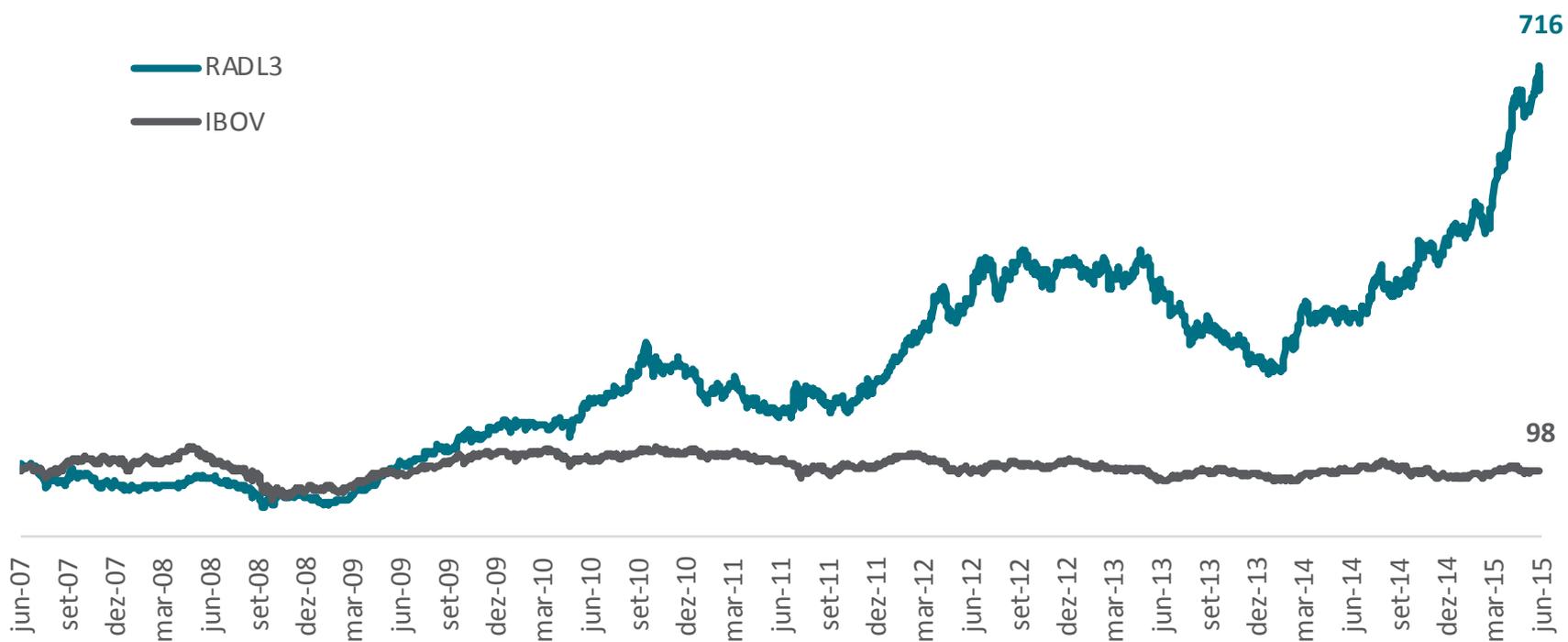
* Ciclo de Caixa inclui a variação de contas a receber, estoques e fornecedores

** Não inclui o fluxo de caixa de financiamentos



Geramos um retorno total ao acionista de 58,9% YTD. O retorno médio anual foi de 28,4% desde o IPO da Drogasil e de 34,8% desde o IPO da Droga Raia.

Valorização da Ação



Performance 2015

RADL3: 58,1%
BOVESPA: 6,1%
Alpha: 52,0%
Liquidez Média RADL3: R\$ 46,1 MM



▪ **Gestão da Inflação**

- Alavancamos o ganho inflacionário via uma pré-alta grande: **Criação de um Hedge Inflacionário para o Ano**
- Alto crescimento das lojas maduras absorveu, até o momento, o aumento das despesas
- Gestão rígida de custos

▪ **Disciplina de Caixa**

- Forte gestão do ciclo de caixa
- Compras de oportunidade foram autofinanciadas
- Geração positiva de fluxo de caixa livre
- Aumento das distribuições aos acionistas
- Capacidade de manter os investimentos e explorar fraquezas competitivas durante a crise

▪ **Execução Forte**

- Redução do turnover, índice de faltas baixo, melhoria da satisfação do consumidor (atendômetro)
- Integração de TI e Logística foram fundamentais para produtividade e para uma grande pré-alta
- Finalizando a unificação do POS na Drogasil: Roll-out já feito em mais de 400 lojas



Preparação para o Futuro

▪ **Curto Prazo**

- A inflação aumenta a diferença da margem entre o 2º trimestre e o 2º semestre
- Pressões inflacionárias aumentarão no 2º semestre: pessoal + energia
- Certeza do aumento das despesas como % da receita
- Manter disciplina de custos é crucial
- Alto crescimento será fundamental para mitigar o aumento das despesas
- Sustentar boa tendência de margem bruta

▪ **Longo Prazo**

- Aceleração da expansão a partir de 2016: **Prospecção Acelerada, Maior Buffer, Melhores Processos**
- Forte foco nos 4 pilares estratégicos: **Expansão, Formatos, Gestão de Categorias e CRM**
- Forte foco nos 3 enablers: **Pessoas, Processos e Plataformas**
- 4-Bio: Oportunidade de longo prazo, em linha com os pilares estratégicos: **Nova Categoria, Mesmo Cliente**



▪ Varejo de Especialidades

- Medicamentos “*high cost, high tech, high touch*” utilizados no tratamento de doenças complexas
- Requerem cuidados especiais para o armazenamento, transporte e aplicação, bem como serviços de apoio
- Produtos são dispensados centralmente e entregues ao paciente, raramente encontrados em farmácias
- Geração de demanda através do paciente, médico e/ou pagador privado
- No Brasil, o custo é arcado ou pelo paciente (reprodução assistida, ginecologia, endocrinologia, etc.) ou por pagador privado (oncologia e imunobiologia)

▪ Visão Geral da 4-Bio

- Fundada em 2004 em São Paulo pelo André Kina, ex-executivo financeiro da Procter & Gamble no Brasil
- Segunda maior varejista de especialidades no Brasil: receita bruta de R\$ 126 milhões em 2014 e de R\$ 80 milhões no 1H15, EBITDA estimado de R\$ 5,5 milhões em 2015 e dívida líquida de R\$ 13,3 milhões em Mar-15
- Líder no varejo de especialidades em oncologia, reprodução assistida, imunobiologia e ginecologia
- Único player entre os Top 3 de especialidades com controle nacional e foco exclusivo no varejo, sem ter exposição ao atacado ou à governo
- Vasta expertise em serviços aos pacientes, incluindo gestão de aderência, prevenção de desperdícios, refil automático, etc.
- Marca altamente reconhecida entre os médicos especialistas e operadoras de saúde
- Empresa bem estruturada e gerida: auditada por Big 4, ISO 9001, e premiado como Melhores Empresas para Trabalhar, dentre outros

Racional para a Associação: **Reinventar o Varejo de Especialidades no Brasil**

- **Liderar a consolidação do varejo de especialidades, o segmento farmacêutico que mais cresce e que é altamente complementar ao varejo farmacêutico**
- **Superar barreiras de entrada e minimizar distrações via associação com uma empresa bem estruturada, em forte crescimento e muito bem gerida por um líder competente, com forte know-how setorial e valores compartilhados**
- **Ser a única rede de farmácias com uma oferta completa, atendendo toda as necessidades farmacêuticas de médicos, empresas e operadoras de saúde**
- **Reinventar o relacionamento com a Indústria, nos tornando a única rede que pode atender-los em todas as necessidades, incluindo o segmento de maior custo, crescimento e complexidade, e que possui proteção patentária**
- **Alavancar as nossas marcas, pontos e relacionamentos, bem como as nossas capacidades estratégicas, financeiras e operacionais, em uma plataforma de negócios comprovada, reinventando o varejo de especialidades no Brasil**
 - Alavancar as nossas marcas e lojas para capturar demanda por especialidades e atender através da 4-Bio
 - Explorar o relacionamento já existente da PBM proprietária da Raia Drogasil para aumentar a penetração nas empresas, operadoras de saúde e outros pagadores
 - Alavancar a presença nacional e capilaridade oferecendo serviços aos pacientes e acesso a produtos em lojas selecionadas pelo país, atendendo necessidades não satisfeitas de industrias, pagadores, médicos e pacientes

Sumário da Transação



- **1ª Tranche: Controle**
 - Aquisição de 55% das ações da 4-Bio
 - Aumento de capital de R\$ 13,0 MM
 - Compra de ações existentes por R\$ 11,0 MM: 50% cash, 50% ações RADL3: lock-up de 5 anos, 20% ao ano
 - Ajuste do preço baseado no EBITDA de 2015, sujeito a teto e piso, efetivado em ações RADL3

- **2ª Tranche: Aquisição das Ações Remanescentes**
 - Opções de compra e venda a partir de 1 de janeiro de 2021
 - Valuation baseado em múltiplo pré-definido aplicado ao EBITDA médio de 2018 a 2020 e à dívida líquida de 2020

- **Fechamento e Governança**
 - Parceria regida por Acordo de Acionistas
 - André permanecerá como CEO até, pelo menos, a 2ª tranche, enquanto a Raia Drogasil terá maioria no Conselho
 - Fechamento sujeito à certas condições precedentes, incluindo a aprovação pelo CADE



- **Resultados 2015 (divulgação após o fechamento do mercado)**
 - **3T:** 29 de outubro de 2015
 - **4T:** 18 de fevereiro de 2016

- **Raia Drogasil Day**
 - 4 de dezembro no período da manhã
 - Hotel Unique

- **Próximas Conferências**
 - 18 de agosto: **Brazil Consumer & Healthcare Check-up**, JP Morgan (São Paulo)
 - 14 a 16 de setembro: **18th Annual Latin America Conference**, Morgan Stanley (Londres)
 - 22 de setembro: **UBS III Healthcare Day**, UBS (São Paulo)
 - 17 de novembro: **Citi Consumer and Retail Conference**, Citi (São Paulo)