



RaiaDrogasil S.A.

Gente,  
Saúde e  
Bem-estar.

## Apresentação Resultados

---

1T23

## 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.

## Destaques Consolidados <sup>1</sup>

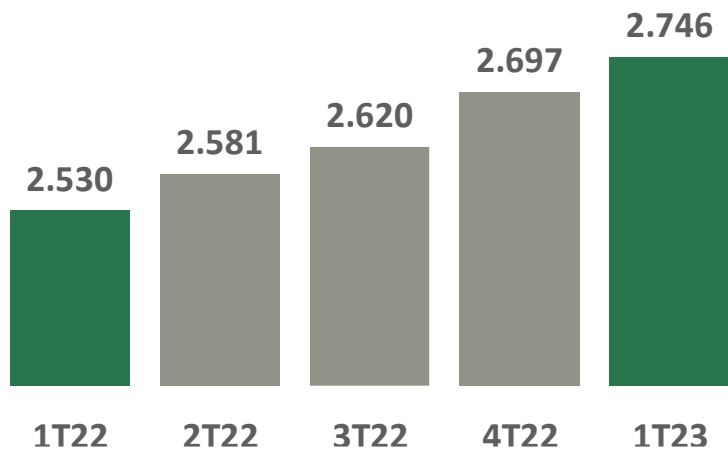
- › **FARMÁCIAS:** 2.746 unidades em operação (55 aberturas e 6 encerramentos);
- › **RECEITA BRUTA:** R\$ 8,5 bilhões, crescimento total de 21,6% com 12,6% nas lojas maduras;
- › **MARKET SHARE:** 15,3% de participação nacional, aumento de 1,3 pp, com ganhos em todas as regiões;
- › **DIGITAL:** R\$ 1,1 bilhão, crescimento de 63,3% e penetração de 13,7% no varejo;
- › **MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO<sup>2</sup>:** 10,0% com 0,9 pp de expansão de margem e crescimento de 34,6%;
- › **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 563,0 milhões, com margem de 6,6% e crescimento de 45,0%;
- › **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO:** R\$ 204,0 milhões, com margem de 2,4% e crescimento de 40,4%;
- › **FLUXO DE CAIXA:** Fluxo de caixa livre de R\$ -42,2 milhões, R\$ 98,7 milhões de consumo total.

<sup>1</sup> Consideram a norma IAS 17 / CPC 06.

<sup>2</sup> Margem antes das despesas gerais & administrativas (lucro bruto - despesas com vendas).

# Inauguramos 55 farmácias e encerramos 6 no trimestre. Reiteramos nosso *guidance* de 780 novas farmácias para o período de 2023-2025.

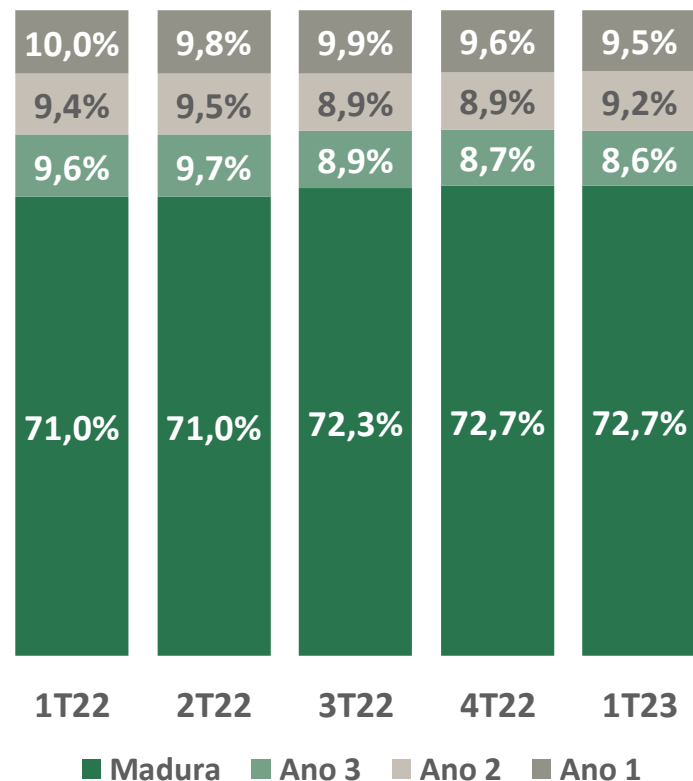
### Número de farmácias



	2T22	3T22	4T22	1T23	LTM
Aberturas brutas	+64	+58	+86	+55	+263
Fechamentos	-13	-19	-9	-6	-47
<i>Maturação</i>	-3	-2	-	-1	-6
<i>Maduras</i>	-10	-17	-9	-5	-41
Aberturas líquidas	+51	+39	+77	+49	+216

### Portfólio de farmácias

#### Distribuição etária



**Expansão**

*Guidance* de **260** aberturas por ano de 2023 a 2025

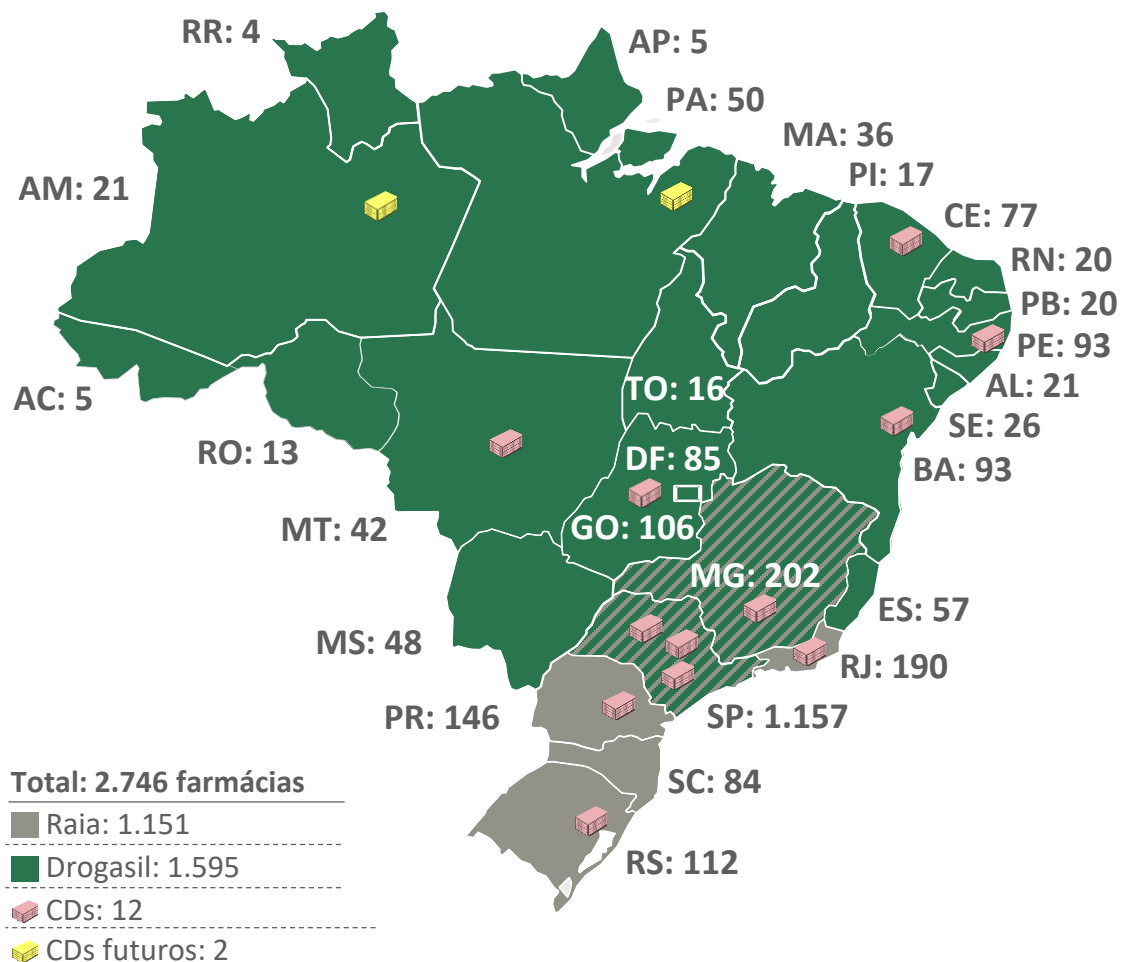
Total de **780 novas farmácias**

Alta diversificação geográfica e demográfica

**98%** de assertividade histórica

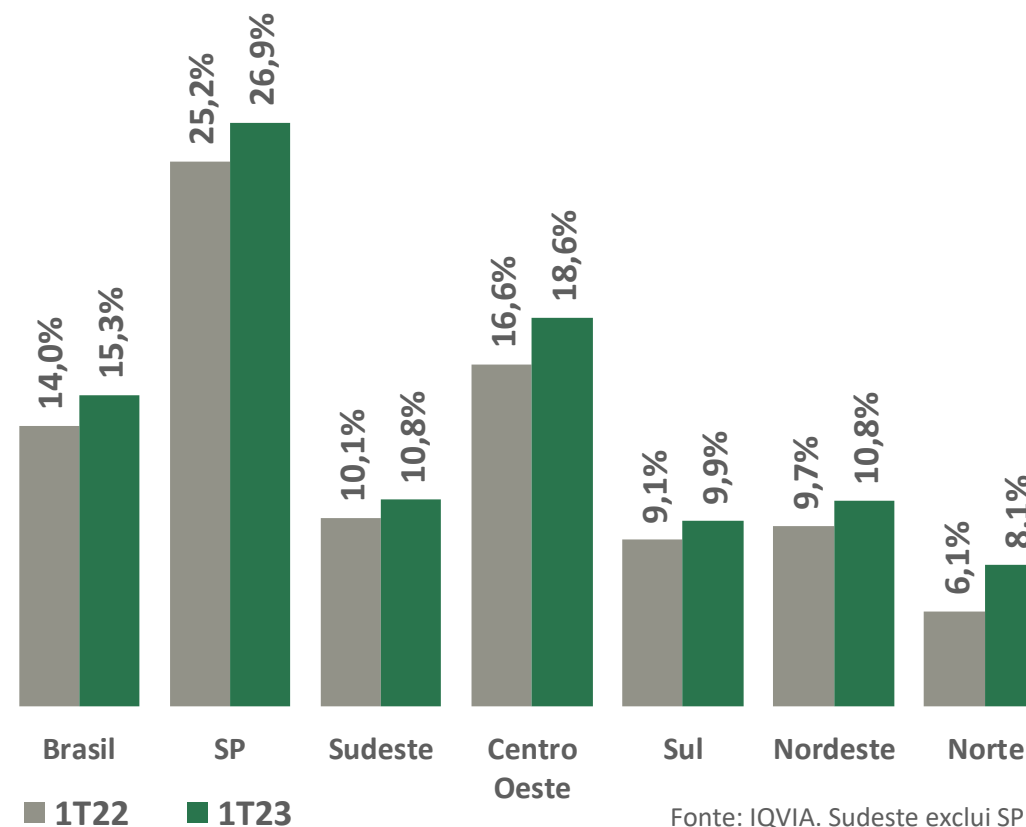
Seguimos fortalecendo a presença nacional e ampliando o *market share*, que atingiu 15,3% no 1T23. Crescimento de 1,3 pp e com ganhos em todas as regiões.

### Presença geográfica



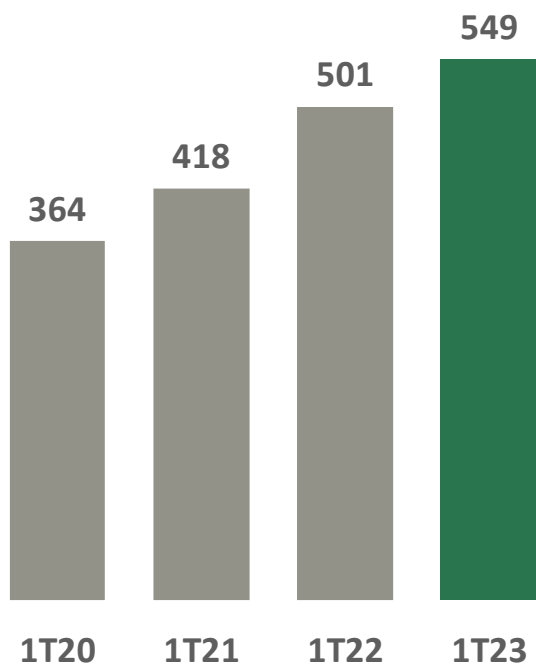
### Participação de mercado

Participação trimestral no varejo a preço fábrica (sell-out + sell-in)

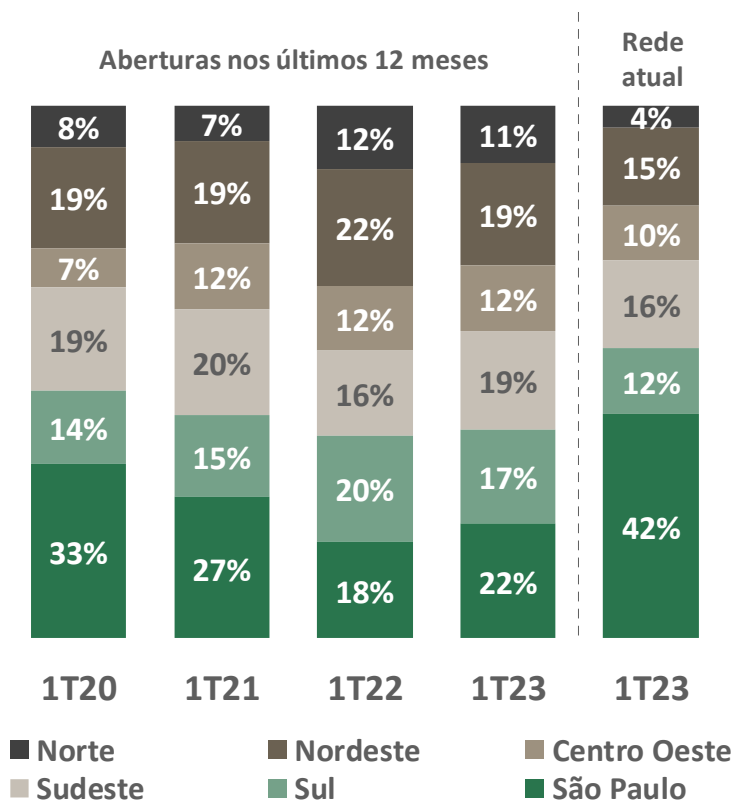


# Ampliamos a diversificação da nossa presença geográfica e demográfica, com a expansão da rede para 549 cidades, sendo 85% das aberturas LTM em formato Popular ou Híbrido.

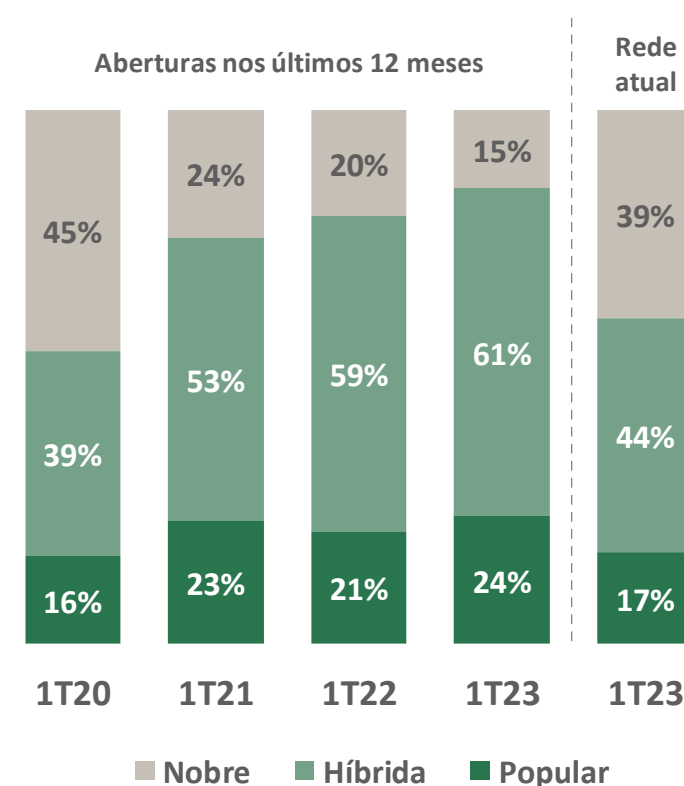
Qtd. de municípios com farmácia



Composição de rede por região



Composição de rede por perfil

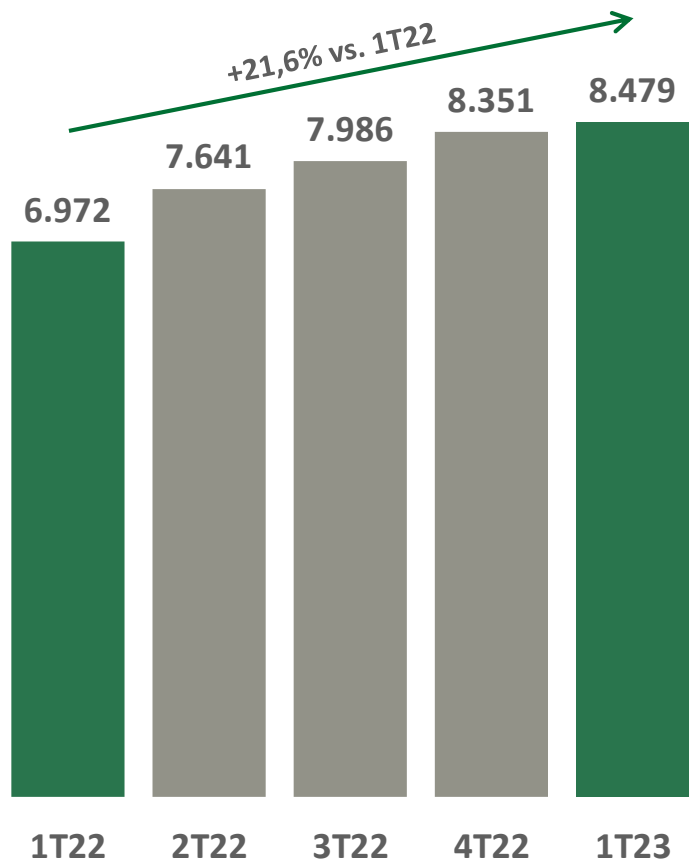


**Presença em 301 das 316 cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes**  
*(inclui as farmácias tanto em operação como em processo de abertura)*

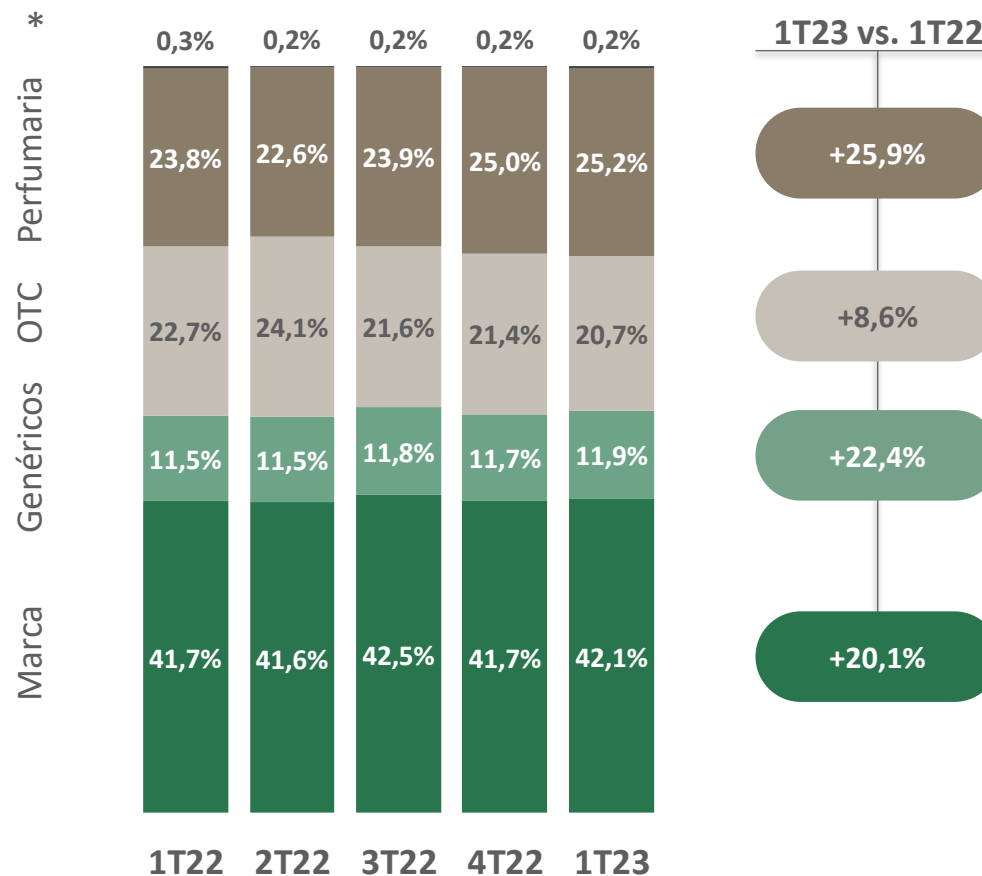
A receita bruta cresceu 21,6%, impulsionada pela digitalização do varejo e 4Bio (impacto de +2,4 pp). Destaque foi perfumaria, com OTC penalizado pela forte base do 1T22 (ômicron).

### Receita bruta consolidada

R\$ milhões



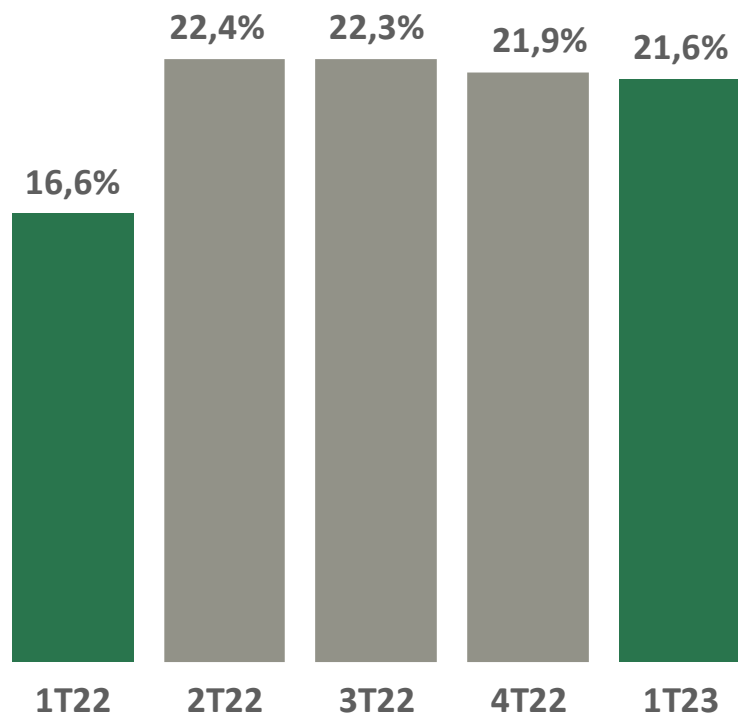
### Mix de vendas do varejo



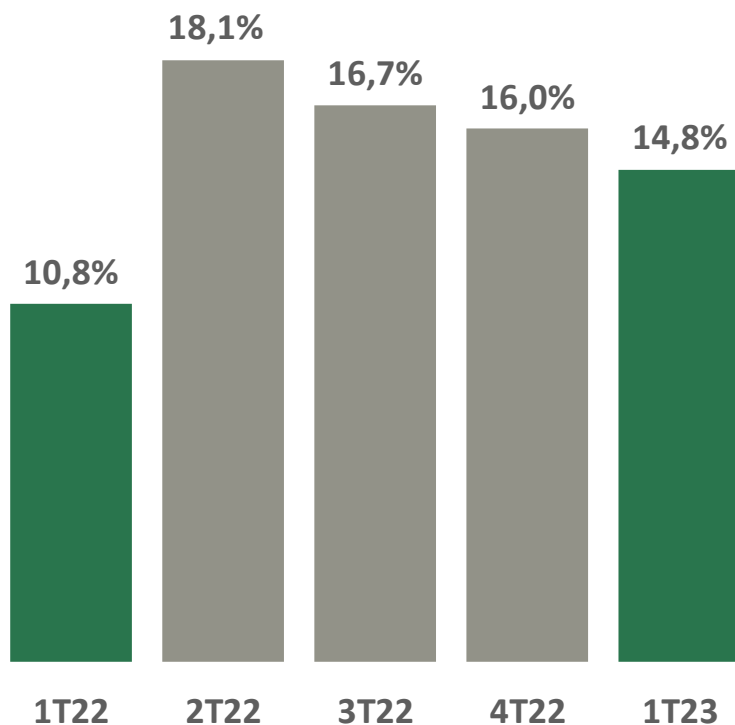
\* Serviços.

**Crescimento de 12,6% nas lojas maduras, 7,9 pp acima do IPCA de 4,7% e 1,7 pp acima do reajuste CMED de 10,9%.**

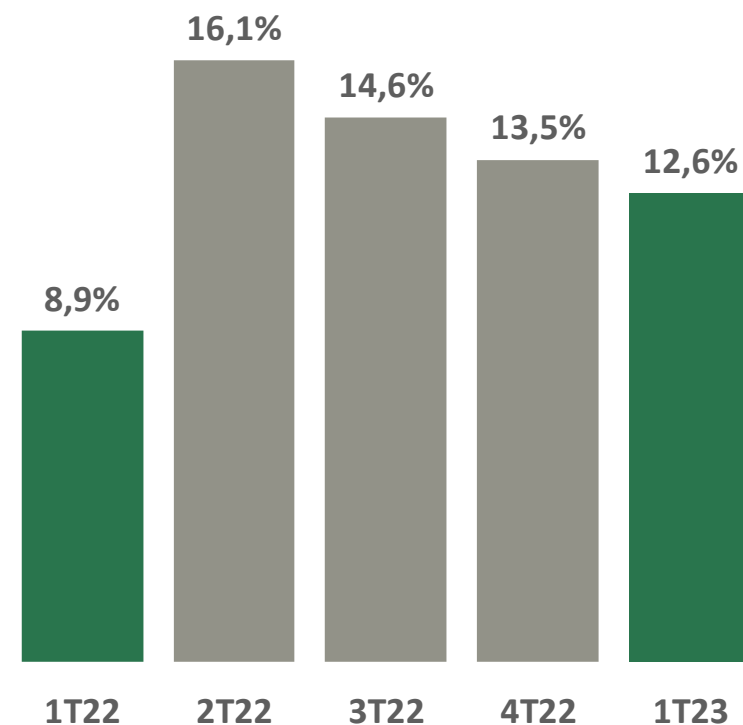
Crescimento da venda consolidada



Cresc. das mesmas lojas - Varejo



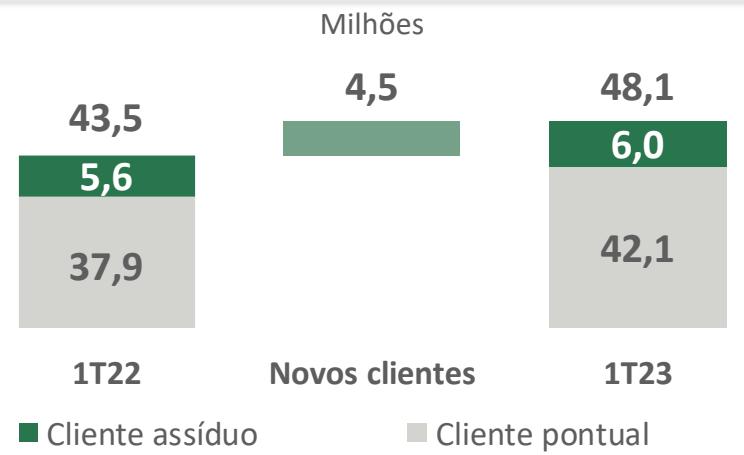
Cresc. das lojas maduras - Varejo





Nosso maior ativo é o cliente. A experiência na farmácia garante o engajamento, e a digitalização potencializa a relação e a frequência, melhorando o LTV.

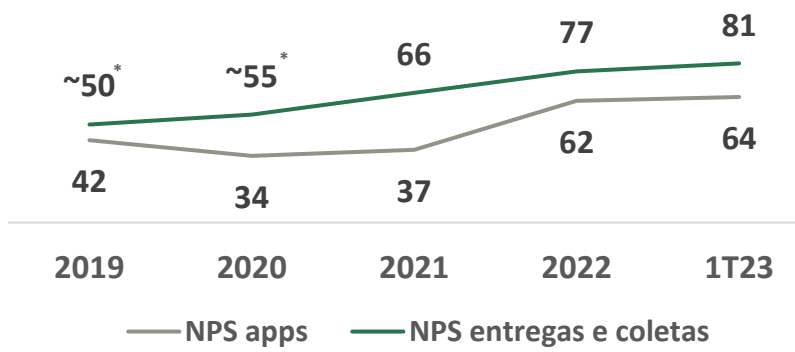
### Evolução de clientes



### NPS nas farmácias



### NPS apps e entrega/C&R

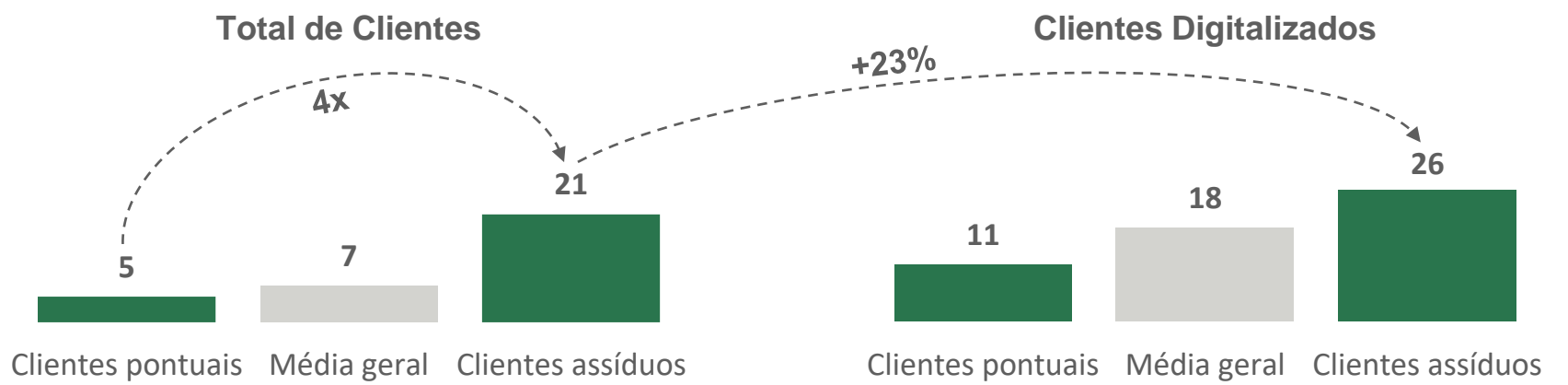


\* Critério NPS entregas e coletas 2019 e 2020 estimado para a metodologia atual

### Frequência de compras

Compras por ano

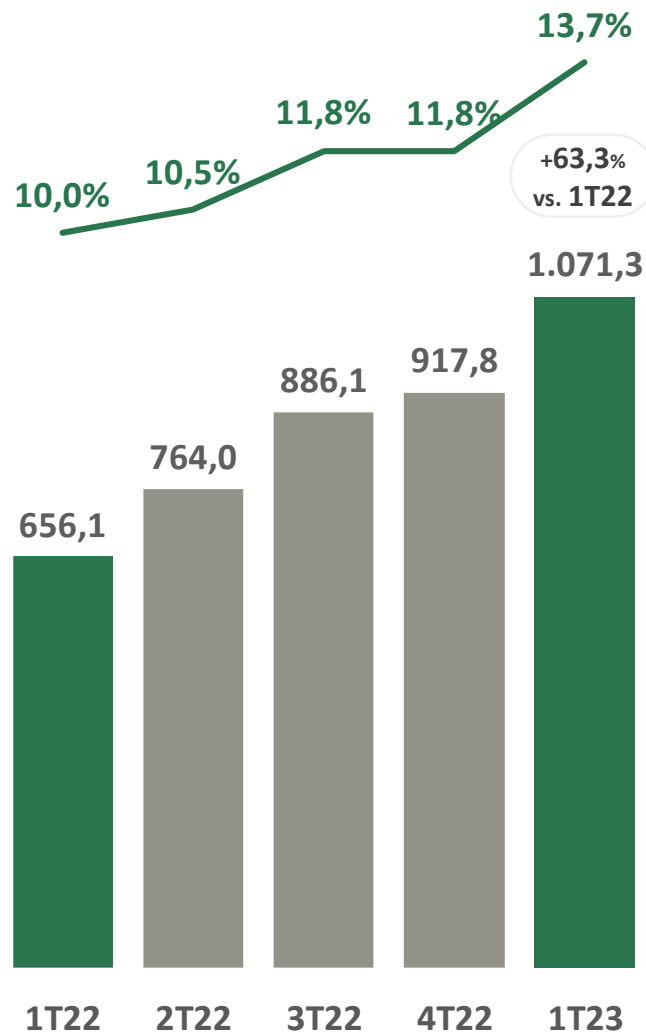
**1,4 MM**  
clientes assíduos e digitalizados



# Venda digital de R\$ 1,1 bi no 1T23, com 63,3% de crescimento e 13,7% de participação no varejo. Foco em clientes assíduos, alavancar o aplicativo, reduzir prazos de entrega e ganhar produtividade.

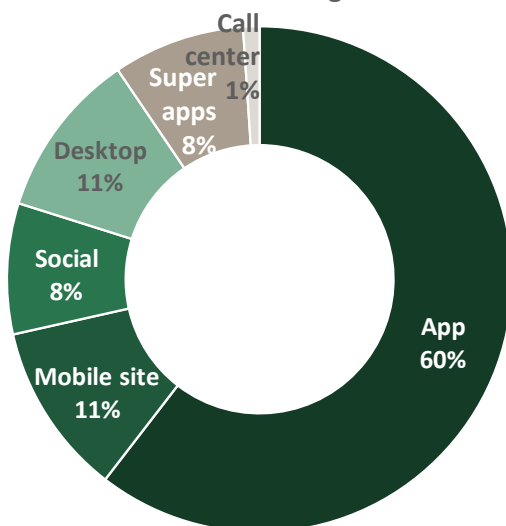
## Canais digitais: venda e penetração

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



## Mix de canais digitais

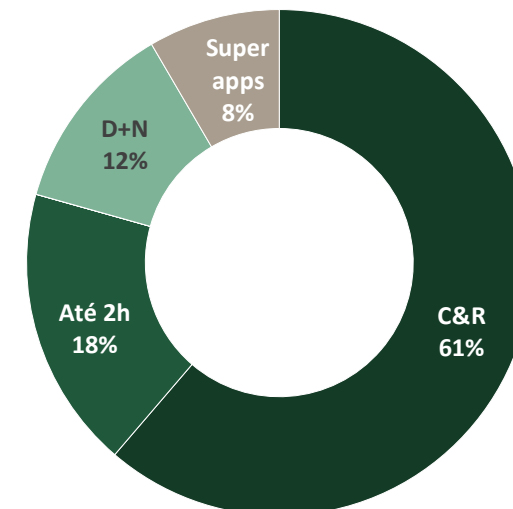
% da receita digital



**91%** canais modernos e proprietários, sendo 80% mobile

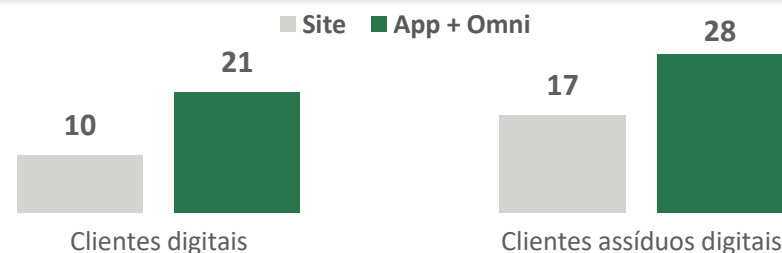
## Mix das entregas

% da receita digital



**92%** atendidos por farmácias, sendo 88% em até 2h

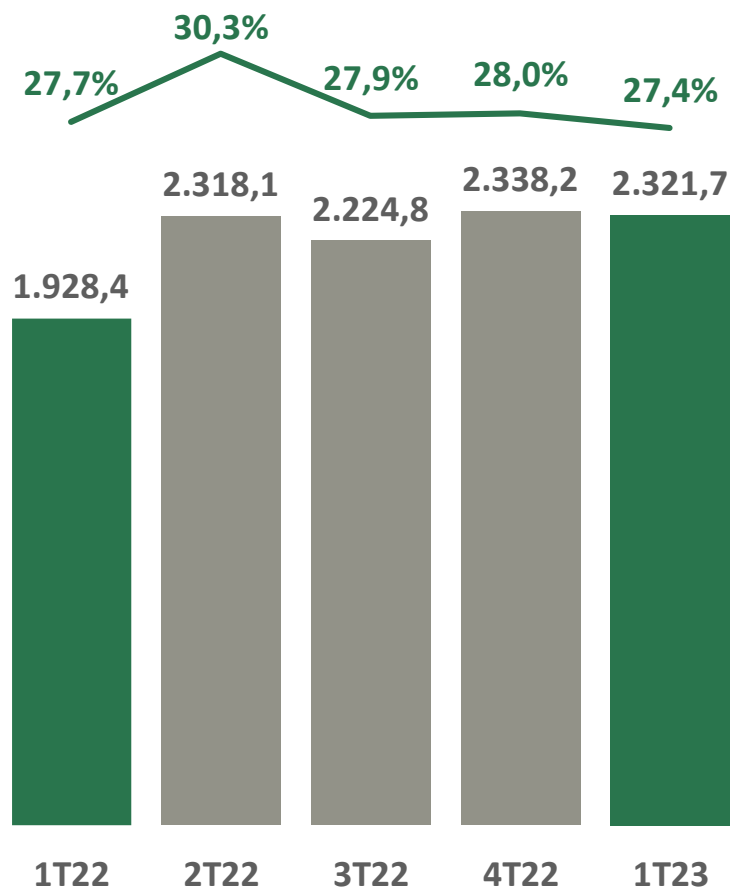
## Clientes digitais: frequência anual



Margem bruta de 27,4% no 1T23, uma pressão de 0,3 pp em função do efeito mix gerado pelo forte crescimento da 4Bio (60,1%). Redução do ciclo de caixa em 4 dias.

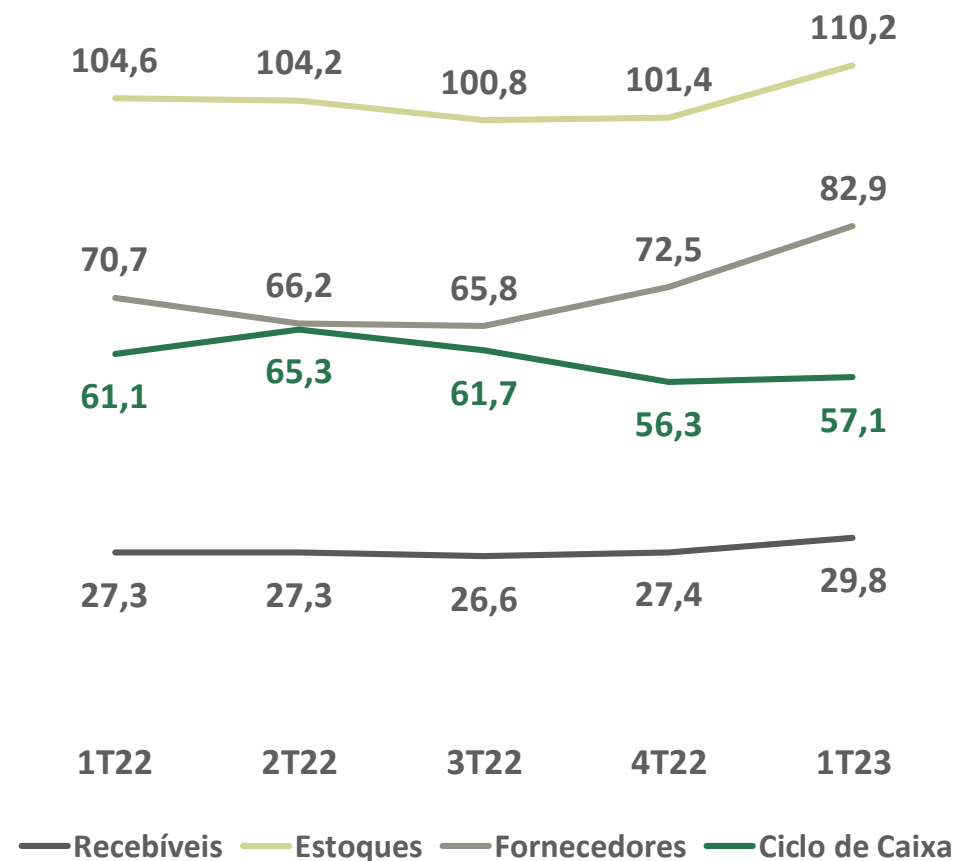
### Margem bruta

R\$ milhões, % da receita bruta



### Ciclo de caixa\*

Dias de CMV, Dias de receita bruta

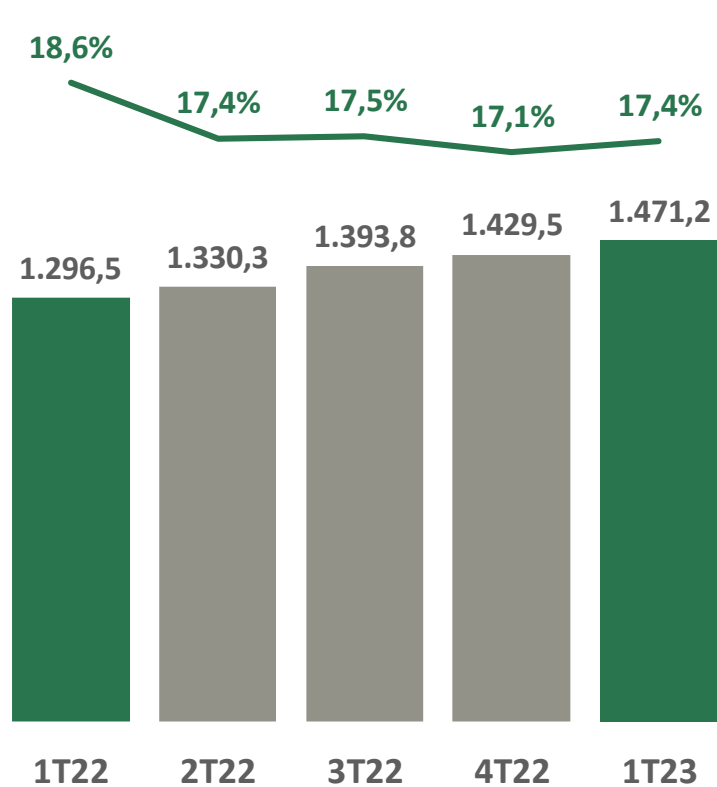


\* Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.

Diluição nas despesas com vendas de 1,2 pp em função do aumento na alavancagem operacional. Incremento de margem de contribuição de 0,9 pp, com ganho de 1,4 pp no varejo.

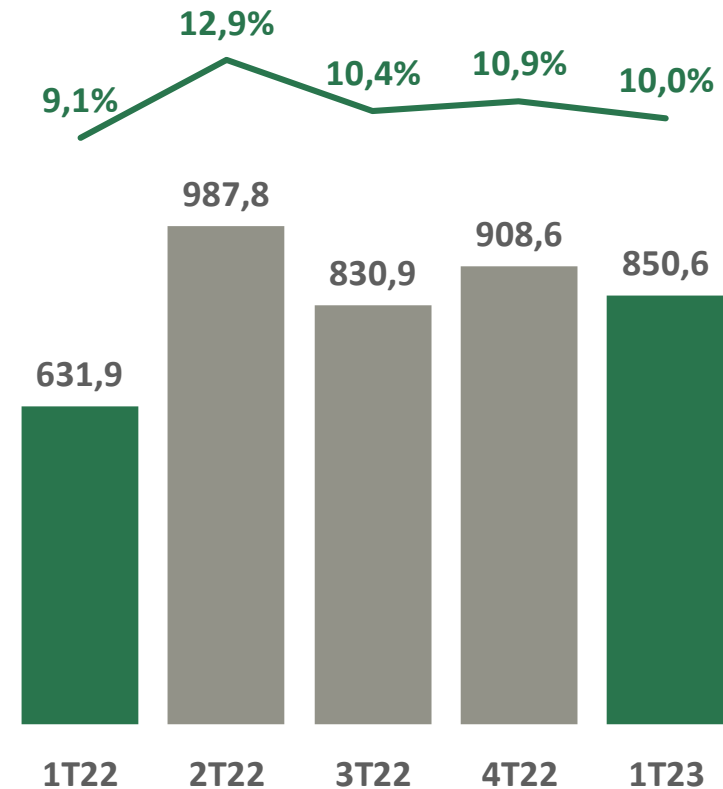
### Despesas com vendas

R\$ milhões, % da receita bruta



### Margem de contribuição

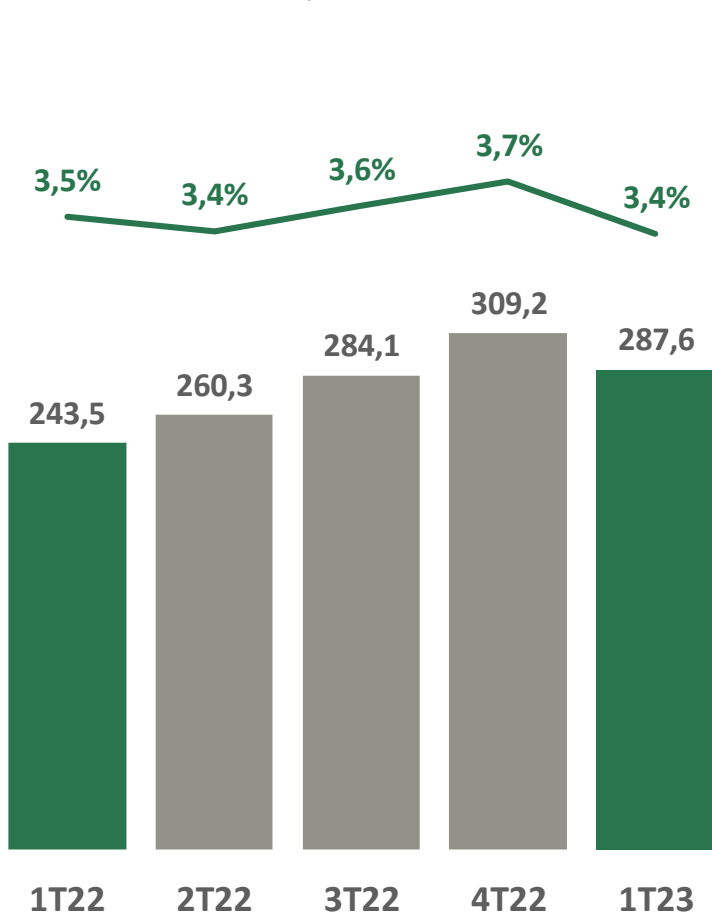
R\$ milhões, % da receita bruta



**EBITDA totalizou R\$ 563,0 MM, com 6,6% de margem, um crescimento de 45,0% com ganho de 1,0 pp (1,4 pp no varejo). Diluição de G&A de 0,1 pp, com melhora sequencial de 0,3 pp.**

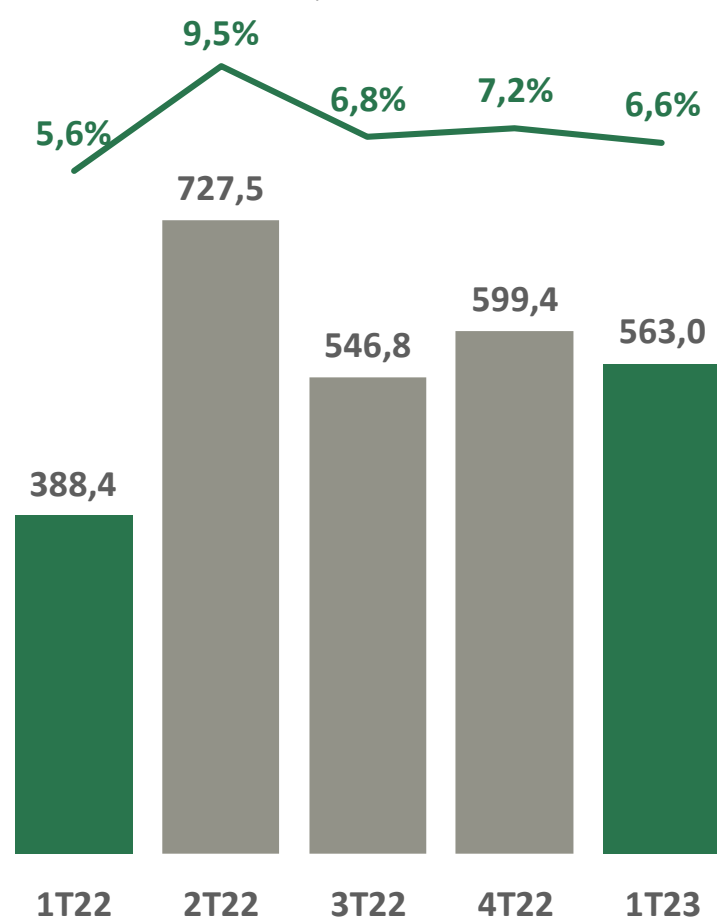
### Despesas gerais & administrativas

R\$ milhões, % da receita bruta



### EBITDA ajustado

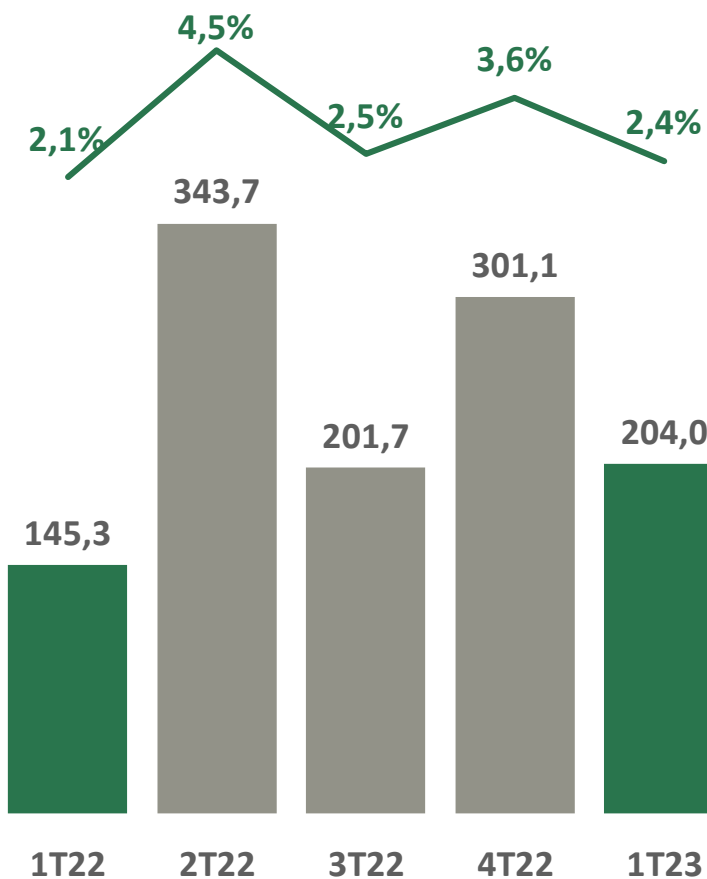
R\$ milhões, % da receita bruta



**Lucro líquido de R\$ 204,0 MM, cresc. de 40,4% e ganho de margem de 0,3 pp (inclui despesa pontual de 0,4% referente à reavaliação das investidas). Receita não-recorrente de R\$ 4,0 MM.**

### Lucro líquido ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta



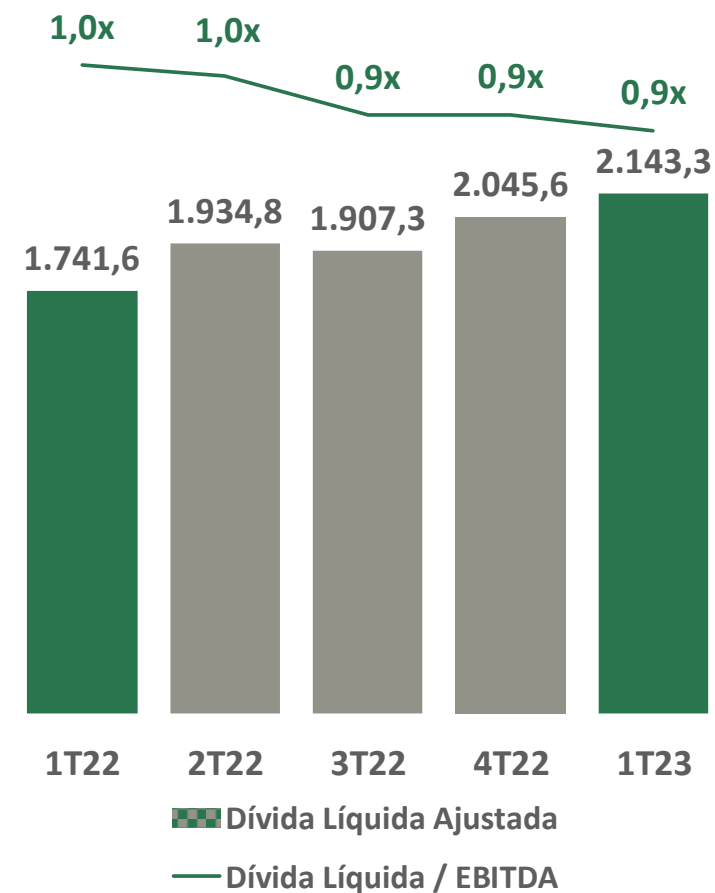
Reconciliação do EBITDA - R\$ milhões	1T23	1T22
<b>Lucro líquido</b>	<b>206,6</b>	<b>153,6</b>
Imposto de renda	9,8	1,5
Equivalência patrimonial	2,4	(0,0)
Resultado financeiro	159,5	78,2
<b>EBIT</b>	<b>378,3</b>	<b>233,3</b>
Depreciação e amortização	188,6	167,7
<b>EBITDA</b>	<b>566,9</b>	<b>401,0</b>
Investimento social e doações	1,3	1,5
Baixa de ativos	0,9	1,1
Efeitos trib. e outros não recorrentes de anos anteriores	(6,2)	(15,2)
<b>Total de despesas não recorrentes/não operacionais</b>	<b>(4,0)</b>	<b>(12,6)</b>
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>563,0</b>	<b>388,4</b>

**Fluxo de caixa livre de R\$ -42,2 MM, com R\$ 98,7 milhões de consumo total. Alavancagem estável em 0,9x, mostrando a força do nosso balanço em um momento de juros elevados.**

<b>Fluxo de caixa</b> <i>(R\$ milhões)</i>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>
<b>EBIT ajustado</b>	<b>374,3</b>	<b>220,7</b>
Ajuste a valor presente (AVP)	(48,5)	(17,7)
Despesas não recorrentes	4,0	12,6
Imposto de renda (34%)	(112,1)	(73,3)
Depreciação	188,5	167,7
Outros ajustes	20,7	18,1
<b>Recursos das operações</b>	<b>426,9</b>	<b>328,1</b>
Ciclo de caixa*	(173,2)	(433,7)
Outros ativos (passivos)**	(68,1)	(42,2)
<b>Fluxo de caixa operacional</b>	<b>185,6</b>	<b>(147,8)</b>
<b>Investimentos</b>	<b>(227,9)</b>	<b>(172,8)</b>
<b>Fluxo de caixa livre</b>	<b>(42,2)</b>	<b>(320,7)</b>
Aquisições e investimentos em coligadas	(12,8)	(19,4)
JSCP e dividendos	(0,0)	(0,1)
Resultado financeiro***	(107,2)	(46,8)
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	63,7	38,4
<b>Fluxo de caixa total</b>	<b>(98,7)</b>	<b>(348,6)</b>

### Dívida líquida e alavancagem financeira

R\$ milhões, razão sobre EBITDA ajustado LTM



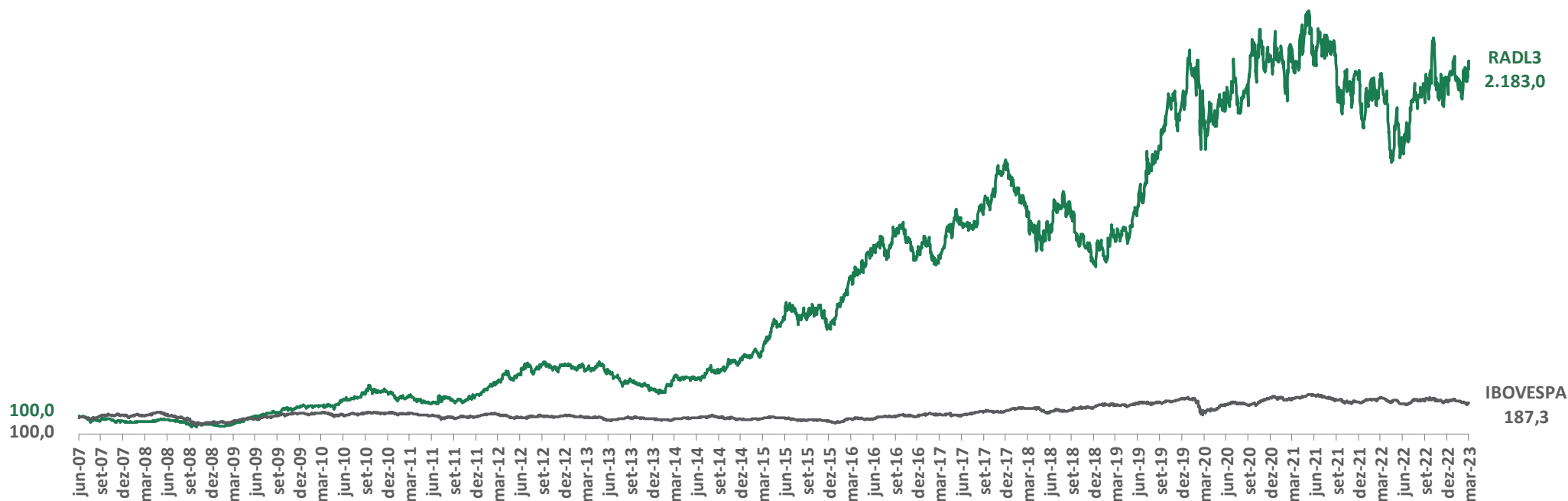
\* Inclui ajustes para recebíveis descontados.

\*\* Inclui ajuste de AVP.

\*\*\* Exclui ajuste de AVP.

# Nossa ação se valorizou em 3,1% no 1T23, desempenho 10,3 pp acima do IBOVESPA.

## Valorização da ação



### Performance em 2023

- › RADL3: 3,1%
- › IBOVESPA: -7,2%
- › Alpha: +10,3%
- › Liquidez média diária RADL3: R\$ 140 MM

### Retorno anual médio

- › 22,1% desde o IPO Drogasil
- › 19,4% desde o IPO Raia
- › 19,8% desde a fusão (31/dez/11)





## Destaques e Estratégia

---

# Sólido desempenho financeiro, com expansão relevante de margem alavancada por uma performance de vendas descolada do mercado. Bonificação de 4% de ações aprovada na AGOE.

## Crescimento segue acelerado e descolado do mercado

- › Crescimento de 21,6%, com 19,2% no varejo e 60,1% na 4Bio.
- › Lojas maduras crescendo 12,6%, 7,9 pp acima do IPCA do período e 1,7 pp acima do aumento CMED;
- › Market share nacional atingiu 15,3%, um aumento de 1,3 pp com ganhos em todos os mercados;
- › Abrimos 55 novas farmácias no 1T23 e 263 nos últimos 12 meses, em linha com o *guidance* do ano;
- › Encerramos 6 farmácias no 1T23, com foco na otimização do portfólio via transferência de vendas, eliminação de custos redundantes e realocação de capital de giro e ativos fixos. Correção de erros de expansão LTM representa apenas 2%;
- › TIR real, líquida de canibalização, consistentemente acima de 20%, mesmo com foco crescente em pequenas cidade e nas classes B e C;
- › NPS de 90 nas lojas físicas.

## Sólido desempenho financeiro, com expansão da margem EBITDA

- › Margem EBITDA de 6,6%, aumento de 1,0 pp vs. 1T22 (+ 1,4 pp no varejo);
- › Margem de Contribuição de 10,0%, um aumento de 0,9 p.p. (+1,4 pp no varejo) em função dos ganhos de alavancagem operacional;
- › Diluição de G&A de 0,1 pp, com ganho sequencial de 0,3 pp, que aponta para diluição já em 2023;
- › Alavancagem estável de 0,9x EBITDA.

## Governança e gestão

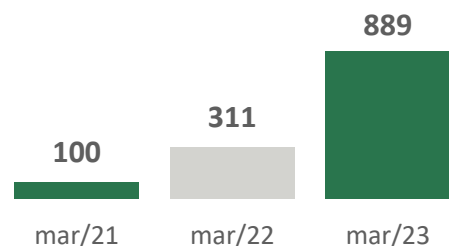
- › Aumento do Capital Social de R\$ 1,5 bilhão via bonificação em ações de 4% (início de junho);
- › Novo Relatório Anual de Sustentabilidade foi publicado em abril.

# Seguimos avançando na transformação digital com uma maior eficiência dos produtos digitais e com forte aumento na produtividade dos canais.

**Aumento da eficiência, alavancando a experiência do cliente nos apps e a rentabilidade dos canais digitais**

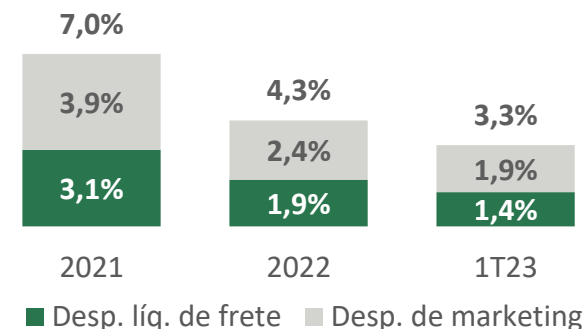
Qtd. de releases app e site

Base 100 = mar/21



Digital: principais destaques\*

**Expansão de 1,5 pp na margem bruta desde 2021**



\* Percentual s/ base de vendas digitais ex-social e ex-superapps.

## Impactos da digitalização no negócio

- › Clientes assíduos digitalizados representam 18% no total das vendas e com gasto 24% maior;
- › Receita digital atinge 13,7% de participação (+63%), com 91% via canais modernos e proprietários;
- › Forte ganho de produtividade no digital: aumento de margem bruta de 1,5 pp e diluição combinada em marketing e logística de 3,7 pp desde 2021, levando a uma margem de contribuição saudável e sustentável;
- › 92% dos pedidos online atendidos pelas farmácias e 88% entregues em até 2h;
- › Entregas rápidas, presente em 258 cidades, já representam 80% das entregas físicas nas metrópoles;
- › Outras iniciativas (i.e. análise de crédito, microserviços) permitem capturas de economias e melhorias de experiência do cliente;
- › Aumento progressivo do NPS digital para 64 no app e 81 nas entregas/coletas.