



RaiaDrogasil S.A.

Gente,
Saúde e
Bem-estar.

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS:

3T18

*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 DO TRIMESTRE:



- › **Lojas:** 1.768 unidades em operação (abertura de 64 lojas e 4 encerramentos)
- › **Receita Bruta:** R\$ 3,9 bilhões, crescimento de 10,2% (0,8% para mesmas lojas no varejo)
- › **Margem Bruta:** 28,3% da receita bruta, retração de 0,2 ponto percentual
- › **EBITDA:** R\$ 295,3 milhões, margem de 7,5% e queda de 0,8 ponto percentual
- › **Lucro Líquido:** R\$ 131,1 milhões, margem líquida de 3,3%
- › **Fluxo de Caixa:** Fluxo de caixa livre de R\$ 0,7 milhão, com geração de caixa total de R\$ 1,4 milhão

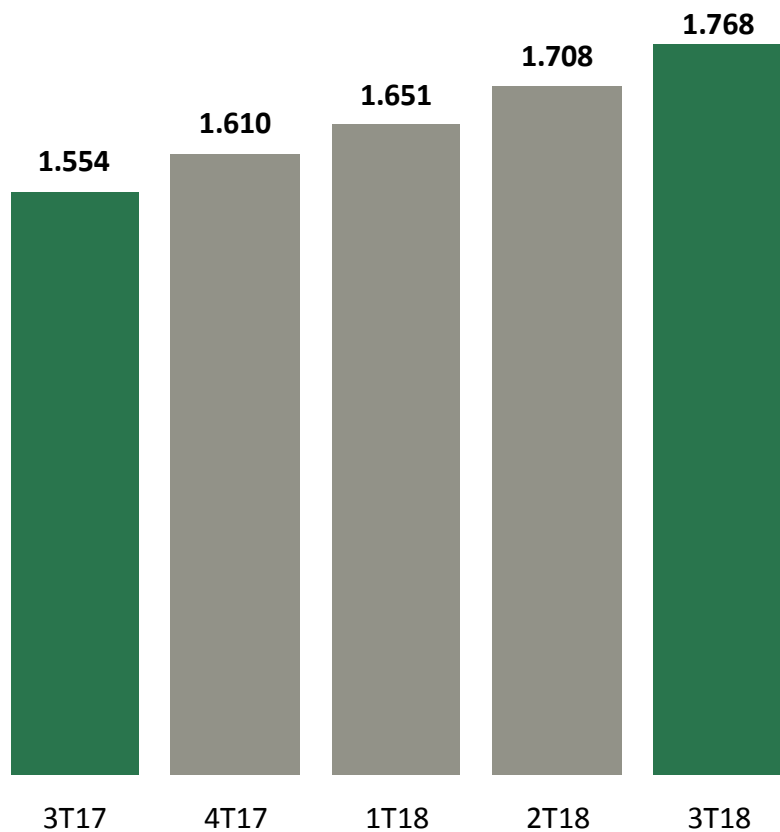


EXPANSÃO DA REDE



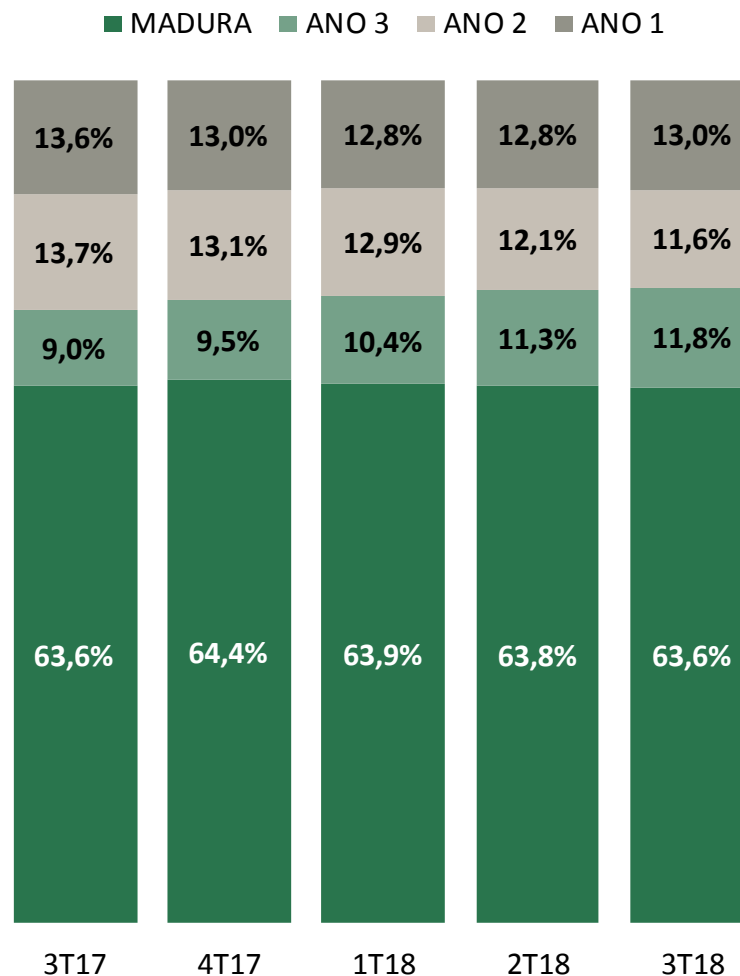
Abrimos 64 lojas e fechamos 4 no 3T18. Ao final do período, 36,4% das nossas lojas ainda estavam em estágio de maturação. Reiteramos o *guidance* de 240 novas lojas por ano para 2018 e 2019.

Número de Lojas*



	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18
Abertas	54	60	44	62	64
Fechadas	(6)	(4)	(3)	(5)	(4)

Distribuição Etária do Portfólio de Lojas



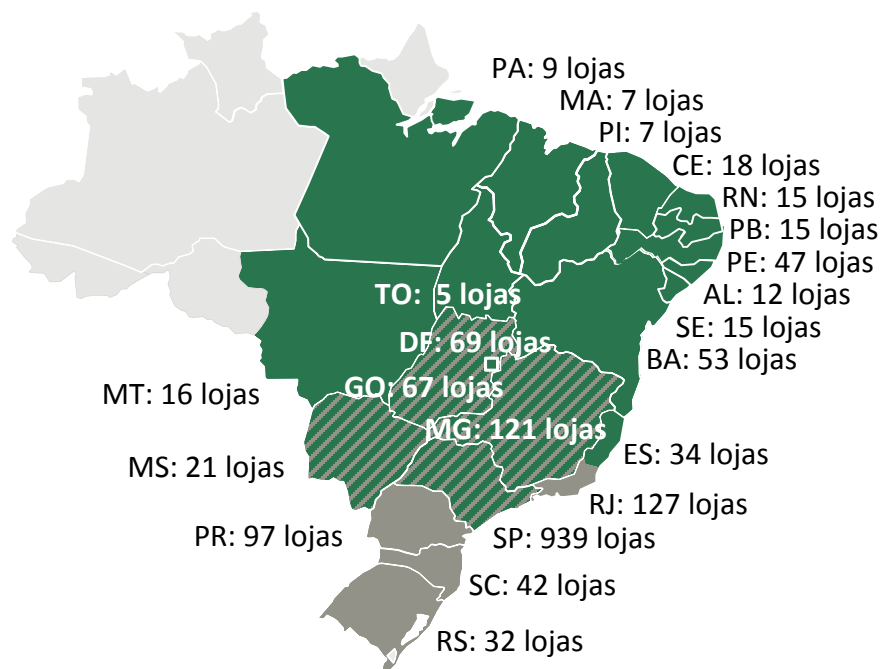
* Inclui três lojas da 4Bio.

GANHAMOS 0,3 PONTO PERCENTUAL DE MARKET SHARE NACIONAL



Atingimos um *market share* de 12,0%, um incremento de 0,3 p.p em um cenário de competição acirrada. Expansão em SP reduzida de 93 lojas LTM no 3T17 para 76 no 3T18, no entanto mantivemos share em unidades vendidas.

Presença Geográfica



Total: 1.768 lojas

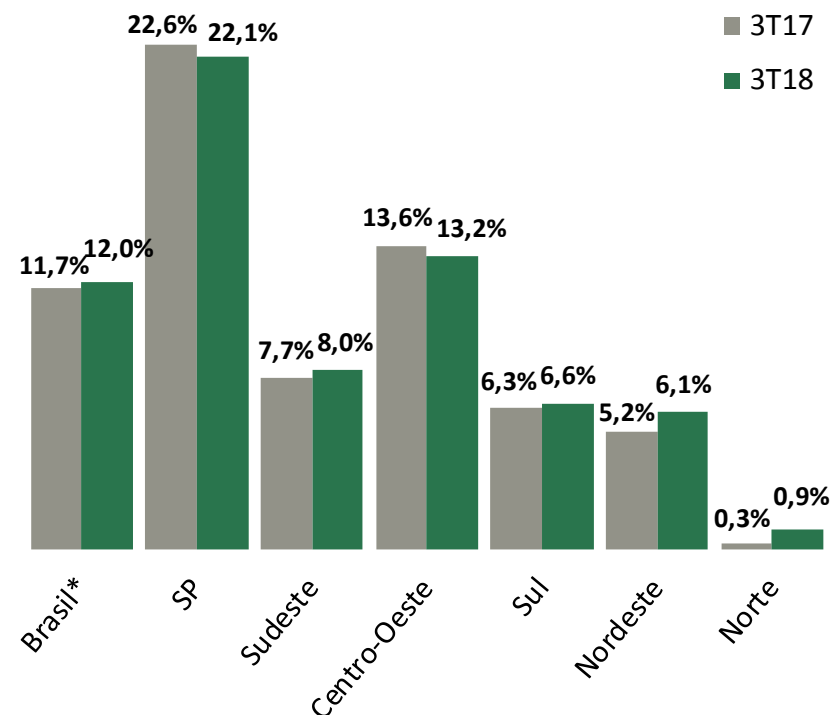
■ Raia: 802 lojas

■ Drogasil: 943 lojas

* Farmasil: 20 lojas

* 4Bio: 3 lojas

Participação de Mercado



Aberturas LTM	2T16	3T16	4T16	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18
São Paulo	125	122	107	101	89	93	82	75	79	76
Outros Estados	71	90	105	114	122	119	128	137	141	154
Total	196	212	212	215	211	212	210	212	220	230
São Paulo %	63,8%	57,5%	50,5%	47,0%	42,2%	43,9%	39,0%	35,4%	35,9%	33,0%

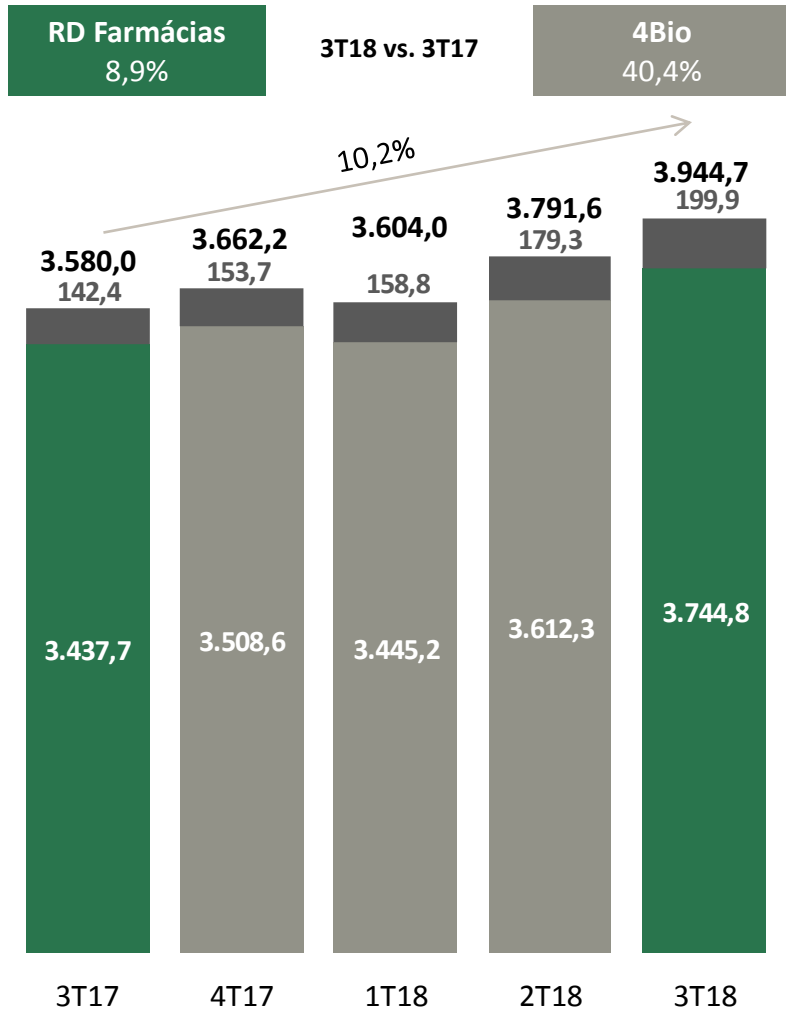
Fonte: IMS

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

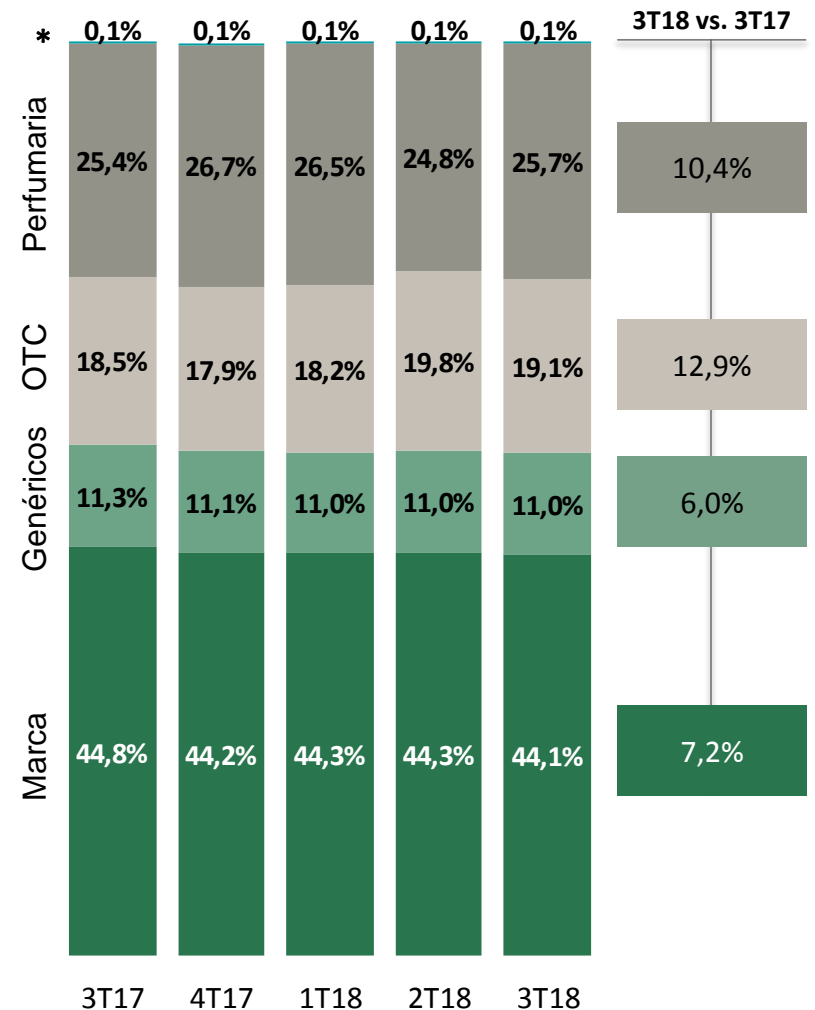
CRESCIMENTO DE 10,2%, COM 8,9% NO VAREJO E 40,4% NA 4BIO

OTC foi o destaque (ganho de 0,6 p.p. no mix), beneficiado pelo *switch* (0,4 p.p.). Genéricos perderam 0,3 p.p. devido a uma mudança de estratégia de mix e preços que penalizou o ticket médio mas cresceu unidades.

Receita Bruta Consolidada



Mix de Vendas do Varejo



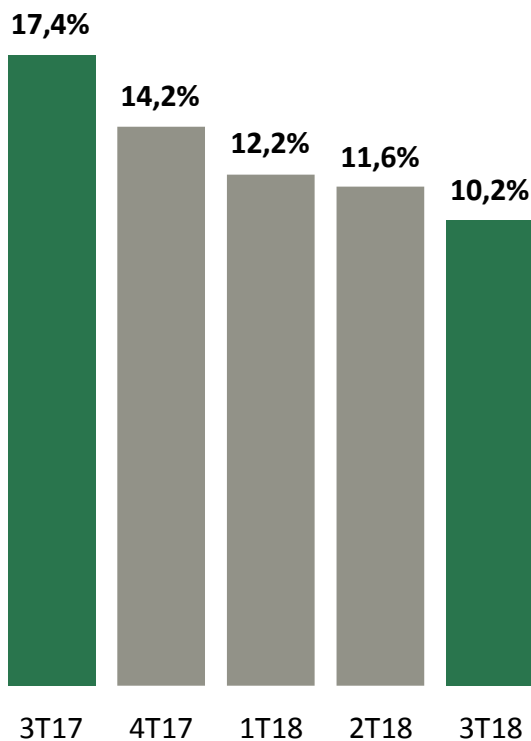
* Serviços

CRESCIMENTO DE 10,2%, COM -3,2% PARA LOJAS MADURAS NO VAREJO

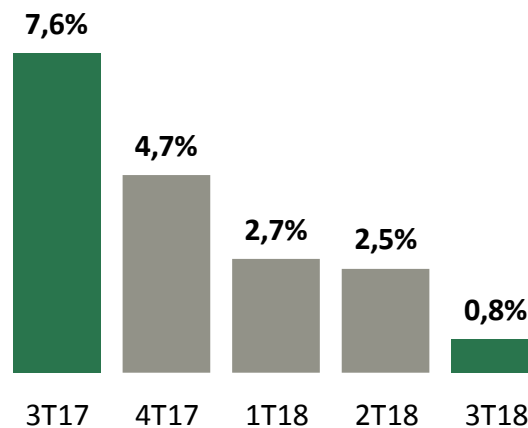


Perda de 3,2% nas lojas maduras, considerando um efeito calendário negativo de 0,3%. Desaceleração sequencial afetada pela forte base de comparação do 3T17.

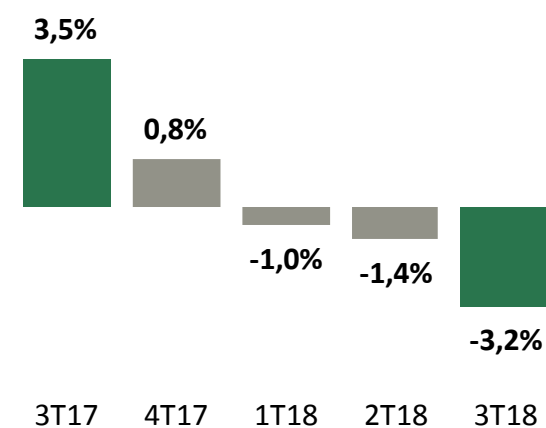
Crescimento da Venda Consolidada



Cresc. Das Mesmas Lojas - Varejo



Cresc. das Lojas Maduras - Varejo

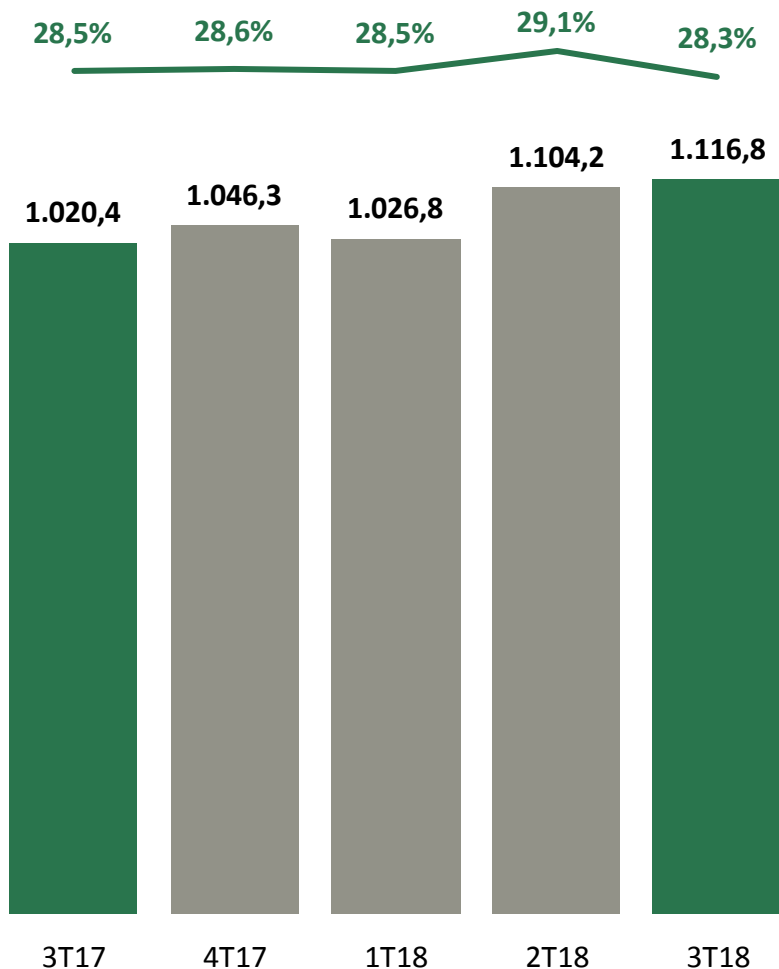


MARGEM BRUTA E CICLO DE CAIXA

Margem bruta recuou 0,2 p.p. no 3T18. Ganho de 0,1 p.p. no varejo e uma pressão de 4Bio de 0,3 p.p. Recebíveis penalizados por calendário desfavorável em setembro e maior penetração de cartões de débito e crédito.

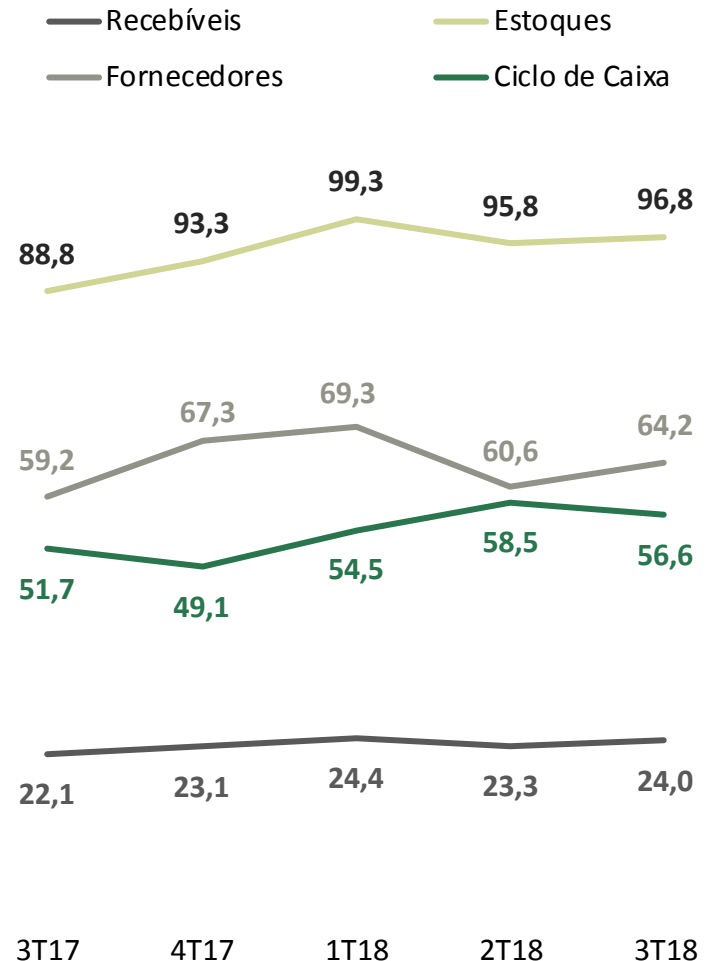
Margem Bruta

R\$ Milhões, % da Receita Bruta



Ciclo de Caixa*

Dias de CMV, Dias de Receita Bruta



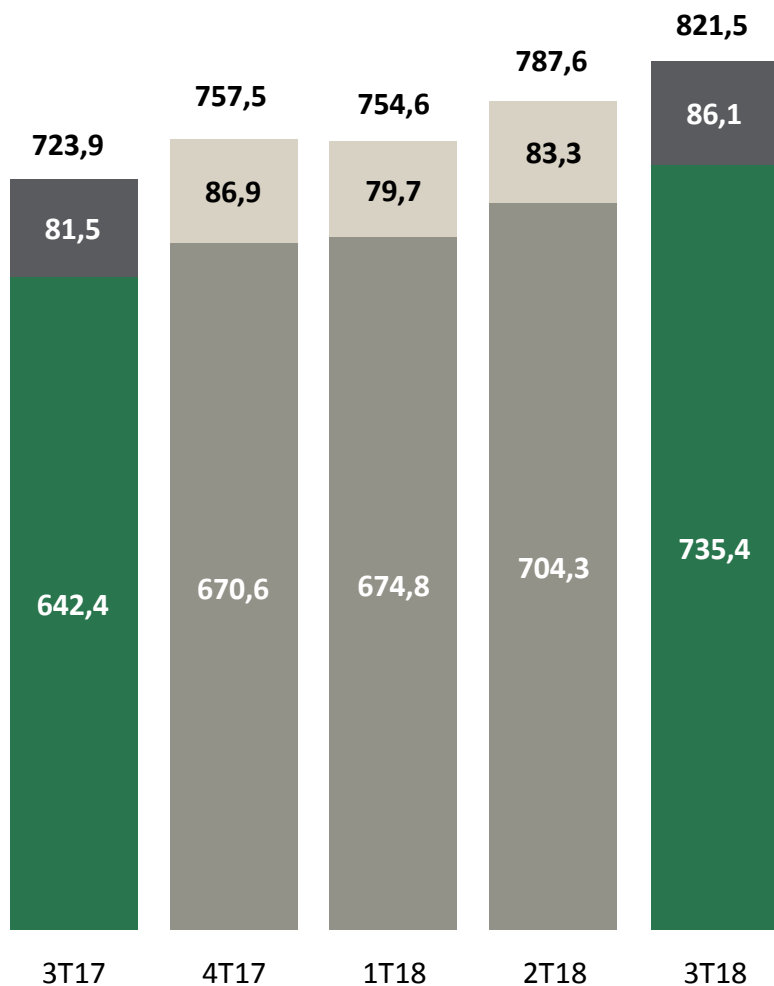
* Ajustado para recebíveis descontados.

DESPESAS DE VENDA PRESSIONARAM EM 0,7 P.P., PRINCIPALMENTE DEVIDO À FORTE BASE DE COMPARAÇÃO DO 3T17, 0,4 P.P. ABAIXO DO 4T17. G&A DILUIU EM 0,1 P.P.

Despesas de pessoal pressionaram em 0,3 p.p., alugueis em 0,2 p.p. Logística e energia elétrica pressionaram em 0,1 p.p. cada, enquanto as lojas novas e despesas pré-operacionais pressionaram em 0,2 p.p.. 4Bio diluiu em 0,2 p.p.

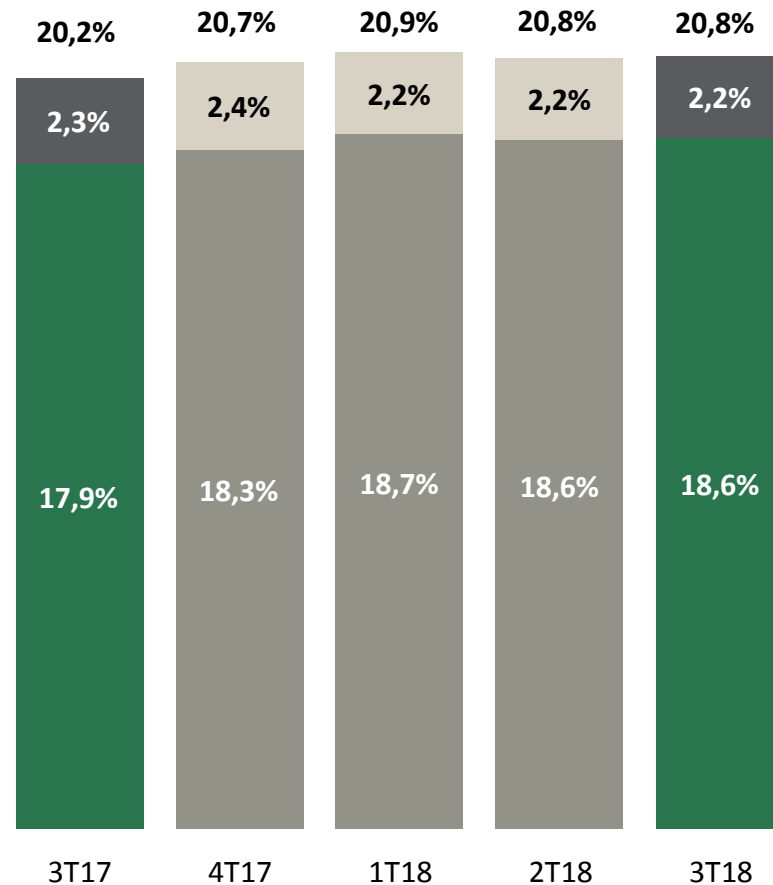
Despesas Operacionais

R\$ Milhões



Despesas Operacionais

% da Receita Bruta



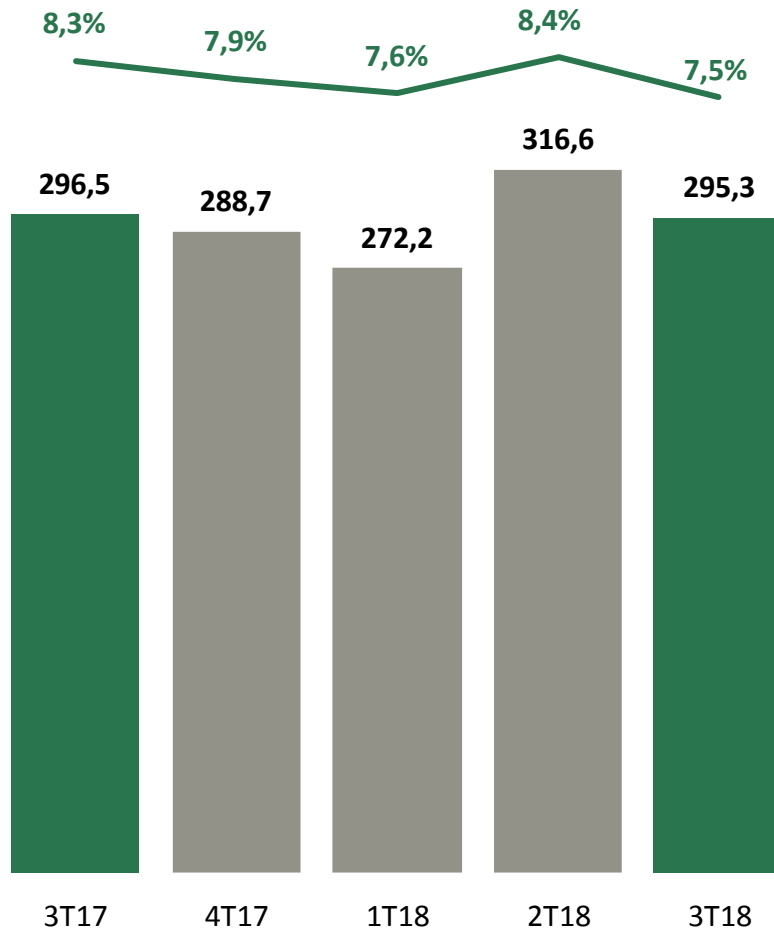
■ Despesas com Vendas ■ Despesas Corporativas

EBITDA TOTALIZOU R\$ 295,3 MM, COM MARGEM DE 7,5%

Pressão de 0,2 p.p. na margem bruta e de 0,6 p.p. em despesas devido à performance mais fraca de vendas, e forte base de comparação de despesas de vendas do 3T17, 0,4 p.p. melhor do que no 4T17.

EBITDA Ajustado

R\$ Milhões, % da Receita Bruta



1.598* lojas operando desde 2017:
(performance no 3T18)

- › R\$ 3,8 bilhões em Receita Bruta
- › R\$ 306,8 milhões de EBITDA
- › Margem EBITDA de 8,1%

RD Farmácias

- › R\$ 291,0 milhões de EBITDA
- › Margem EBITDA de 7,8%

4Bio

- › R\$ 4,2 milhões de EBITDA
- › Margem EBITDA de 2,1%

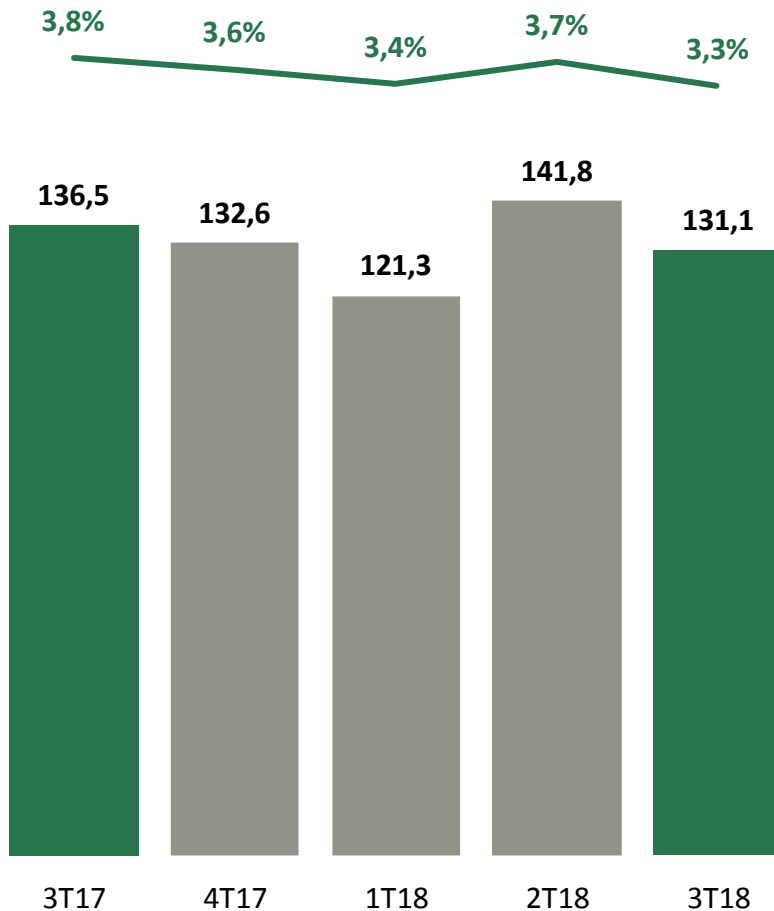
* 1610 lojas em operação ao final do 4T17 menos 12 fechamentos.

O LUCRO LÍQUIDO ATINGIU R\$ 131,1 MM NO 3T18

Margem líquida de 3,3%, queda de 0,5 p.p. Registramos R\$ 3,5 MM em não recorrentes, que incluem R\$ 2,2 MM em consultoria para o Planejamento Estratégico e R\$ 1,3 MM em baixa de ativos de 4 lojas da Farmasil.

Lucro Líquido Ajustado

R\$ Milhões, % da Receita Bruta



Receitas / Despesas Não Recorrentes

R\$ Milhões

Receitas / (Despesas) Não Recorrentes	3T18
<i>(R\$ milhões)</i>	
Gastos com planejamento estratégico	(2,2)
Baixa de Ativos - Farmasil	(1,3)
Total	(3,5)

FLUXO DE CAIXA LIVRE DE R\$ 0,7 MM



Geração de caixa total de R\$ 1,4 milhão.

Fluxo de Caixa	3T18	3T17	YTD '18	YTD '17
<i>(R\$ milhões)</i>				
EBIT Ajustado	189,7	209,7	582,3	595,8
Ajuste a Valor Presente (AVP)	(12,7)	(17,0)	(33,8)	(49,3)
Despesas Não Recorrentes	(3,5)	-	(9,7)	(2,2)
Imposto de Renda (34%)	(59,0)	(65,5)	(183,2)	(185,1)
Depreciação	105,5	86,8	301,8	245,8
Outros Ajustes	4,5	3,2	6,6	23,4
Recursos das Operações	224,6	217,1	664,0	628,4
Ciclo de Caixa*	(39,1)	30,7	(362,3)	(365,2)
Outros Ativos (Passivos)**	6,9	45,7	11,4	98,4
Fluxo de Caixa Operacional	192,4	293,6	313,0	361,6
Investimentos	(191,7)	(191,4)	(482,1)	(479,7)
Fluxo de Caixa Livre	0,7	102,1	(169,0)	(118,1)
JSCP	(0,0)	(0,0)	(87,2)	(85,2)
IR pago sobre JSCP	(7,1)	(6,9)	(14,2)	(14,0)
Resultado Financeiro***	(14,8)	(14,7)	(34,4)	(42,3)
Recompra de Ações	-	-	(46,9)	-
IR (Benefício fiscal sobre result. fin. e JSCP)	22,7	22,3	63,9	65,7
Fluxo de Caixa Total	1,4	102,8	(287,9)	(193,9)

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

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

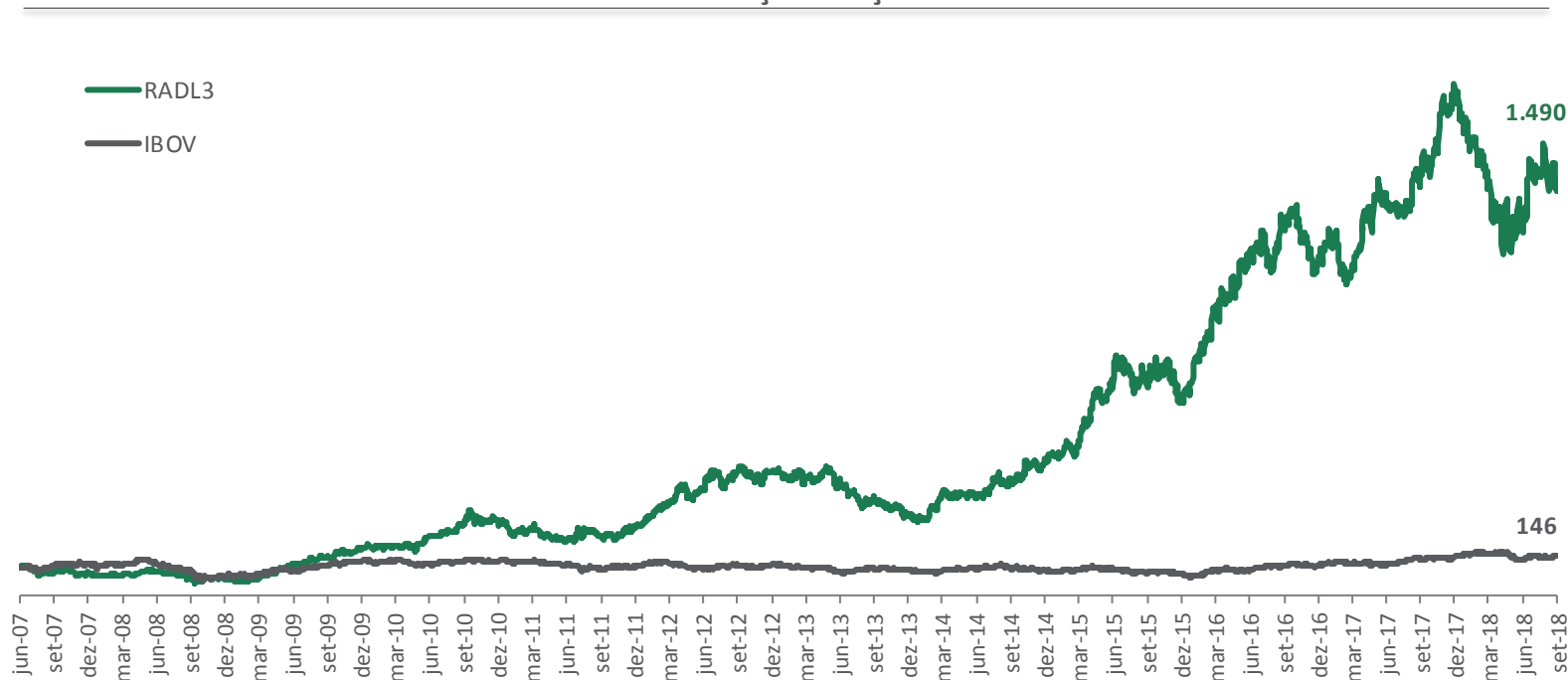
***Exclui ajuste de AVP.

RETORNO AO ACIONISTA



Desde o IPO da Drogasil, registramos uma alta de 1.390,3% nas ações da empresa, com retorno anual médio de 27,6%. Considerando o IPO da Droga Raia, geramos um retorno anual médio de 28,6%.

Valorização da Ação



Performance em 2018

RADL3: -20,1%

BOVESPA: 6,5%

Alpha: -26,6%

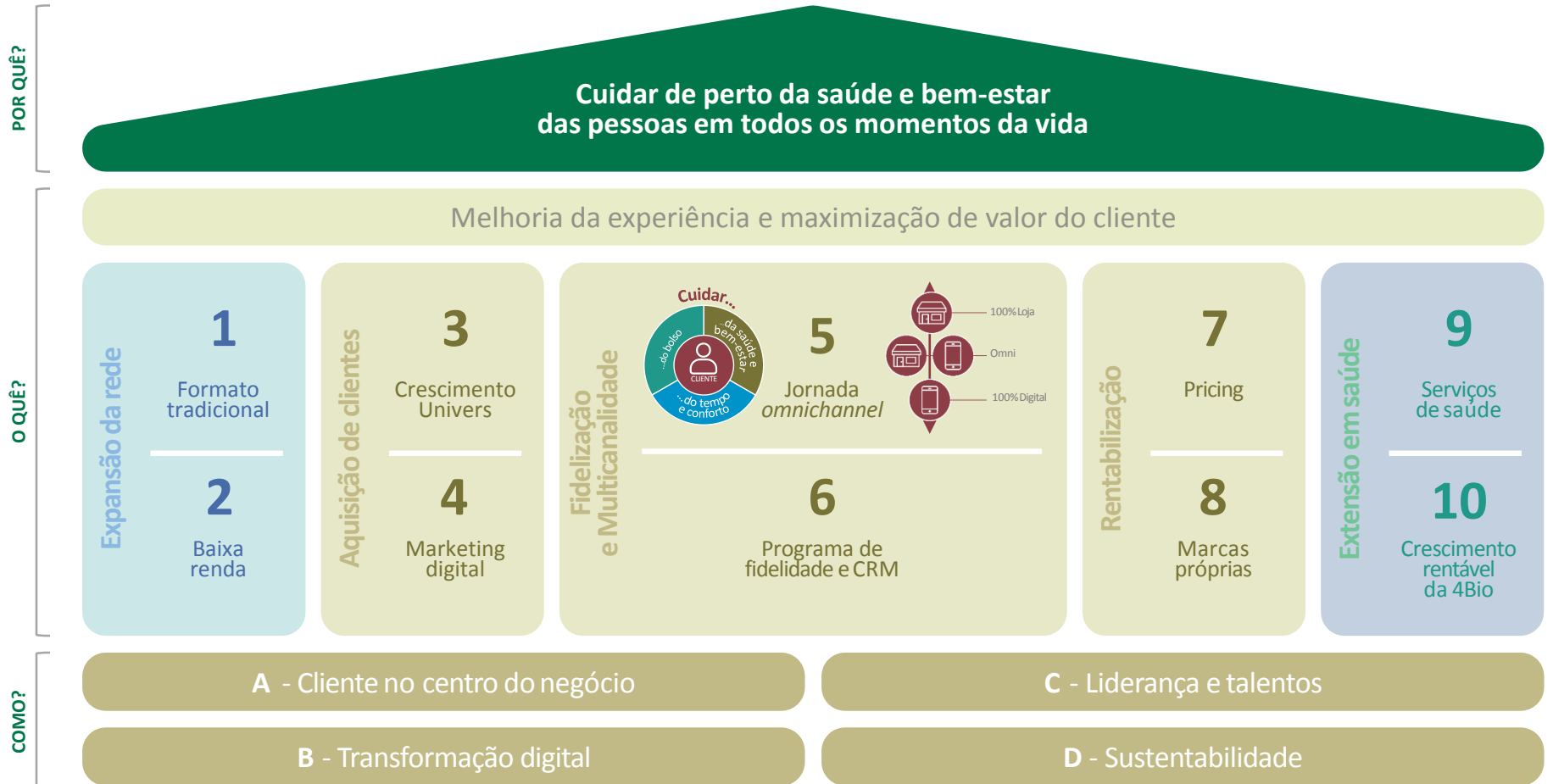
Liquidez Média RADL3: R\$ 83,8 milhões

Maior competição e deterioração no preço dos Genéricos deverão acelerar a consolidação do mercado

- › O mercado tem registrado uma queda no preço médio dos Genéricos desde o começo do ano, o que vem prejudicando o crescimento do mercado em valor;
- › Investimos significativamente em genéricos mais baratos e maiores descontos, o que está resultando em um forte crescimento de volumes ao passo em que defendemos a margem bruta;
- › A erosão nos Genéricos, aliada ao pico de aberturas de qualidade irregular no setor, gerou queda de margem e pressão de caixa significativas para diversos concorrentes, ampliando o nosso diferencial de rentabilidade;
- › Começamos a observar uma desaceleração na abertura de lojas e mais fechamentos pela concorrência, movimentos que, acreditamos, serão ainda mais intensos em 2019, acelerando a consolidação do mercado.

Qualidade da expansão permanece sólida

- › Desde 2016, temos descentralizado a expansão, alavancando a nossa plataforma nacional única no setor;
- › Entramos no Pará, nosso 22º estado, onde já temos 15 lojas em 6 cidades. Devemos encerrar este ano com 20 lojas e ultrapassar as 30 lojas em 2019, o que vai nos tornar um dos dois líderes na região;
- › As novas lojas abertas no ano mostram ótimos resultados iniciais e possuem retornos esperados similares quando comparados ao nosso histórico de expansão.



Iniciativa Digital: Alavancando a tecnologia *mobile* para melhorar a experiência de compra e a fidelidade do cliente

- › **Omnichannel:** jornada de compra integrada, combinando digital e lojas para remover pontos de dor da experiência do cliente;
- › **Fidelidade e CRM:** aumentar frequência de compra e *share of wallet* com uso de *analytics* e de maior personalização;
- › **Foco no Cliente:** alavancando o *customer intelligence* para entender a jornada do cliente e melhorar a experiência de compra;
- › **Transformação Digital:** implementar uma cultura de inovação baseada em times ágeis e em *analytics*.

Expansão na Baixa Renda: Transformando a Farmasil em um formato completo, alavancado pelas marcas Raia e Drogasil

- › **Lojas maiores:** lojas terão de 120 a 140 m² e maior visibilidade;
- › **Melhorar Proposta de Valor:** oferta completa no autosserviço, focada em marcas populares e próprias e em promocionalização;
- › **Grande Foco em Genéricos:** mix mais acessível e descontos mais agressivos que combinam alto fluxo de loja com rentabilidade;
- › **Modelo Enxuto:** mesmo modelo operacional de Farmasil (horário enxuto, baixa estrutura de custo, pagamento no balcão);
- › **Formato Asset Light:** baixo investimento em mobiliário (visual simples) e capital de giro (foco em Genéricos e pagamentos à vista);
- › **Alto Retorno Esperado:** similar ao formato tradicional, com vendas esperadas entre a de Farmasil e do formato tradicional;
- › **Implementação Imediata:** formato já integra o plano de expansão a partir de 2019.

Resultados de 2018

- › 4T: 26 de fevereiro de 2019

Próximas Conferências

- › 13 e 14 de novembro: **Annual CEO Conference**, Bradesco (Nova York)
- › 28 e 29 de novembro: **Brazil Opportunities Conference**, J.P. Morgan (São Paulo)
- › 7 e 8 de janeiro: **Annual Healthcare Conference**, J.P. Morgan (São Francisco)
- › 16 a 18 de janeiro: **Annual LATAM Conference**, Santander (Cancún)