



RaiaDrogasil S.A.

Gente,
Saúde e
Bem-estar.

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS:

2T18

*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:** 1.708 unidades em operação (abertura de 62 lojas e 5 encerramentos)
- › **Receita Bruta:** R\$ 3,8 bilhões, crescimento de 11,6% (2,5% para mesmas lojas no varejo)
- › **Margem Bruta:** 29,1% da receita bruta, uma retração de 0,3 ponto percentual
- › **EBITDA:** R\$ 316,6 milhões, margem de 8,4% e incremento de 5,2%
- › **Lucro Líquido:** R\$ 141,8 milhões, margem líquida de 3,7% e um incremento de 2,8%
- › **Fluxo de Caixa:** Fluxo de caixa livre negativo de R\$ 67,7 milhões, consumo total de R\$ 154,1 milhões
- › **Expansão:** Entrada no Pará com três lojas em Belém

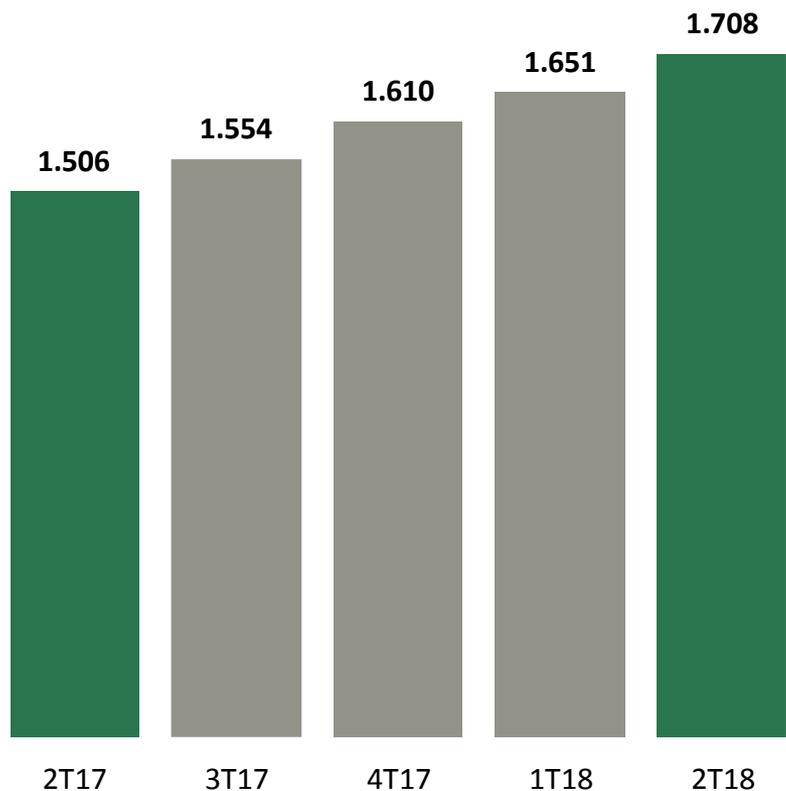


EXPANSÃO DA REDE



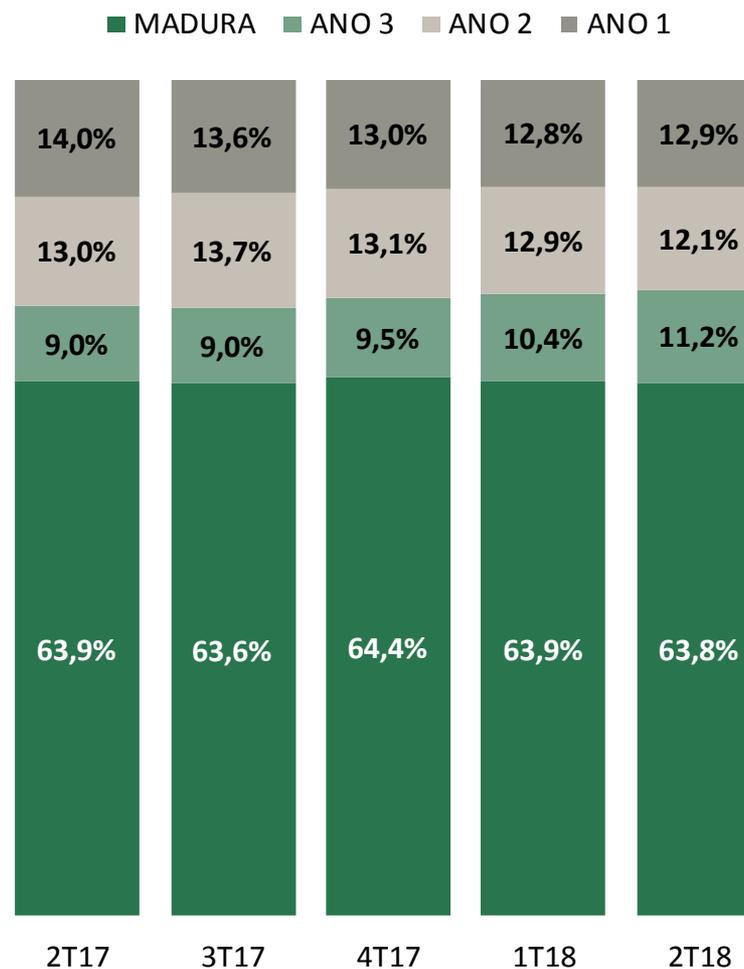
Abrimos 62 lojas e fechamos 5 no 2T18. Ao final do período, 36,2% das nossas lojas ainda estavam em estágio de maturação. Reiteramos o *guidance* de 240 novas lojas por ano para 2018 e 2019.

Número de Lojas*



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

Distribuição Etária do Portfólio de Lojas



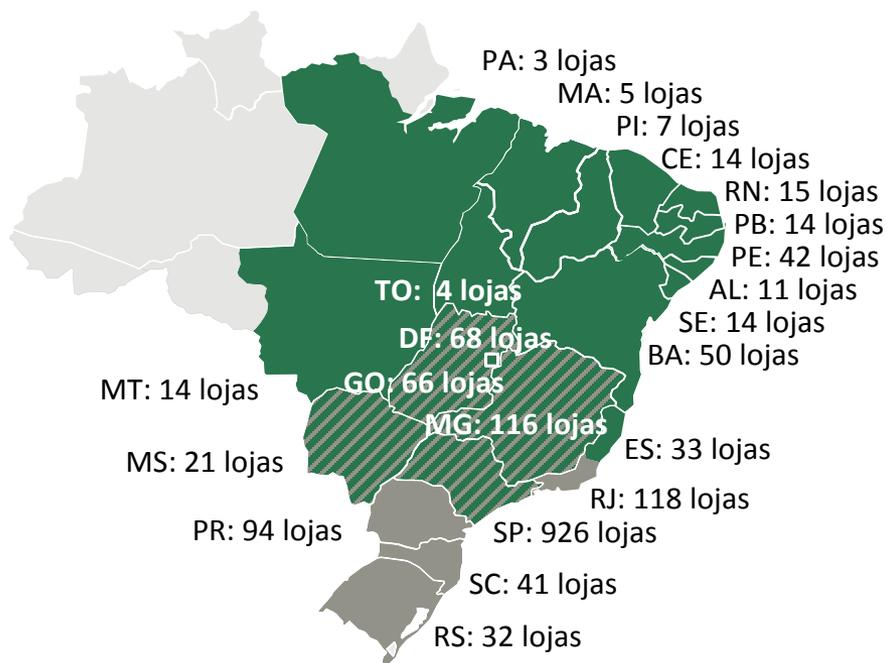
* Inclui três lojas da 4Bio.

GANHAMOS MARKET SHARE



Atingimos um *market share* de 11,8%, incremento de 0,1 p.p. Entramos no Pará, ampliando nossa presença para 22 estados. Expansão em SP reduzida de 125 lojas LTM no 2T16 (10,9% da expansão no estado) para 79 no 2T18 (5,7%).

Presença Geográfica



Total: 1.708 lojas

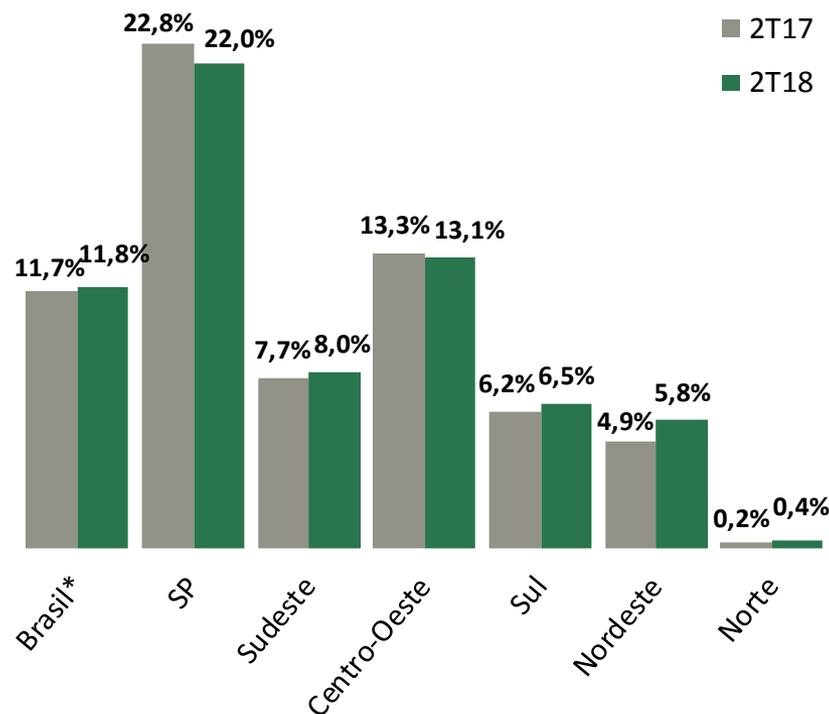
■ Raia: 779 lojas

■ Drogasil: 902 lojas

* Farmasil: 24 lojas

* 4Bio: 3 lojas

Participação de Mercado



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

Fonte: IMS

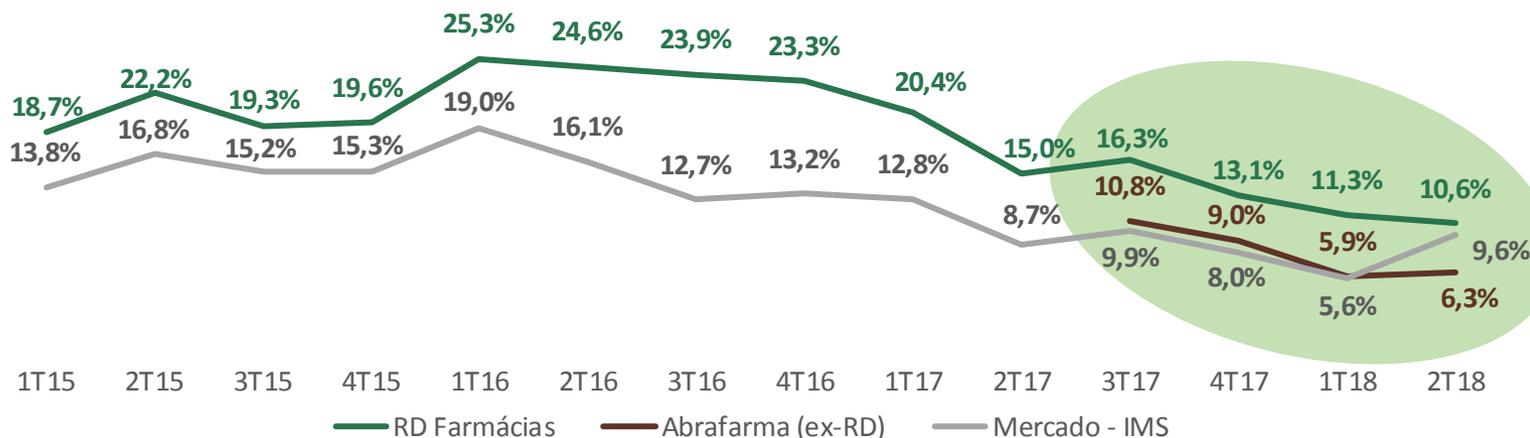
* Inclui a participação da 4Bio somente no total do Brasil.

ACELERAÇÃO DO MERCADO PROVAVELMENTE CAUSADA POR UM PICO DE *SELL-IN* EM ABRIL

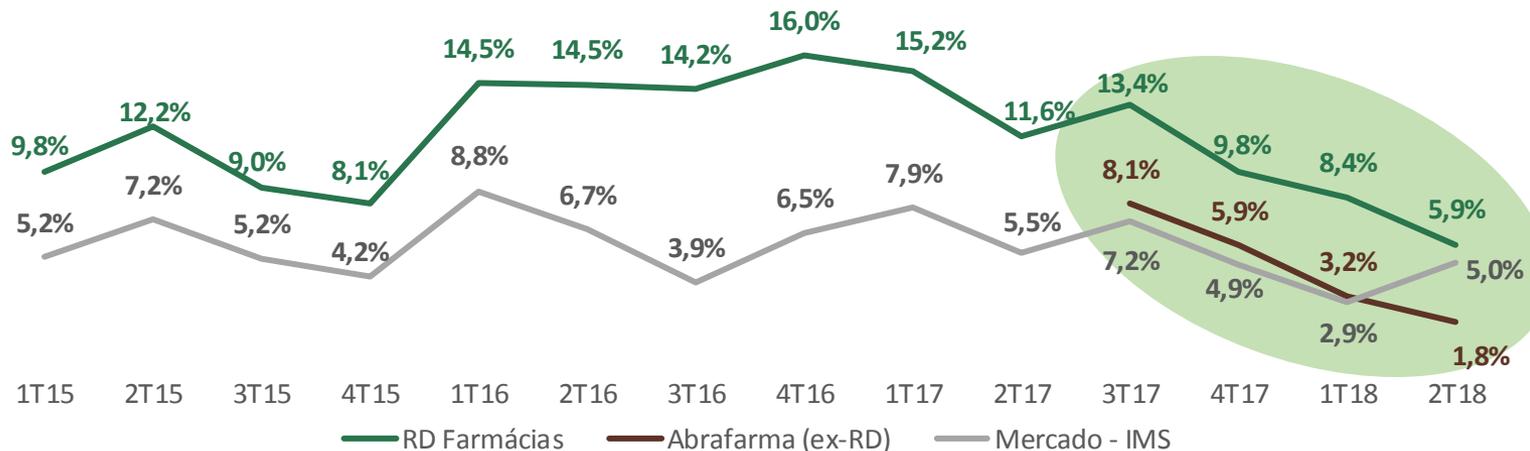


Crescimento de mercado em linha com a Abrafarma até o 1T18, mas com aceleração para 9,6% no 2T18 (17% em abril), impulsionado por pequenas redes e independentes que são capturadas pelo IMS via *sell-in* e não por demanda real.

RD vs. Mercado Pharma – Crescimento Nominal vs. Ano Anterior (%)



RD vs. Mercado Pharma – Crescimento Real vs. Ano Anterior (%)



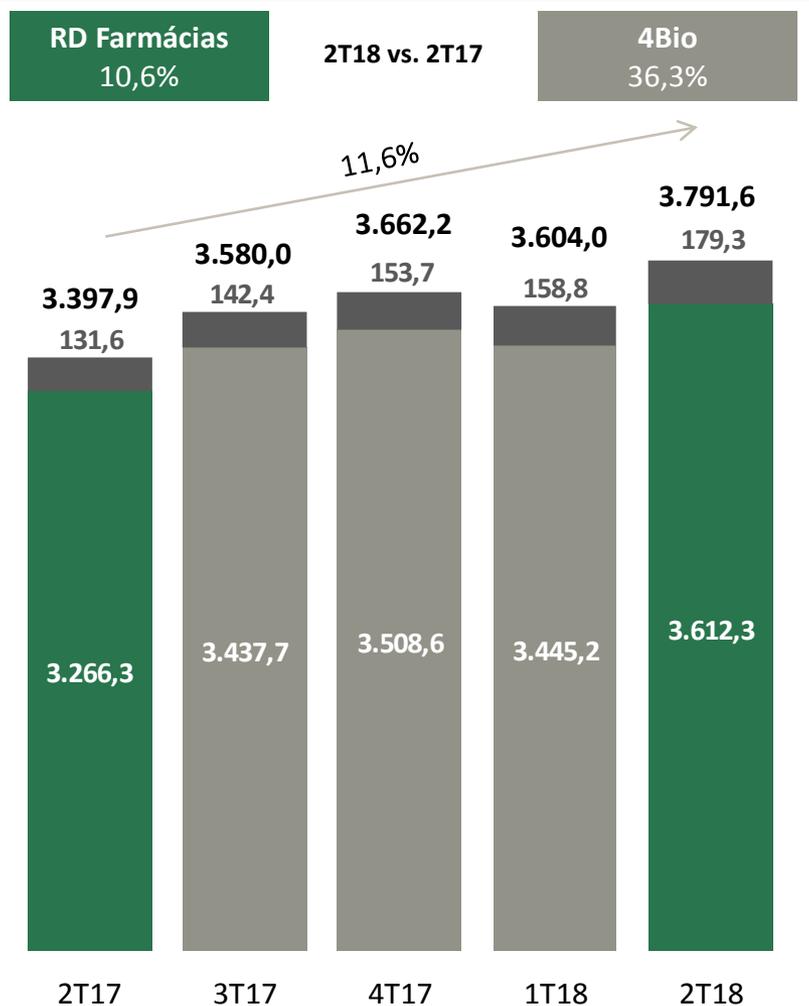
* Os dados da Abrafarma estão disponíveis apenas para os últimos 12 meses devido a uma mudança na base, sendo que o histórico anterior não é comparável.

CRESCIMENTO DE 11,6%, COM 10,6% NO VAREJO E 36,3% NA 4BIO

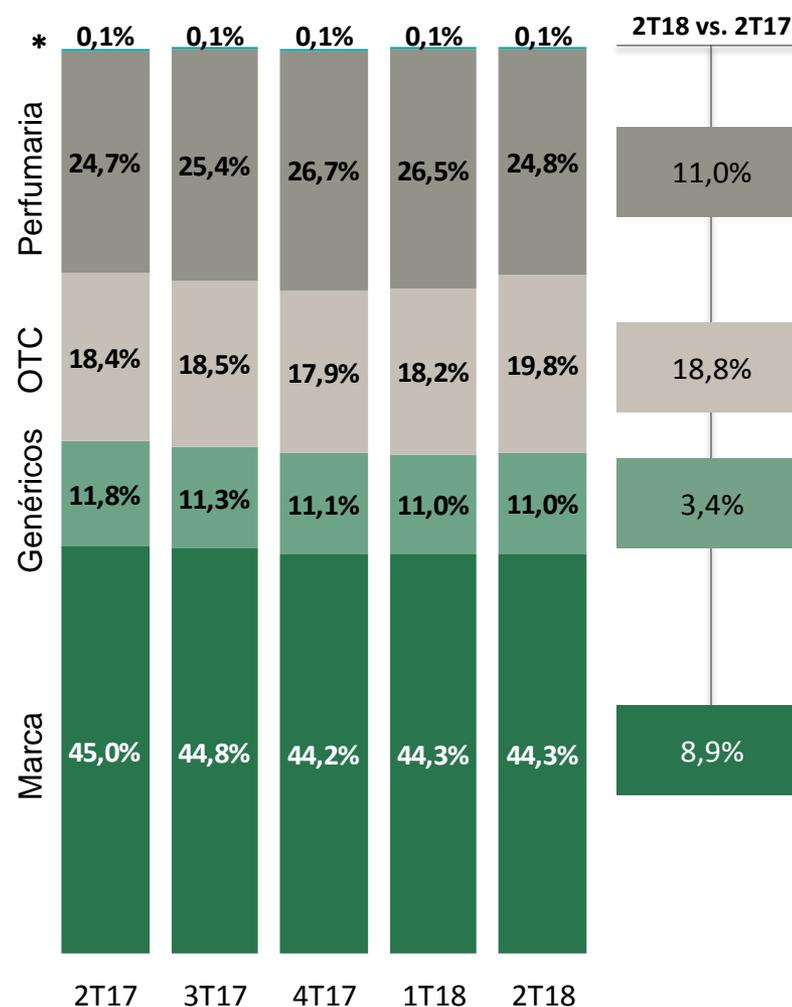


OTC foi o destaque (+ 1,4 p.p. no mix), beneficiado por *switches* de Marca (0,4 p.p.). Genéricos perderam 0,8 p.p. devido a uma mudança na estratégia de preços e mix, que penalizou o ticket médio (aumento de volume de 13,7%).

Receita Bruta Consolidada



Mix de Vendas do Varejo



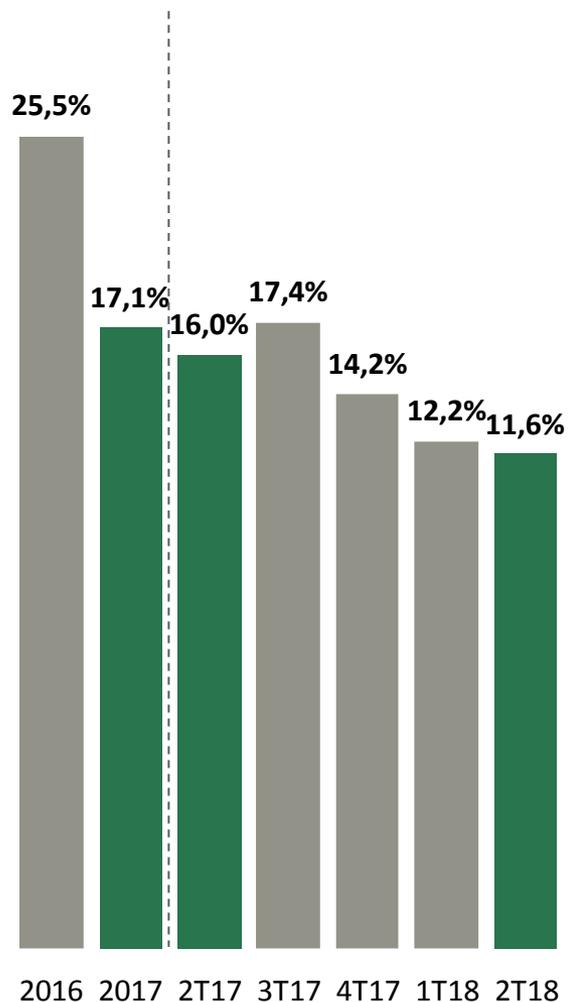
* Serviços.

CRESCIMENTO DE 11,6%, COM -1,4% PARA LOJAS MADURAS NO VAREJO

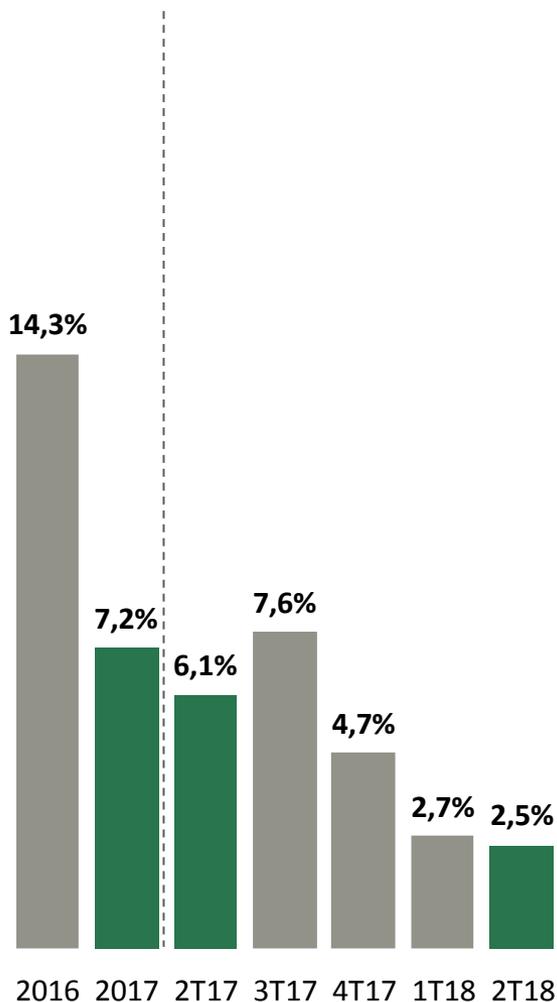


Perda de 1,4% nas lojas maduras, considerando um efeito calendário positivo de 0,6%, que foi totalmente compensado pelo impacto adverso da Copa do Mundo FIFA em junho.

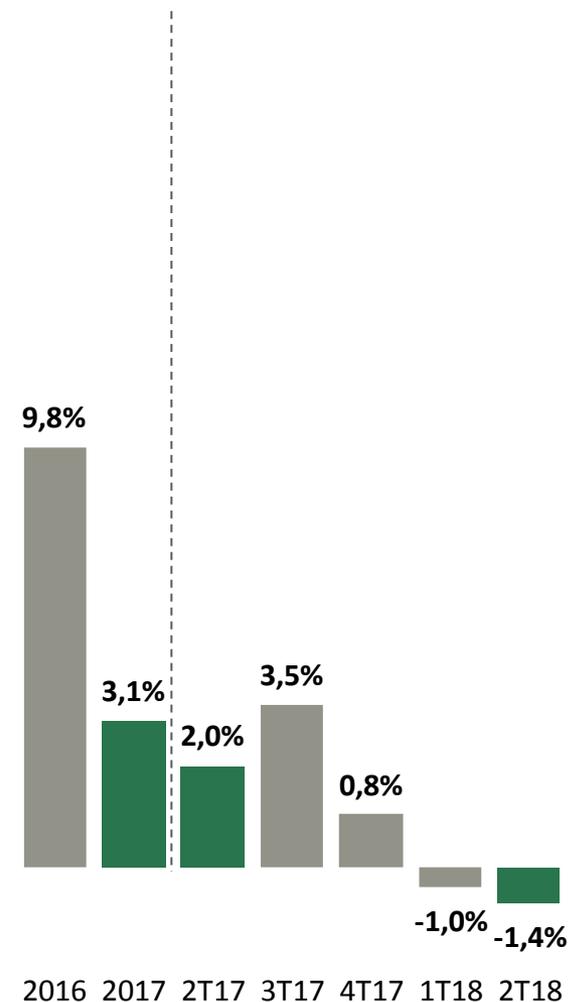
Crescimento da Venda Consolidada



Cresc. Das Mesmas Lojas - Varejo



Cresc. das Lojas Maduras - Varejo

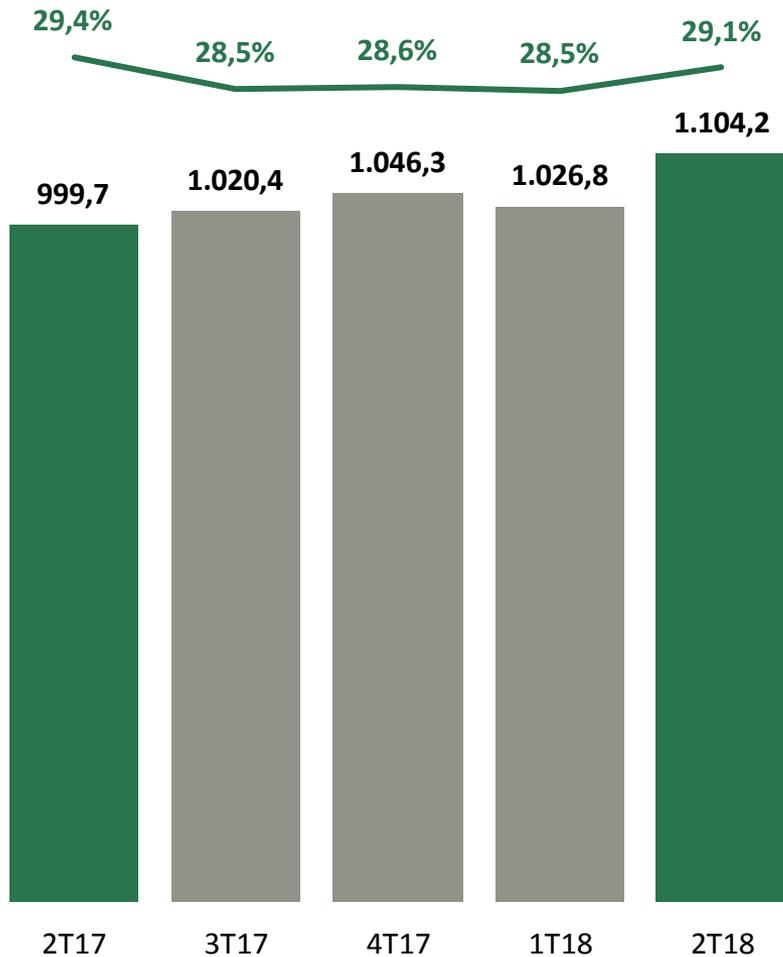


MARGEM BRUTA E CICLO DE CAIXA

Margem bruta recuou 0,3 p.p, com um menor ganho inflacionário sobre estoques (0,2 p.p.), e uma pressão de 4Bio (0,2 p.p.), mitigados por outros ganhos comerciais (0,1 p.p.). Ciclo de caixa penalizado pelo calendário de junho.

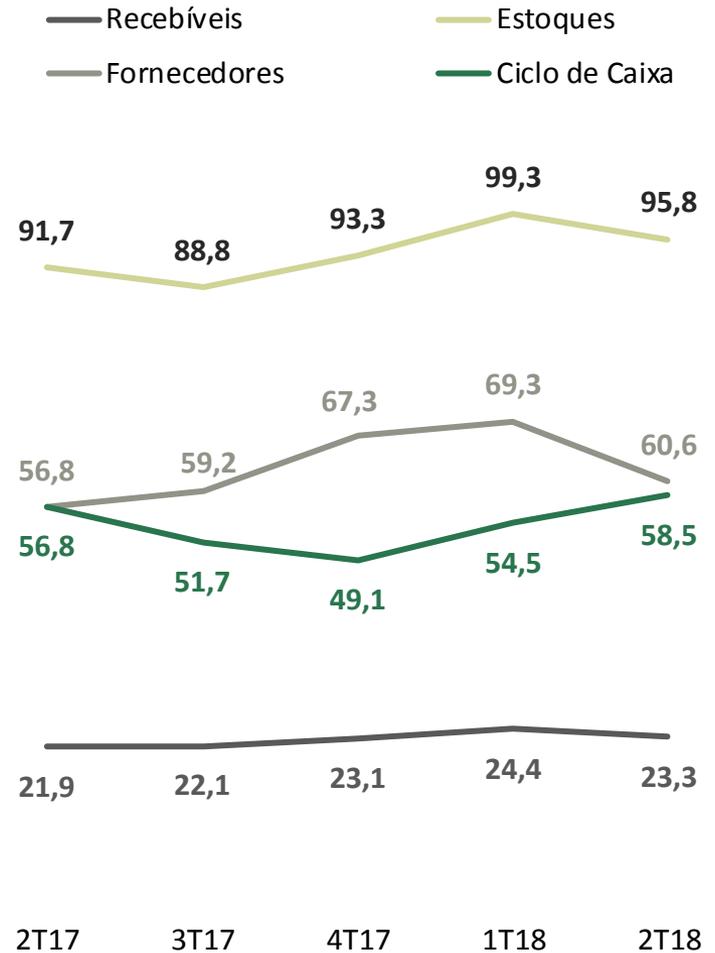
Margem Bruta

R\$ Milhões, % da Receita Bruta



Ciclo de Caixa*

Dias de CMV, Dias de Receita Bruta



* Ajustado para recebíveis descontados.

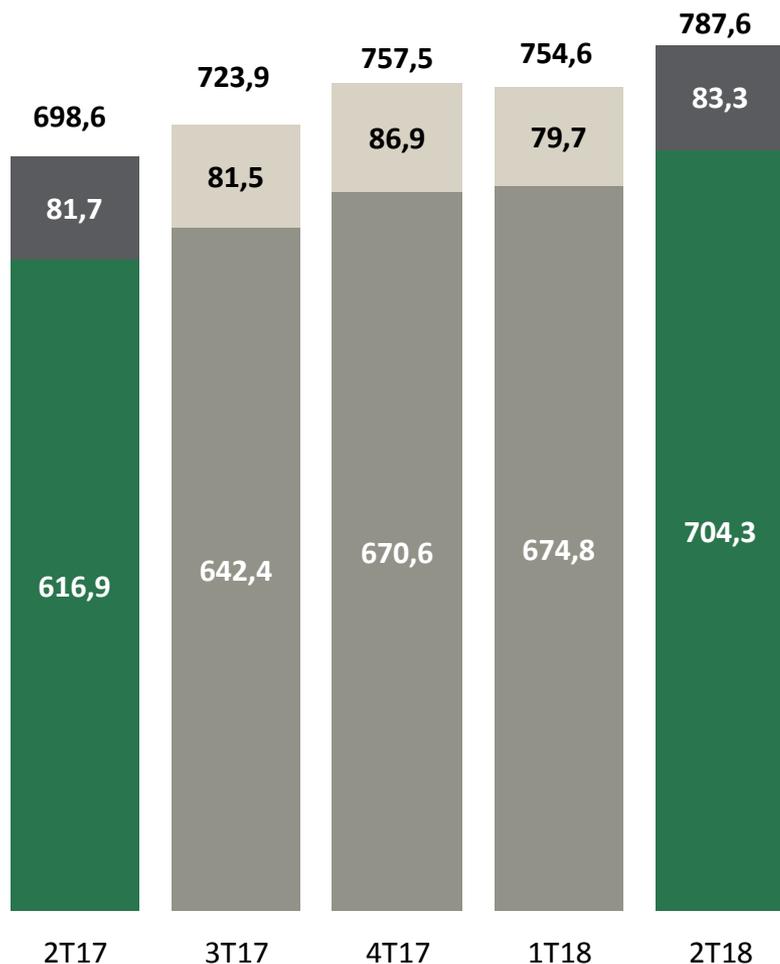
DESPESAS DE VENDA PRESSIONADAS EM 0,4 P.P., COM DILUIÇÃO DE G&A DE 0,2 P.P.



Pressões em Pessoal (0,3 p.p.), Aluguéis e Logística (0,1 p.p. cada), compensados pela diluição de 0,1 p.p. na 4Bio. Lojas novas pressionaram em 0,1 p.p. Diluição de G&A de 0,2 p.p. (menor provisionamento de remuneração variável).

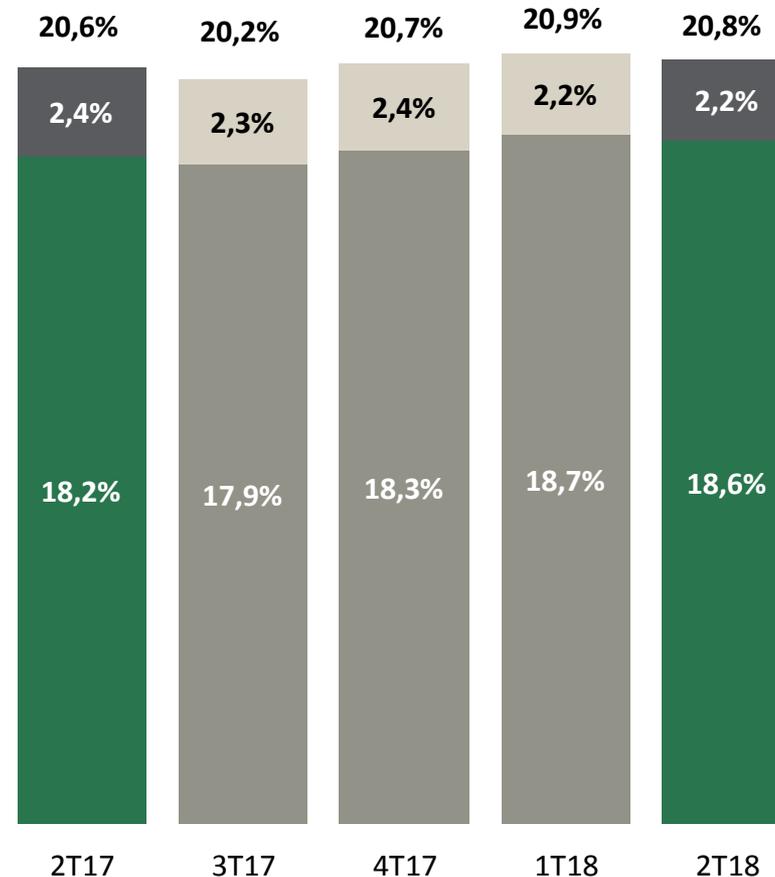
Despesas Operacionais

R\$ Milhões



Despesas Operacionais

% da Receita Bruta



■ Despesas com Vendas ■ Despesas Corporativas

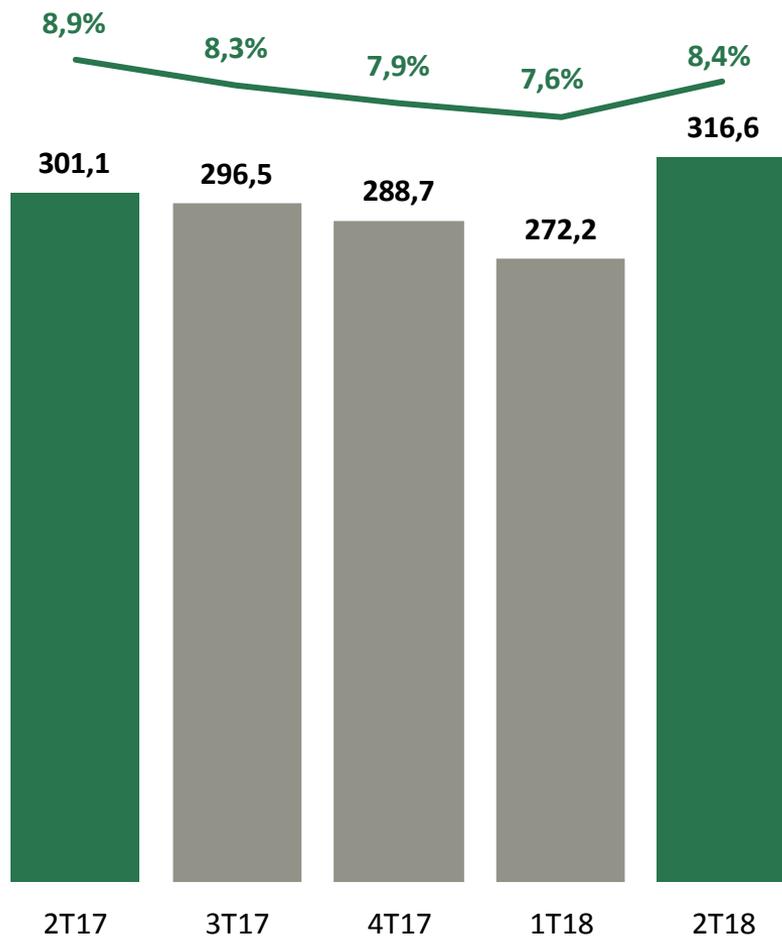
EBITDA TOTALIZOU R\$ 316,6 MM, COM MARGEM DE 8,4% E CRESCIMENTO DE 5,2%



Pressão de 0,5 p.p. na margem EBITDA. Pressão de margem bruta (0,3 p.p.) e de despesas de vendas (0,4 p.p.) devido à performance de vendas, mitigada por diluição de G&A. Novas lojas penalizaram em 14,4 MM.

EBITDA Ajustado

R\$ Milhões, % da Receita Bruta



1.602* lojas operando desde 2017:
(performance no 2T18)

- › R\$ 3,7 bilhões em Receita Bruta
- › R\$ 331,1 milhões de EBITDA
- › Margem EBITDA de 8,9%

RD Farmácias

- › R\$ 311,1 milhões de EBITDA
- › Margem EBITDA de 8,6%

4Bio

- › R\$ 5,5 milhões de EBITDA
- › Margem EBITDA de 3,1%

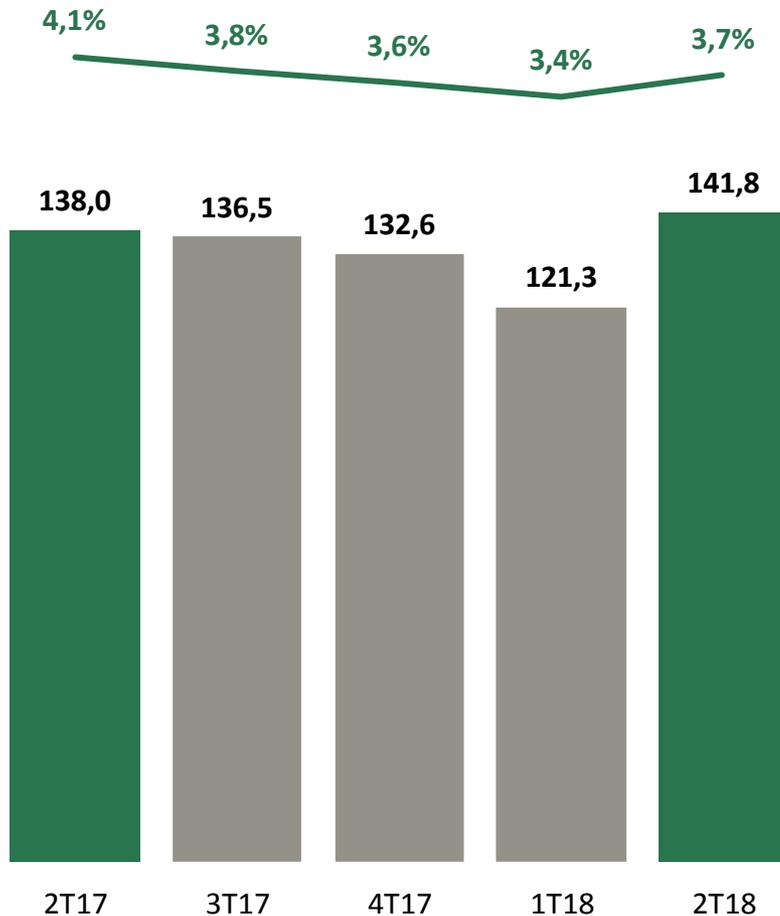
* 1610 lojas em operação ao final do 4T17 menos 8 fechamentos.

O LUCRO LÍQUIDO ATINGIU R\$ 141,8 MM NO 2T18

Margem líquida de 3,7% e crescimento de 2,8%. Registramos R\$ 6,2 MM em não recorrentes, que incluem despesas de R\$ 9,6 MM em consultoria para o Planejamento Estratégico e R\$ 3,3 MM em créditos fiscais.

Lucro Líquido Ajustado

R\$ Milhões, % da Receita Bruta



Receitas / Despesas Não Recorrentes

R\$ Milhões

Receitas / (Despesas) Não Recorrentes	2T18
<i>(R\$ milhões)</i>	
Gastos com planejamento estratégico	(9,6)
Créditos fiscais de anos anteriores	3,3
Total	(6,2)

FLUXO DE CAIXA LIVRE NEGATIVO DE R\$ 67,7 MM



Consumo de caixa total de R\$ 154,1 milhões contra um consumo de R\$ 134,0 milhões no 2T17.

Fluxo de Caixa	2T18	2T17	YTD '18	YTD '17
<i>(R\$ milhões)</i>				
EBIT Ajustado	216,4	219,6	392,5	386,1
Ajuste a Valor Presente (AVP)	(12,6)	(11,1)	(21,1)	(32,2)
Despesas Não Recorrentes	(6,2)	-	(6,2)	(2,2)
Imposto de Renda (34%)	(67,2)	(70,9)	(124,2)	(119,6)
Depreciação	100,3	81,5	196,3	159,0
Outros Ajustes	(0,2)	3,9	2,0	20,2
Recursos das Operações	230,5	223,0	439,4	411,3
Ciclo de Caixa*	(169,9)	(149,2)	(323,2)	(395,9)
Outros Ativos (Passivos)**	37,8	31,9	4,5	52,7
Fluxo de Caixa Operacional	98,4	105,7	120,6	68,1
Investimentos	(166,1)	(153,2)	(290,3)	(288,3)
Fluxo de Caixa Livre	(67,7)	(47,5)	(169,7)	(220,2)
JSCP	(87,1)	(85,1)	(87,2)	(85,2)
IR pago sobre JSCP	(7,1)	(7,0)	(7,1)	(7,0)
Resultado Financeiro***	(14,2)	(16,7)	(19,5)	(27,7)
Recompra de Ações	-	-	(46,9)	-
IR (Benefício fiscal sobre result. fin. e JSCP)	22,0	22,3	41,2	43,4
Fluxo de Caixa Total	(154,1)	(134,0)	(289,3)	(296,7)

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

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

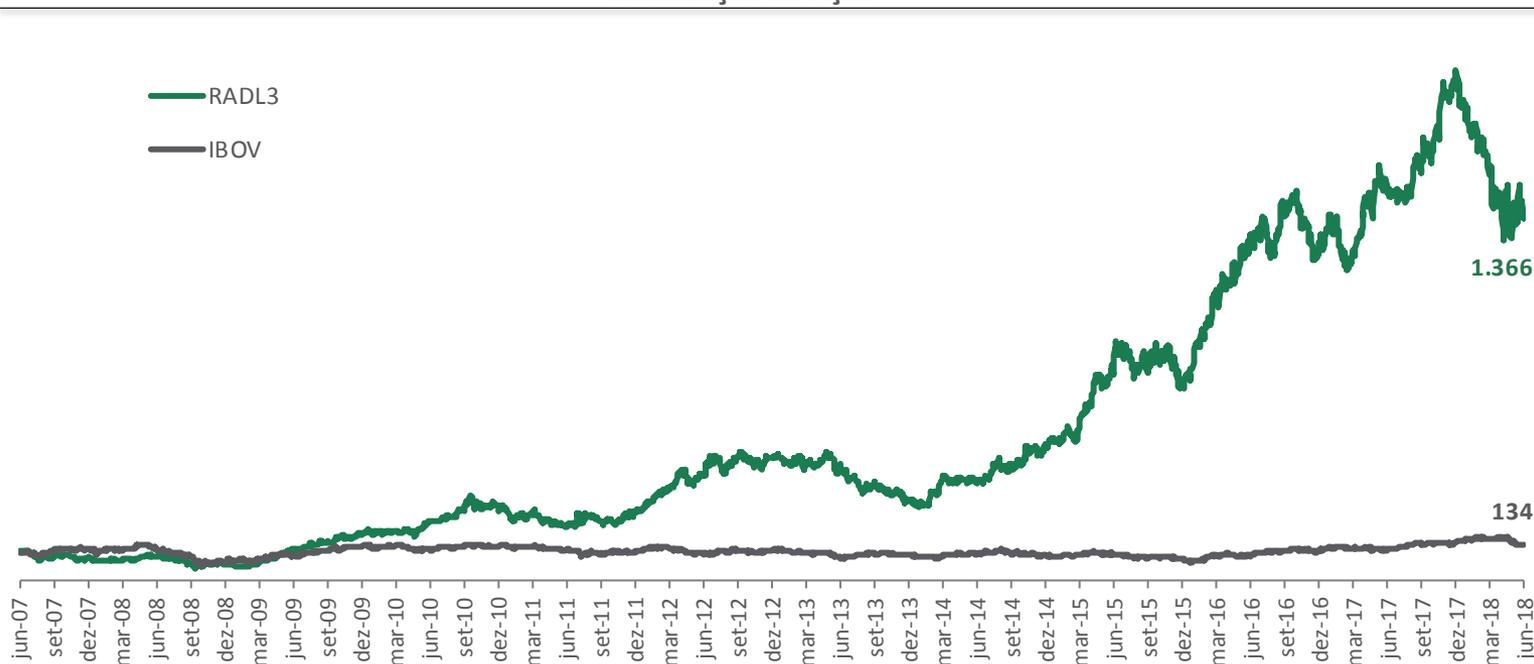
***Exclui ajuste de AVP.

RETORNO AO ACIONISTA



Desde o IPO da Drogasil, registramos uma alta de 1.266,3% nas ações da empresa, com retorno anual médio de 27,3%. Considerando o IPO da Droga Raia, geramos um retorno anual médio de 28,1%.

Valorização da Ação



Performance em 2018

RADL3: -27,4%

BOVESPA: -4,8%

Alpha: -22,6%

Liquidez Média RADL3: R\$ 108,9 milhões

Destques de Curto Prazo

- › Entramos com sucesso no Pará, com ótimos resultados iniciais e boas oportunidades de expansão (20 novos pontos já contratados). Intensão de nos tornarmos o #2 no estado e referência para a classe A/B;
- › Mudança na estratégia de Genéricos para ganhar competitividade sem abrir mão da margem bruta total;
- › Acelerando a estratégia digital com roll-out do *Compre e Retire* (operando em 100% das lojas a partir de hoje). Serviço de delivery expresso (no mesmo dia) já disponível em 15 capitais.

Seguimos otimistas e focados na criação de valor de longo prazo

- › Plataforma de crescimento nacional nos permite depender menos das lojas em SP (um terço do plano), em um momento de forte aumento agregado de capacidade;
- › Expansão acelerada dos competidores deve ser cíclica e possui impacto limitado em nosso crescimento;
- › Novas lojas seguem demonstrando forte performance, com TIR marginal em linha com os níveis históricos;
- › A combinação de uma tendência de mercado para Genéricos mais baratos (menor lucro bruto por unidade), com maior ritmo de abertura de lojas deve acelerar a consolidação do mercado, prejudicando empresas com maior nível de alavancagem, maior competição local e/ou baixa qualidade de expansão.

Resultados de 2017

- › 3T: 30 de outubro de 2017

RD Day 2018

- › 11 de outubro de 2018
- › Vila Bisutti, São Paulo

Próximas Conferências

- › 22 de agosto: **Brazil Consumer and Healthcare Check-up**, J.P. Morgan (São Paulo)
- › 10 a 12 de setembro: **21st Latin America Conference**, Morgan Stanley (Londres)
- › 13 e 14 de novembro: **Annual CEO Conference**, Bradesco (Nova York)