



APRESENTAÇÃO RESULTADOS

4T22

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 ¹

- › **FARMÁCIAS²**: 2.697 unidades em operação (260 aberturas e 53 encerramentos);
- › **RECEITA BRUTA**: R\$ 31,0 bilhões, + R\$ 5,3 bilhões, crescimento total de 20,9% e 13,3% nas lojas maduras;
- › **MARKET SHARE**: 15,1% de participação nacional, aumento de 1,0 pp com ganhos em todas as regiões;
- › **DIGITAL**: R\$ 3,2 bilhões, crescimento de 52,7% e penetração no 4T22 de 11,8% no varejo;
- › **MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO³**: 10,9% com 0,7 pp de expansão de margem e crescimento de 29,2%;
- › **EBITDA AJUSTADO**: R\$ 2.262,1 milhões, com margem de 7,3% e crescimento de 25,2%;
- › **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO**: R\$ 991,8 milhões, com margem de 3,2% e crescimento de 25,8%;
- › **FLUXO DE CAIXA**: Fluxo de caixa livre de R\$ -7,8 milhões, R\$ 652,7 milhões de consumo total.

¹ Consideram a norma IAS 17 / CPC 06.

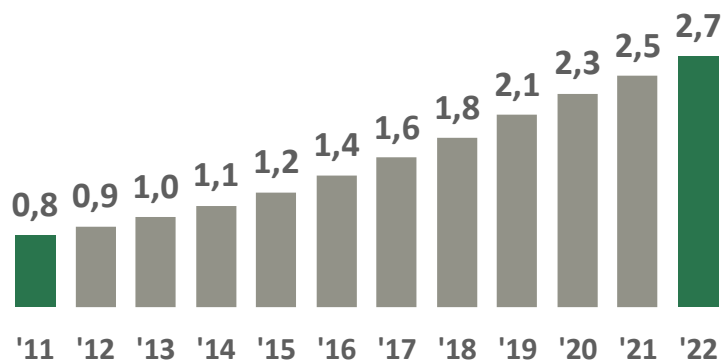
² Não inclui as 5 unidades da 4Bio.

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

Em 2022, mantivemos a trajetória de crescimento sustentado com criação de valor.

Farmácias

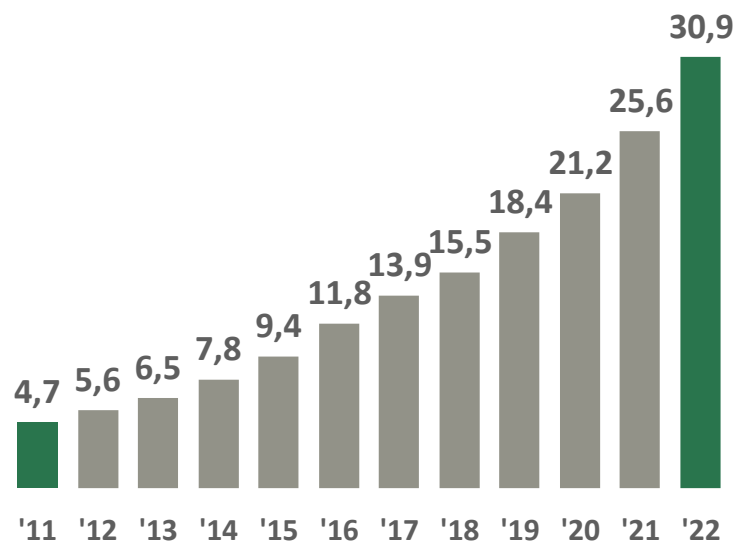
Quantidade



3x

Receita bruta

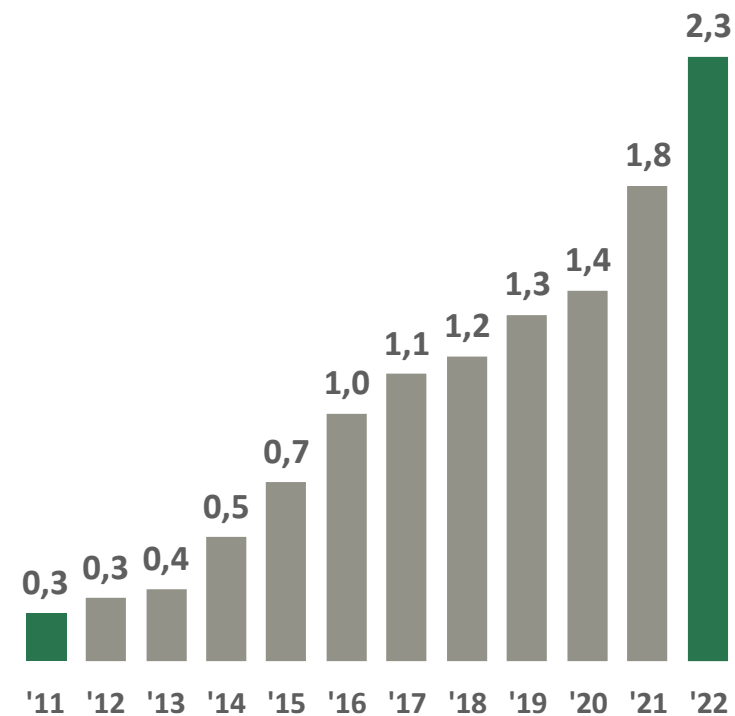
R\$ bilhões



7x

EBITDA aj.

R\$ bilhões

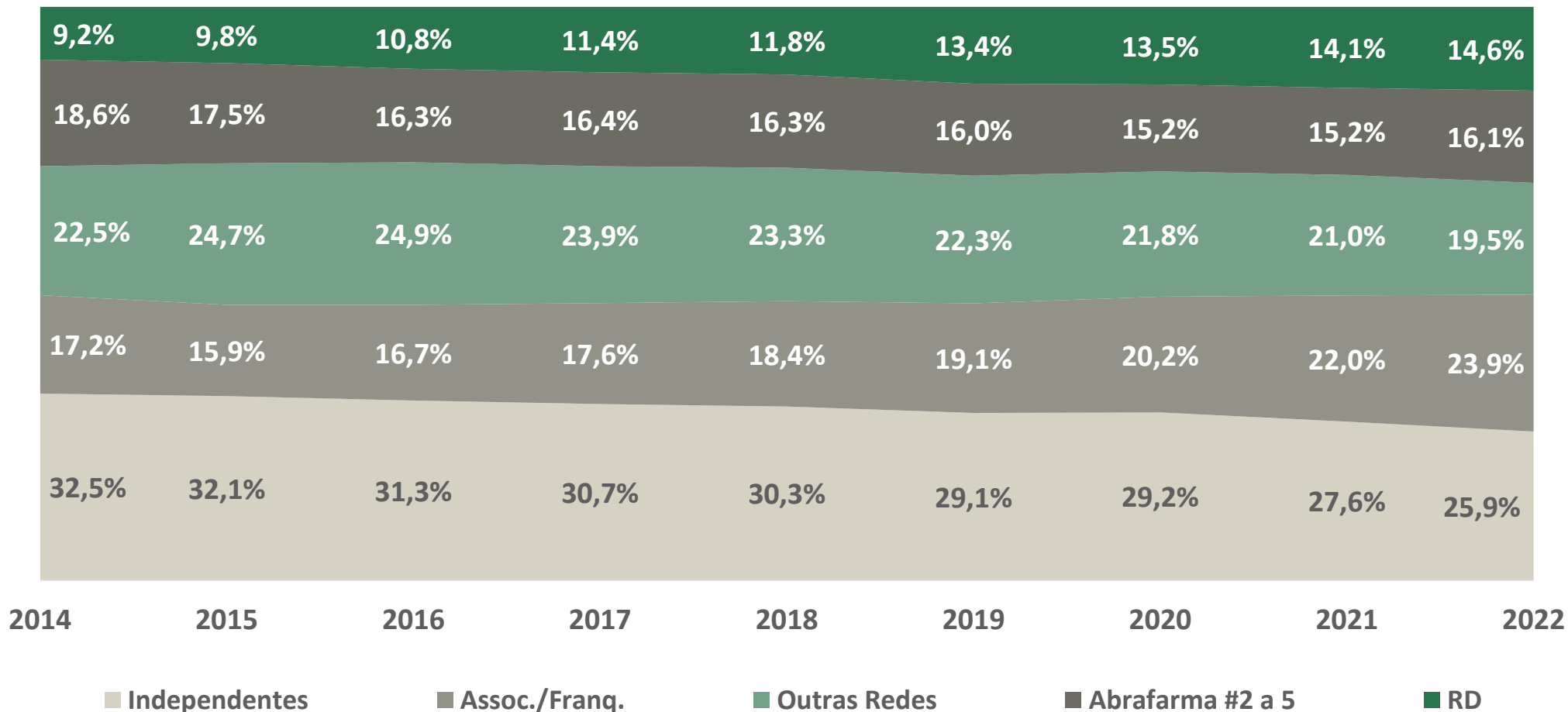


8x

Seguimos ganhando share das demais redes, ao passo que associativismo e independentes mantêm historicamente o seu share combinado.

Mercado fragmentado: forte oportunidade de consolidação

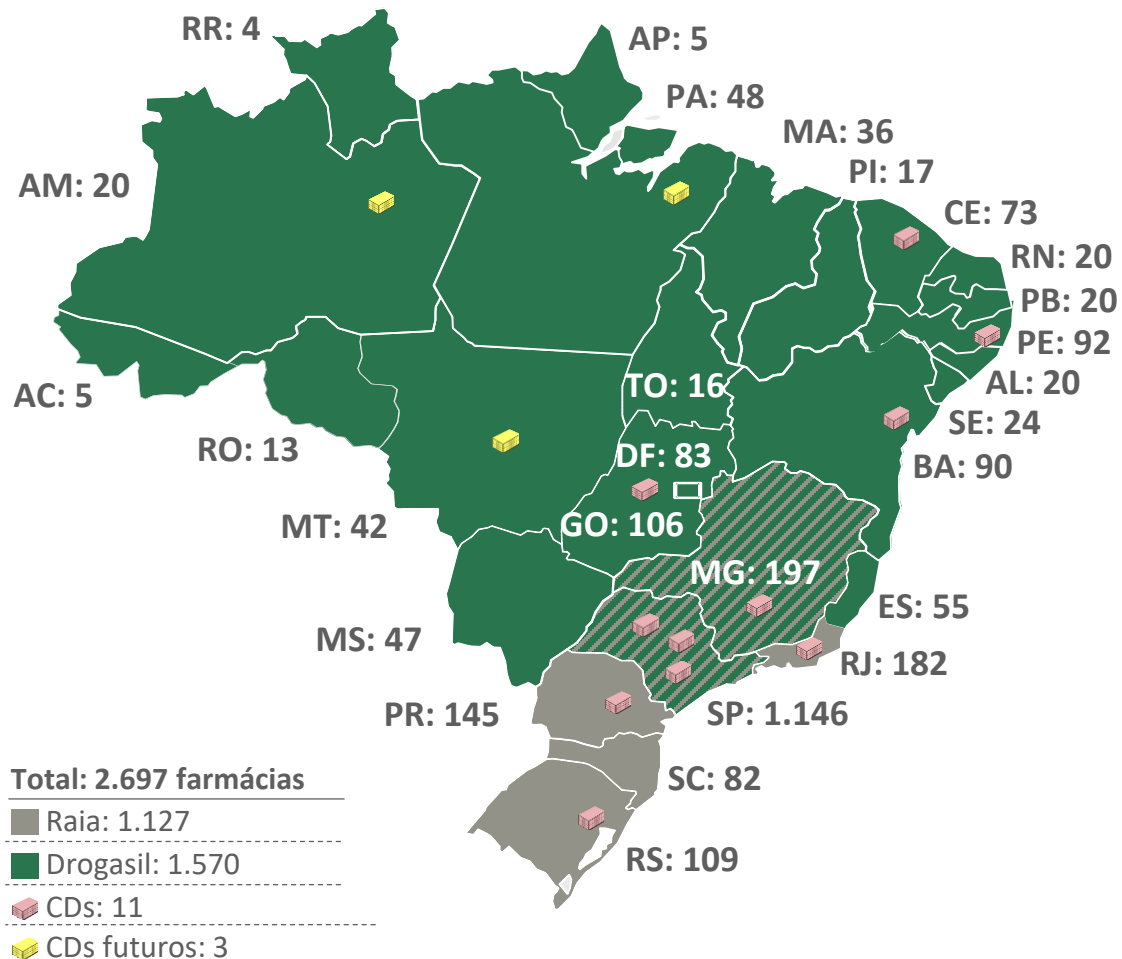
Participação de mercado anual, fonte: IQVIA



* Considera em 2022 a aquisição da Extrafarma pela Pague Menos em base pró-forma para o ano todo, reclassificando a empresa do grupo das Outras Redes para ABRAFARMA #2 a #5

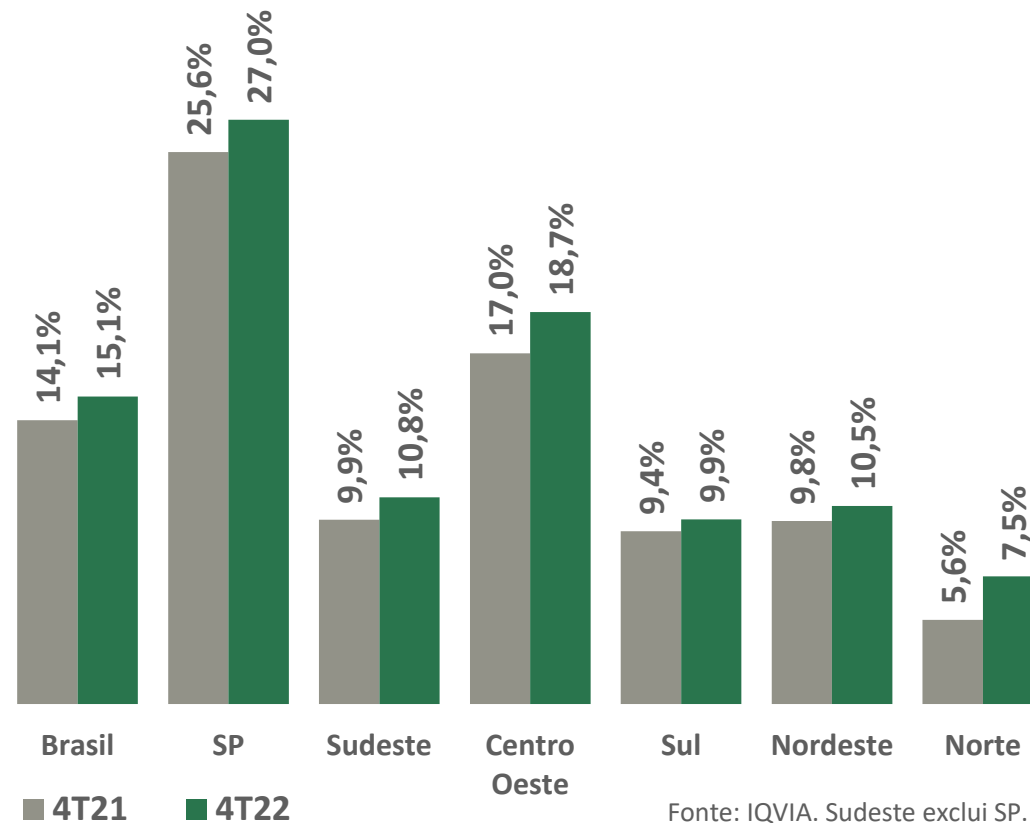
Seguimos fortalecendo a presença nacional e ampliando o market share, que atingiu 15,1% no 4T22. Crescimento de 1,0 pp e com ganhos em todas as regiões.

Presença geográfica de farmácias



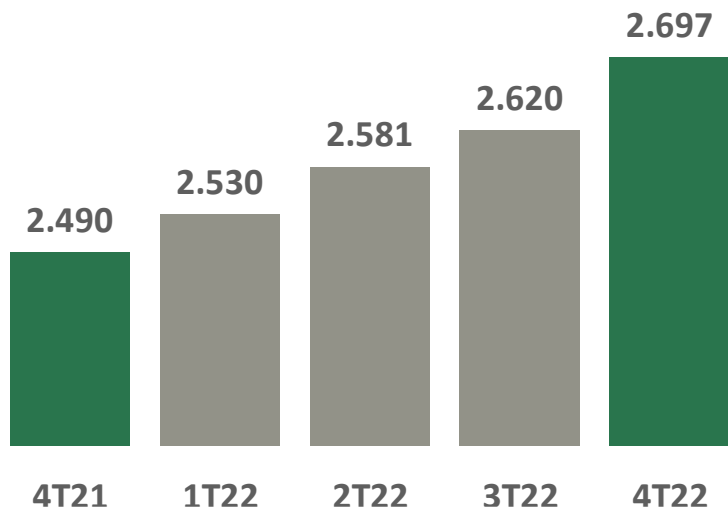
Participação de mercado (farmácias)

Participação total no trimestre a preço fábrica (sell-out + sell-in)



Inauguramos 260 farmácias e encerramos 53 nos últimos 12 meses. Reiteramos nosso *guidance* de 780 novas farmácias no período de 2023-2025.

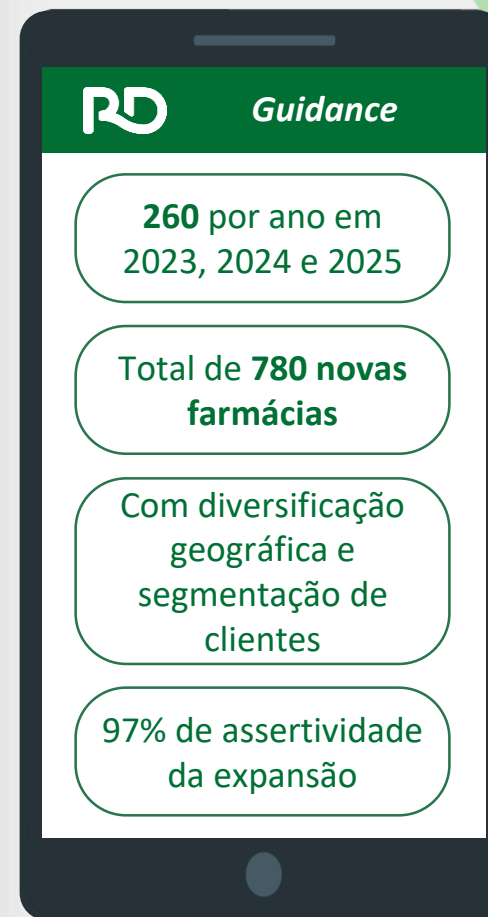
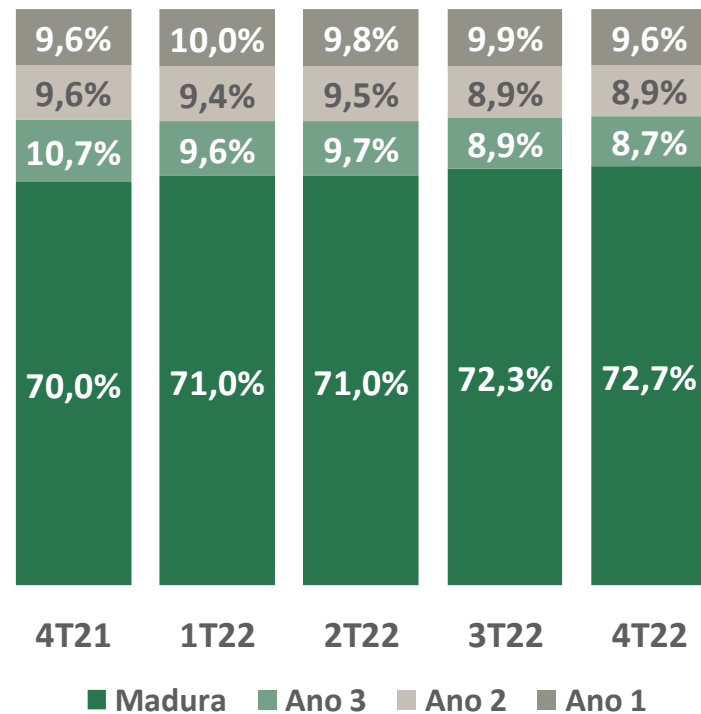
Número de farmácias



	1T22	2T22	3T22	4T22	LTM
Aberturas brutas	+52	+64	+58	+86	+260
Fechamentos	-12	-13	-19	-9	-53
<i>Maturação</i>	-3	-3	-2	-	-8
<i>Maduras</i>	-7	-10	-17	-9	-43
<i>Onofre</i>	-2	-	-	-	-2
Aberturas líquidas	+40	+51	+39	+77	+207

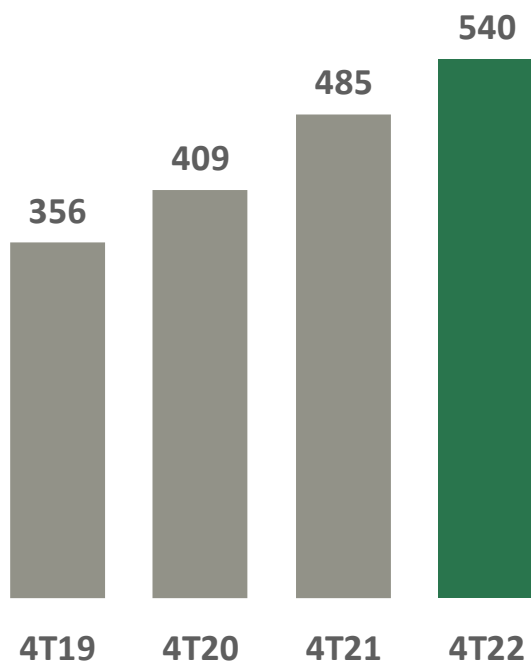
Portfólio de farmácias

Distribuição etária

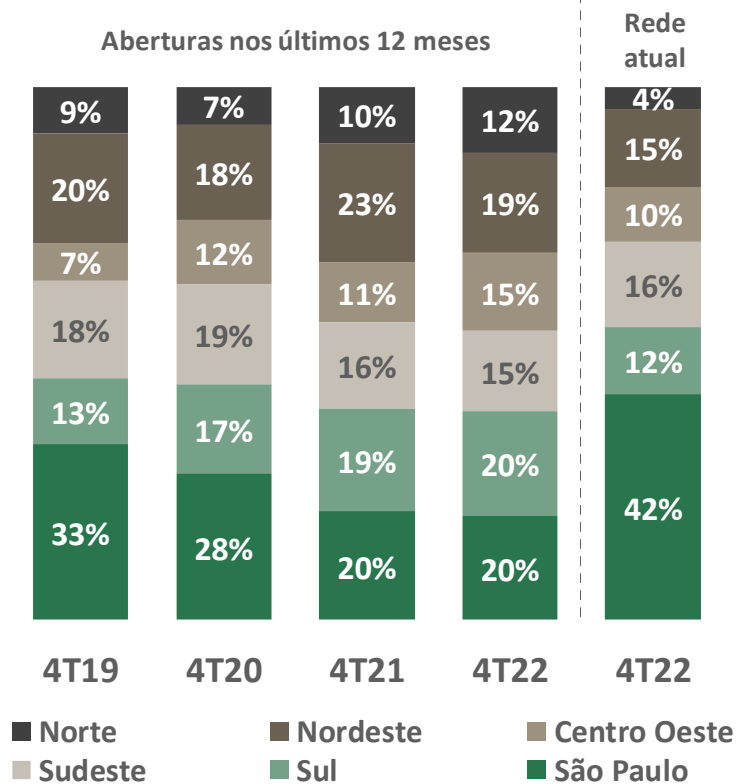


Ampliamos a diversificação da nossa presença geográfica, com a expansão da rede para 540 cidades, sendo 87% das aberturas em formato Popular ou Híbrido.

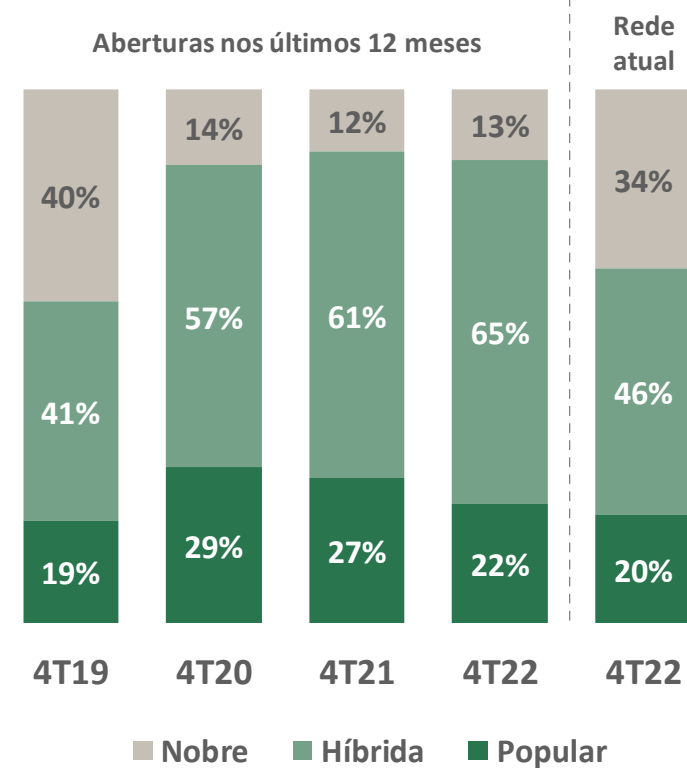
Qtd. municípios com farmácia



Composição de rede por região*



Composição de rede por perfil*

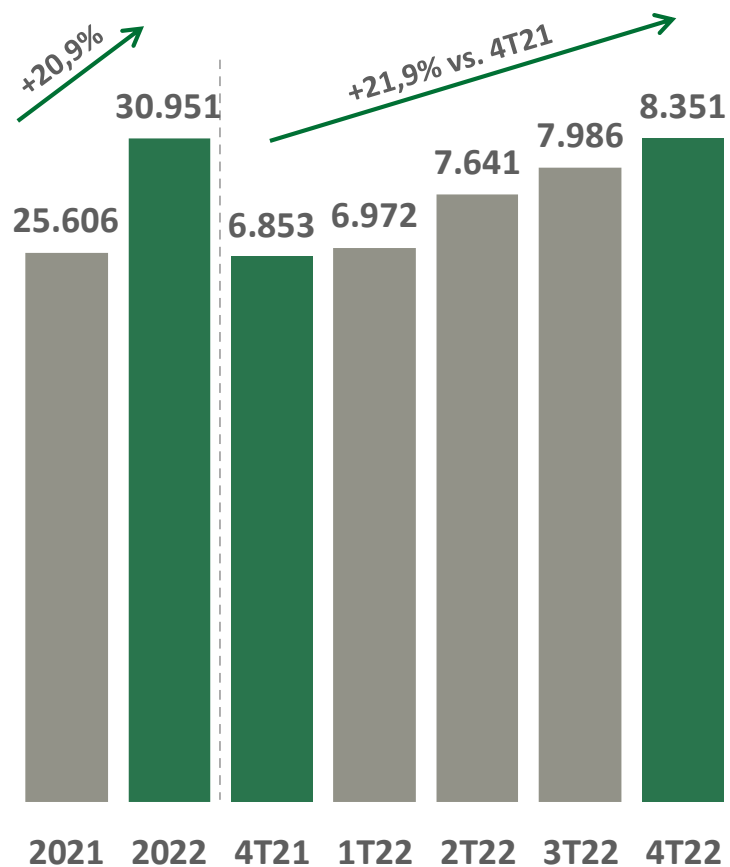


* Aberturas desconsideram a aquisição da Onofre.

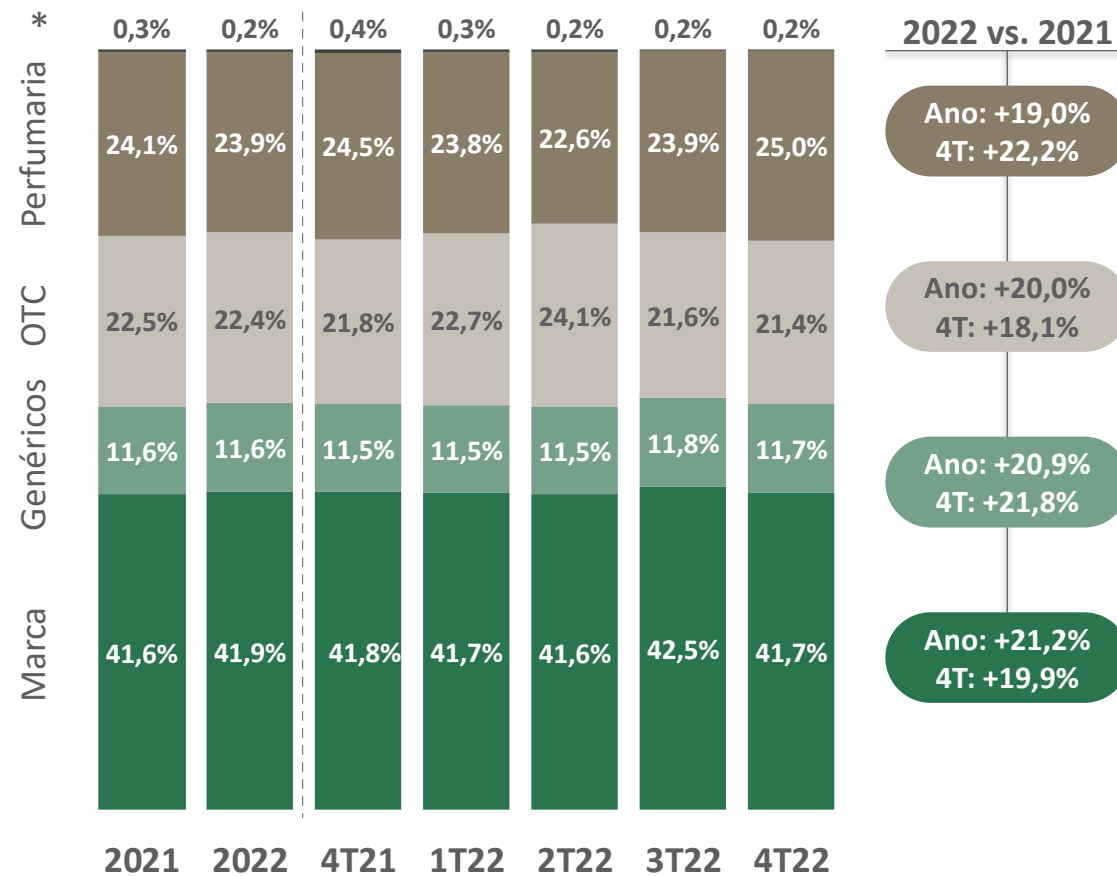
A receita bruta cresceu 20,9% (21,9% no 4T22), impulsionada pela digitalização do varejo e por 4Bio (+0,5 pp no ano, +1,2 pp no 4T22), e crescimento robusto em todas as categorias.

Receita bruta consolidada

R\$ milhões



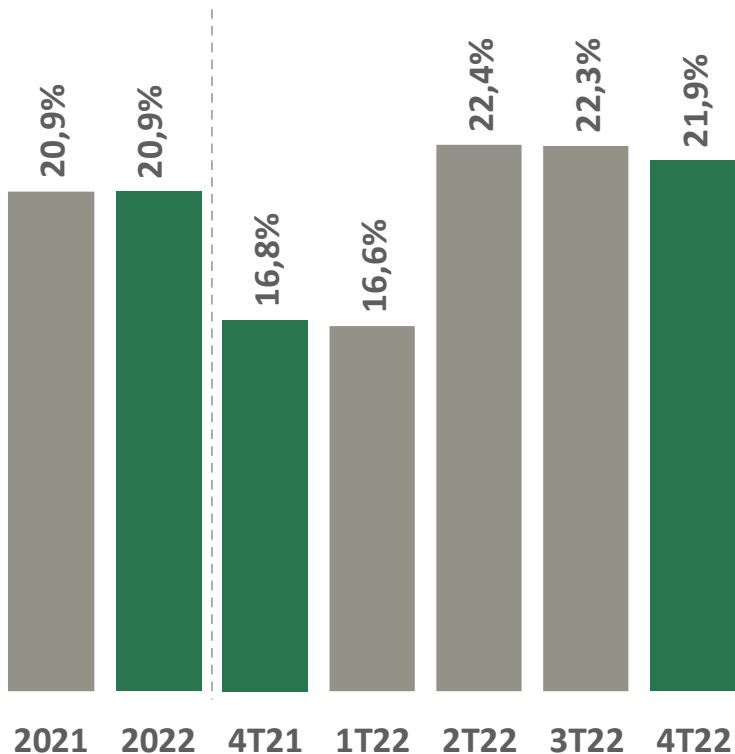
Mix de vendas do varejo



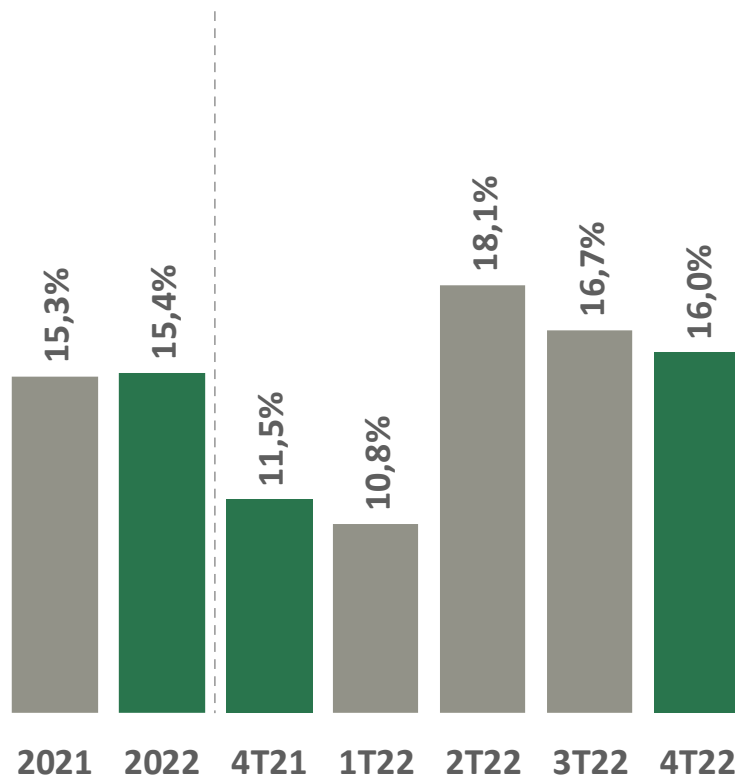
* Serviços.

Lojas maduras cresceram 13,3% em 2022 (13,5% no 4T22), 7,5 pp acima do IPCA de 5,8% registrado no ano e 2,4 pp acima do reajuste CMED de 10,9%.

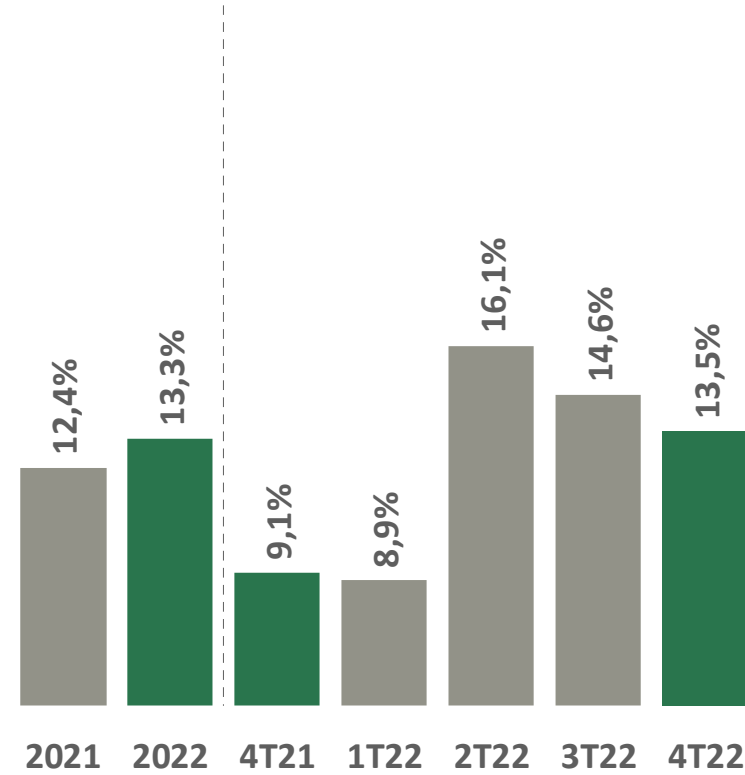
Crescimento da venda consolidada



Cresc. das mesmas lojas - Varejo



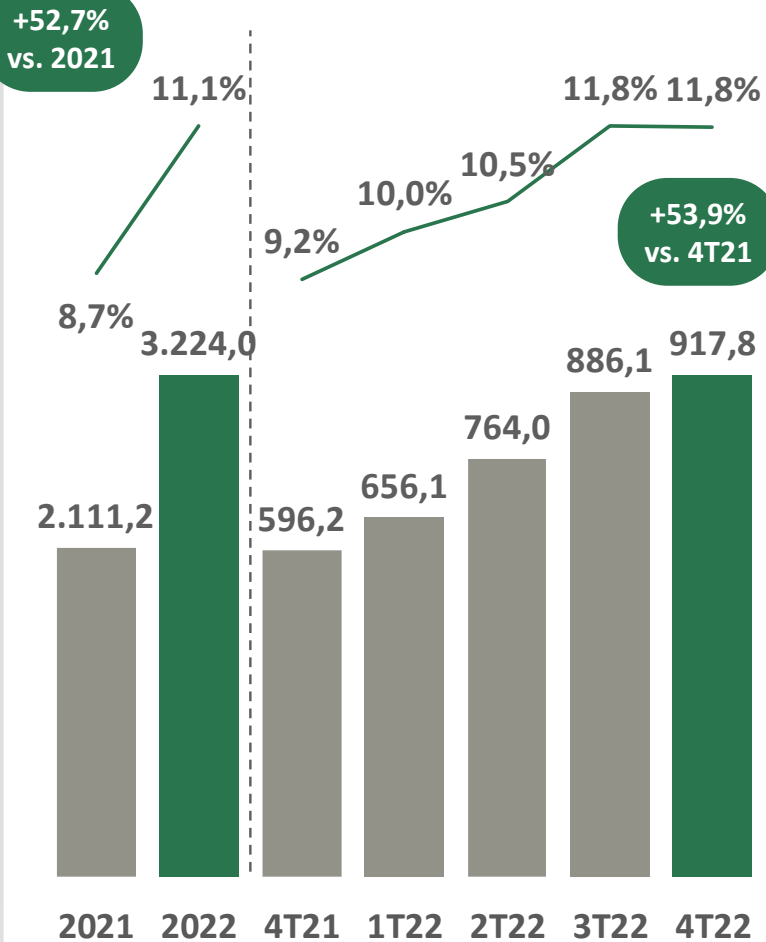
Cresc. das lojas maduras - Varejo



Venda digital de R\$ 3,2 bi, com 52,7% de crescimento, atingindo 11,8% de participação no 4T22. Serviço de alta conveniência baseado em canais modernos, proprietários e entregas rápidas.

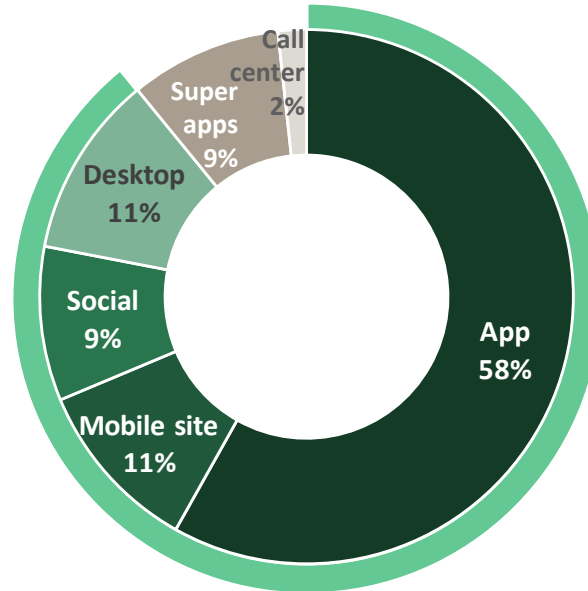
Canais digitais: venda e penetração

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



Mix de canais digitais

% da receita digital

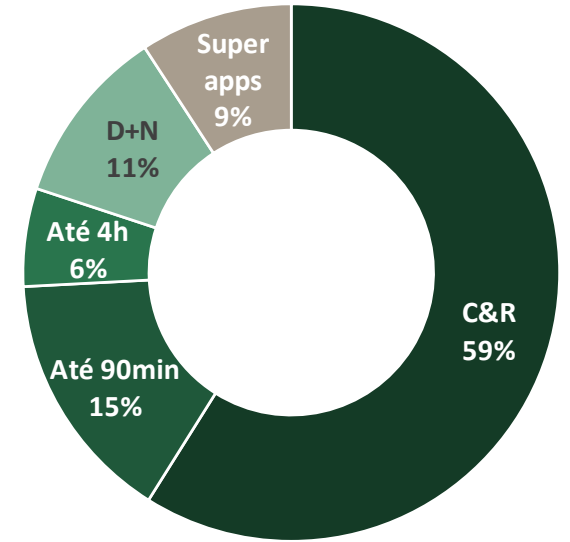


89% canais modernos e proprietários

78% canais modernos, proprietários e mobile

Mix das entregas

% da receita digital

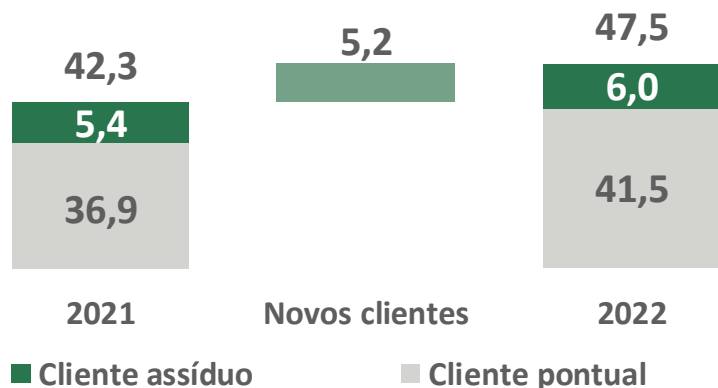


94% atendidos por farmácias

89% entregas em até 4 horas

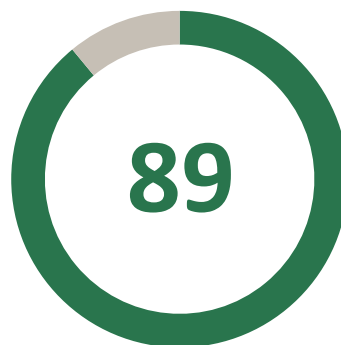
Nosso maior ativo é o cliente. A experiência na farmácia garante o engajamento. A digitalização potencializa a relação e a frequência, melhorando o LTV.

Evolução de Clientes (MM)



Experiência do Cliente

NPS nas farmácias



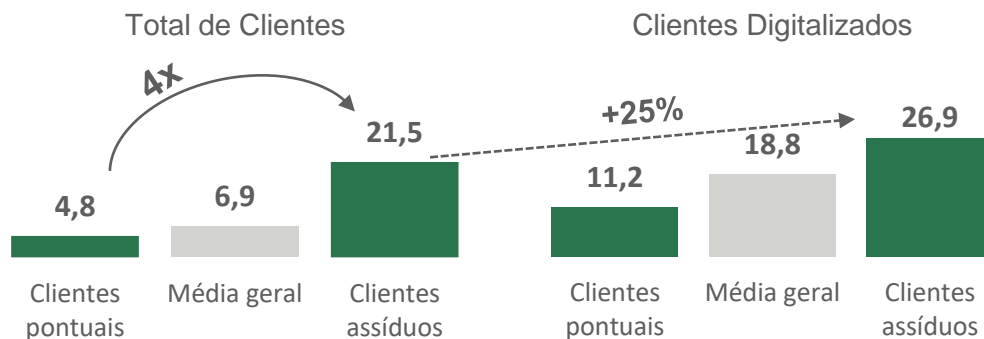
NPS Apps e Entrega/C&R*



* Critério NPS 2019 e 2020 estimado para a metodologia atual

Comportamento do cliente

1,2 MM
de clientes
assíduos e
digitalizados

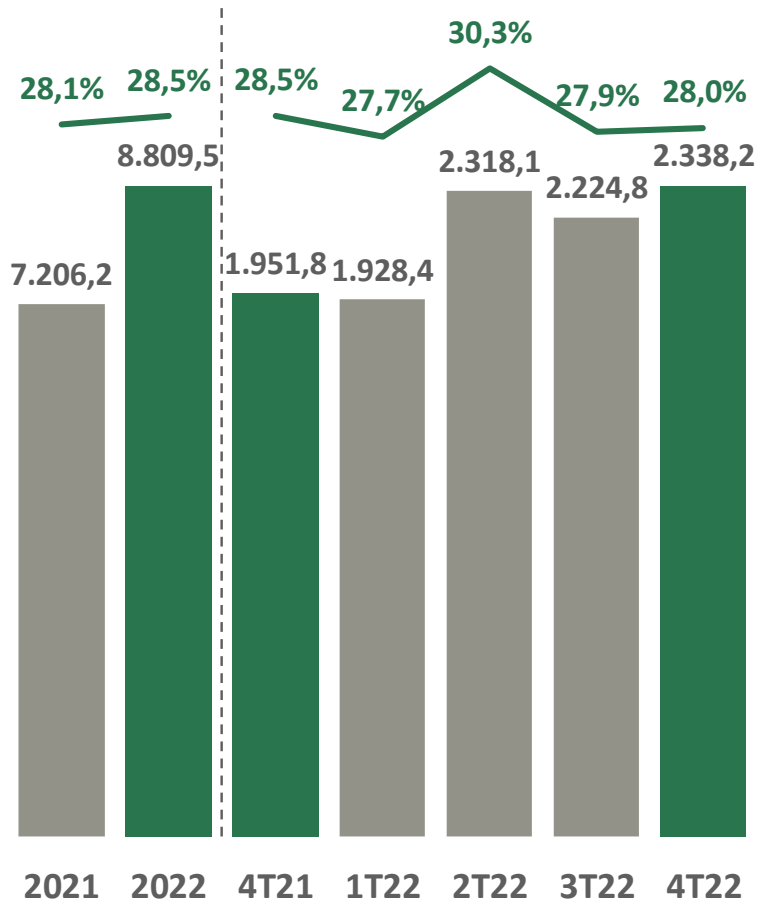


- ✓ 5,2 MM novos clientes, 6,0 MM assíduos e 1,2 MM assíduos e digitais;
- ✓ Digitalização aumenta frequência e gasto;
- ✓ Clientes digitalizados responsáveis por 39% do aumento de vendas no ano;
- ✓ Fortalecimento dos programas de fidelidade e ampliação de Stix via ingresso de novos parceiros.

Ganho de margem bruta de 0,4 pp em 2022 (-0,5 pp no 4T22 em função do efeito mix de 4Bio, com crescimento acima de 50%). Aumento no ciclo de caixa de 1,5 dia.

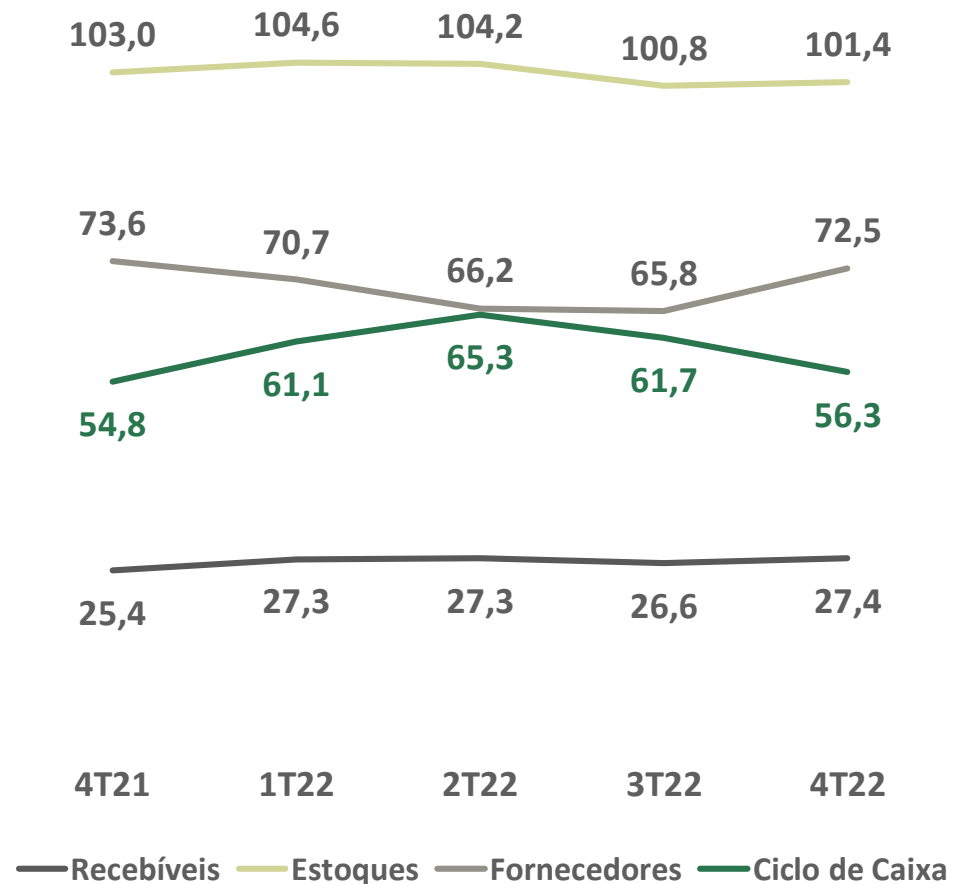
Margem bruta

R\$ milhões, % da receita bruta



Ciclo de caixa*

Dias de CMV, Dias de receita bruta

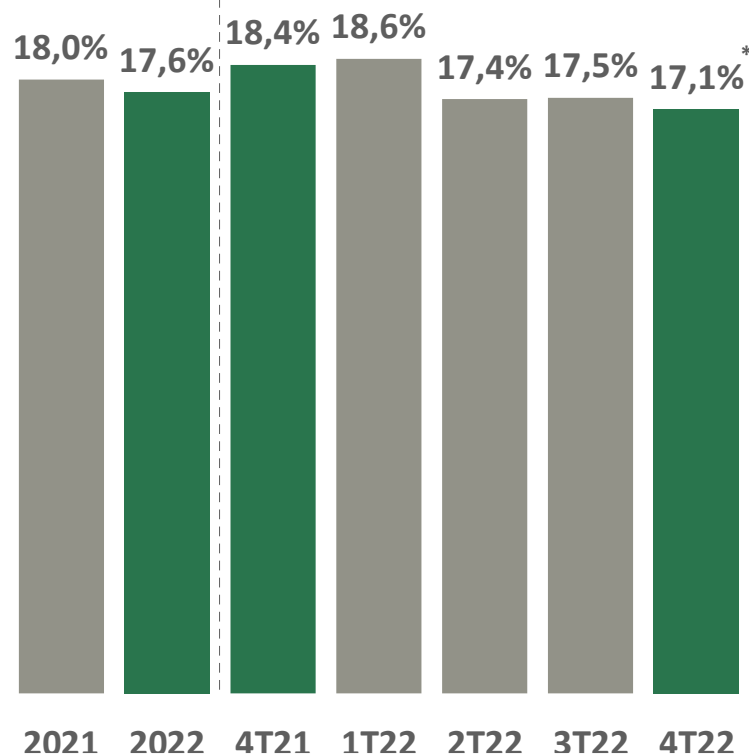


* Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.

Crescimento real das lojas maduras gerou forte diluição de despesas de vendas e aumento na margem de contribuição de 0,7 pp (0,8 pp no 4T22).

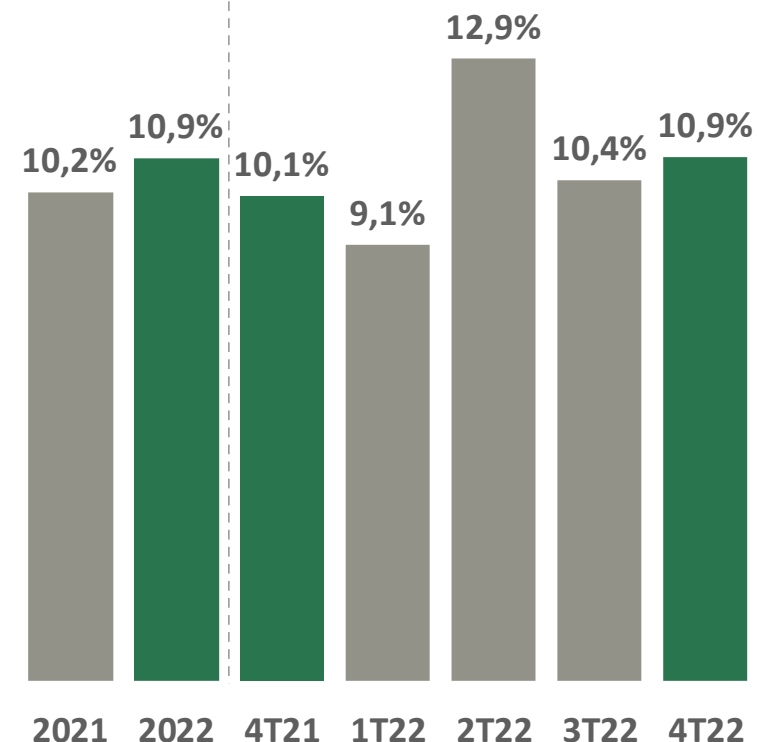
Despesas com vendas

% da receita bruta



Margem de contribuição

% da receita bruta

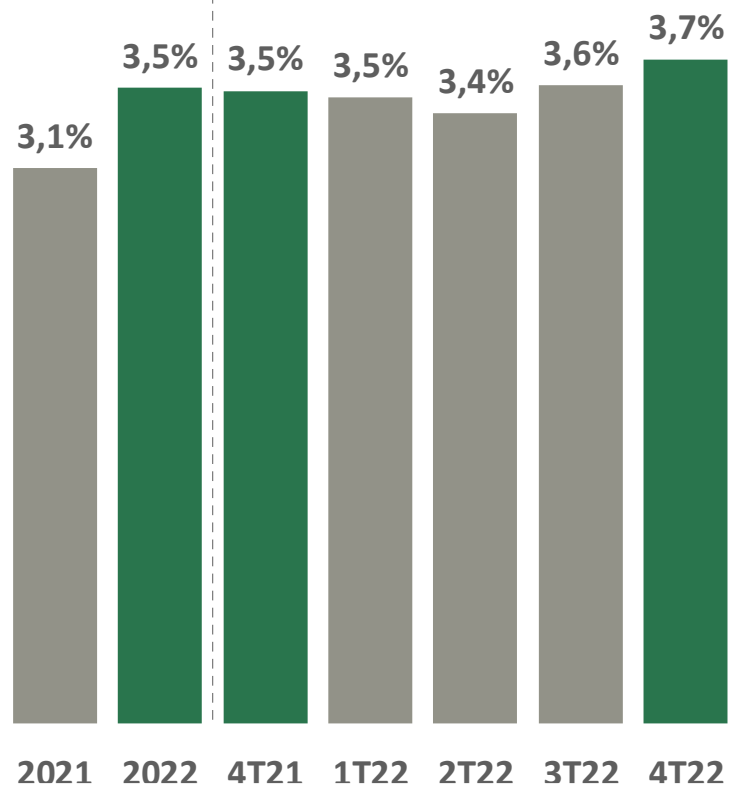


* Considera, no 4T22, ganhos de PIS/COFINS sobre despesas referentes a todo o exercício 2022 com efeito de 0,5 pp.

Aumento no G&A de 0,4 pp (0,2 pp no 4T22). EBITDA ajustado de R\$ 2,3 bi, com crescimento de 25,2% (33,8% no 4T22) e margem de 7,3% (7,2% no 4T22).

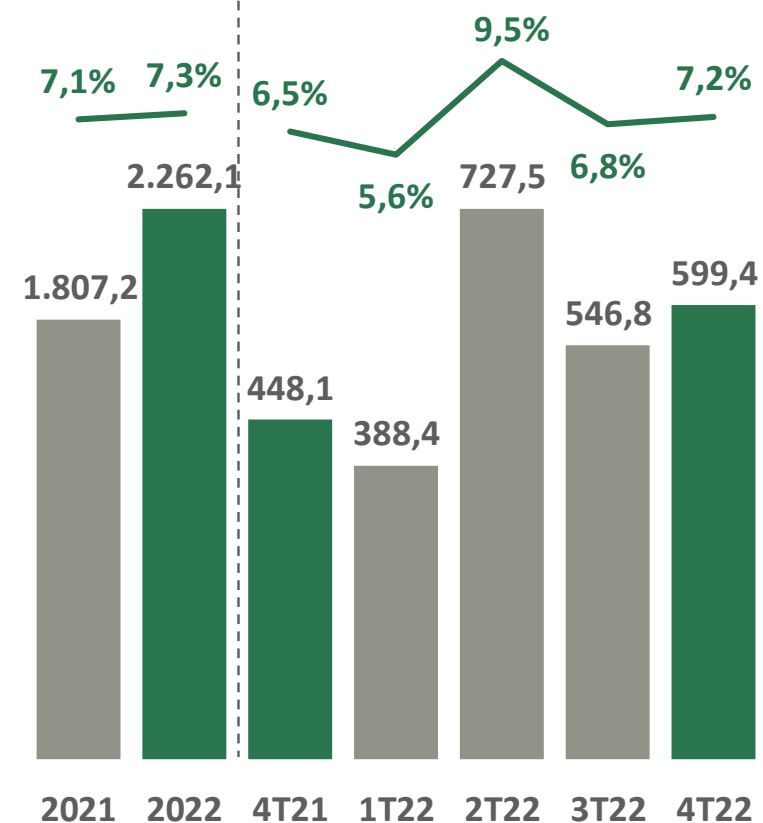
Despesas gerais & administrativas

% da receita bruta



EBITDA ajustado

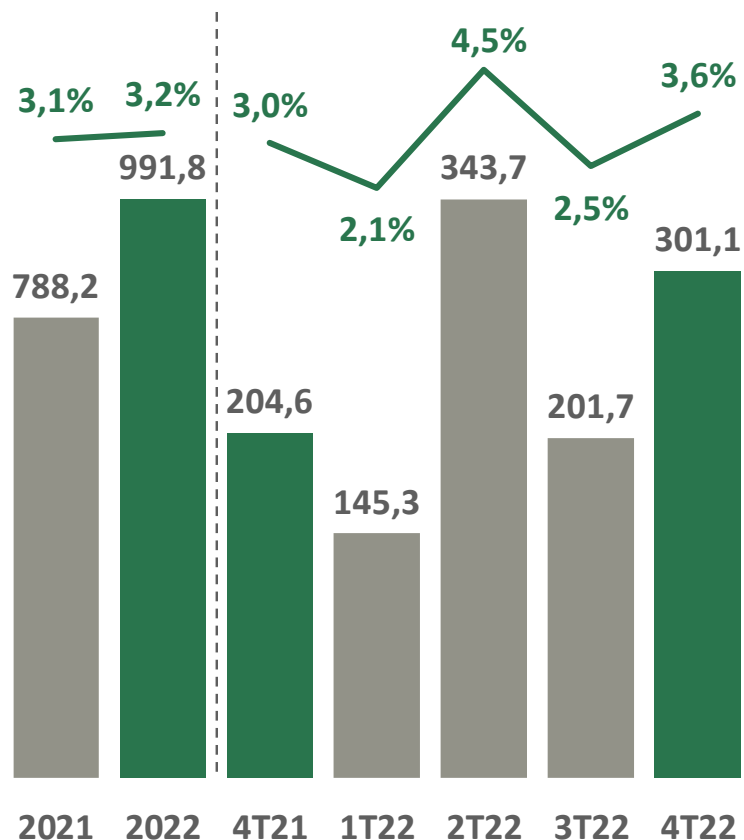
R\$ milhões, % da receita bruta



Lucro líquido de R\$ 991,8 MM em 2022, aumento de 25,8% (47,1% no 4T22) e ganho de 0,1 pp de margem (0,6 pp no 4T22). R\$ 56,6 MM em receitas não-recorrentes (R\$ -35,0 no 4T22).

Lucro líquido ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta



Reconciliação do EBITDA - R\$ milhões	1T22	2T22	3T22	4T22	2022
Lucro líquido	153,6	372,2	225,4	278,0	1.029,2
Imposto de renda	1,5	128,7	55,1	0,6	185,9
Equivalência patrimonial	(0,0)	(0,3)	(0,2)	2,0	1,5
Resultado financeiro	78,2	98,2	125,5	99,1	401,0
EBIT	233,3	598,9	405,8	379,8	1.617,7
Depreciação e amortização	167,7	171,8	176,9	184,7	701,1
EBITDA	401,0	770,7	582,6	564,5	2.318,8
Investimento social e doações	1,5	0,9	3,8	2,5	8,8
Baixa de ativos	1,1	13,5	1,9	11,4	28,0
Efeitos trib. de anos anteriores e outros não recorrentes	(15,2)	(57,6)	(41,6)	21,0	(93,5)
Total de despesas não recorrentes/não operacionais	(12,6)	(43,2)	(35,8)	35,0	(56,6)
EBITDA ajustado	388,4	727,5	546,8	599,4	2.262,1

Fluxo de caixa livre de R\$ -7,8 MM, com R\$ 652,7 milhões de consumo total.

Alavancagem de 0,9x, mostrando a força do nosso balanço em um momento de juros altos.

Fluxo de caixa <i>(R\$ milhões)</i>	2022	2021	4T22	4T21
EBIT ajustado	1.561,1	1.180,2	414,8	276,9
Ajuste a valor presente (AVP)	(132,6)	(72,1)	(46,7)	(44,9)
Despesas não recorrentes	56,6	40,9	(35,0)	(26,5)
Imposto de renda (34%)	(504,9)	(390,7)	(113,3)	(69,9)
Depreciação	700,2	626,8	183,8	171,1
Outros ajustes	124,8	65,3	4,3	48,1
Recursos das operações	1.805,1	1.450,5	407,9	354,8
Ciclo de caixa*	(898,1)	(770,9)	93,3	279,1
Outros ativos (passivos)**	105,7	142,0	25,9	(77,4)
Fluxo de caixa operacional	1.012,8	821,6	527,1	556,5
Investimentos	(1.020,6)	(847,8)	(321,1)	(287,2)
Fluxo de caixa livre	(7,8)	(26,3)	206,0	269,2
Aquisições e investimentos em coligadas	(209,0)	(137,3)	(90,6)	(84,6)
JSCP e dividendos	(324,1)	(314,8)	(227,8)	(231,1)
IR pago sobre JSCP	(30,7)	(33,6)	(11,0)	(8,0)
Resultado financeiro***	(283,6)	(87,7)	(68,9)	(32,5)
Recompra de ações	-	(73,2)	-	-
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	202,5	99,5	54,0	48,8
Fluxo de caixa total	(652,7)	(573,4)	(138,3)	(38,2)

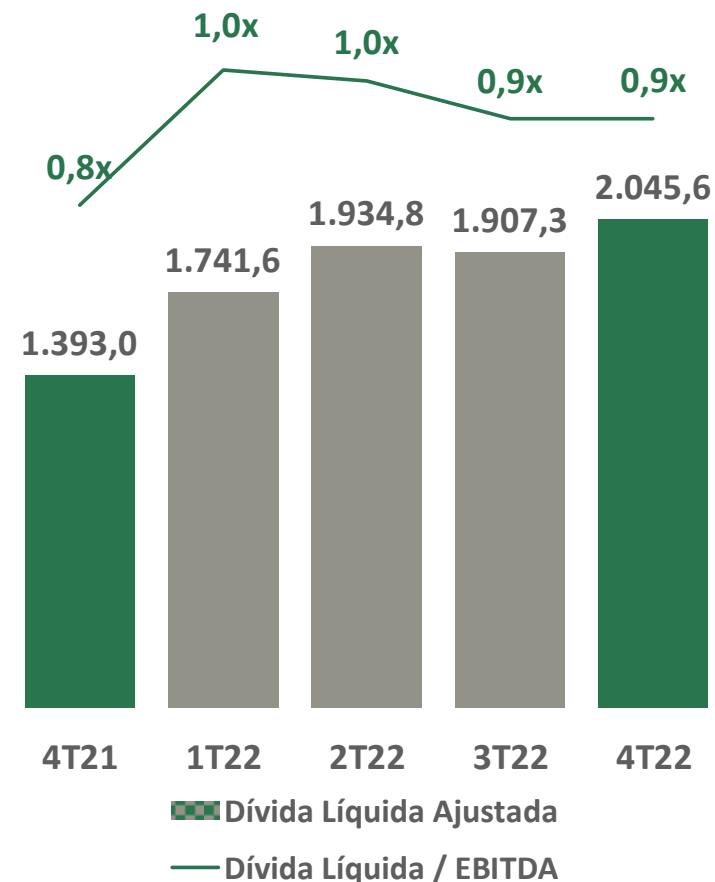
* Inclui ajustes para recebíveis descontados.

** Inclui ajuste de AVP.

*** Exclui ajuste de AVP.

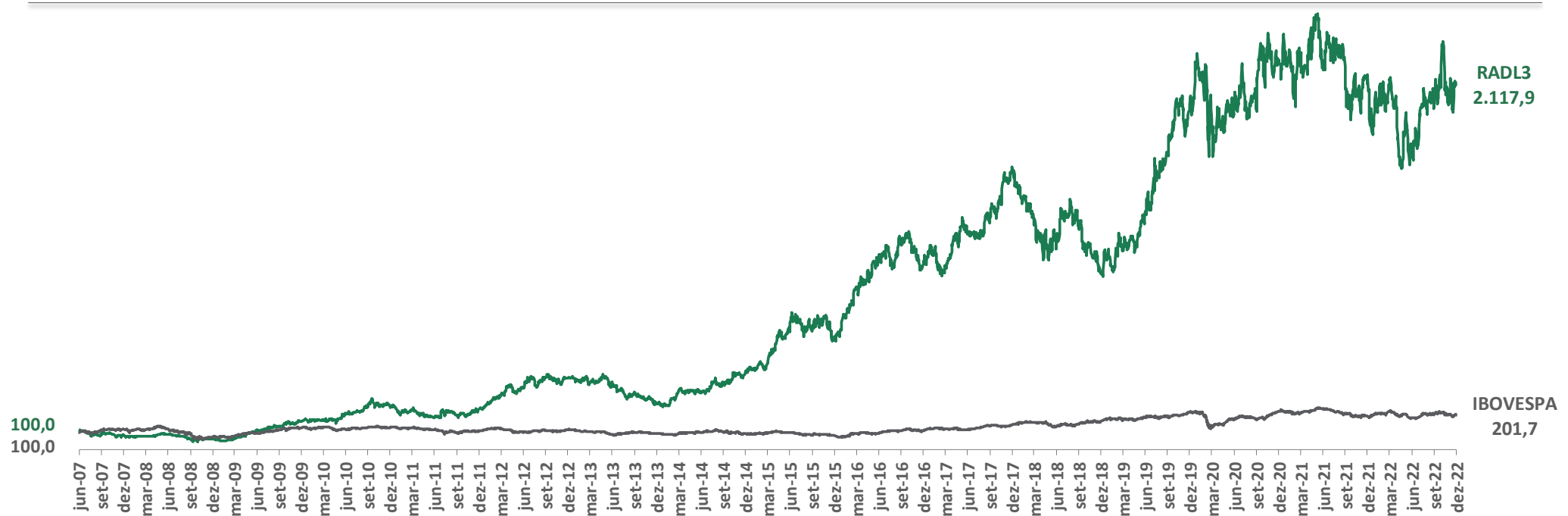
Dívida líquida e alavancagem financeira

R\$ milhões, razão sobre EBITDA ajustado LTM



Nossa ação se desvalorizou em 2,4% em 2022, mas sustenta forte valorização de longo prazo.

Valorização da ação



Performance em 2022

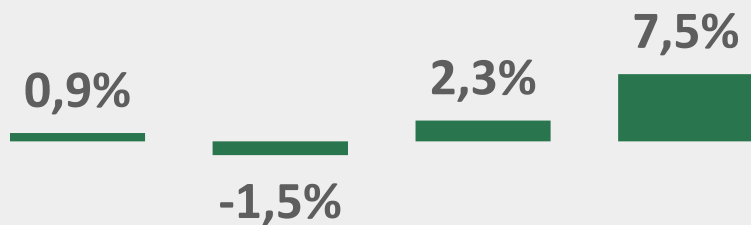
- › RADL3: -2,4%
- › Ibovespa: 4,7%
- › Alpha: -7,1%
- › Liquidez média diária RADL3: R\$ 154 MM

Retorno anual médio

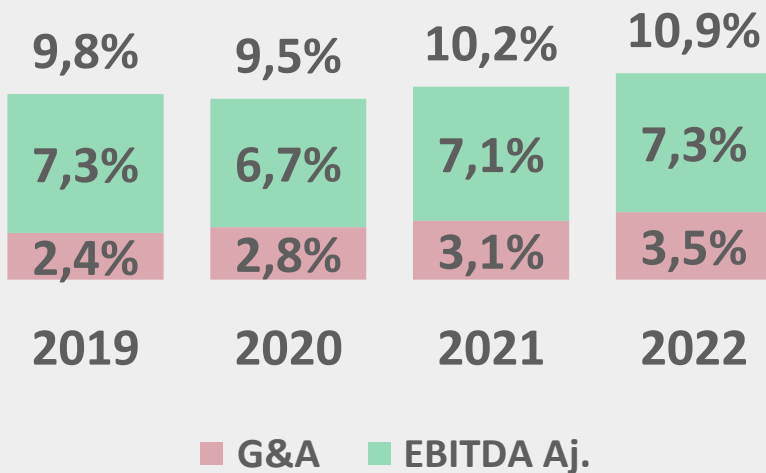
- › 22,2% desde o IPO Drogasil
- › 19,6% desde o IPO Raia
- › 20,0% desde a fusão (31/dez/11)

O ano de 2022 coroou o sucesso da nova estratégia, com retorno à margem EBITDA pré-digitalização, ganho de ROIC e perspectiva de expansão de margem.

Lojas Maduras x Inflação

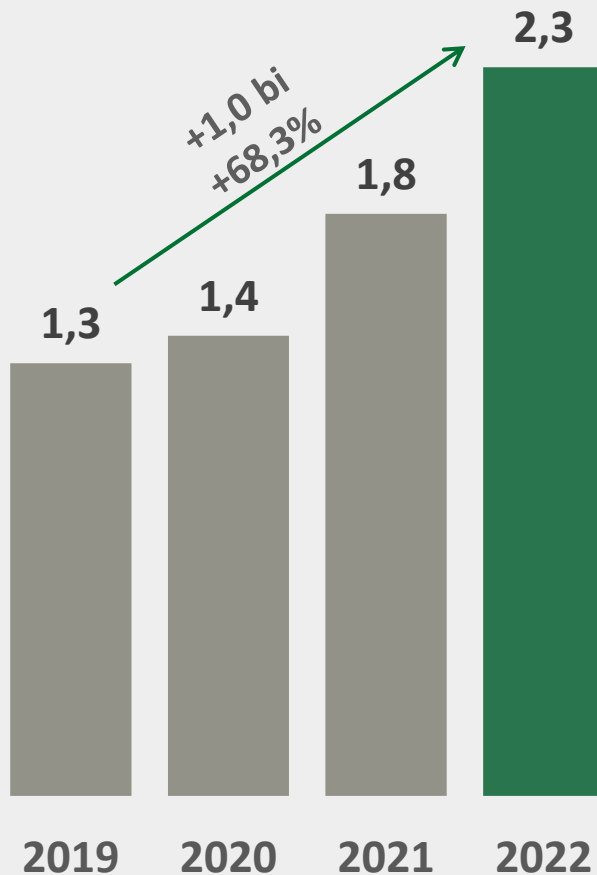


Margem de Contribuição (% receita bruta)

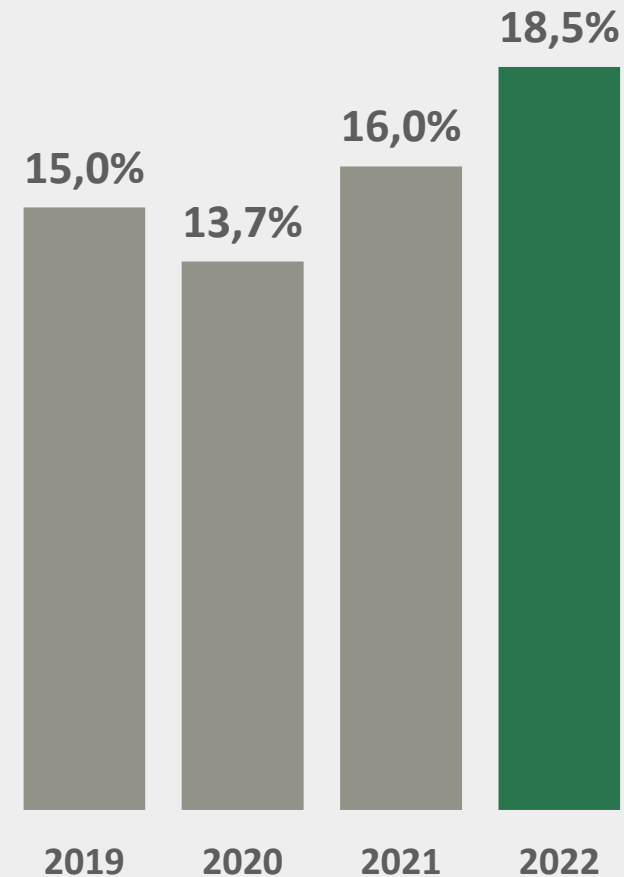


EBITDA

R\$ bilhões



ROIC





VISÃO DE MERCADO & PERSPECTIVAS

#NovaRD: Visão Geral 2022

Desempenho

- R\$ 31,0 bi (+20,9%) de receita e 15,1% de share
- +R\$ 5,3 bi; 39% vindo de clientes digitalizados
- Lojas Maduras +13,3%
- G&A +1,1 pp = +1,1 pp Mg Contribuição
- EBITDA de 7,3%, +R\$1,0 bi vs. 2019
- ROIC de 18,5% em 2022, vs. 15,0% em 2019

Clientes

- 47,5 milhões LTM (+5,2 mi) e 329 milhões tkts
- 6,0 milhões de assíduos, frequência 21,5x
- ~20% digitalizados, assíduos com freq. 26,9x

Proximidade

- 2,7 mil farmácias, 540 cidades, +260 x3 anos
- 301 de 315 municípios >100k habitantes (95%)
- 97% classe A = 1,5 km, 50% população = 5 km
- 1,2 mil hubs de saúde e 278 salas de vacina

Nova Farmácia

- R\$ 3,2 bi de vendas digitais (+53% a/a) e 11,8% de participação no 4T22
- App com 58% de participação nos Canais digitais e NPS 62
- Entrega 90min com 81% de participação nas Capitais e NPS 77
- Lojas como “motor” da Digitalização: Aquisição de Clientes, Onboarding Digital e Fulfillment

Marketplace

- 174 mil SKUS
- 441 Sellers
- Foco na UX dos sellers

Plataforma de Saúde

- Integração de dados em Amplimed
- Mais serviços e adesão com Cuco, Labi, Manipulaê e Safepill
- Jornadas de Vida Saudável com Vitat

Governança e Gestão

- Board ampliado com novas competências
- Comitês com atuação redefinida
- 8 C-Levels com 17 anos em média de RD
- 42 Diretorias (+13 posições +26 contratados desde 2018, oxigenando a organização)

Cultura

- Modelo ágil de gestão, mais flexível, menos hierárquico
- 34 Squads; 10 mesas; 11 startups em integração

Tecnologia

- Principais sistemas em microsserviços e *cloud*
- *Data lake* único e abrangente + data science
- *Martech* e início da CDP (Customer Data Platform)
- Aumento na produtividade dos squads

A ambição RD



Sermos, até 2030, a empresa que mais contribui para uma sociedade mais saudável no Brasil

1

Pessoas + Saudáveis, melhorar a saúde de 50 milhões de pessoas

2

Negócios + Saudáveis, empoderar 350 mil pessoas economicamente

3

Planeta + Saudável, empresa *net zero* e *aterro zero*.

DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA 2023

Acelerar a Digitalização da Relação com o Consumidor

- ❑ Melhorar a Experiência Digital e os Prazos de Entrega
- ❑ Aumentar a Produtividade dos Squads e a frequência de Releases
- ❑ Escalar a Ciência de Dados, IA, Analytics, Martech e Customer Data Platform
- ❑ Fidelizar e reter clientes com programas de Aderência e Assinaturas entre outros
- ❑ Projetar o Marketplace, contribuindo no engajamento dos clientes e otimizando a UX do Seller

Avançar com a Plataforma de Saúde

- ❑ Focar no desenvolvimento e oferta de soluções completas e integradas para a promoção da saúde e redução dos custos do sistema, focando consumidores, empresas e operadoras
- ❑ Integrar e escalar a produção das Investidas
- ❑ Alavancar Univers

Desenvolver nossa Plataforma de Retail Ads

- ❑ Maximizar potencial dos dados proprietários: 47 mi clientes, 329 mi tkts (7x/ano), 97% identif. ON & OFF
- ❑ Iniciar implantação de inventario de Telas em 2023, em todo o Brasil
- ❑ Compor a diversidade de canais, incl. mídia programática, posts em redes sociais, mensagens e pushes
- ❑ Monetizar retorno aos parceiros, melhorando a experiência e os benefícios aos clientes

Crescer de forma Acelerada, Ganhando Share e Diluindo Despesas

- ❑ Combinar Escala (omni presença e tamanho absoluto), Eficiência (estrutura de custos, competitividade e rentabilidade) Capacidade de Investimento (expansão, digitalização e otimização)
- ❑ Potencializar nossa Estrutura de Capital robusta, baixo Endividamento e amplo acesso a Capital
- ❑ Manter TIR da Expansão em ~20% (incl. canibalização) e lojas maduras crescendo acima da inflação
- ❑ Diluir progressivamente despesas administrativas, maximizando a produtividade dos investimentos

Lançamos em 2022 o programa Caminhar Juntos, focado em três grandes dimensões, com 35 iniciativas de longo prazo, das quais 8 foram endereçadas no ano.

Temos a Ambição de ser, até 2030, o grupo que mais contribui para uma sociedade mais saudável no Brasil.

Compromissos estruturados em **oito campos temáticos**, agrupados em **3 pilares**. Para conhecer mais acesse:



Pessoas + Saudáveis

- ✓ Clientes DNA Vida Saudável
- ✓ Redução de fatores de risco nos funcionários
- ✓ % de funcionários crônicos inscritos em programas de saúde
- ✓ % funcionários voluntários

Negócios + Saudáveis

- ✓ Mulheres na Liderança (Operacional, Média e Executiva)
- ✓ Incentivo à formação profissional
- ✓ Oportunidade de aumento de renda anual

Planeta + Saudável

- ✓ Descarte Consciente

ISE B3

- ✓ **ISE B3:** integramos o índice desde dez/21
- ✓ **MSCI:** rating BBB, com evolução de 1 nível em 2022
- ✓ **CDP:** (gestão em mudanças climáticas): rating B, com evolução de 2 níveis em 2022

RADL
B3 LISTED NM