

RESULTADOS 4T23



São Paulo, 05 de março de 2024. A RD – Gente, Saúde e Bem-estar (Raia Drogasil S.A. – B3: RADL3) anuncia seus resultados referentes ao 4º trimestre de 2023 (4T23). As demonstrações financeiras individuais e consolidadas da Companhia para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2023 e de 2022 foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), as Normas Brasileiras de Contabilidade Técnica – Geral (NBC TG) e os pronunciamentos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards - IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board - IASB, e evidenciam todas as informações relevantes próprias das demonstrações financeiras, e somente elas, as quais estão consistentes com as utilizadas pela Administração na sua gestão. Estes demonstrativos são apresentados em Reais, e todas as taxas de crescimento, a menos que seja afirmado o contrário, referem-se ao mesmo período do ano anterior.

Nossas demonstrações financeiras são preparadas em conformidade com o IFRS 16. Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números deste relatório são apresentados sob a norma antiga, o IAS 17. A reconciliação com o IFRS 16 pode ser encontrada em capítulo dedicado neste documento.

DESTAQUES ANUAIS CONSOLIDADOS:

- › **FARMÁCIAS:** 2.953 unidades em operação (270 aberturas e 14 encerramentos);
- › **RECEITA BRUTA:** R\$ 36,3 bilhões, + R\$ 5,4 bilhões, crescimento de 17,4%, com 8,0% nas lojas maduras;
- › **MARKET SHARE:** 16,1% de participação nacional, aumento de 0,9 pp, com ganhos em todas as regiões;
- › **DIGITAL:** R\$ 5,1 bilhões no ano, crescimento de 57,5% e penetração no varejo de 16,7% no 4T23;
- › **MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO*:** 10,7% da receita bruta, aumento de 16,1%;
- › **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 2.603,2 milhões, crescimento de 15,1% e margem de 7,2%;
- › **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO:** R\$ 1.104,8 milhões, com margem de 3,0% e crescimento de 11,4%;
- › **FLUXO DE CAIXA:** Fluxo de caixa livre negativo de R\$ 41,1 milhões, R\$ 721,3 milhões de consumo total.

* Margem antes das despesas gerais & administrativas (lucro bruto – despesas com vendas)

RADL3

R\$ 25,84/ação

TOTAL DE AÇÕES

1.718.007.200

VALOR DE MERCADO

R\$ 44,4 bilhões

FECHAMENTO

04/mar/2024

CONTATOS DE RI:

Eugênio De Zagottis
Flávio Correia
André Stolfi
Victor Torres
Felipe Correa

SITE: ri.rd.com.br

E-MAIL: ri@rd.com.br

Sumário (R\$ mil)	2022	2023	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23
# de farmácias	2.697	2.953	2.697	2.746	2.807	2.868	2.953
Aberturas orgânicas	260	270	86	55	64	64	87
Fechamentos	(53)	(14)	(9)	(6)	(3)	(3)	(2)
# de funcionários	53.466	57.691	53.466	53.495	55.239	57.295	57.691
# de farmacêuticos	10.952	12.047	10.952	11.322	11.515	11.726	12.047
# de atendimentos (mil)	328.871	361.721	85.915	84.906	91.152	91.261	94.401
# de clientes ativos (MM)	47,5	47,6	47,5	48,1	47,5	46,4	47,6
Receita bruta	30.950.564	36.349.446	8.351.126	8.479.007	9.024.723	9.288.331	9.557.385
Lucro bruto	8.809.468	10.207.350	2.338.166	2.321.744	2.610.067	2.590.145	2.685.394
% da receita bruta	28,5%	28,1%	28,0%	27,4%	28,9%	27,9%	28,1%
EBITDA ajustado	2.262.123	2.603.246	599.438	562.981	767.625	658.097	614.544
% da receita bruta	7,3%	7,2%	7,2%	6,6%	8,5%	7,1%	6,4%
Lucro líquido ajustado	991.824	1.104.787	301.101	203.804	349.225	268.443	283.315
% da receita bruta	3,2%	3,0%	3,6%	2,4%	3,9%	2,9%	3,0%
Lucro líquido	1.029.198	1.150.801	278.009	206.426	363.154	296.570	284.651
% da receita bruta	3,3%	3,2%	3,3%	2,4%	4,0%	3,2%	3,0%
Fluxo de caixa livre	(7.784)	(41.122)	206.008	(42.119)	(486.157)	336.224	150.930

CARTA DA ADMINISTRAÇÃO

A RD vem se transformando de forma consistente e acelerada, e 2023 foi um ano que nos permitiu celebrar a consolidação de nossas estratégias. Ao longo do ano, aumentamos nossa base de clientes, incrementamos a penetração dos clientes digitalizados e fortalecemos os vínculos de engajamento, elevando o seu nível de satisfação e fidelidade. Melhoramos também a experiência nos canais físicos e digitais, ganhando alavancagem operacional nas lojas maduras e avançando na construção de um ecossistema de saúde. Atuando em um mercado resiliente e sustentado por um envelhecimento secular da população, a RD demonstrou novamente em 2023 a sua capacidade de criar valor.

Atingimos uma receita bruta de R\$ 36,3 bilhões, com crescimento de 17,4% e incremento absoluto de R\$ 5,4 bilhões, ampliando o nosso diferencial de escala. Esse forte crescimento foi impulsionado pelo sólido crescimento nas lojas maduras, que pelo quarto ano seguido superou a inflação (8,0% em 2023, um crescimento real de 3,4 pontos percentuais), alavancado pelo aumento na digitalização da relação com os clientes, e também pela abertura recorde de 270 novas farmácias, 10 acima do guidance inicial. Para 2024 e 2025, o guidance é ainda superior, entre 280 e 300 lojas por ano. Como consequência desse sólido crescimento e dos ganhos de alavancagem operacional trazidos pela digitalização, o EBITDA consolidado atingiu R\$ 2,6 bilhões, com crescimento de 15,1% e margem de 7,2%, enquanto o lucro líquido atingiu R\$ 1,1 bilhão, um crescimento de 11,4% com 3,0% de margem líquida.

Nosso market share nacional atingiu 16,1%, um incremento de 0,9 ponto percentual, com ganhos expressivos em todas as regiões do País. A RD é hoje uma empresa verdadeiramente nacional, com quase 3 mil farmácias e presença em 574 cidades, incluindo 307 dos 319 municípios brasileiros com mais de 100 mil habitantes, além dos canais digitais. Nossas farmácias atendem a 93% da classe A em um raio de 1,5 km e 59% da população total do país em um raio de 5 km de distância. Essa é uma capilaridade única, seja no varejo ou no setor de saúde, que nos credencia de forma ímpar para oferecer soluções cada vez mais completas às necessidades de saúde e bem-estar dos nossos clientes em âmbito nacional.

Atingimos no 4T23 uma venda média mensal de R\$ 1,1 milhão por loja madura com NPS médio de 92, uma combinação única de excelência no atendimento com alta eficiência econômica e alavancagem operacional no varejo. Nossas farmácias operam com vendas médias elevadas e consistentes em todos os estados do País. Seguimos abrindo novas unidades em âmbito nacional com taxas internas de retorno reais, descontando a canibalização, em torno de 25%, uma expansão altamente rentável, assertiva e em larguíssima escala. E para suportar a expansão, inauguramos no ano 3 novos centros de distribuição (CDs) nos municípios de Cuiabá/MT, Benevides/PA e Manaus/AM, ampliando a estrutura logística para 14 CDs, que abastecem 92% das filiais diariamente, melhorando o nível de serviço e otimizando o capital de giro. Para suportar esse crescimento, criamos 4,2 mil novas posições ao longo do ano e atuamos fortemente na capacitação dos times com uma média de 108 horas de treinamento anual por funcionário, assegurando a excelência operacional e o atendimento diferenciado que sustentam nosso elevado NPS.

Desde 2019, a penetração dos canais digitais saltou de 1,5% da receita para 16,7% no 4T23, atingindo R\$ 5,1 bilhões no ano, um crescimento anual de 57,5%. A participação de clientes digitalizados nas vendas totais, incluindo tanto os canais físicos como digitais, já se aproxima de 20%. Nosso marketplace atingiu um patamar anualizado de R\$ 160 milhões de GMV, com tempo de entrega e experiência do cliente em franca evolução. Atingimos no ano um NPS digital de 68, um crescimento de 26 pontos desde 2019. Nossos aplicativos se estabeleceram como benchmark do setor, representando 65% da nossa venda digital. Aumentamos a velocidade das entregas, com 25% dos pedidos próprios entregues em menos de 60 minutos, o que gerou um salto no NPS de entregas para 81 em 2023 (crescimento de 31 pontos vs. 2019), além de uma penetração de 60% do Compre e Retire e de 7% dos superapps de terceiros. Por fim, atingimos 40% de participação de mercado nos canais digitais de todo o varejo farmacêutico brasileiro.

Esse processo de transformação vem demandando investimentos expressivos. Desde 2019, os investimentos em TI e na estrutura gerencial elevaram a despesa administrativa em 1,2 ponto percentual, se estabilizando em 3,6%. Porém, a alavancagem operacional gerada pelo digital nos permitiu compensar essa pressão. Mesmo com todos esses investimentos em tecnologia e gestão, que pressionaram o G&A, e ainda com efeitos mix negativos trazidos pelos fortíssimos crescimentos dos canais digitais e da 4Bio – que possuem margens saudáveis, porém inferiores às das farmácias – dobramos o EBITDA em valores absolutos de R\$ 1,3 bi em 2019 para R\$ 2,6 bi em 2023, mantendo margens percentuais praticamente constantes, e elevamos o ROIC de 15,0% para 17,5% no período, demonstrando o êxito da estratégia e de sua implementação. A digitalização deve seguir agregando benefícios econômicos, e acreditamos que essas despesas administrativas serão diluídas nos próximos anos, abrindo a perspectiva de expansão futura de margem.

No varejo, nossa margem EBITDA alcançou 7,5% em 2023, um incremento anual de 0,1 pp, mesmo com uma pré-alta muito menor (aumento CMED de 5,6% vs. 10,9% em 2022). Já na 4Bio, o ano de 2023 coroou um ciclo de enorme sucesso desde a aquisição. Sob a liderança de André Kina, fundador da empresa, e com o apoio da RD, a 4Bio saltou de uma receita de R\$ 120 milhões em 2014 para R\$ 2,8 bi em 2023, crescendo 22,5 vezes em apenas 9 anos e 54,9% somente em 2023, encerrando o ano com EBITDA de R\$ 96,9 milhões e com ROIC próximo ao consolidado. André concluiu em 2023 o seu brilhante ciclo como executivo e sócio da RD, mas seguirá apoiando a 4Bio no Conselho de Administração.

A Estratégia de Negócios da RD se baseia em dois grandes pilares: a Nova Farmácia e a Plataforma de Saúde. A primeira ressignifica a farmácia tradicional em um Hub de Saúde, aliada a uma experiência digital omnicanal e complementada por um Marketplace que estende seu alcance, aprofundando o mix e ampliando a oferta nas verticais de saúde e bem-estar. Com a Plataforma de Saúde, ampliaremos nosso escopo em saúde, desenvolvendo soluções para apoiar a jornada dos nossos clientes, como por exemplo na adesão a tratamentos, na promoção de hábitos saudáveis como alimentação, atividade física e sono, bem como no acesso a um marketplace de serviços de saúde que inclui exames laboratoriais e tele consultas.

Esses diferentes negócios e canais, sejam físicos ou digitais, se complementam e se reforçam, começando com a aquisição do cliente e com a sua digitalização, que ocorrem geralmente nas lojas e com baixo custo marginal de aquisição (CAC), e culminando no aumento da frequência e do gasto que vem da fidelização gerada por meio da digitalização do relacionamento com o cliente, da intensificação dos vínculos de engajamento e da ampliação da gama de produtos e serviços 1P ou 3P oferecidos tanto nas lojas como nas plataformas digitais. Ao incrementar o desembolso e a fidelidade do cliente, essa combinação de ativos pode multiplicar o *Customer Lifetime Value* (LTV) e a criação de valor da Companhia.

Encerramos o ano com 47,6 milhões de clientes ativos, dos quais 6,4 milhões são clientes assíduos, com frequência média de 24 compras por ano. Desses, 1,8 milhão, ou 28% dessa base, já utiliza os canais digitais e sua frequência alcança 30 transações por ano. Mas a digitalização constitui apenas um dentre dezenas de vínculos que mapeamos, mensuramos e fomentamos. Quanto maior o número de vínculos por meio dos quais conseguimos engajar cada cliente, maior será a fidelidade, a frequência e o LTV.

Uma outra importante ferramenta para aumentar o engajamento e fidelização dos clientes é a Stix, a principal coalização de fidelidade do varejo brasileiro. Criada pela RD em sociedade com o GPA, reúne também parceiros como C&A e Sodimac. Stix encerrou 2023 com 4,8 milhões de clientes ativos, dos quais 2,7 milhões que resgataram R\$ 200 milhões em pontos no ano. Em 2023, menos de 3% de pontos Stix expiraram e 55% dos pontos gerados no programa foram resgatados na RD. Por fim, a Stix implementou uma parceria transformacional com a Lívolo, maior programa de recompensas do Brasil, com 40 milhões de inscritos, que já podem resgatar seus pontos Lívolo diretamente no caixa da RD e dos demais parceiros por meio do PagStix. Desde a implantação, a RD mais do que dobrou o volume financeiro de resgates, aumentando de forma significativa também o gasto e a fidelização desses clientes nos meses seguintes à sua utilização.

O ano marcou também a segregação da RD Ads como empresa independente. Ela oferece uma rica multiplicidade de canais físicos e digitais de comunicação em todas as etapas do funil de vendas. Com a RD Ads, acreditamos poder engajar melhor os nossos fornecedores e clientes para impactar positivamente a saúde, o bem-estar e o poder de compras das pessoas, contribuindo assim para o aumento do LTV do cliente.

Ainda na Nova Farmácia, ampliamos a oferta de serviços farmacêuticos para 1,9 mil farmácias, sendo 304 unidades autorizadas a aplicar vacinas, o que permitiu realizar mais de 3,5 milhões de serviços de saúde e aplicar 160 mil doses de vacinas no ano, consolidando nossas farmácias como hubs locais de saúde nas comunidades servidas. Por exemplo, nos tornamos um dos maiores players privados de vacinação de Herpes Zoster e de Dengue no Brasil. Também contribuimos de maneira fundamental na testagem de dengue à medida que a doença se torna preocupação nacional nesse início de 2024, evidenciando o nosso protagonismo em cuidar da saúde dos brasileiros.

A prestação de serviços de saúde depende também da digitalização. Implantamos em 2023 o sistema Amplifarma, desenvolvido pela investida Amplimed, que permite gerenciar a jornada de serviços dos clientes. Na Vitat, oferecemos ferramentas e soluções com foco em atrair e engajar clientes, construindo jornadas digitais de Vida Saudável nos pilares Nutrição, Movimento, Mente e Sono, incluindo uma plataforma de teleorientação que fornece acesso a nutricionistas, psicólogos e educadores físicos, e oferecendo o Vitat Cuida, solução de bem-estar completa com jornada coordenada e acompanhamento personalizado. Vitat encerrou o ano com 58,6 milhões de usuários impactados pelos seus conteúdos e 266 mil novos usuários únicos nos programas do app. Esse cuidado com saúde também se estende a nossos funcionários, através de programas de saúde integral, incluindo acompanhamento físico, mental e social para nossas equipes, já tendo realizado mais de 150 mil consultas online.

A digitalização da relação com o cliente e a sua inserção no centro da estratégia vem demandando transformações na governança, no modelo de gestão, na cultura e na infraestrutura tecnológica da Companhia. Esse é um trabalho contínuo, no qual já obtivemos enormes avanços.

Nossa governança corporativa vem se transformando desde 2021. Nesse período, complementando a visão de longo prazo aportada pelas 3 famílias controladoras, ampliamos o Conselho de Administração, fortalecemos a atuação dos Comitês e trouxemos novos conselheiros com experiências reconhecidas em transformação digital, criação de plataformas e em gestão de saúde. Contamos também no Conselho com a contribuição de três mulheres (27% das cadeiras do Conselho).

Nosso modelo de gestão também evoluiu para suportar nossa estratégia. Ao final de 2023, contávamos com um *C-Level* de 8 membros e média de 18 anos de experiência na RD, e também com 42 diretorias executivas e corporativas, tendo criado 20 posições desde 2018. Dentre estas posições, 25 (50%) são ocupadas por profissionais que ingressaram na empresa nesse período, oxigenando a estrutura e aportando novas experiências e competências. Destacamos que esse grupo inclui 11 mulheres (22% das lideranças seniores da empresa). No total da empresa, incluindo as lideranças das farmácias e CDs, possuímos 63% de lideranças femininas.

Nossa cultura corporativa segue evoluindo para fazer frente a uma empresa cada vez mais digital com base em três pilares: *Cuidar de Gente, Executar com Foco e Construir o Futuro*, ancorada por um novo Propósito: *“Juntos por uma Sociedade Mais Saudável”*. Essa simples mensagem retrata claramente nossos objetivos e os tornam fáceis de disseminar entre nossos 57,7 mil colaboradores e 47,6 milhões de clientes.

Nossa infraestrutura tecnológica também foi completamente transformada. Migramos os principais sistemas de negócio para microsserviços e para o ambiente em nuvem. Investimos em ciência de dados, desenvolvendo um *data lake* único e integrado, evoluímos na aplicação de algoritmos avançados, incluindo inteligência artificial, para suportar decisões de negócios, e implementamos uma nova plataforma de CRM, levando personalização em escala aos apps e sites e criando uma telemetria dos canais digitais. Nossa gestão de produtos digitais aporta novas funcionalidades em um tempo 4 vezes mais rápido do que em 2021 e aumentamos a quantidade de releases entregues em 5,5 vezes no ano. Nossos times ágeis trabalham em intensa parceria com as áreas de negócio, têm modelo de governança estabelecido e seguem indicadores integrados de performance.

O ano marcou a presença de Drogasil no ranking da Interbrand como a 14ª marca mais valiosa do Brasil, colocando à frente a relação de confiança e a experiência superior que proporcionamos aos nossos clientes, tanto em Drogasil como em Raia, que são, respectivamente, a primeira e a segunda maiores bandeiras do varejo farmacêutico brasileiro em faturamento. Esse reconhecimento se estendeu também às marcas exclusivas. RD Marcas se tornou em 2023 uma das 20 maiores empresas de *consumer health* no Brasil, com a marca própria Needs colocada entre as 4 maiores da categoria segundo a IQVIA, com sell-out acima R\$ 1 bilhão, atrás apenas de Pampers, Rexona e Dorflex, marcas que possuem várias décadas de história, investimentos significativos nas marcas e ampla distribuição em todo o varejo farmacêutico nacional. Além de terem contribuído com uma margem bruta acima de 47%, nossas marcas próprias constituem outro importante vínculo de engajamento, possuindo papel relevante para a diferenciação do mix, mas sobretudo para aumentar a fidelização dos nossos clientes.

Também avançamos na nossa Ambição de ser a empresa que mais contribui para uma sociedade mais saudável no Brasil, nos colocando como aliados dos nossos clientes para a promoção de saúde e prevenção de doenças. Em sustentabilidade, operamos com diretrizes claras para promover a saúde das Pessoas, dos Negócios e do Planeta. Por exemplo, avançamos na matriz energética renovável, chegando no ano a 73% das farmácias conectadas a usinas de geração distribuída de energia e a 7 CDs consumindo energia renovável por contratos do Mercado Livre de Energia. Na gestão de resíduos, somos pioneiros no descarte de medicamentos e promotores do menor uso de sacolas plásticas.

Nossos avanços em ESG vêm sendo amplamente reconhecidos. No CDP (Carbon Disclosure Project), principal ferramenta internacional para medir a performance em mudanças climáticas, melhoramos nossa nota de B para A-. No MSCI ESG Ratings subimos de BBB para A. Também nos mantivemos pelo terceiro ano consecutivo no ISE – Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 – melhorando nossa nota de 76 para 80. Como novidade em 2023, fomos reconhecidos como Top 3 no IDIVERSA, índice das empresas listadas pela B3 que mais se destacam em diversidade, validando nossos esforços na implantação de programas e ações afirmativas para raça, gênero, PCDs, LGBTI+, Público 50+ e refugiados. Fomos reconhecidos também como empresa *Great Place to Work* (GPTW). Por meio dos nossos programas sociais, investimos R\$ 31,6 milhões no cuidado com as comunidades, incluindo doações dos nossos clientes, incentivos fiscais, recursos próprios, o projeto Troco Solidário e a venda da revista Sorria, além da doação direta de R\$ 8,2 milhões em produtos.

Por fim, gostaríamos de agradecer aos nossos acionistas, pelo apoio e confiança dispensados, aos nossos clientes, que nos confiaram a sua saúde e nos premiaram com sua fidelidade, e aos nossos funcionários, que trabalham todos os dias com total dedicação ao cuidado com nossos clientes.

A Administração

DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA 2024

Acelerar a digitalização da relação com o consumidor: em 2024, seguiremos elevando a participação dos clientes digitais na venda total, algo crucial pelo fato de que a digitalização aumenta o engajamento, fidelidade e desembolso. Queremos avançar ainda mais na personalização da experiência do consumidor. Perseguiremos a aceleração dos prazos de entrega, que tiveram notável melhora em 2023, e a elevação do NPS, tanto dos serviços de entrega como dos aplicativos. Buscaremos aumentar a produtividade dos nossos squads, multiplicando o número atual de releases semanais, dando sequência aos progressos de 2023. Avançaremos também em novos modelos de fidelização e retenção de clientes, incluindo os programas de assinatura e outras mecânicas de promoção da adesão ao tratamento, o fortalecimento dos programas de fidelidade e a ampliação de Stix – que deve ganhar mais um parceiro de referência em 2024. Pretendemos avançar também na RD Ads, que busca se tornar uma plataforma referência em *Consumer Health Media* no Brasil, engajando clientes e fornecedores para impactar positivamente a saúde, o bem-estar e o poder de compras das pessoas. Por fim, seguiremos avançando com o marketplace, aumentando o GMV, melhorando o engajamento dos sellers e a experiência dos clientes.

Avançar em saúde: em 2023, demos passos relevantes na construção dos hubs de saúde, um dos pilares da Nova Farmácia. Seguiremos avançando em 2024 na prestação de serviços farmacêuticos e também em imunização, onde já nos tornamos um player relevante na vacinação contra Herpes Zoster e Dengue. Estes serviços já são dos mais promissores vínculos de engajamento que construímos com os clientes, apoiando-os na jornada de saúde e contribuindo de forma relevante para o aumento do seu LTV. Queremos também evoluir na digitalização da experiência de saúde, tanto nos serviços farmacêuticos e de imunização, desde o agendamento até o acesso pelo cliente de seu histórico de saúde por meio dos nossos aplicativos. Além disso, investimos nos últimos anos em uma ampla gama de startups através da RD Ventures, que atuam em promoção da saúde (Vitat e Healthbit), acesso e adesão ao tratamento (Manipulaê, Cuco e Safepill) e consultas e exames (Amplimed e Labi). Em 2024, avançaremos na integração dos nossos ativos em saúde, incluindo nossos hubs de saúde e a Univers, nossa PBM, para criar um ecossistema integrado de saúde, focado tanto em consumidores como em empresas e operadoras de saúde, para oferecer soluções completas e integradas para a promoção da saúde e redução dos custos do sistema.

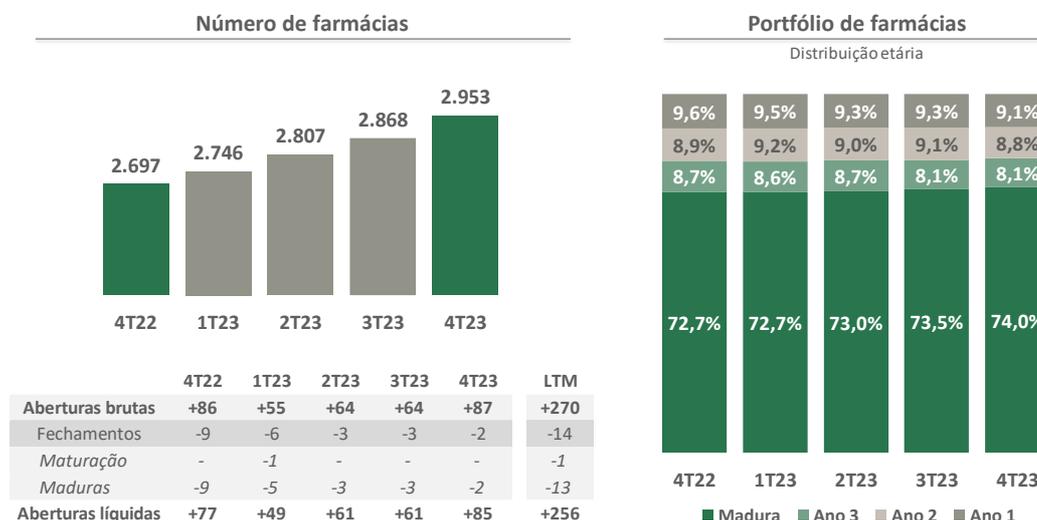
Seguir crescendo de forma acelerada, aumentando o market share e ganhando alavancagem operacional adicional: operamos com patamares únicos tanto de escala – com R\$ 36,3 bilhões de receita em quase 3 mil farmácias em todo o país, adicionando R\$ 5,4 bilhões de faturamento somente nesse ano – como de eficiência e alavancagem operacional – com venda média mensal nas lojas maduras de R\$ 1,1 milhão no 4T23 e acumulando crescimento real por 4 anos consecutivos, com margem de contribuição nas lojas de 14,0% (média de R\$ 150 mil mensais por loja). Enquanto a escala nos traz poder de compra e ampla capacidade de reinvestimento no negócio, a eficiência nos assegura a menor estrutura de custos do mercado, traduzindo-se em maior competitividade de preços e, ao mesmo tempo, em margens superiores em relação aos nossos pares. Dispomos de uma estrutura de capital robusta, com baixo endividamento e amplo acesso a capital. Em um ambiente de juros elevados e com mudanças fiscais que nos favorecem sob a ótica competitiva, essa combinação única de escala, eficiência e capacidade de investimento fará ainda mais diferença. Esperamos manter em 2024 um crescimento acelerado, com ganho relevante de market share, por meio da abertura anual de 280 a 300 novas farmácias – um aumento de base em torno de 10%, com TIR real esperada em torno de 25%, já líquida de canibalização – da maturação do portfólio atual de farmácias e também do crescimento sustentado nas lojas maduras em patamares acima da inflação.

Diluir despesas administrativas: a transformação digital exigiu investimentos vultosos em tecnologia e em estrutura de gestão pela RD. Nossa despesa administrativa saltou de 2,4% em 2019 para 3,6% em 2023. Essa foi uma decisão deliberada, focada na criação de valor no longo prazo. Mesmo com pressões de G&A ao longo do caminho e com efeitos mix adversos de 4Bio e dos canais digitais – que cresceram muito acima das farmácias, e com margens saudáveis, embora estruturalmente inferiores – retornamos ao patamar de margem que possuíamos em 2019, dobrando o EBITDA de R\$ 1,3 bilhão para R\$ 2,6 bilhões em 2023, e com um aumento no ROIC de 15,0% para 17,5% no período. Esse reequilíbrio na margem só foi possível porque a margem de contribuição nesse período, alavancada pelos ganhos operacionais trazidos pela digitalização, expandiu-se em 0,9 ponto percentual. Ao mesmo tempo em que esperamos seguir aumentando essa margem de contribuição nos próximos anos em função da digitalização crescente da relação com os clientes e de uma maior competitividade em geral, pretendemos iniciar a diluição percentual progressiva das despesas administrativas, que já se estabilizaram em 2023, cientes de que, no estágio atual, o foco da Companhia deve estar em maximizar a produtividade dos investimentos já feitos ao invés de seguir ampliando a estrutura. Isso abrirá para a RD a oportunidade de poder expandir as margens operacionais nos próximos anos.

EXPANSÃO DA REDE

Encerramos 2023 com um total de 270 novas farmácias inauguradas, 10 acima da projeção do início do ano e rigorosamente em linha com o *guidance* atualizado de novembro. Encerramos 14 unidades no ano, terminando com uma rede de 2.953 farmácias em operação. No 4T23, abrimos 87 novas filiais e fizemos 2 encerramentos. Ao final do período, um total de 26,0% das nossas farmácias ainda estavam em processo de maturação, não tendo atingido todo o potencial de receita e de rentabilidade.

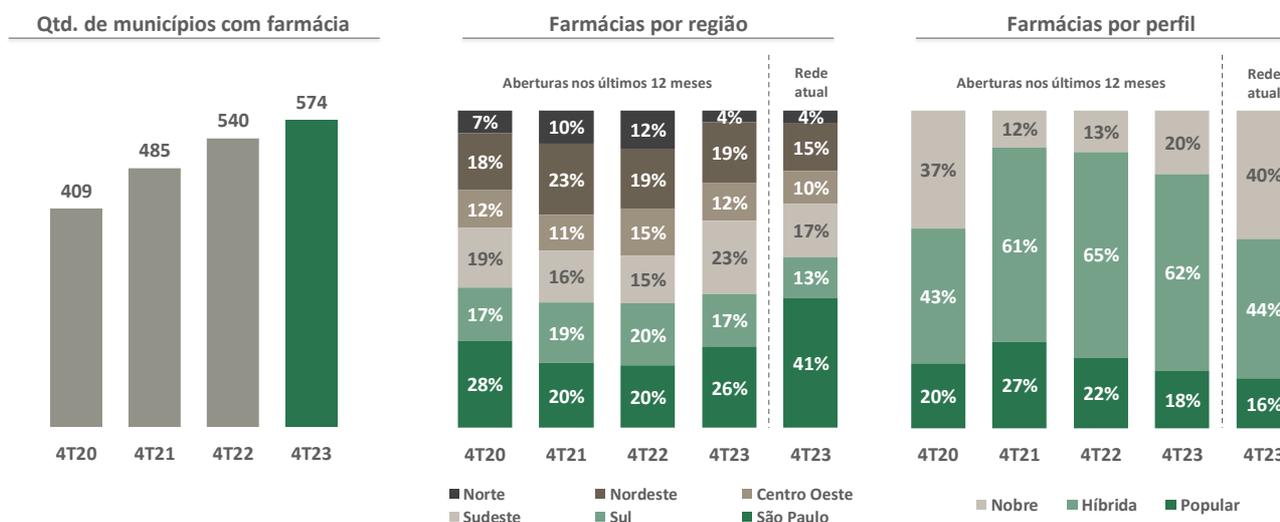
Reiteramos o *guidance* de 280 a 300 novas unidades por ano, tanto para 2024 como para 2025.



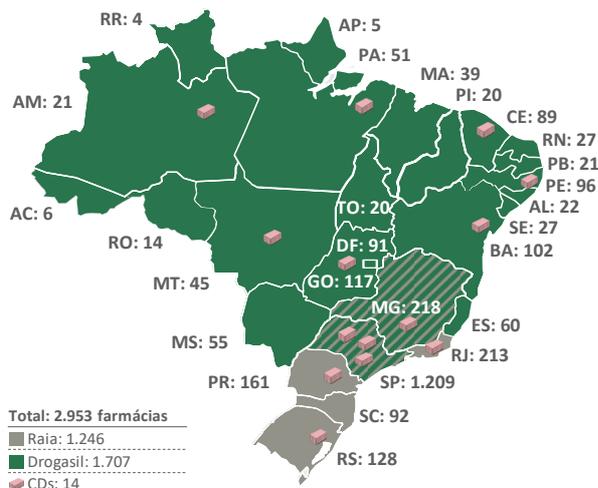
Dos 14 encerramentos promovidos em 2023, apenas 1 foi de unidade em maturação, uma taxa de erros equivalente a menos de 0,4% das 270 aberturas do período. Os fechamentos restantes, que corresponderam a unidades maduras com idade média acima de 12 anos, são resultantes da otimização do portfólio de farmácias e representam 0,6% da base de lojas maduras. Já no 4T23, todos os encerramentos foram exclusivamente de unidades maduras.

É importante ressaltar que esses encerramentos de filiais redundantes geram transferência de vendas para as outras farmácias próximas ao passo em que eliminam custos fixos e liberam ativos para serem realocados, aumentando assim tanto o EBITDA quanto o ROIC da Companhia. Esse plano combinado de aberturas e fechamentos assegura um portfólio ótimo de lojas nas melhores esquinas em todo o país, ampliando a nossa presença física, balanceando a densidade ideal para cada mercado e, ao mesmo tempo, maximizando o retorno sobre os ativos empregados.

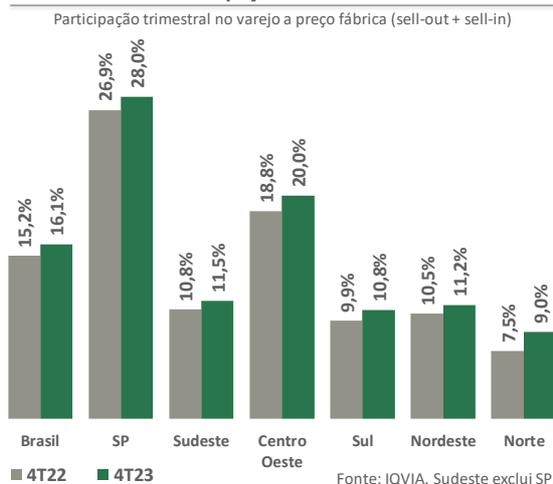
A expansão da RD vem incrementando a diversificação da nossa rede de farmácias, tanto geograficamente quanto demograficamente. Das 270 aberturas brutas efetivadas no último ano, 74% ocorreram fora do estado de SP, nosso mercado nativo. Estendemos nossa presença para 574 cidades, 34 a mais do que no 4T22, uma capilaridade única no varejo brasileiro. Inclusive, dentre as 319 cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes, já possuímos farmácias operando ou em processo de inauguração em 307 delas. Por fim, 80% das nossas aberturas nos últimos doze meses possuem formato popular ou híbrido, perfis que hoje já representam 60% da rede.



Presença geográfica



Participação de mercado



Estamos presentes em todos os estados do País e possuímos uma rede de 14 Centros de Distribuição que abastecem quase 3 mil farmácias. Além do CD de Cuiabá/MT, inaugurado no 1T23, inauguramos no 4T23 mais dois CDs nos municípios de Benevides/PA e de Manaus/AM para melhor suportar nossa bem-sucedida expansão na região Norte. Essa malha logística permite abastecermos 92% das filiais diariamente, melhorando o nível de serviço e capital de giro e reforçando nossa eficiência operacional, se configurando em uma importante vantagem competitiva.

Em um trimestre no qual o crescimento de mercado desacelerou (6,7% no 4T23 vs. 9,6% nos primeiros 9 meses do ano), registramos um *market share* recorde, o que demonstra a força da nossa execução. Nossa participação nacional foi de 16,1%, um incremento anual de 0,9 pp, com ganhos expressivos em todos os mercados onde atuamos. Atingimos uma participação de mercado de 28,0% em São Paulo, um crescimento de 1,1 pp, de 11,5% no Sudeste (excluindo SP), com incremento de 0,7 pp, e de 20,0% no Centro-Oeste, com ganho de 1,2 pp. Também registramos participações de 10,8% no Sul, um avanço de 0,9 pp, de 11,2% no Nordeste, um incremento de 0,7 pp, e de 9,0% no Norte, um ganho de 1,5 pp.

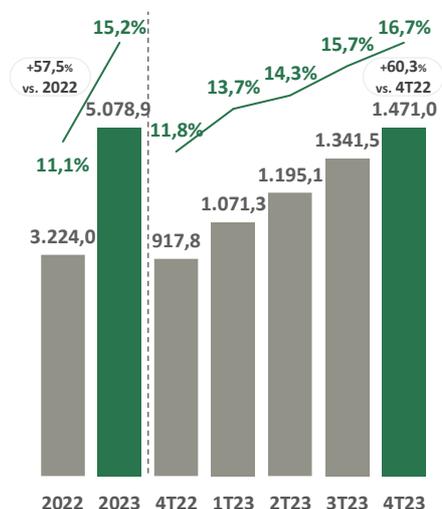
DIGITALIZAÇÃO EM SAÚDE

Seguimos avançando de forma acelerada na estratégia digital. Atingimos R\$ 5,1 bilhões de receita bruta em canais digitais no ano (R\$ 1,5 bi no 4T23), um aumento absoluto de R\$ 1,9 bilhão em 2023 e um crescimento de 57,5% sobre o ano anterior (60,3% no 4T23). Esses canais representaram uma penetração no varejo de 15,2% (16,7% no 4T23), um incremento de 4,1 pp no ano (4,9 pp no 4T23).

Registramos no trimestre 128,8 milhões de acessos aos nossos apps e sites. Os clientes que utilizam os canais digitais passam a ter maior fidelidade, engajamento e frequência de compra, passando a gastar mais. Nossos clientes assíduos digitalizados gastam 27% a mais do que os clientes assíduos não digitalizados, evidenciando a digitalização como um vetor fundamental de criação de valor.

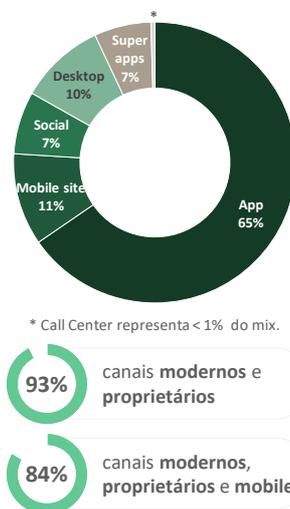
Canais digitais: venda e penetração

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



Mix de canais digitais

% da receita digital



Mix das entregas

% da receita digital



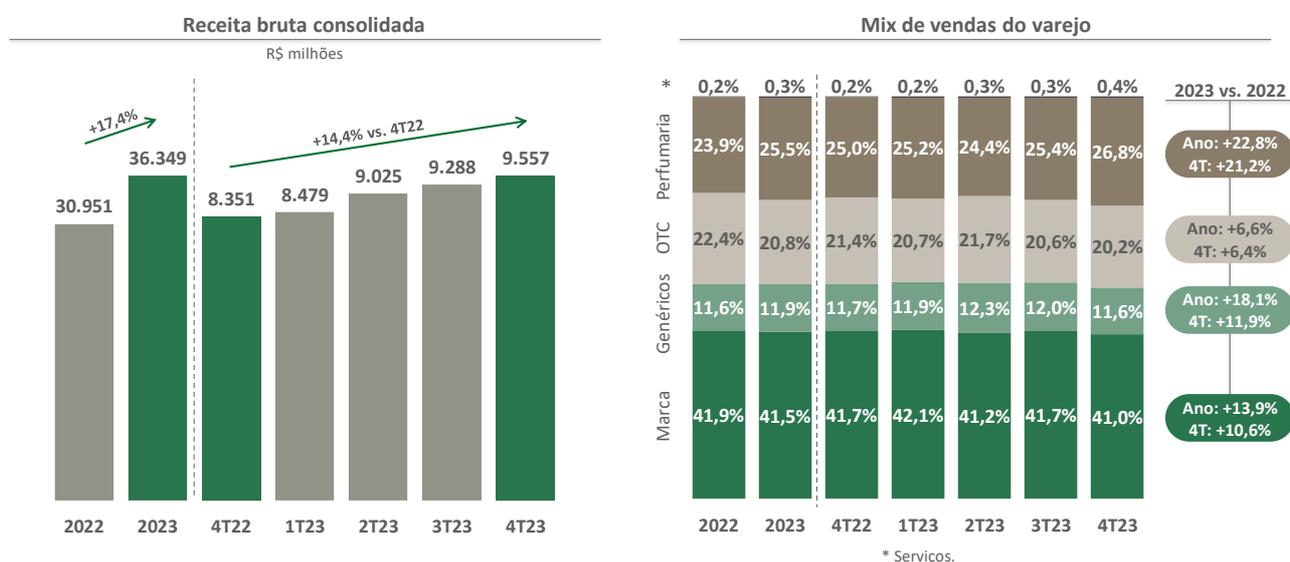
Destacamos a contribuição da capilaridade da nossa rede nacional para as vendas digitais. O fato de já estarmos a 1,5 km ou menos de 93% da população de classe A do País permitiu que 94% das vendas dos canais digitais do trimestre fossem atendidas a partir das nossas farmácias, com alto grau de eficiência econômica e de conveniência, incluindo 92% dos pedidos entregues ou retirados em até 60 minutos no trimestre.

O papel das farmácias na promoção de saúde integral também segue avançando. Temos 1,9 mil farmácias ofertando o portfólio ampliado de serviços nas salas *Sua Saúde*, além de 304 farmácias com salas de vacinas. Por meio desses serviços, reposicionamos nossas farmácias como hubs de saúde, fortalecemos os vínculos com os clientes e obtivemos uma avaliação do atendimento das filiais em nível NPS 92.

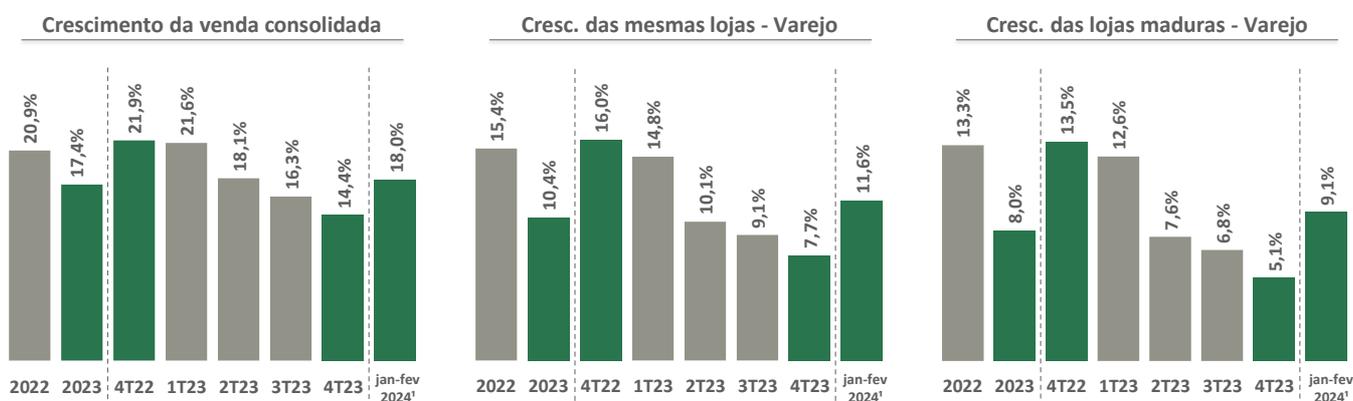
Por fim, continuamos fortalecendo o nosso Marketplace para oferecer uma melhor experiência aos nossos clientes, encerrando o ano com GMV anualizado de R\$ 160 milhões e oferecendo 156 mil SKUs de 633 sellers. Seguiremos crescendo nosso GMV e melhorando a operação para que o nível de serviço se aproxime ao da nossa operação digital 1P ao longo do tempo.

RECEITA BRUTA

Encerramos 2023 com receita bruta de R\$ 36.349 milhões (R\$ 9.557 milhões no 4T23), um aumento absoluto de R\$ 5,4 bilhões, e um crescimento de 17,4% no ano (14,4% no 4T23). Vale destacar que as receitas do varejo cresceram 15,2% no ano (13,0% no 4T23), ao passo que a 4Bio registrou uma contribuição para o crescimento consolidado de 2,2 pp no período (1,4 pp no 4T23). Por fim, registramos um efeito negativo da venda de testes COVID-19 de 1,1 pp no ano (0,8 pp no 4T23) e um efeito calendário negativo de 0,2 pp em 2023 (negativo de 0,8 pp no 4T23).



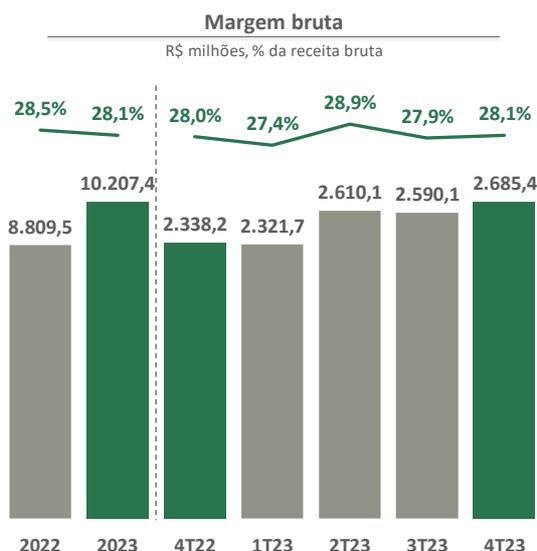
Em 2023, medicamentos de marca registraram um aumento de 13,9% (10,6% no 4T23), genéricos 18,1% (11,9% no 4T23), OTC 6,6% (6,4% no 4T23) e perfumaria 22,8% (21,2% no 4T23). Com o distanciamento do pico de contaminação da pandemia, observamos uma queda no mix de vendas de produtos relacionados à crise, majoritariamente produtos de OTC, e o fortalecimento da demanda de perfumaria para níveis históricos.



Obtivemos em 2023 um crescimento médio nas mesmas lojas de 10,4%, com 8,0% nas lojas maduras, 3,4 pp acima do IPCA. No 4T23, registramos um crescimento de 7,7% nas mesmas lojas e de 5,1% nas lojas maduras. É importante mencionar que observamos em janeiro e fevereiro uma normalização nas taxas de crescimento, com crescimento de receita bruta consolidada de 18,0%, com 17,3% no varejo, e um crescimento médio de 9,1% nas lojas maduras, 4,6 pp acima do IPCA de 12 meses findos em janeiro (efeito calendário positivo de 1,9 pp em função do ano bissexto)¹.

¹ Números preliminares, não auditados.

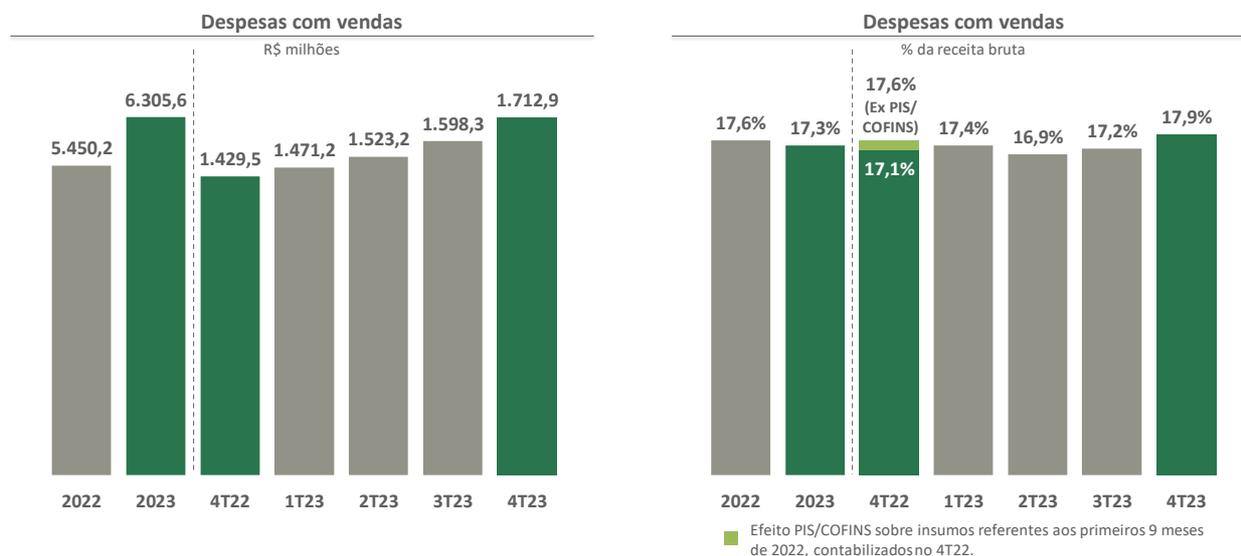
LUCRO BRUTO



O lucro bruto totalizou R\$ 10.207,4 milhões em 2023, com margem bruta de 28,1%, uma retração de 0,4 pp. Essa retração anual se deve por um efeito mix adverso de 0,3 pp, gerado pelo forte crescimento de vendas da 4Bio, que opera estruturalmente com margem bruta mais baixa, e com pressão adicional de 0,3 pp em função do DIFAL, também na 4Bio, que inflou a base de comparação de 2022². Registramos também uma pressão estimada de 0,2 pp pelo menor ganho inflacionário sobre os estoques (pré-alta), uma vez que o aumento CMED no ano foi de 5,6% contra 10,9% em 2022. Esses efeitos foram mitigados por um ganho anual na margem bruta estrutural do varejo de 0,4 pp.

No 4T23, o lucro bruto totalizou R\$ 2.685,4 milhões, correspondente a uma margem bruta de 28,1%, um ganho de 0,1 pp. Registramos no trimestre um efeito mix negativo de 0,2 pp em função do forte crescimento da 4Bio e um efeito negativo de 0,1 pp em função do DIFAL, também na 4Bio, que inflou a base de comparação do 4T22². Esses ganhos foram mais do que compensados por um crescimento de margem bruta no varejo de 0,4 pp no trimestre.

DESPESAS COM VENDAS



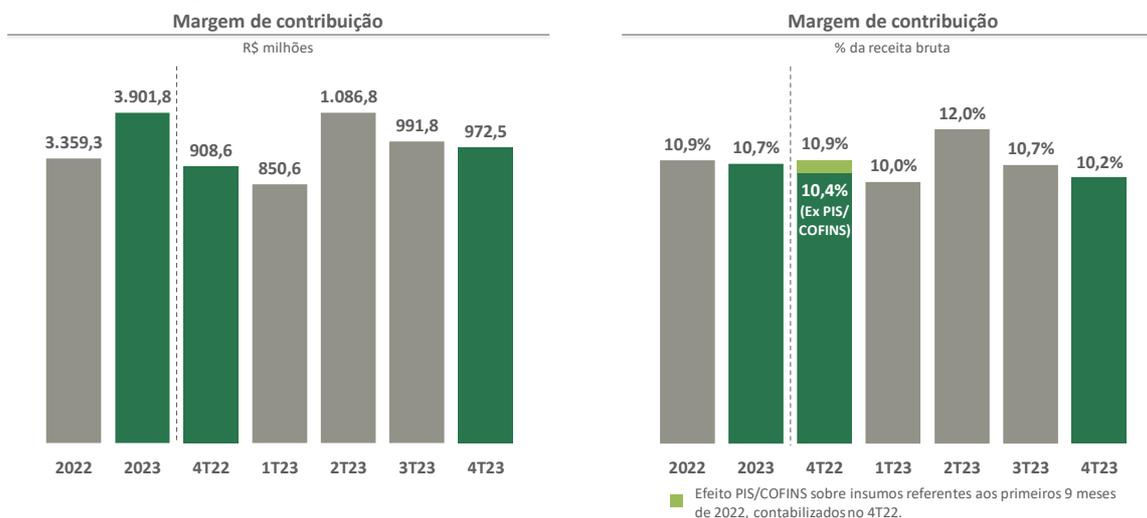
As despesas com vendas totalizaram R\$ 6.305,6 milhões em 2023, equivalentes a 17,3% da receita bruta, uma diluição anual de 0,3 pp vs. 2022, principalmente pela alavancagem operacional obtida em função do crescimento real registrado nas lojas maduras. Registramos reduções anuais de 0,2 pp em despesas com aluguéis, de 0,1 pp em despesas com pessoal, de 0,1 pp em despesas de frete, e de 0,2 pp em outras despesas, parcialmente compensadas por pressões de 0,2 pp em despesas de *last-mile* e de 0,1 pp em despesas de aquisição.

² Em 30/11/2023 o STF restabeleceu a cobrança do DIFAL para 2022. Como não republicamos os demonstrativos financeiros relativos ao exercício de 2022, os números históricos seguem refletindo o benefício da sua não cobrança. Os valores referentes a 2022, a serem pagos retroativamente, foram contabilizados no 4T23 como despesas não recorrentes, por se referirem a exercício fiscal anterior.

No trimestre, as despesas com vendas totalizaram R\$ 1.712,9 milhões, equivalente a 17,9% da receita bruta, um incremento de 0,8 pp em comparação com o mesmo período do ano anterior. É importante ressaltar que, conforme informamos no 4T22, reconhecemos naquele trimestre, de forma concentrada, ganhos de PIS/COFINS sobre insumos referentes aos trimestres anteriores daquele ano, que geraram uma diluição artificial no trimestre de 0,5 pp. Excluindo esse efeito, a despesa de vendas no 4T22 teria sido de 17,6%, resultando em uma pressão normalizada de 0,3 pp no 4T23.

Essa pressão se deveu ao menor crescimento de vendas do 4T23 em relação aos níveis recentes (crescimento lojas maduras de 5,1% vs. 6,8% no trimestre anterior em função do menor crescimento de mercado), que gerou perda pontual de alavancagem operacional. Com a normalização do nosso patamar de crescimento observada nos meses de janeiro e fevereiro¹, esperamos retornar ao patamar recente de despesas.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

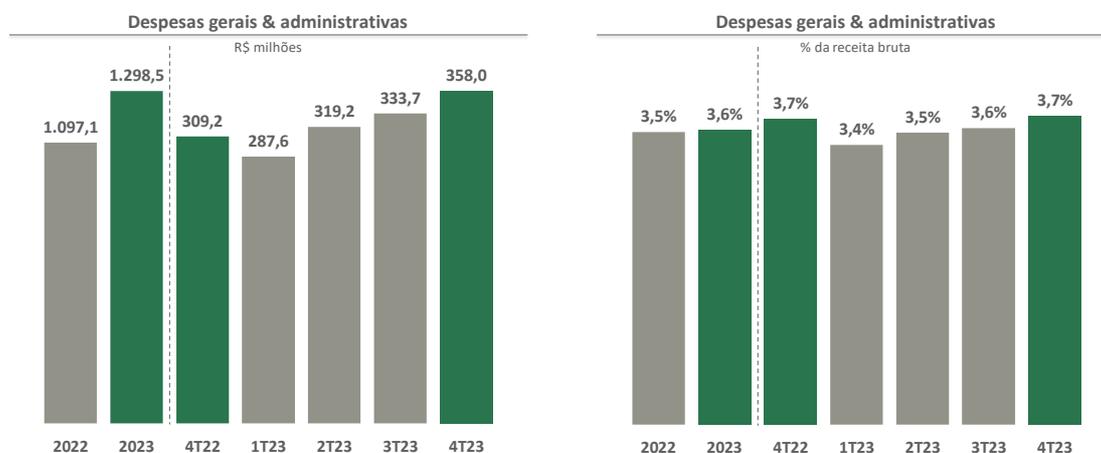


A margem de contribuição em 2023 foi de R\$ 3.901,8 milhões, crescimento de 16,1% sobre 2022, com uma retração de margem de 0,2 pp para 10,7% da receita bruta. Registramos redução na margem bruta de 0,4 pp, principalmente devido à pressão de 0,2 pp pela menor pré-alta e de 0,6 pp pelos efeitos combinados de mix e DIFAL observados na 4Bio, parcialmente compensadas pela diluição de 0,3 pp em despesas com vendas. No varejo, mesmo com a menor pré-alta em relação a 2022, obtivemos um aumento anual na margem de contribuição de 0,2 pp.

No 4T23, a margem de contribuição foi de R\$ 972,5 milhões, um crescimento de 7,0% vs. 2022, com retração de 0,7 pp para 10,2% da receita bruta. Essa retração se deveu ao ganho não recorrente de 0,5 pp de PIS/COFINS sobre insumos contabilizados no 4T22 referentes a trimestres anteriores de 2022, aos efeitos adversos combinados de 0,3 pp de mix e DIFAL verificados na 4Bio e pela pressão adicional de 0,3 pp nas despesas de vendas em função da perda pontual de alavancagem operacional no trimestre.

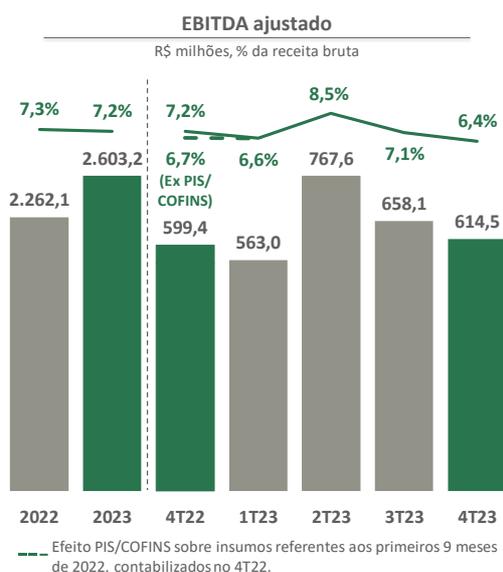
Excluindo os ganhos não recorrentes de 0,5 pp de PIS/COFINS sobre insumos do 4T22, registramos uma pressão de 0,1 pp na margem de contribuição trimestral do varejo.

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS



As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 1.298,5 milhões em 2023, equivalente a 3,6% da receita bruta, um aumento de 0,1 pp em relação a 2022. No 4T23, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 358,0 milhões, equivalente a 3,7% da receita bruta, estável em relação ao 4T22. O aumento sequencial sobre o 3T23 se deveu à perda pontual de alavancagem operacional verificada no trimestre, e deve se reverter com a normalização no ritmo de vendas verificado nesse início de 2024¹.

EBITDA



Obtivemos um EBITDA ajustado de R\$ 2.603,2 milhões em 2023, um crescimento de 15,1% em comparação a 2022. Registramos uma margem EBITDA de 7,2%, ligeiramente menor que no ano anterior, em que pese o impacto de 0,2 pp da menor pré-alta verificada no ano, dos efeitos combinados de mix e DIFAL de 0,6 pp gerados pela 4Bio e do menor crescimento de vendas no 4T23. Ainda assim, no varejo, mesmo com a menor pré-alta em relação a 2022 e do menor crescimento de vendas, a margem EBITDA teve um incremento de 0,1 pp, chegando a 7,5% na média do ano.

No 4T23, o EBITDA ajustado totalizou R\$ 614,5 milhões, correspondente a uma margem EBITDA de 6,4%, uma contração de 0,8 pp. Essa contração se deveu principalmente ao benefício pontual de 0,5 pp na base do 4T22, em função de ganhos de PIS/COFINS sobre insumos contabilizados no trimestre, mas referentes aos trimestres anteriores de 2022, e aos efeitos adversos combinados de 0,3 pp em função do mix e do DIFAL trazidos pela 4Bio. No varejo, com o menor crescimento de vendas verificada no trimestre, que já se normalizou no início de 2024¹, registramos uma margem EBITDA de 6,6%. Excluindo os ganhos de PIS/COFINS sobre insumos de 2022, a margem comparável do varejo contraiu em 0,2 pp.

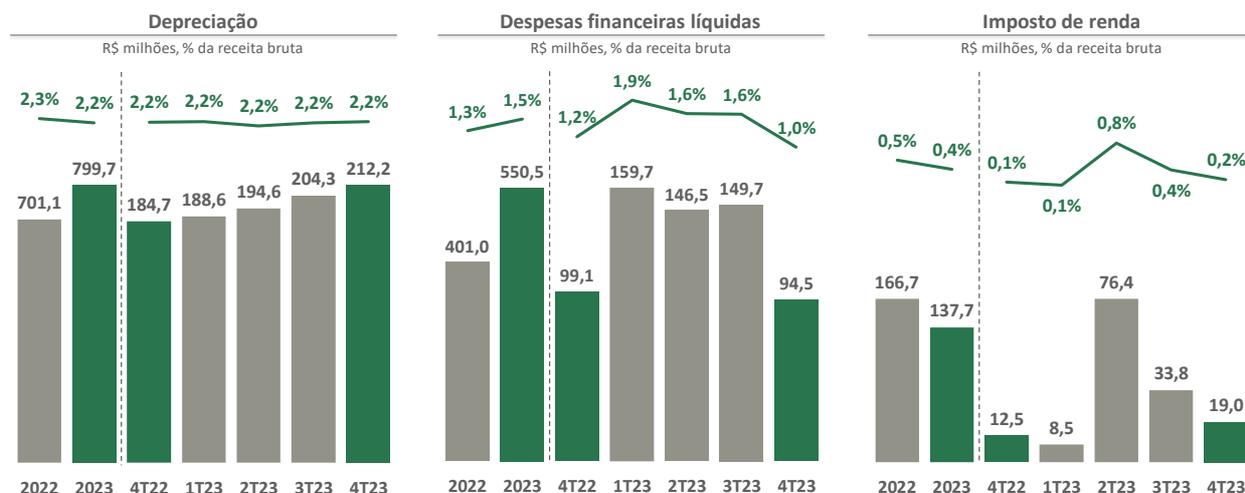
RECONCILIAÇÃO DO EBITDA E RESULTADO NÃO RECORRENTE

Reconciliação do EBITDA - R\$ milhões	1T23	2T23	3T23	4T23	2023
Lucro líquido	206,4	363,2	296,6	284,7	1.150,8
Imposto de renda	9,8	83,6	48,3	19,7	161,4
Equivalência patrimonial	2,4	0,8	1,9	5,5	10,6
Resultado financeiro	159,7	146,5	149,7	94,5	550,5
EBIT	378,4	594,1	496,4	404,4	1.873,3
Depreciação e amortização	188,6	194,6	204,3	212,2	799,7
EBITDA	567,0	788,7	700,7	616,6	2.673,0
Efeitos trib. de anos anteriores e outros não recorrentes	(6,2)	(21,3)	(49,5)	(46,2)	(123,3)
Baixa de ativos	0,9	(2,6)	1,1	38,6	38,0
Investimento social e doações	1,3	2,8	2,1	3,5	9,8
Outras não recorrentes	-	-	3,7	2,2	5,8
Total de despesas não recorrentes/não operacionais	(4,0)	(21,1)	(42,6)	(2,0)	(69,7)
EBITDA ajustado	563,0	767,6	658,1	614,5	2.603,2

Registramos em 2023 R\$ 69,7 milhões em receitas não recorrentes líquidas (R\$ 2,0 milhões no 4T23). Isso inclui R\$ 9,8 milhões em investimentos sociais e doações (R\$ 3,5 milhões no 4T23), R\$ 38,0 milhões em baixas de ativos (R\$ 38,6 milhões no 4T23), além de R\$ 5,8 milhões em outros itens não recorrentes (R\$ 2,2 milhões no 4T23).

Em 30/11/2023, o STF restabeleceu a cobrança do DIFAL para 2022, que gerou no 4T23 uma despesa tributária não recorrente de R\$ 61,0 milhões na 4Bio. Essa despesa foi mais do que compensada por outros ganhos, resultando em receitas líquidas por efeitos tributários de anos anteriores de R\$ 123,3 milhões no ano (R\$ 46,2 milhões no 4T23). Vale ressaltar que essa cobrança retroativa do DIFAL na 4Bio não gerará desembolso de caixa ou impacto na dívida líquida, uma vez que constituímos depósitos em juízo que não eram considerados como caixa no cálculo da alavancagem financeira.

DEPRECIÇÃO, DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS E IMPOSTO DE RENDA



As despesas de depreciação totalizaram R\$ 799,7 milhões em 2023 (R\$ 212,2 milhões no 4T23), equivalentes a 2,2% da receita bruta (2,2% no 4T23), representando uma diluição de 0,1 pp em relação a 2022 (estável vs. 4T22).

As despesas financeiras líquidas representaram 1,5% da receita bruta em 2023 (1,0% no 4T23), um aumento de 0,2 pp em relação a 2022 (redução de 0,2 pp em relação ao 4T22). Dos R\$ 550,5 milhões registrados em 2023 (R\$ 94,5 milhões no 4T23), R\$ 316,7 milhões correspondem aos juros efetivamente incorridos sobre o passivo financeiro (R\$ 44,7 milhões no 4T23), correspondendo a 0,9% da receita bruta (0,5% no 4T23), um aumento de 0,1 pp em relação a 2022 (redução de 0,3 pp no 4T23), principalmente em função da taxa de juros SELIC. Registramos também R\$ 192,5 milhões de despesas financeiras líquidas relacionados ao ajuste de AVP em 2023 (R\$ 44,8 milhões no 4T23) e R\$ 41,2 milhões relativos à reavaliação e aos juros da opção de compra das parcelas remanescentes das empresas investidas (R\$ 4,9 milhão no 4T23).

Por fim, provisionamos um total de R\$ 137,7 milhões em imposto de renda em 2023 (R\$ 19,0 milhões no 4T23), equivalente a 0,4% da receita bruta (0,2% no 4T23), uma redução de 0,1 pp no ano (incremento de 0,1 pp no 4T23).

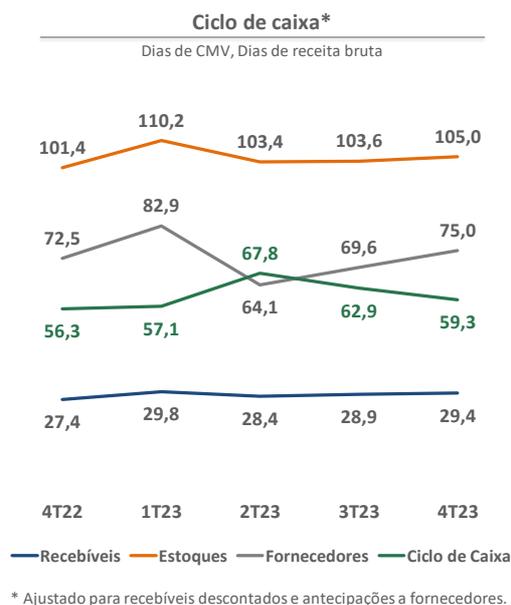
LUCRO LÍQUIDO



O lucro líquido ajustado totalizou o montante de R\$ 1.104,8 milhões em 2023 (R\$ 283,3 milhões no 4T23), um crescimento de 11,4% em relação a 2022 (redução de 5,9% no 4T23).

No 4T23, registramos uma pressão de margem líquida de 0,6 pp, sobretudo pela menor margem EBITDA registrada no trimestre em função dos efeitos explicados acima.

CICLO DE CAIXA



O ciclo de caixa no 4T23 foi de 59,3 dias, um aumento de 3,0 dias em comparação com o mesmo período do ano anterior e uma redução sequencial de 3,6 dias em comparação ao registrado no 3T23.

FLUXO DE CAIXA

Fluxo de caixa	2023	2022	4T23	4T22
<i>(R\$ milhões)</i>				
EBIT ajustado	1.803,6	1.561,1	402,3	414,8
Ajuste a valor presente (AVP)	(185,9)	(132,6)	(49,1)	(46,7)
Despesas não recorrentes	69,7	56,6	2,0	(35,0)
Imposto de renda (34%)	(573,7)	(504,9)	(120,8)	(113,3)
Depreciação	797,7	700,2	209,5	183,8
Outros ajustes	381,4	124,8	421,0	4,3
Recursos das operações	2.292,7	1.805,1	865,0	407,9
Ciclo de caixa*	(1.019,5)	(898,1)	(54,8)	93,3
Outros ativos (passivos)**	(79,9)	105,7	(292,2)	25,9
Fluxo de caixa operacional	1.193,3	1.012,8	518,0	527,1
Investimentos	(1.234,4)	(1.020,6)	(367,0)	(321,1)
Fluxo de caixa livre	(41,1)	(7,8)	150,9	206,0
Aquisições e investimentos em coligadas	(72,7)	(209,0)	(31,4)	(90,6)
JSCP e dividendos	(465,9)	(324,1)	(239,1)	(227,8)
IR pago sobre JSCP	(27,9)	(30,7)	-	(11,0)
Resultado financeiro***	(358,0)	(283,6)	(49,6)	(68,9)
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	244,2	202,5	46,5	54,0
Fluxo de caixa total	(721,3)	(652,7)	(122,7)	(138,3)

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

**Inclui ajuste de AVP.

***Exclui ajuste de AVP.

Em 2023, registramos um fluxo de caixa livre negativo de R\$ 41,1 milhões e um consumo total de caixa de R\$ 721,3 milhões. Os recursos das operações totalizaram R\$ 2.292,7 milhões, equivalentes a 6,3% da receita bruta. Registramos um consumo de capital de giro de R\$ 1.099,4 milhões, gerando um fluxo de caixa operacional de R\$ 1.193,3 milhões que financiou quase todo o CAPEX de R\$ 1.234,4 milhões.

No 4T23, o fluxo de caixa livre foi positivo em R\$ 150,9 milhões, com um consumo total de caixa de R\$ 122,7 milhões. Os recursos das operações totalizaram R\$ 865,0 milhões, equivalentes a 9,1% da receita bruta. Registramos um consumo no capital de giro de R\$ 347,0 milhões, gerando um fluxo de caixa operacional de R\$ 518,0 milhões, mais do que financiando o CAPEX de R\$ 367,0 milhões do período.

Dos R\$ 1.234,4 milhões investidos em 2023 (R\$ 367,0 milhões no 4T23), R\$ 461,3 milhões foram destinados à abertura de novas farmácias (R\$ 136,5 milhões no 4T23), R\$ 182,2 milhões para a reforma de unidades existentes (R\$ 50,6 milhões no 4T23), R\$ 372,3 milhões em tecnologia da informação (R\$ 114,1 milhões no 4T23), R\$ 167,0 milhões em logística (R\$ 43,2 milhões no 4T23) e R\$ 51,6 milhões em outros projetos (R\$ 22,6 milhões no 4T23). Além disso, desembolsamos ao longo do ano R\$ 72,7 milhões com investimentos nas empresas controladas (R\$ 31,4 milhões no 4T23).

Despesas financeiras líquidas geraram um desembolso de R\$ 358,0 milhões em 2023 (R\$ 49,6 milhões no 4T23). Essas despesas foram parcialmente compensadas pela dedução fiscal de R\$ 244,2 milhões relativa às despesas financeiras e JSCP (R\$ 46,5 milhões no trimestre).

Por fim, em 2023, totalizamos R\$ 527,5 milhões em proventos (R\$ 254,4 milhões no 4T23), sendo R\$ 360,2 milhões em juros sobre capital próprio (R\$ 87,1 milhões no 4T23) e R\$ 167,3 milhões em dividendos (R\$ 167,3 milhões no 4T23), refletindo um *payout* de 50,0% sobre o lucro líquido do ano (IFRS-16 da controladora). Cabe destacar que R\$ 84,3 milhões dos dividendos estão sujeitos à aprovação pelos acionistas em Assembleia.

ENDIVIDAMENTO

Encerramos o 4T23 com uma dívida líquida ajustada de R\$ 2.766,9 milhões, correspondente a um índice de alavancagem de 1,1x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. Nossa dívida líquida ajustada incorpora R\$ 49,6 milhões em antecipações a fornecedores e R\$ 98,2 milhões em obrigações relacionadas a opções de compra/venda de fatias remanescentes em empresas investidas.

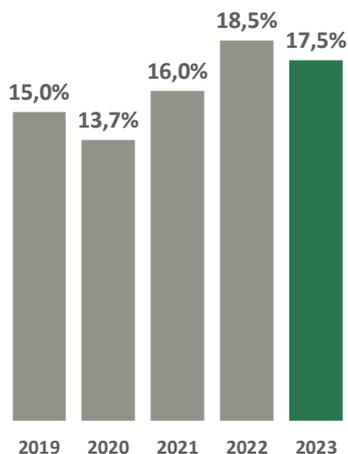
Dívida Líquida (R\$ milhões)	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23
Dívida de curto prazo	186,4	443,8	569,8	581,0	604,6
Dívida de longo prazo	2.131,5	1.832,6	1.833,8	2.523,5	2.526,1
Dívida Bruta	2.317,9	2.276,4	2.403,6	3.104,5	3.130,7
(-) Caixa e Equivalentes	433,5	371,3	345,3	593,6	412,3
Dívida Líquida	1.884,4	1.905,1	2.058,3	2.510,9	2.718,4
Recebíveis Descontados	216,1	148,2	752,4	47,8	-
Antecipações a fornecedores	(119,5)	(3,7)	-	(12,6)	(49,6)
Opções estimadas de Compra/Venda de investidas	64,7	94,7	96,8	98,2	98,2
Dívida Líquida Ajustada	2.045,6	2.144,3	2.907,4	2.644,3	2.766,9
Dívida Líquida / EBITDA	0,9x	0,9x	1,2x	1,0x	1,1x

Ao final do trimestre, nosso endividamento bruto totalizou R\$ 3.130,7 milhões, dos quais 82,8% correspondem à emissão de Debêntures e Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs). Os 17,2% restantes correspondem a outras linhas de crédito. Do endividamento total, 81% é de longo prazo e 19% se refere ao curto prazo. Encerramos o trimestre com uma posição de caixa total (caixa e aplicações financeiras) de R\$ 412,3 milhões.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO

Registramos um ROIC de 17,5% em 2023, preservando um patamar saudável de retorno à medida que investimos na nossa estratégia de omnicanalidade e melhoria da experiência do cliente por meio da digitalização. É importante ressaltar que o cálculo do ROIC desconsidera o ágio da fusão entre Raia e Drogasil, por ter sido uma troca de ações a mercado na qual tal montante não foi efetivamente pago por qualquer uma das partes.

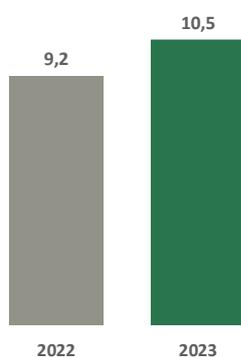
ROIC



COMPARTILHAMENTO DO VALOR GERADO

Valor Adicionado Total*

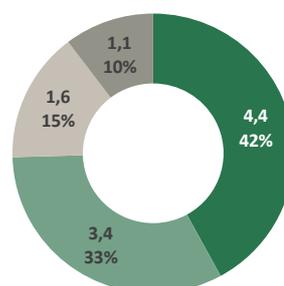
R\$ bilhões



* Ajustado para despesas efetivas com aluguéis e exclui efeitos do AVP.

Valor Adicionado por Stakeholder

R\$ bilhões, % do total do ano



■ Impostos, taxas e contribuições ■ Pessoal
■ Remuneração de terceiros ■ Remuneração de capitais próprios

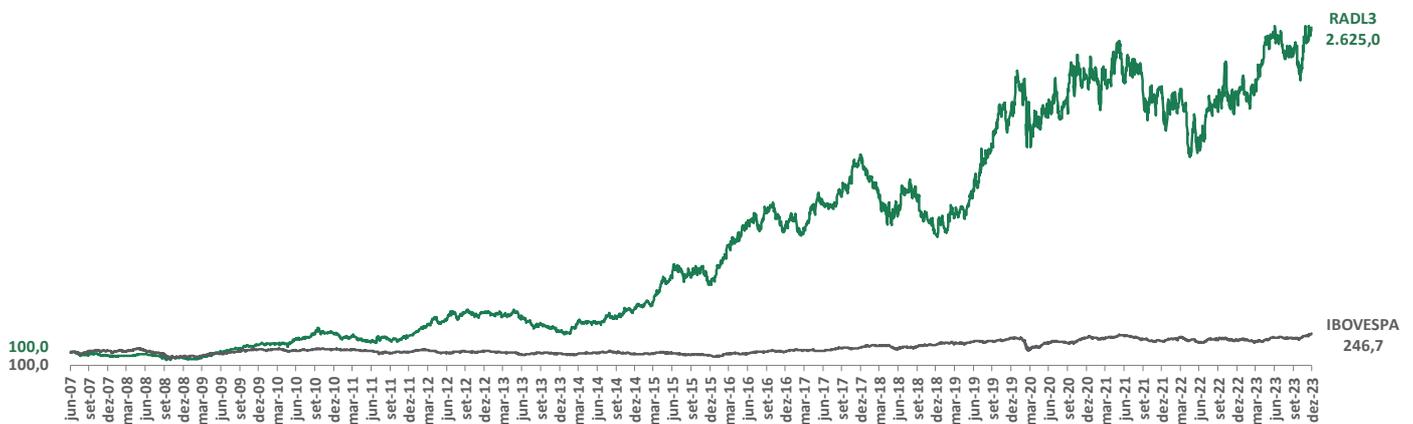
Em 2023, compartilhamos R\$ 10,5 bilhões de valor adicionado com nossos *stakeholders*, um aumento de 14,5% em comparação com o ano anterior. Esse valor foi dividido seguinte forma: R\$ 4,4 bilhões foram compartilhados com o governo nas esferas federal, estadual e municipal na forma de impostos, taxas e contribuições, R\$ 3,4 bilhões foram divididos com nossos funcionários, R\$ 1,6 bilhão com proprietários dos imóveis que alugamos e com instituições financeiras e R\$ 1,1 bilhão compartilhados com nossos acionistas.

RETORNO TOTAL AO ACIONISTA

Nossa ação se valorizou em 23,9% no ano de 2023, 1,6 pp acima do IBOVESPA. Desde o IPO da Drogasil, registramos uma valorização acumulada de 2.525% em comparação à valorização de apenas 147% registrada pelo IBOVESPA. Incluindo o pagamento de juros sobre o capital próprio e de dividendos, isto equivaleu a um retorno médio anual ao acionista de 22,6%.

Considerando o IPO da Raia, em dezembro de 2010, a valorização acumulada no período foi de 950% em comparação a um crescimento de 97% do IBOVESPA. Incluindo as distribuições aos acionistas, isto equivaleu a um retorno médio anual de 20,2%. Por fim, nossa ação registrou uma liquidez média diária de R\$ 152 milhões no ano.

Valorização da ação



IFRS 16

Desde 2019, nossas demonstrações financeiras são preparadas de acordo com o IFRS 16. Para preservar a comparabilidade histórica, os valores deste relatório são apresentados sob a ótica da norma antiga, o IAS 17, que acreditamos melhor representar a realidade econômica do nosso negócio.

As Demonstrações Financeiras em IAS 17 e IFRS 16 também estão disponíveis em nosso site ri.rd.com.br, na seção de Planilhas Interativas.

Demonstração do Resultado (R\$ milhões)	4T23			2023		
	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.
Receita Bruta de Vendas	9.557,4	9.557,4	0,0	36.349,4	36.349,4	0,0
Lucro Bruto	2.685,4	2.685,4	0,0	10.207,4	10.207,4	0,0
Margem Bruta	28,1%	28,1%	0,0%	28,1%	28,1%	0,0 pp
Despesas de Venda	(1.712,9)	(1.437,1)	275,8	(6.305,6)	(5.237,1)	1.068,5
Despesas Gerais & Administrativas	(358,0)	(356,8)	1,1	(1.298,5)	(1.294,4)	4,2
Total Despesas	(2.070,8)	(1.793,9)	276,9	(7.604,1)	(6.531,5)	1.072,6
% da Receita Bruta	21,7%	18,8%	(2,9%)	20,9%	18,0%	(2,9 pp)
EBITDA Ajustado	614,5	891,5	276,9	2.603,2	3.675,9	1.072,7
% da Receita Bruta	6,4%	9,3%	2,9%	7,2%	10,1%	2,9 pp
Despesas / (Rec.) Não Recorrentes	2,0	5,9	3,9	69,7	78,4	8,7
Depreciação e Amortização	(212,2)	(415,6)	(203,4)	(799,7)	(1.661,3)	(861,7)
Resultado Financeiro	(94,5)	(179,5)	(85,0)	(550,5)	(863,8)	(313,3)
Resultado MEP / Incorporação	(5,5)	(7,3)	(1,8)	(10,6)	(12,5)	(1,9)
IR / CSL	(19,7)	(17,1)	2,6	(161,4)	(129,5)	31,8
Lucro Líquido	284,7	277,9	(6,7)	1.150,8	1.087,1	(63,7)
% da Receita Bruta	3,0%	2,9%	(0,1%)	3,2%	3,0%	(0,2 pp)

Balço Patrimonial (R\$ milhões)	4T23		Reclassificação
	IAS 17	IFRS 16	Δ 4T23
Ativo	16.507,6	20.094,4	3.586,8
Ativo Circulante	11.561,7	11.561,7	0,0
Ativo Não Circulante	4.945,9	8.532,7	3.586,8
Imposto de Renda e Contrib. Social Diferidos	74,7	177,7	103,0
Outros Créditos	11,1	10,7	(0,4)
Imobilizado	2.453,4	2.453,7	0,3
Direito de uso em arrendamento	0,0	3.484,0	3.484,0
Passivo e Patrimônio Líquido	16.507,6	20.094,4	3.586,8
Passivo Circulante	7.228,9	8.079,5	850,6
Fornecedores	5.095,2	5.099,7	4,5
Arrendamentos Financeiros a Pagar	0,0	858,5	858,5
Outras Contas a Pagar	353,2	340,9	(12,3)
Não Circulante	2.956,5	5.986,6	3.030,1
Arrendamentos Financeiros a Pagar	0,0	3.078,3	3.078,3
Imposto de Renda e Contrib. Social Diferidos	48,2	0,0	(48,2)
Patrimônio Líquido	6.322,2	6.028,3	(293,9)
Reservas de Lucros	1.871,2	1.577,4	(293,8)
Participação de Não Controladores	72,4	72,3	(0,1)

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	4T23			2023		
	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.
EBIT Ajustado	402,3	475,9	73,6	1.803,6	2.014,6	211,0
Despesas não recorrentes	2,0	5,9	3,9	69,7	78,4	8,7
Imposto de renda (34%)	(120,8)	(147,1)	(26,3)	(573,7)	(648,4)	(74,7)
Depreciação	209,5	415,6	206,1	797,7	1.661,3	863,7
Despesas com Aluguel	0,0	(280,8)	(280,8)	0,0	(1.081,4)	(1.081,4)
Outros Ajustes	421,0	444,6	23,6	381,6	454,2	72,7
Recursos das operações	865,0	865,0	0,0	2.292,9	2.292,9	0,0
Fluxo de caixa operacional	518,0	518,0	0,0	1.193,1	1.193,1	0,0
Investimentos	(367,0)	(367,0)	0,0	(1.234,4)	(1.234,4)	0,0
Fluxo de caixa livre	150,9	150,9	0,0	(41,3)	(41,3)	0,0
Fluxo de caixa total	(122,7)	(122,7)	0,0	(721,3)	(721,3)	0,0

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

**Inclui ajuste de AVP.

***Exclui ajuste de AVP.

Teleconferência de Resultados do 4T23

06 de março de 2024

Português
às 10:00 (Brasília)

Inglês
às 12:00 (Brasília)

Link de acesso:

<https://www.resultadosrd.com.br/home/>

Para mais informações, entre em contato com o departamento de Relações com Investidores.

E-mail: ri@rd.com.br

Demonstração do Resultado Consolidado Ajustado <i>(em milhares de R\$)</i>	4T22	4T23	2022	2023
Receita bruta de vendas e serviços	8.351.126	9.557.385	30.950.564	36.349.446
Deduções	(514.878)	(633.065)	(1.883.183)	(2.375.656)
Receita líquida de vendas e serviços	7.836.249	8.924.320	29.067.380	33.973.790
Custo das mercadorias vendidas	(5.498.082)	(6.238.926)	(20.257.912)	(23.766.440)
Lucro bruto	2.338.166	2.685.394	8.809.468	10.207.350
Despesas				
Com vendas	(1.429.542)	(1.712.867)	(5.450.205)	(6.305.586)
Gerais e administrativas	(309.186)	(357.983)	(1.097.141)	(1.298.518)
Despesas operacionais	(1.738.729)	(2.070.850)	(6.547.345)	(7.604.104)
EBITDA	599.438	614.544	2.262.123	2.603.246
Depreciação e Amortização	(184.668)	(212.194)	(701.051)	(799.689)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	414.770	402.350	1.561.072	1.803.557
Despesas financeiras	(191.085)	(236.586)	(694.617)	(979.196)
Receitas financeiras	91.971	142.106	293.586	428.735
Despesas / Receitas Financeiras	(99.114)	(94.480)	(401.031)	(550.461)
Equivalência Patrimonial	(2.032)	(5.547)	(1.532)	(10.621)
Lucro antes do IR e da contribuição social	313.624	302.323	1.158.509	1.242.476
Imposto de renda e contribuição social	(12.523)	(19.008)	(166.685)	(137.689)
Lucro líquido do exercício	301.101	283.315	991.824	1.104.787

Demonstração do Resultado Consolidado <i>(em milhares de R\$)</i>	4T22	4T23	2022	2023
Receita bruta de vendas e serviços	8.351.126	9.557.385	30.950.564	36.349.446
Deduções	(514.878)	(633.065)	(1.883.183)	(2.375.656)
Receita líquida de vendas e serviços	7.836.249	8.924.320	29.067.380	33.973.790
Custo das mercadorias vendidas	(5.498.082)	(6.238.926)	(20.257.912)	(23.766.440)
Lucro bruto	2.338.166	2.685.394	8.809.468	10.207.350
Despesas				
Com vendas	(1.429.542)	(1.712.867)	(5.450.205)	(6.305.586)
Gerais e administrativas	(309.186)	(357.983)	(1.097.141)	(1.298.518)
Outras despesas operacionais, líquidas	(34.987)	2.024	56.628	69.717
Despesas operacionais	(1.773.716)	(2.068.825)	(6.490.717)	(7.534.387)
EBITDA	564.450	616.568	2.318.751	2.672.964
Depreciação e Amortização	(184.668)	(212.194)	(701.051)	(799.689)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	379.783	404.374	1.617.700	1.873.275
Despesas financeiras	(191.085)	(236.586)	(694.617)	(979.196)
Receitas financeiras	91.971	142.106	293.586	428.735
Despesas / Receitas Financeiras	(99.114)	(94.480)	(401.031)	(550.461)
Equilavência Patrimonial	(2.032)	(5.547)	(1.532)	(10.621)
Lucro antes do IR e da contribuição social	278.637	304.348	1.215.137	1.312.193
Imposto de renda e contribuição social	(628)	(19.696)	(185.939)	(161.393)
Lucro líquido do exercício	278.009	284.651	1.029.198	1.150.801

Ativo (R\$ milhares)	4T22	4T23
Circulante		
Caixa e Equivalentes de Caixa	433.541	412.322
Clientes	2.295.640	3.084.940
Estoques	6.126.056	7.197.426
Tributos a Recuperar	393.299	353.374
Outras Contas a Receber	266.905	414.755
Despesas Antecipadas	61.614	98.855
	<u>9.577.056</u>	<u>11.561.672</u>
Não Circulante		
Depósitos Judiciais	137.623	228.447
Tributos a Recuperar	121.434	246.008
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	10.357	74.702
Outros Créditos	21.837	11.092
Investimentos	4.479	14.976
Imobilizado	2.196.405	2.453.423
Intangível	1.738.113	1.917.279
	<u>4.230.249</u>	<u>4.945.926</u>
ATIVO	<u>13.807.305</u>	<u>16.507.598</u>
Passivo e Patrimônio Líquido (R\$ milhares)	4T22	4T23
Circulante		
Fornecedores	4.258.917	5.095.166
Empréstimos e Financiamentos	186.356	604.601
Salários e Encargos Sociais	561.623	636.393
Impostos, Taxas e Contribuições	213.298	360.572
Dividendo e Juros Sobre o Capital Próprio	62.417	23.508
Provisão para Demandas Judiciais	53.584	57.224
Contas a pagar por aquisição de controladas	-	98.197
Outras Contas a Pagar	282.298	353.208
	<u>5.618.493</u>	<u>7.228.869</u>
Não Circulante		
Empréstimos e Financiamentos	2.131.548	2.526.102
Provisão para Demandas Judiciais	55.012	256.234
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	137.016	48.188
Outras Obrigações	230.257	125.984
	<u>2.553.833</u>	<u>2.956.508</u>
Patrimônio Líquido		
Capital Social	2.500.000	4.000.000
Reservas de Capital	112.762	146.560
Reserva de Reavaliação	11.353	11.211
Reservas de Lucros	2.781.229	1.871.200
Ajustes de Avaliação Patrimonial	(22)	3.261
Participação de Não Controladores	62.132	72.391
Dividendo Adicional Proposto	167.526	217.598
	<u>5.634.979</u>	<u>6.322.221</u>
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	<u>13.807.305</u>	<u>16.507.598</u>

Demonstrações dos Fluxos de Caixa (em milhares de R\$)	4T22	4T23	2022	2023
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	242.976	435.004	1.193.209	1.312.193
Ajustes				
Depreciações e amortizações	183.811	209.473	700.166	797.690
Plano de remuneração com ações restritas, líquido	7.298	9.943	22.604	33.215
Juros sobre opção de compra de ações adicionais	595	-	26.769	33.486
Resultado na venda ou baixa do ativo imobilizado e intangível	4.341	56.337	29.233	68.430
Provisão (reversão) para demandas judiciais	22.871	213.848	64.669	268.582
Provisão (reversão) para perdas no estoque	(380)	(2.298)	27.084	(1.322)
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	3.793	5.476	7.245	12.781
Provisão (reversão) para encerramento de lojas	6.068	5.410	(1.072)	(2.208)
Despesas de juros	79.830	97.275	274.962	347.217
Amortizações do custo de transação de financiamentos	1.320	1.594	4.639	5.302
Resultado de Equivalência Patrimonial	(2.033)	7.190	(1.532)	12.509
	550.490	1.039.252	2.347.976	2.887.875
Variações nos ativos e passivos				
Clientes e outras contas a receber	30.843	(184.469)	(583.601)	(788.191)
Estoques	(293.492)	(269.151)	(1.035.341)	(1.069.935)
Outros ativos circulantes	24.572	(62.946)	12.120	(188.916)
Ativos no realizável a longo prazo	(30.702)	(60.008)	(68.294)	16.898
Fornecedores	503.173	313.985	611.538	692.418
Salários e encargos sociais	(55.622)	(98.617)	141.266	74.771
Impostos, taxas e contribuições	(22.963)	(102.129)	(103.595)	(251.080)
Outras Obrigações	45.629	(37.941)	56.868	42.074
Aluguéis a pagar	3.517	5.550	6.431	6.597
Caixa proveniente das operações	755.445	543.526	1.385.368	1.422.511
Juros pagos	(60.425)	(64.130)	(258.674)	(328.894)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(12.032)	(534)	(233.175)	(68.659)
Demandas judiciais pagas	(13.210)	(14.157)	(54.185)	(62.419)
Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades operacionais	669.778	464.705	839.334	962.539
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Caixa adquirido em combinação de negócio	-	256	-	256
Aquisições de imobilizado e intangível	(413.734)	(398.577)	(1.188.782)	(1.304.581)
Recebimentos por vendas de imobilizados	-	154	-	154
Aquisição e aporte de capital em investidas, líquido	2.000	-	(40.000)	-
Empréstimos concedidos a controladas	-	-	(800)	-
Caixa da empresa incorporada	-	(235)	-	(2.859)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos	(411.734)	(398.402)	(1.229.582)	(1.307.030)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Empréstimos e financiamentos tomados	32.201	31.146	1.460.247	1.058.864
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(40)	(39.648)	(668.493)	(269.691)
Juros sobre capital próprio e dividendo pagos	(227.835)	(239.066)	(324.082)	(465.901)
Caixa líquido proveniente das atividades de financiamentos	(195.674)	(247.568)	467.672	323.272
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	62.370	(181.265)	77.424	(21.219)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	371.170	593.586	356.116	433.540
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	433.540	412.321	433.540	412.321