



São Paulo, 25 de fevereiro de 2025. A RD Saúde (Raia Drogasil S.A. – B3: RADL3) anuncia seus resultados referentes ao 4º trimestre de 2024 (4T24). As demonstrações financeiras individuais e consolidadas da Companhia para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2024 e de 2023 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.

IFRS 16: 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.

Reclassificações 2023: Lembramos que concluímos no 1T24 determinadas reclassificações de receitas e despesas visando máxima correlação com as atividades da Companhia. Estas reclassificações se referem aos resultados de 2023 e não alteram o EBITDA, o balanço patrimonial ou o fluxo de caixa. Mais detalhes destas reclassificações podem ser encontrados no release de resultados do 1T24.

DESTAQUES CONSOLIDADOS DO ANO:

- **FARMÁCIAS: 3.230 unidades em operação (300 aberturas e 23 encerramentos);**
- **RECEITA BRUTA: R\$ 41,8 bilhões, crescimento de 15,1%, com 6,5% nas lojas maduras (13,9% no 4T24 com 5,6% nas maduras);**
- **MARKET SHARE: 16,5% de participação nacional no 4T24, aumento de 0,3 pp;**
- **DIGITAL: R\$ 7,1 bilhões, crescimento de 41,7% e penetração no varejo de 20,2% no 4T24;**
- **EBITDA AJUSTADO: R\$ 2.992 milhões, crescimento de 15,0% e margem de 7,2% (R\$ 677,5 milhões no 4T24, margem de 6,2%);**
- **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO*: R\$ 1.289 milhões, crescimento de 16,6% e margem de 3,1% (R\$ 381,4 milhões no 4T24, margem de 3,5%);**
- **FLUXO DE CAIXA: Fluxo de caixa livre positivo de R\$ 188,5 milhões, R\$ 651,4 milhões de consumo total.**

* Inclui os efeitos da tributação sobre subvenções para investimentos, conforme a Lei 14.789/2023.

RADL3
R\$ 18,90/ação
Fechamento: 24/fev/25

VALOR DE MERCADO
R\$ 32,5 bilhões

TOTAL DE AÇÕES
1.718.007.200

CONTATOS DE RI:
Flávio Correia
André Stolfi
Mariana Santo
Victor Torres
Felipe Correa

ri.rdsaude.com.br
ri@rdsaude.com.br

Sumário (R\$ mil)	2023	2024	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
# de farmácias	2.953	3.230	2.953	3.010	3.076	3.139	3.230
Aberturas orgânicas	270	300	87	62	70	72	96
Fechamentos	(14)	(23)	(2)	(5)	(4)	(9)	(5)
# de funcionários	57.691	64.758	57.691	57.708	59.341	62.402	64.758
# de farmacêuticos	12.047	12.894	12.047	12.306	12.429	12.689	12.894
# de atendimentos (mil)	361.721	404.357	94.401	95.846	102.141	102.620	103.751
# de clientes ativos (MM)	47,6	49,1	47,6	48,2	48,8	49,1	49,1
Receita bruta	36.298.767	41.781.973	9.538.836	9.767.156	10.402.635	10.749.830	10.862.353
Crescimento (a/a)	+17,3%	+15,1%	+14,3%	+15,3%	+15,4%	+15,9%	+13,9%
Lucro bruto	10.164.259	11.556.068	2.670.232	2.659.264	2.931.999	2.970.685	2.994.119
% da receita bruta	28,0%	27,7%	28,0%	27,2%	28,2%	27,6%	27,6%
EBITDA ajustado	2.603.246	2.992.482	614.544	679.850	824.396	810.715	677.521
% da receita bruta	7,2%	7,2%	6,4%	7,0%	7,9%	7,5%	6,2%
Lucro líquido ajustado	1.104.787	1.288.546	283.315	213.700	356.613	336.819	381.414
% da receita bruta	3,0%	3,1%	3,0%	2,2%	3,4%	3,1%	3,5%
Lucro líquido	1.150.801	1.275.031	284.651	213.014	348.425	362.117	351.476
% da receita bruta	3,2%	3,1%	3,0%	2,2%	3,3%	3,4%	3,2%
Fluxo de caixa livre	(41.122)	188.481	150.930	(118.057)	(182.564)	693.260	(204.158)

↔ CARTA DA ADMINISTRAÇÃO

Em 2024, nos aproximamos ainda mais dos clientes, entendendo e melhorando a sua jornada e a omnicanalidade. Avançamos na Atenção Primária, trazendo um portfólio mais diversificado de serviços para as pessoas e comunidades que servimos. Consolidamos nossos pilares estratégicos - Cuidar de Gente; Executar com Foco; Construir o Futuro – os quais reforçam a nossa visão de longo prazo. Para coroar esse novo papel da Companhia, passamos a nos chamar **RD Saúde**. Seguimos crescendo, nos expandindo a uma velocidade única, ganhando *market share* e mantendo a maior rentabilidade consolidada do setor, com ganhos sustentados de margem no varejo. Por fim, efetivamos a sucessão interna do CEO de forma bem planejada e executada, com a nomeação de Renato Raduan em substituição a Marcilio Pousada, o qual será indicado para Membro e novo Presidente do Conselho de Administração da empresa. Com isso, buscamos um novo ciclo de prosperidade e reinvenção, mas com continuidade e preservação do Propósito, da Cultura e dos Valores que nos trouxeram até aqui.

Pela primeira vez, uma empresa de **SAÚDE** passou a estar entre as marcas mais valiosas do País. Segundo o ranking *Interbrand Best Brazilian Brands* de 2024, nossas marcas Drogasil e Raia ocupam respectivamente o 14º e 18º lugares na pesquisa, um importante reconhecimento da nossa missão de nos tornarmos o grupo que mais contribui para uma sociedade mais saudável. Nossas bandeiras se consolidaram como as duas mais importantes do varejo farmacêutico, com Drogasil e Raia classificadas como a 1ª e a 2ª maiores marcas do varejo farmacêutico brasileiro em faturamento e número de lojas.

Seguimos crescendo e ganhando participação de mercado. Ao final do ano, atingimos um *market share* de 16,5%. Somos a única empresa verdadeiramente nacional do setor, operando com escala, rentabilidade e retornos marginais atraentes e consistentes em cada uma das regiões do País. Desde a fusão em 2011, multiplicamos por 9x nosso faturamento, mas ganhamos apenas 7,5 pontos de participação, o que denota um mercado pujante, em franco crescimento, resultante do envelhecimento demográfico do País. Segundo o IBGE, nosso mercado continuará a se expandir a uma taxa elevada, incrementando mais de 1 milhão de pessoas acima de 60 anos a cada ano, pelas próximas 3 décadas.

Abrimos 300 novas farmácias em 2024 e aumentamos o *guidance* de aberturas para entre 330 e 350 novas unidades em 2025. Estamos presentes em 619 municípios, abrangendo 66% da população brasileira, incluindo 313 das 319 cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes. Nosso crescimento ocorre de maneira saudável em todos os estados do País e inclui cada vez mais cidades menores, áreas onde anteriormente não tínhamos presença significativa. Essa expansão ocorre em todos os clusters de lojas - nobres, híbridas e populares - adequadas aos mais diferentes estratos da população. Aumentamos nossa cobertura geográfica, servindo em um raio de 1,5 km a 94% da Classe A, 81% da Classe B1 e ampliando significativamente a nossa presença entre as classes B2, C1 e C2. Registramos TIRs (taxas internas de retorno) acima da média histórica de 20% real, líquida de canibalização, e tivemos uma taxa de encerramento de lojas em maturação de apenas 1,7%, refletindo a assertividade na escolha dos pontos e o sucesso na sua operação. Por fim, encerramos no ano 18 filiais maduras, otimizando o portfólio de lojas, transferindo vendas para farmácias próximas, liberando ativos para realocação e reduzindo custos fixos, permitindo um aumento da eficiência e do ROIC da empresa.

O foco na digitalização vem sendo fundamental para aumentar o engajamento e a fidelização. Clientes digitalizados agregam um faturamento de 20% a 25% superior ao dos clientes físicos. A participação dos canais digitais passou de 2% para 20% em apenas 5 anos, impulsionando um crescimento sustentável das lojas maduras acima da inflação. Atingimos também 42% de *market share* digital no nosso mercado, com 6,4 milhões de usuários mensais (MAU). Hoje, 76% da receita digital é obtida através de nossos apps, se configurando como o canal com maior recorrência e fidelização em comparação aos websites e plataformas terceiras, as quais também ativamos, de forma mais tática. Melhoramos a rentabilidade do canal, com otimização de preços e ganhos de escala e eficiência, permitindo obter um crescimento lucrativo e sustentável. Por fim, 98% das transações digitais são atendidas pela rede, que cobre 60% da população em um raio de 5 km e viabiliza a entrega de 96% dos pedidos em menos de 1 hora. Nossas mais de 3 mil farmácias são um diferencial competitivo relevante vs. os players puramente digitais.

Todos estes avanços foram movidos pela nossa transformação digital. Hoje operamos com arquitetura de microsserviços e empregamos a inteligência artificial (IA) no desenvolvimento de sistemas, além de termos mais de 70 *use cases* de IA focados em produtividade e experiência. Aumentamos em 60x a quantidade de entregas mensais de novas funcionalidades vs. 2021 e melhoramos a integração de sistemas e a arquitetura tecnológica. A migração das operações digitais para a nuvem e o reforço na segurança da informação também foram passos essenciais nesse processo.

Mantemos nossa cultura de centralidade no cliente, obstinados pela sua satisfação e incrementando o LTV (*Lifetime Value*). Temos mais de 49 milhões de clientes ativos, com frequência média de 8 compras ao ano, representando mais de 1 milhão de transações diárias. Medimos regularmente o engajamento, a relevância e o CAV (*Customer Annual Value*), assim como sua mudança gradual de comportamentos, por meio dos vínculos. A personalização da relação oferece benefícios significativos: (i) um aumento do gasto médio por cliente, com ofertas e interações ajustadas às necessidades específicas de cada um; (ii) a fidelização, permitindo maior índice de retorno, com recompra 3x maior; (iii) maior satisfação, com melhora da experiência e avaliação; e (iv) eficiência operacional, permitindo otimizar estoques, campanhas de marketing e o layout das farmácias. Temos mais de 20 vínculos de engajamento continuamente acompanhados e geridos. Nossos clientes fiéis digitais já representam 26% das nossas vendas totais. Por fim, o NPS (Net Promoter Score) nas nossas farmácias segue sem igual no varejo brasileiro, tendo se mantido em 91 em 2024, enquanto o NPS digital atingiu 76, um ganho de 7 pontos ao longo do ano.

Em 2024, começamos a nos tornar uma porta de entrada na Atenção Primária, viabilizando a identificação e o tratamento de condições agudas de baixa complexidade, monitoramento de condições crônicas, exames clínicos, vacinas e imunização. Realizamos neste ano mais de 6,3 milhões de serviços farmacêuticos, tendo atingido 38% de *market share* em vacinas entre as farmácias (equivalente a 5% do mercado privado total) através de 379 farmácias em 140 cidades, que oferecem um calendário completo de vacinação infantil e adulta. Realizamos mais de 2 milhões de serviços de monitoramento de condições crônicas incluindo pressão e glicemia. Nosso programa de adesão ao tratamento *Na Rotina* conta com 700 mil clientes cadastrados, aumentando em 9% a adesão ao tratamento de cronicidades. Também, estabelecemos parcerias com instituições reconhecidas como o Hospital Alemão Oswaldo Cruz, com o Dr. Drauzio Varella e com Marcio Atalla, reforçando a credibilidade e a seriedade dos nossos esforços em saúde.

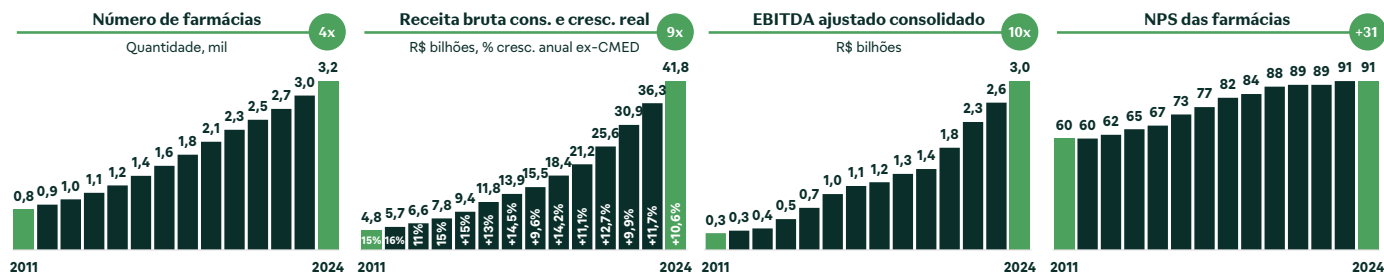
Além do Varejo e da Saúde, continuamos avançando nas demais verticais da empresa. A 4Bio vem sustentando crescimento superior ao varejo e já representa R\$ 3,5 bilhões da nossa receita bruta consolidada. Nosso marketplace, com GMV anualizado de R\$ 255 milhões, conta com 249 mil SKUs oferecidos por 1,2 mil diferentes sellers e já oferece prazos de entrega no mesmo dia na cidade de São Paulo. Nossas marcas próprias atingiram a marca de R\$ 1,5 bilhão em 2024, com Needs sendo a 3ª maior marca de *Consumer Health* do varejo farmacêutico brasileiro, segundo a IQVIA. A Stix, coalizão de fidelidade com grandes marcas do varejo, alcançou 11,3 milhões de clientes, com 90% ativos e 45% acumulando e/ou resgatando pontos em 2 ou mais parceiros. Outras iniciativas, como manipulação e mídia digital/ads, seguem na curva esperada de maturação. Estas verticais reforçam o potencial de gerar receitas adicionais e aumentar o valor da empresa no longo prazo.

Atingimos no ano uma receita bruta de R\$ 41,8 bilhões, com alta de 15,1% e incremento absoluto de R\$ 5,5 bilhões. Esse resultado foi impulsionado por um crescimento de 6,5% nas lojas maduras, que pelo quarto ano seguido superou a inflação (ganho real de 2,0 pp em 2024). O EBITDA atingiu R\$ 3,0 bilhões com crescimento de 15,0% e margem constante em 7,2%, enquanto o lucro líquido alcançou R\$ 1,3 bilhão, uma alta de 16,6% com 3,1% de margem líquida, levando a um ROIC de 16,7% (ou 18,8% se desconsiderarmos a tributação adicional sobre incentivos fiscais, que seguimos contestando judicialmente). O EBITDA ajustado pré-IFRS da nossa Controladora, que reflete majoritariamente as operações de varejo, segue crescendo e com expansão de margem, apresentando uma elevação de 16,1% sobre 2023, com margem de 7,7%, um incremento de 0,1 pp no ano.

Destacamos também outras realizações em Gente, Cultura e Sustentabilidade. Alcançamos excelentes notas nos rankings ESG (A no MSCI e 82,7 pontos no ISE) e mantivemos nossa posição entre as melhores empresas no IDIVERSA, demonstrando nosso compromisso com práticas sustentáveis. Avançamos na diversidade, com aumento da participação feminina nas lideranças, da maior representatividade de negros e de pessoas 50+. Aderimos ao "Compromisso 1%" e doamos 1% do lucro líquido para instituições sociais e causas de interesse público e outros R\$ 40 milhões em doações com recursos próprios, de clientes e de mercadorias. Aumentamos a demanda por saúde, estimulando o papel do farmacêutico como agente da comunidade. Em nossa jornada para um "Planeta + Saudável", contamos hoje com 100% das farmácias usando energia de fontes renováveis; realizamos 3,8% das entregas dos CDs em modal elétrico e, para aumentar esse percentual, adquirimos mais 45 caminhões elétricos. Além disso, reduzimos o consumo de diesel em 9% e as consequentes emissões de CO₂. Lançamos nosso Projeto Farol, que se configura como um laboratório para construção de novas jornadas de prevenção e de promoção de saúde focadas em comunidades D e E. Mais detalhes sobre nossas iniciativas serão divulgados no Relatório Anual e de Sustentabilidade 2024.

O desenvolvimento e a formação constante das pessoas compõem outro elemento central da nossa cultura. Nosso plano de carreira nas lojas com formação desde os cargos de entrada permite enraizar nossa cultura, nossas crenças e o *know-how* operacional, resultando também em melhor engajamento e *turnover*. Somos hoje o maior empregador de farmacêuticos do Brasil e contamos com 65 mil colaboradores, um crescimento de 7 mil vs. 2023. Para fazer frente às novas oportunidades em Atenção Primária, lançamos em 2024 nosso curso superior de Farmácia, que já conta com mais de 750 alunos. Além disso, oferecemos mais de 2 milhões de horas de treinamento focadas nas trilhas de saúde, digitalização e liderança, investindo significativamente no desenvolvimento dos colaboradores, em parceria com escolas de negócios reconhecidas.

Implementamos logo no início de 2025 uma importante transição na liderança da empresa, com Renato Raduan assumindo a presidência em substituição a Marcílio Pousada, que será indicado para Membro e Presidente do Conselho de Administração. Durante a sua gestão, iniciada em 2013, Marcílio concluiu a integração entre Raia e Drogasil, liderou a forte aceleração da expansão, a digitalização da relação com o cliente e o desenho de uma cultura voltada à eficiência e à sustentabilidade, multiplicando em 4x o número de farmácias, em 9x a Receita Bruta, em 10x o EBITDA e elevando o NPS de 60 para 91, considerando os patamares de 2011, ano da fusão.



Com a nomeação de Renato Raduan e a oxigenação da nossa estrutura corporativa, buscamos obter um novo ciclo de criação de valor, com ganho sustentado de margem e ROIC, mas preservando o Propósito, os Valores e a Cultura da RD Saúde que nos trouxeram até aqui. Raduan possui 11 anos como vice-presidente da Companhia, tendo liderado a Operação de Varejo, os canais Digitais, a Expansão e a Logística da Companhia. Ele traz consigo uma nova abordagem de gestão, elevando a obsessão por oferecer a melhor experiência ao cliente, com ainda maior produtividade e eficiência, utilizando-se de tecnologia, inovação e desenvolvimento dos times. Raduan buscará também acelerar as capturas nas investidas e integrá-las à estratégia e operação da RD Saúde.

Outros movimentos importantes acompanham esse novo desenho organizacional. Marcello De Zagottis, então VP Comercial e de Marketing e que possui 19 anos de empresa, foi nomeado a COO, assumindo também Operações de Varejo e Logística. Melissa Cabral, com 27 anos de empresa, foi nomeada para VP de Operações de Varejo e Juliana Lopes Paixão, com 6 anos de empresa, para VP Comercial e de Marcas Próprias. Com essas mudanças, dentre os 8 executivos C-Level da RD Saúde, 3 são mulheres.

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

TEMAS RELEVANTES PARA 2025 E PERSPECTIVAS

Ao iniciarmos esse novo ciclo de gestão, estabelecemos para 2025 as seguintes prioridades:

OBSESSÃO PELO CLIENTE E POR EVOLUIR NA MELHOR EXPERIÊNCIA FÍSICA E ONLINE: Seremos ainda mais obstinados pela centralidade no cliente, partindo de suas necessidades para desenvolver soluções inovadoras que tornem o cuidado com a saúde mais acessível, conveniente e eficaz. Acreditamos na proximidade, seja ela física em nossas farmácias, com experiência e serviços, seja ela digital, com praticidade e apostando no uso de plataformas digitais. Seguiremos melhorando as jornadas da dispensação farmacêutica, buscando obter uma maior eficiência e melhoria da experiência dos clientes tanto nas compras pelos programas de PBMs como com receitas eletrônicas, seja nas lojas ou nos aplicativos. Queremos melhorar também a jornadas da beleza em nossas lojas e sobretudo nos canais digitais. Entendemos que a combinação das nossas mais de 3 mil farmácias com os canais digitais representa nossa principal fortaleza para incrementarmos o engajamento do cliente e o seu LTV. Seguiremos atentos também aos movimentos de competidores não tradicionais e puramente digitais para assegurar a constante inovação da nossa atividade e a fortaleza da nossa abordagem omnicanal.

EXPANSÃO ORGÂNICA E CONQUISTA DE MERCADO. Seguiremos acelerando a nossa expansão. Estabelecemos um novo guidance de aberturas para 2025 entre 330 e 350 novas farmácias. Além de alavancar a força das nossas marcas em âmbito nacional e os nossos diferenciais de escala e eficiência, temos um processo altamente estruturado de expansão que produz resultados consistentes ano após ano, com uma TIR real, líquida de canibalização acima de 20% e com baixíssima taxa de erros. Esta é uma fortaleza competitiva relevante que nos posiciona de forma única para seguirmos ganhando *market share* e liderando a consolidação do varejo farmacêutico no Brasil.

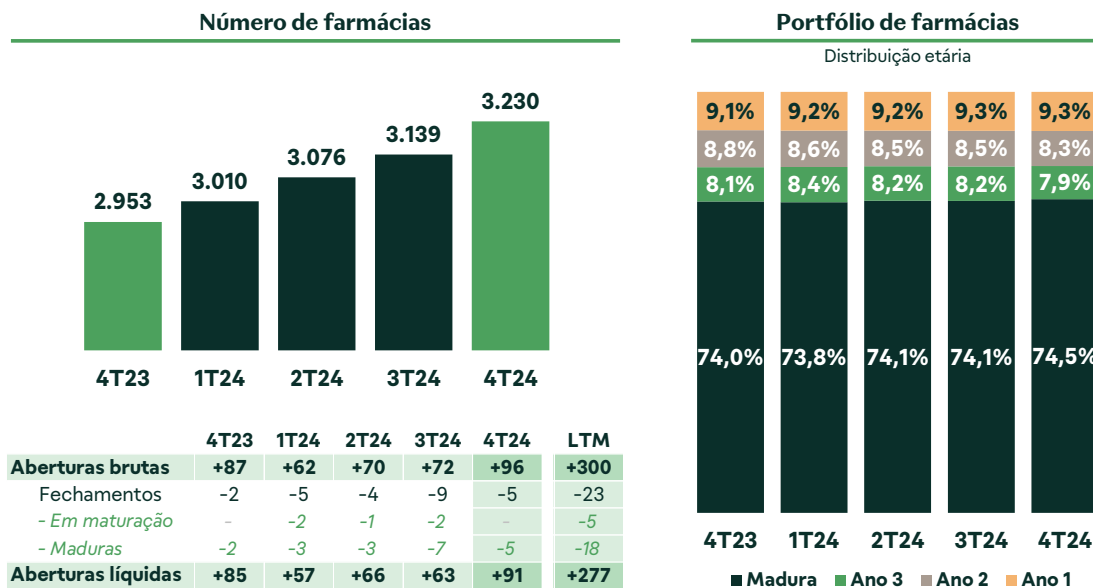
SAÚDE PRIMÁRIA: Sempre olhamos para o papel histórico da farmácia no sistema de saúde. Queremos ser um elo inovador e relevante para servir a saúde suplementar e complementar através de nossos ativos e pilotar parcerias estratégicas com outros players da cadeia. Nosso foco para 2025 é implantar os “4 Ps”: Promoção de saúde (exames clínicos e conteúdo educativo), Prevenção (diagnóstico precoce e monitoramento de condições crônicas), Proteção (vacinas e imunização) e Primeira Atenção (diagnóstico e tratamento de condições agudas e de baixa complexidade), construindo uma jornada omnicanal, aproveitando a capilaridade e infraestrutura instalada nas farmácias, posicionando o farmacêutico como agente de saúde das comunidades ao seu redor. Buscaremos também auditar e cancelar nossos protocolos de atendimento por meio de parcerias como a que estamos fazendo com o Hospital Alemão Oswaldo Cruz e desenvolver pilotos com atendimento em loja aos membros de operadoras de saúde. Além da melhoria do LTV dos clientes, acreditamos que em alguns anos conseguiremos trazer rentabilidade marginal por meio dessa estratégia.

EFICIÊNCIA E AUMENTO DA RENTABILIDADE: Em 2025 teremos como desafio um aumento da CMED abaixo da inflação, que gerará um menor ganho inflacionário na pré-alta. Esperamos neutralizar essa pressão ao longo do ano por meio do reequilíbrio dos descontos, em linha com o que deve ocorrer em todo o mercado. Estamos também fortalecendo o quadro de lojas, buscando melhorar o nosso atendimento e o engajamento das nossas equipes. Buscaremos financiar esse movimento por meio de um programa de revisão das nossas despesas administrativas, que se elevaram nos últimos anos para suportar a nossa transformação digital. Esperamos sustentar o crescimento das lojas maduras acima da inflação, em linha com o que temos feito historicamente. Esperamos também reduzir a pressão de mix da 4Bio por meio de um maior foco em margens e ROIC e menos foco em crescimento do que em anos recentes, quando a empresa saltou de R\$ 125 milhões de receita bruta em 2014 para R\$ 3,5 bi em 2024. Buscaremos também alavancar a Impulso (novo nome da RD Ads) e acelerar, integrar e/ou racionalizar as demais investidas como fizemos com Vitat, cujas atividades foram absorvidas pela RD Saúde com ganhos de eficiência. Por fim, entendemos também que o atual ciclo macroeconômico, com alta de juros, tende a nos beneficiar, tal qual tem ocorrido historicamente. Em função do nosso baixo endividamento e da sólida estrutura de capital, manteremos intacta a nossa robustez operacional em um contexto no qual distribuidores e varejistas menos capitalizados tendem a limitar sua expansão, reduzir estoques e nível de serviço em loja e pressionar a qualidade do seu atendimento. Assim, acreditamos na nossa capacidade de ganhar eficiência e de sustentar ou expandir a margem consolidada mesmo em um ano com aumento CMED abaixo da inflação.

USO DE IA Entendemos que o ciclo de investimentos na transformação digital iniciado em 2018 já traz resultados tangíveis e importantes, com grande captura de receita adicional e maior engajamento de clientes. Não obstante, vivemos um grande momento transformacional na tecnologia, com o surgimento e disseminação da Inteligência Artificial Generativa. Entendemos que nosso novo ciclo de desenvolvimento passa obrigatoriamente pelo domínio e incorporação dessa nova tecnologia, aplicada às mais variadas frentes de nosso negócio, seja na melhoria da experiência do cliente, seja na melhoria de nossos processos internos e eficiência. Demos início a esta trilha com a abordagem “Go Deep” (ciência de dados, *data owners* e *use cases*) e “Go Wide” (capacitando transversalmente os times e democratizando ferramentas), permitindo insights únicos no nosso setor. Temos uma importante jornada no desenvolvimento de automação, processamento e análise de dados, criação de conteúdos, personalização, assistência ao usuário e apoio à inovação. Nosso novo ciclo, definitivamente, será marcado pela forma como nos beneficiamos da IA para impulsionar nossas atividades.

CULTURA E SUSTENTABILIDADE. Estamos empenhados em construir um legado duradouro, focado na saúde e no bem-estar das pessoas e das comunidades que atendemos. Nossa cultura de cuidar de clientes e de funcionários se constitui como uma vantagem competitiva contínua e difícil de replicar, pois se fundamenta na construção de relações genuínas e em valores profundamente enraizados. Este é também um traço central da gestão de Renato Raduan nestes seus 11 anos à frente das Operações, liderando uma forte escalada de 30 pontos de NPS desde sua chegada às farmácias, e que culmina em 91 neste ano de 2024, índice único no varejo brasileiro. Seguiremos otimizando este ambiente de confiança e lealdade, onde clientes se sentem valorizados e funcionários motivados, fortalecendo assim a continuidade e o sucesso da nossa organização. Este “Cuidar de Gente”, além dos nossos demais pilares da cultura “Executar com Foco” (eficiência) e “Construir o Futuro” (inovação e ESG), continuarão no centro de nossa estratégia, reforçando a nossa visão de longo prazo, de nos tornarmos o grupo que mais contribui para uma sociedade mais saudável no Brasil.

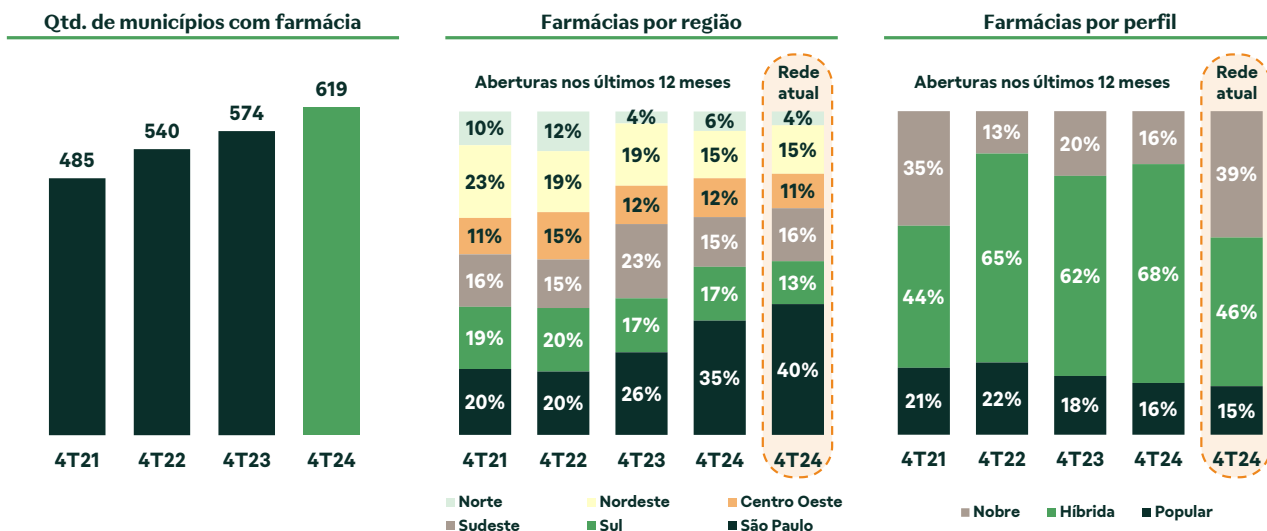
↔ **EXPANSÃO DA REDE**



Encerramos 2024 com um total de 3.230 farmácias em operação. Inauguramos um total de 300 novas farmácias (96 no 4T24), cumprindo o topo do *guidance* de 280–300 aberturas brutas estabelecido para o ano. Para 2025, reiteramos o *guidance* de 330–350 aberturas brutas.

Encerramos 23 unidades no ano (5 no 4T24), sendo apenas 5 unidades em maturação (0 no 4T24). Isso equivale a uma taxa LTM de erros equivalente a 1,7% das 300 aberturas do ano, resultado da assertividade do processo de expansão. Já os demais 18 encerramentos foram de unidades maduras, com média de 14 anos de operação, resultantes da otimização do portfólio, transferindo vendas para outras farmácias próximas, liberando ativos para realocação e reduzindo custos fixos, aumentando assim tanto o EBITDA quanto o ROIC da Companhia.

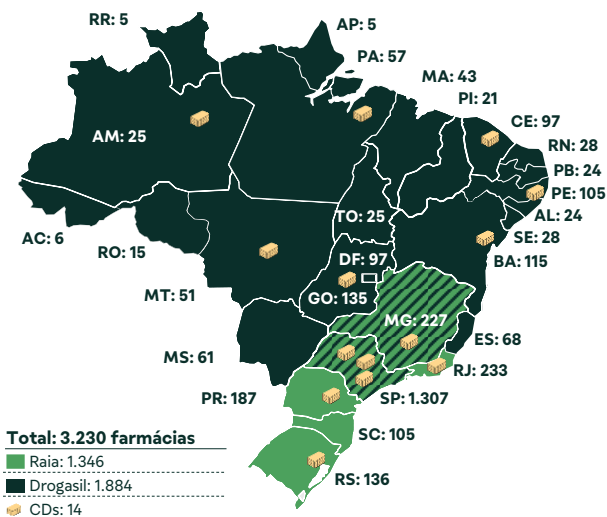
Ao final do ano, um total de 25,5% das nossas farmácias ainda estava em processo de maturação, não tendo atingido todo o potencial de receita e de rentabilidade.



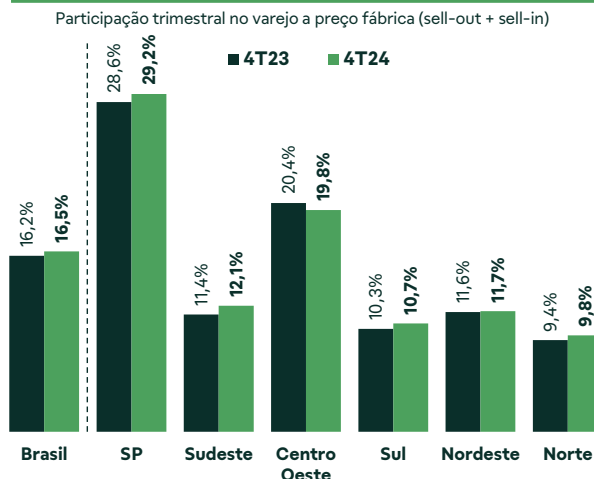
Nossa expansão vem incrementando a diversificação da nossa rede de farmácias, tanto geograficamente quanto demograficamente. Estendemos nossa presença para 619 cidades em todos os estados do País, 45 a mais do que no 4T23, uma capilaridade única no varejo brasileiro. Dentre as 319 cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes, já possuímos farmácias operando ou em processo de inauguração em 313 delas.

Destacamos também uma aceleração da expansão em São Paulo, nosso principal mercado, que aumentou de 20% das aberturas em 2021 e 2022 para 35% em 2024. Embora já tenhamos mais de 1,3 mil farmácias no estado, as oportunidades que continuamos identificando e o sólido desempenho das lojas recém-inauguradas evidenciam o potencial que ainda temos para expandir nossa presença de maneira altamente rentável em todo o País. Por fim, 84% das nossas aberturas nos últimos doze meses possuem formato popular ou híbrido, perfis que hoje já representam 61% da rede.

Presença geográfica



Participação de mercado



Fonte: IQVIA. Sudeste exclui SP.

Estamos presentes em todos os estados do País e possuímos uma rede de 14 centros de distribuição que abastecem as mais de 3,2 mil farmácias. Essa malha logística permite abastecermos 81% das filiais diariamente e 90% com lead-time de até 24h, melhorando o nível de serviço e capital de giro e reforçando nossa eficiência operacional, se configurando como uma importante vantagem competitiva.

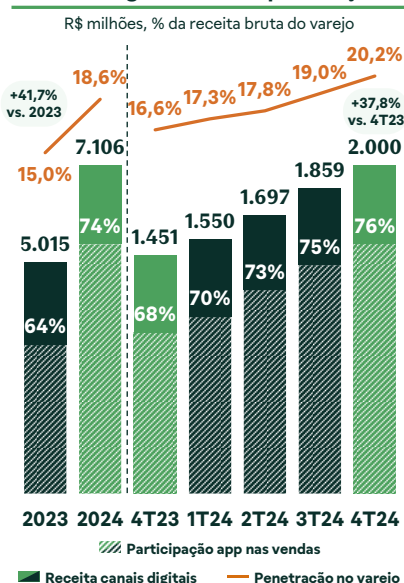
Nossa participação de mercado nacional foi de 16,5%, um incremento anual de +0,3 pp. Registramos participações de 29,2% em São Paulo (+0,6 pp), de 12,1% no Sudeste (+0,7 pp), ou seja, um crescimento sólido nas duas regiões mais importantes que representam 48% do varejo farmacêutico brasileiro, de 19,8% no Centro Oeste (-0,6 pp), de 10,7% no Sul (+0,4 pp), de 11,7% no Nordeste (+0,1 pp) e 9,8% no Norte (+0,4 pp).

Destacamos que o Centro Oeste registrou um crescimento atipicamente maior de +22,3% nas vendas de informantes indiretos da IQVIA (sell-in), 5,0 pp maior que os informantes diretos (sell-out). Essas informações de vendas de distribuidoras para pequenas farmácias, podem representar vendas para fora do estado, subestimando nossa real participação de mercado.

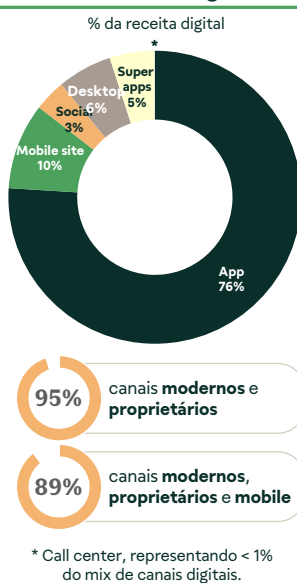
↔ DIGITALIZAÇÃO, SAÚDE E ENGAJAMENTO DO CLIENTE

Um dos nossos principais vetores de criação de valor é o aumento do *Lifetime Value* dos nossos clientes, fundamentado em uma estratégia de criação de vínculos relevantes e de maior engajamento. Encerramos 2024 com 49,1 milhões de clientes ativos que realizaram 404,4 milhões de compras no período, uma média de 8,2 compras por ano.

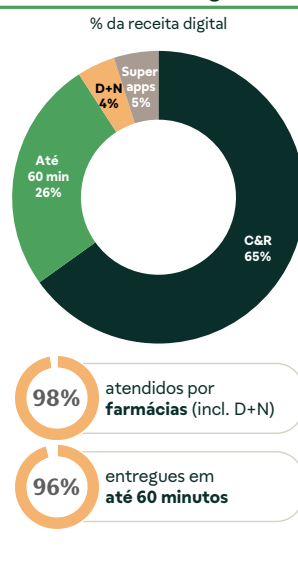
Canais digitais: venda e penetração



Mix de canais digitais



Mix das entregas



* Call center, representando < 1% do mix de canais digitais.

Seguimos avançando na estratégia digital, reforçando esse importante vínculo com o cliente. Atingimos R\$ 7,1 bilhões de receita bruta em canais digitais no ano (R\$ 2,0 bi no 4T24), um aumento absoluto de R\$ 2,1 bilhões e um crescimento de 41,7% sobre o ano anterior (37,8% no 4T24). Esses canais, que se considerados isoladamente equivaleriam a uma das 4 maiores redes farmacêuticas do país, representaram uma penetração no varejo de 18,6% (20,2% no 4T24), um incremento de 3,6 pp tanto no ano como no trimestre.

Ressalta-se a evolução da participação dos aplicativos dentro das vendas digitais, avançando de 64% para 74% no último ano, reflexo da experiência *mobile* do cliente orientada para uma jornada cada vez mais completa e omnicanal em saúde integral. Outro destaque foram as entregas rápidas em menos de uma hora, que já representam 26% da receita digital. Em conjunto com o Compre & Retire e as entregas por aplicativos de terceiros, chegamos a 96% das vendas entregues ou retiradas em até 60 minutos. Essa experiência única do cliente em escala nacional só é possível com a capilaridade da nossa rede de farmácias, que se encontra a um raio de apenas 1,5 km de 94% da população de classe A do País.

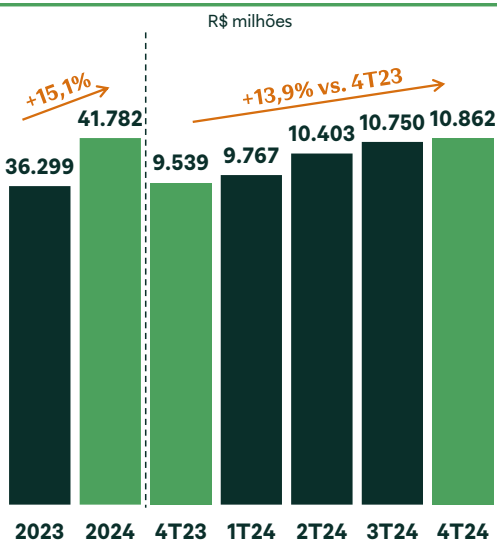
No trimestre, registramos 176,7 milhões de acessos aos nossos canais digitais e nossos clientes assíduos digitalizados gastaram 21% mais quando comparados à média dos assíduos. Além disso, continuamos evoluindo no desenvolvimento do nosso Marketplace para complementar a experiência nos nossos canais digitais através de um sortimento ampliado de 249 mil SKUs em saúde e bem-estar oferecidos por 1,2 mil diferentes sellers.

Um outro importante vínculo com nossos clientes é o Stix, principal ecossistema de fidelidade país, que se apoia em mais de 9 mil pontos de venda das marcas Drogasil, Raia, Pão de Açúcar, Extra Mercado, Shell, C&A e Sodimac, além de incluir os parceiros financeiros Livel e Itaú. Dos 11,3 milhões de clientes, 90% são ativos e 45% acumularam e/ou resgataram pontos em 2 ou mais parceiros, reforçando o poder de recorrência e de coalizão do Stix.

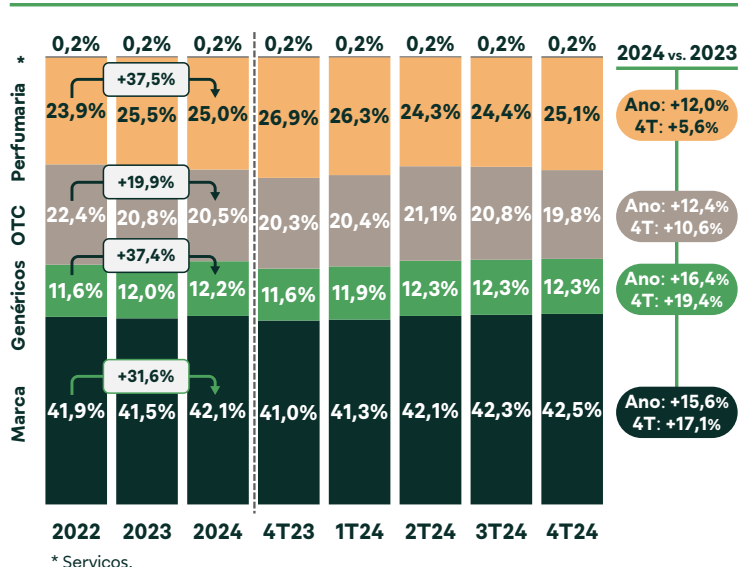
Por fim, continuamos reforçando o papel das nossas farmácias na jornada de saúde integral dos nossos clientes, posicionando-as como hubs de saúde nas comunidades em que atuam e fortalecendo os vínculos através dos serviços farmacêuticos. Já contamos com 2,4 mil unidades com salas *Mais Saúde* e seu portfólio ampliado de serviços, além de 379 unidades com salas de vacinas. Em 2024, foram realizados mais de 6,3 milhões de atendimentos farmacêuticos entre EACs (exames de análises clínicas), aplicações de vacinas e outros serviços, registrando um NPS melhor que o das farmácias.

↔ **RECEITA BRUTA**

Receita bruta consolidada

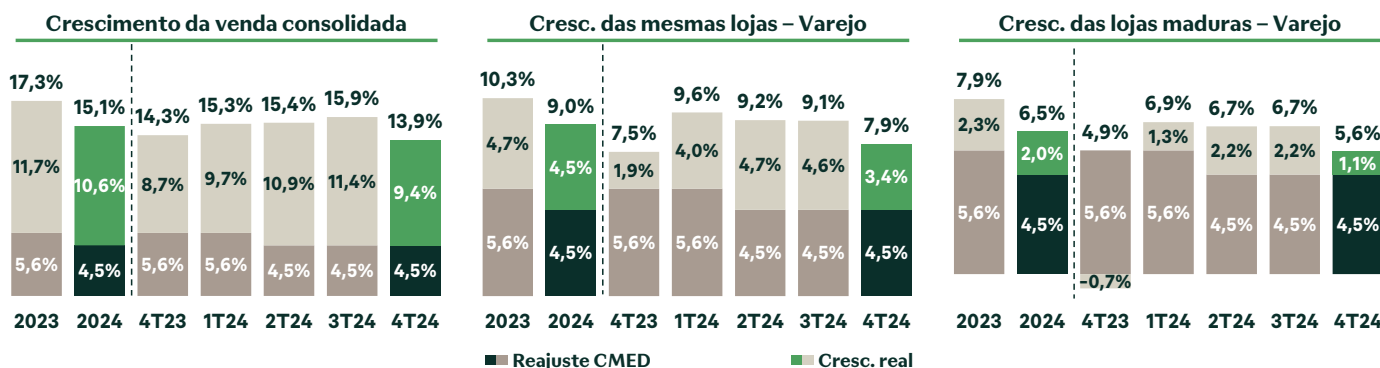


Mix de vendas do varejo



Encerramos 2024 com receita bruta de R\$ 41.782 milhões (R\$ 10.862 milhões no 4T24), um crescimento de 15,1% (13,9% no 4T24). Enquanto as receitas do varejo cresceram 14,3% no ano (13,2% no 4T24), a 4Bio contribuiu com 0,8 pp no período (0,7 pp no trimestre).

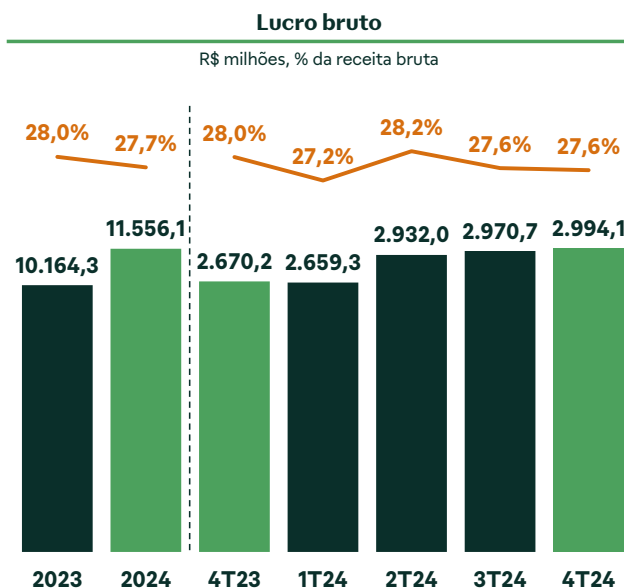
O destaque do ano foram os medicamentos tarjados, com crescimento em Marca de 15,6% (17,1% no 4T24) e em Genéricos de 16,4% (19,4% no 4T24). Já os itens de autosserviço registraram crescimentos em OTC de 12,4% (10,6% no 4T24) e em Perfumaria de 12,0% (5,6% no 4T24). Observamos uma gradual normalização do mix de vendas desde as distorções causadas pela pandemia do COVID-19, com crescimentos do biênio 2022-2024 de 31,6% em Marca, de 37,4% em Genéricos, de 19,9% em OTC e de 37,5% em Perfumaria.



Obtivemos em 2024 um crescimento médio nas mesmas lojas de 9,0%. No 4T24, registramos um crescimento de mesmas lojas de 7,9%. Destacamos que nossas farmácias apresentam uma curva de maturação de aproximadamente 3 anos e, com 25,5% da rede ainda nesse processo de maturação, o crescimento de mesmas lojas inclui o efeito desse crescimento inicial de vendas.

Já considerando as lojas maduras, registramos um crescimento de 6,5% no ano e de 5,6% no trimestre, um incremento real de 2,0 pp e de 1,1 pp, respectivamente, quando comparados ao reajuste de medicamentos CMED de 4,5%.

↔ LUCRO BRUTO

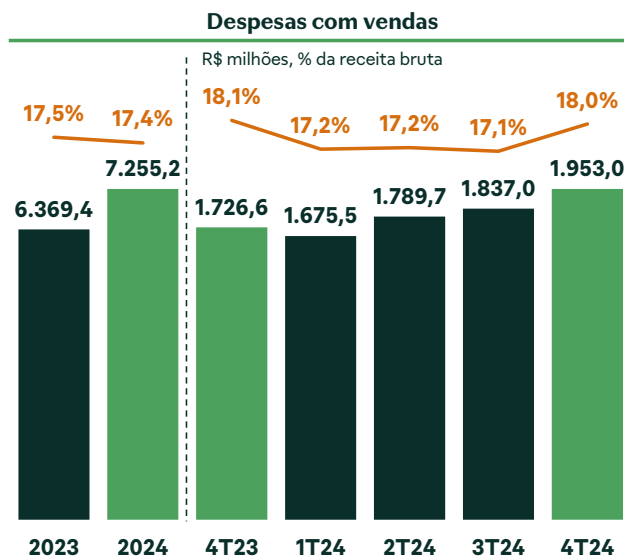


* Considera cobrança de PIS/COFINS sobre subvenções para investimentos, em decorrência da Lei 14.789/2023.

O lucro bruto totalizou R\$ 11.556,1 milhões em 2024, equivalente a uma margem bruta de 27,7%, uma retração de 0,3 pp vs. 2023. Essa retração anual inclui uma pressão de 0,1 pp pelo início da cobrança de PIS/COFINS sobre as subvenções governamentais desde jan/24 em decorrência da Lei 14.789/2023, uma pressão de 0,1 pp pela pré-alta menor (4,5% em 2024 vs. 5,6% em 2023), uma pressão de 0,1 pp pelo efeito não caixa de Ajuste a Valor Presente (AVP) em função da média dos juros SELIC mais baixa no ano e uma pressão de 0,2 pp decorrente do efeito mix da 4Bio, que registrou forte crescimento de vendas e que opera com margem bruta estrutural mais baixa. Essas pressões foram parcialmente compensadas por ganhos comerciais de 0,2 pp.

No 4T24, o lucro bruto totalizou R\$ 2.994,1 milhões, correspondente a uma margem bruta de 27,6%, uma retração de 0,4 pp vs. o 4T23. Isso inclui a pressão de 0,1 pp pelo início da cobrança de PIS/COFINS sobre as subvenções governamentais e um efeito mix negativo de 0,1 pp pelo forte crescimento de vendas da 4Bio, além de 0,2 pp em outras pressões.

↔ **DESPESAS COM VENDAS**

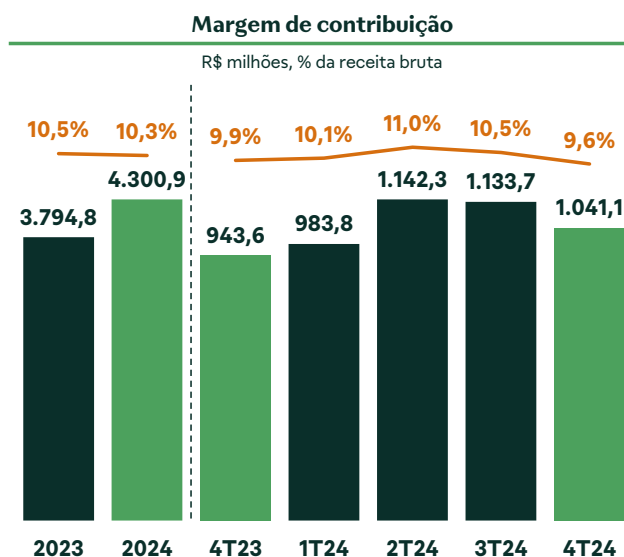


As despesas com vendas totalizaram R\$ 7.255,2 milhões em 2024, equivalentes a 17,4% da receita bruta com uma diluição de 0,1 pp vs. 2023. Registramos pressões de 0,1 pp em licenças de software, de 0,1 pp em despesas de aquisição e de 0,1 pp em outras despesas, mais que compensadas por diluições de 0,2 pp em despesas de pessoal e de 0,2 pp em aluguéis.

No 4T24, as despesas com vendas totalizaram R\$ 1.953,0 milhões, equivalente a 18,0% da receita bruta, uma diluição de 0,1 pp vs. o 4T23. Registramos pressões de 0,1 pp em licenças de software e de 0,1 pp em despesas pontuais de *chargeback*, mais que compensadas por diluições de 0,1 pp em pessoal, 0,1 pp em entregas de last-mile e de 0,1 pp em aluguéis.

Destacamos que, na evolução sequencial, registramos um aumento principalmente em pessoal, em função da recomposição dos quadros em lojas e CDs, além de outros aumentos sazonais típicos em energia, marketing e aluguéis. Esperamos uma reversão parcial dessas pressões já no 1T25.

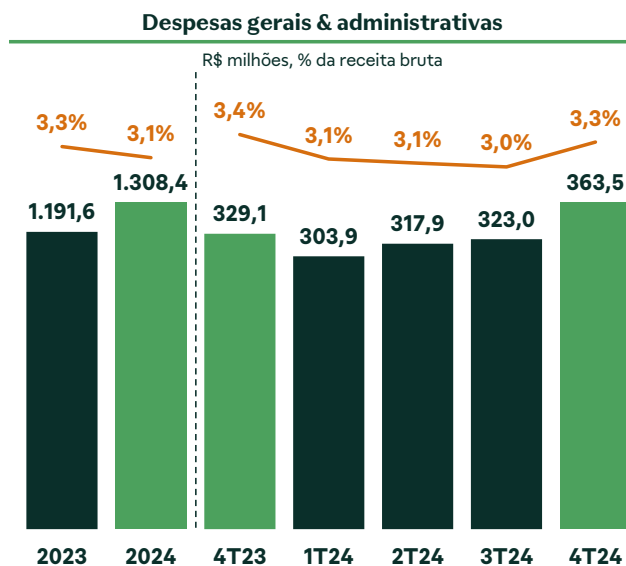
↔ **MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO**



A margem de contribuição em 2024 foi de R\$ 4.300,9 milhões com um crescimento de 13,3% sobre o ano de 2023. Isso equivaleu a uma margem de 10,3% da receita bruta com uma retração de 0,2 pp no período.

No 4T24, a margem de contribuição foi de R\$ 1.041,1 milhões com um crescimento de 10,3% vs. o 4T23. Isso equivaleu a uma margem de 9,6% da receita bruta, retração de 0,3 pp.

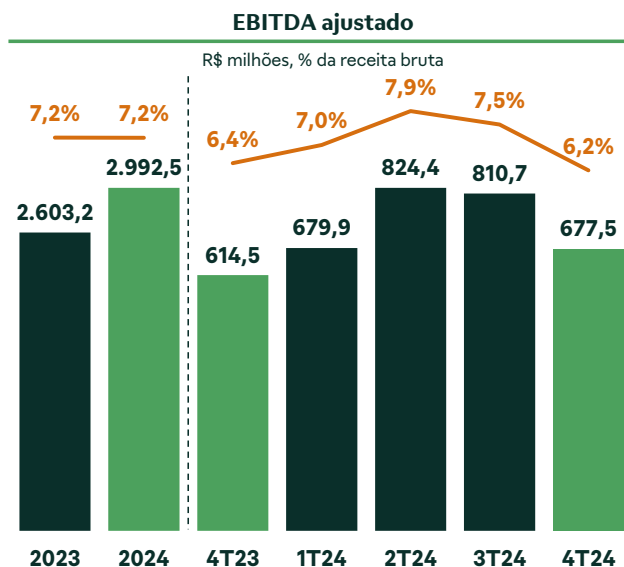
↔ **DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS**



As despesas gerais e administrativas de 2024 totalizaram R\$ 1.308,4 milhões, equivalente a 3,1% da receita bruta, diluição de 0,2 pp em relação a 2023. Registramos diluições de 0,2 pp em pessoal e de 0,1 pp em serviços de consultoria, mais que compensando uma pressão de 0,1 pp em outras despesas.

No 4T24, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 363,5 milhões, equivalente a 3,3% da receita bruta, diluição de 0,1 pp em relação ao 4T23. Registramos pressão pontual de 0,2 pp em provisões para contingências trabalhistas, apuradas de maneira concentrada no trimestre e que não esperamos que persista nos próximos trimestres, além de 0,1 pp em outras despesas, mais que compensadas por diluições de 0,3 pp em pessoal e de 0,1 pp em serviços de consultoria.

↔ **EBITDA**



Obtivemos um EBITDA ajustado de R\$ 2.992,5 milhões em 2024, crescimento de 15,0% em comparação a 2023. A margem EBITDA foi de 7,2%, estável vs. 2023.

Resgatando os principais fatores que afetaram o resultado de 2024, destacamos as pressões na margem bruta de 0,1 pp pelo início da cobrança de PIS/COFINS sobre subvenções governamentais, que seguimos contestando judicialmente, e de 0,2 pp pelo mix 4Bio. Estas pressões foram compensadas pela alavancagem operacional gerada pelas diluições das despesas com vendas e da eficiência nas despesas G&A.

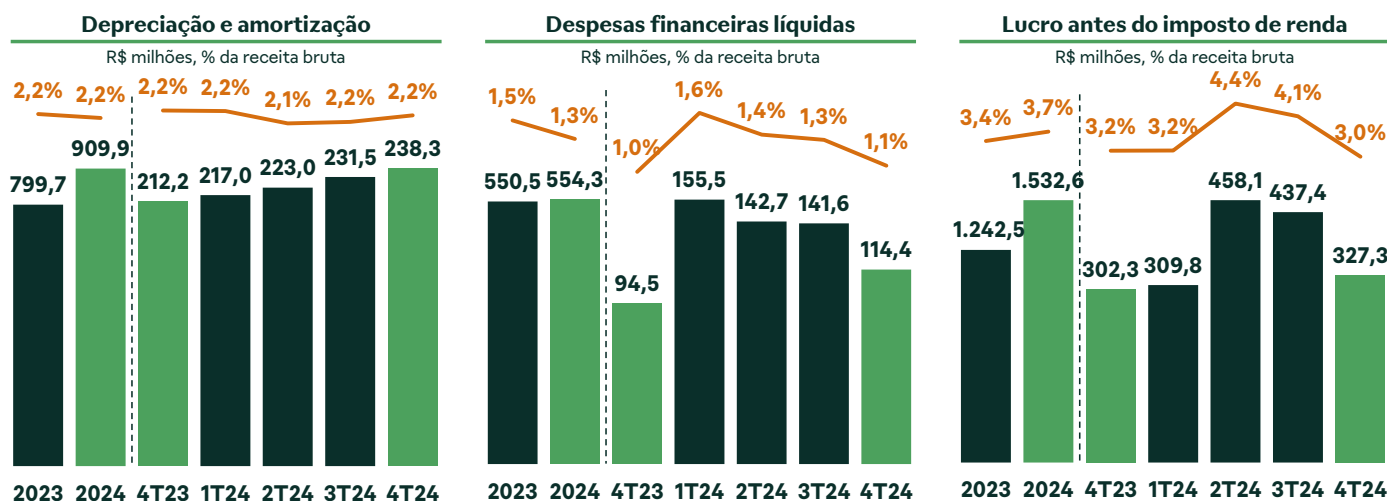
No 4T24, o EBITDA ajustado totalizou R\$ 677,5 milhões, crescimento de 10,3% em comparação ao 4T23. A margem EBITDA foi de 6,2%, uma contração de 0,2 pp, em função dos efeitos citados anteriormente, incluindo as pressões pontuais de 0,1 pp em despesas de *chargeback* e de 0,2 pp pelo pico trimestral de contingências trabalhistas.

↔ **RECONCILIAÇÃO DO EBITDA E RESULTADO NÃO RECORRENTE**

Reconciliação do EBITDA (R\$ milhões)	1T24	2T24	3T24	4T24	2024
Lucro líquido	213,0	348,4	362,1	351,5	1.275,0
Imposto de renda	95,8	97,3	113,6	(69,6)	237,1
Equivalência patrimonial	(2,5)	0,5	0,2	(2,5)	(4,3)
Resultado financeiro	155,5	142,7	141,6	114,4	554,3
EBIT	461,8	588,9	617,5	393,8	2.062,2
Depreciação e amortização	217,0	223,0	231,5	238,3	909,9
EBITDA	678,8	812,0	849,0	632,2	2.972,0
Baixa de ativos	(1,6)	0,9	2,0	47,1	48,4
Investimento social e doações	2,1	4,0	3,9	1,5	11,4
Efeitos trib. e outros não recorrentes	0,6	7,5	(44,2)	(3,2)	(39,4)
Total de despesas não recorrentes/não operacionais	1,0	12,4	(38,3)	45,4	20,5
EBITDA ajustado	679,9	824,4	810,7	677,5	2.992,5

Registramos em 2024 R\$ 20,5 milhões em despesas não recorrentes líquidas (R\$ 45,4 milhões no 4T24). Isso inclui R\$ 48,4 milhões em baixas de ativos (R\$ 47,1 milhões no 4T24), sem efeito em caixa, sobretudo em função do *impairment* da Vitat, cujas atividades foram absorvidas pela Controladora. Também registramos R\$ 11,4 milhões em investimentos sociais e doações (R\$ 1,5 milhão no 4T24). Esses efeitos foram mitigados por R\$ 39,4 milhões (R\$ 3,2 milhões no 4T24) em ganhos tributários e outros efeitos não recorrentes relativos a exercícios anteriores.

↔ **DEPRECIACÃO, DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS E LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA**

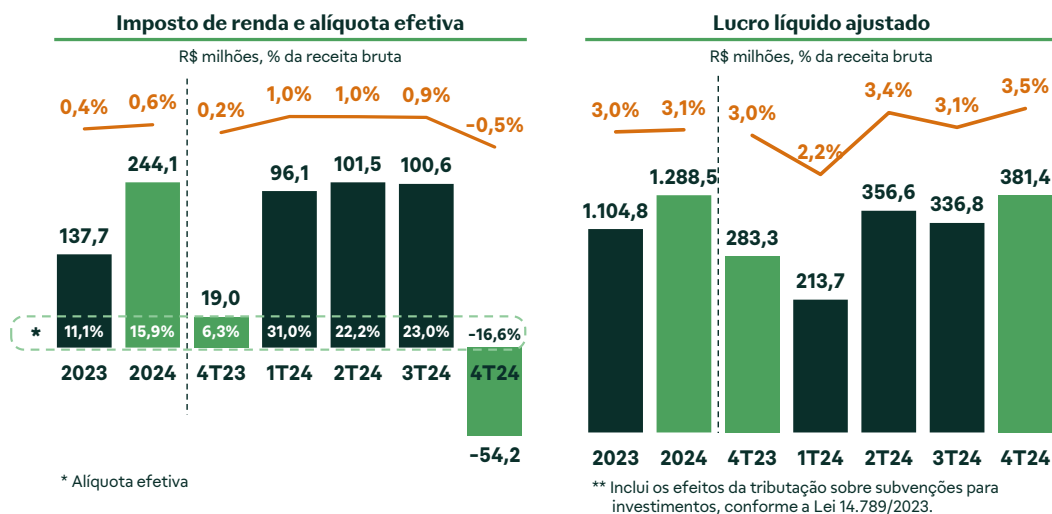


As despesas de depreciação totalizaram R\$ 909,9 milhões em 2024 e R\$ 238,3 milhões no 4T24, equivalentes a 2,2% da receita bruta e estáveis vs. os mesmos períodos do ano anterior.

As despesas financeiras líquidas representaram 1,3% da receita bruta em 2024 (1,1% no 4T24), uma diluição de 0,2 pp vs. 2023 (um aumento de 0,1 pp vs. o 4T23). Dos R\$ 554,3 milhões registrados em 2024 (R\$ 114,4 milhões no 4T24), R\$ 325,7 milhões correspondem aos juros efetivamente incorridos sobre o passivo financeiro (R\$ 63,9 milhões no 4T24), correspondendo a 0,8% da receita bruta (0,6% no 4T24), uma redução de 0,1 pp em relação a 2023 (um aumento de 0,1 pp no 4T24). Registramos também R\$ 192,9 milhões de despesas financeiras líquidas relacionados ao AVP em 2024 (R\$ 50,5 milhões no 4T24), equivalentes a 0,5% da receita bruta e estáveis vs. o ano anterior, tanto em 2024 como no 4T24. Por fim, registramos R\$ 35,7 milhões em 2024 relativos à reavaliação e aos juros da opção de compra das parcelas remanescentes das empresas investidas (R\$ 0 no 4T24).

Registramos em 2024 R\$ 1.532,6 milhões de lucro antes do IRPJ/CSLL (R\$ 327,3 milhões no 4T24), com crescimento de 23,4% vs. 2024 (8,2% vs. o 4T23). Isso equivale a 3,7% da receita bruta (3,0% no 4T24), um aumento de 0,3 pp vs. 2023 (redução de 0,2 pp vs. o 4T23).

IMPOSTO DE RENDA E LUCRO LÍQUIDO



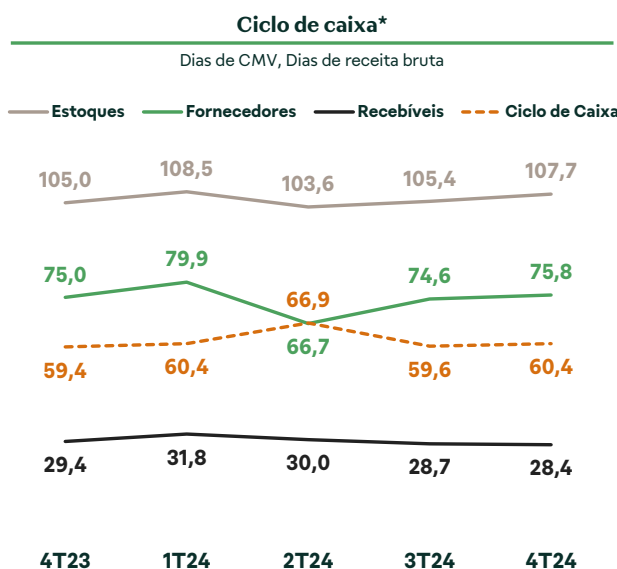
Provisionamos um total de R\$ 244,1 milhões em imposto de renda em 2024 (R\$ -54,2 milhões no 4T24), equivalente a 0,6% da receita bruta (-0,5% no 4T24), um aumento de 0,2 pp vs. 2023 (redução de 0,7 pp vs. o 4T23).

A alíquota efetiva de 2024 foi de 15,9% sobre o LAIR, um aumento de 4,8 pp. No ano, registramos um aumento de 77,3% do IR/CSLL vs. 2023, principalmente pelo início da tributação das subvenções para investimentos em decorrência da Lei 14.789/2023. Excluindo efeitos não recorrentes do ano, majoritariamente concentrados no 4T24 e detalhados abaixo, a alíquota efetiva em 2024 seria de 21,8% do LAIR, um aumento de 10,7 pp vs. 2023, principalmente pela tributação adicional sobre subvenções para investimentos.

No 4T24, apuramos R\$ 77,5 milhões de créditos tributários não recorrentes. Vale mencionar que o 4T24 também incluiu efeitos recorrentes do ano, em parte concentrados no trimestre, principalmente referentes à Lei do Bem.

Isso resultou em um lucro líquido ajustado de R\$ 1.288,5 milhões em 2024 (R\$ 381,4 milhões no 4T24), um crescimento de 16,6% vs. 2023 (34,6% vs. o 4T23). A margem líquida do ano foi de 3,1% da receita bruta (3,5% no 4T24), uma expansão de 0,1 pp vs. 2023 (0,5 pp no 4T24), em que pese a tributação adicional decorrente da Lei 14.789/2023.

CICLO DE CAIXA



* Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.

O ciclo de caixa no 4T24 foi de 60,4 dias, um aumento de 1,0 dia em comparação com o mesmo período do ano anterior, já ajustado para os descontos de recebíveis e antecipações a fornecedores.

FLUXO DE CAIXA

Fluxo de caixa (R\$ milhões)	2024	2023	4T24	4T23
EBIT ajustado	2.082,6	1.803,6	439,2	402,3
Ajuste a valor presente (AVP)	(185,0)	(185,9)	(57,5)	(49,1)
Despesas não recorrentes	(20,5)	69,7	(45,4)	2,0
Imposto de renda (34%)	(638,2)	(573,7)	(114,4)	(120,8)
Depreciação	912,0	797,7	240,9	209,5
Outros ajustes	85,0	381,4	226,6	421,0
Recursos das operações	2.235,8	2.292,7	689,5	865,0
Ciclo de caixa*	(669,3)	(1.019,5)	12,1	(54,8)
Outros ativos (passivos)**	(96,8)	(79,9)	(458,6)	(292,2)
Fluxo de caixa operacional	1.469,7	1.193,3	242,9	518,0
Investimentos	(1.281,3)	(1.234,4)	(447,1)	(367,0)
Fluxo de caixa livre	188,5	(41,1)	(204,2)	150,9
Aquisições e investimentos em coligadas	(131,7)	(72,7)	-	(31,4)
JSCP e dividendos	(474,6)	(465,9)	(235,9)	(239,1)
IR pago sobre JSCP	(54,3)	(27,9)	(33,1)	-
Resultado financeiro***	(361,4)	(358,0)	(63,9)	(49,6)
Recompra de ações	(73,3)	-	(73,3)	-
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	255,3	244,2	63,9	46,5
Fluxo de caixa total	(651,4)	(721,3)	(546,5)	(122,7)

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

**Inclui ajuste de AVP.

***Exclui ajuste de AVP.

Em 2024, registramos um fluxo de caixa livre positivo de R\$ 188,5 milhões e um consumo total de caixa de R\$ 651,4 milhões. Os recursos das operações totalizaram R\$ 2.235,8 milhões, equivalentes a 5,4% da receita bruta. Registramos um consumo de capital de giro de R\$ 766,1 milhões, gerando um fluxo de caixa operacional de R\$ 1.469,7 milhões, mais que financiando o CAPEX de R\$ 1.281,3 milhões.

No 4T24, registramos um fluxo de caixa livre negativo de R\$ 204,2 milhões e um consumo total de caixa de R\$ 546,5 milhões. Os recursos das operações totalizaram R\$ 689,5 milhões, equivalentes a 6,3% da receita bruta. Registramos um consumo de capital de giro de R\$ 446,5 milhões, gerando um fluxo de caixa operacional de R\$ 242,9 milhões. O CAPEX do período foi de R\$ 447,1 milhões.

Dos R\$ 1.281,3 milhões investidos em 2024 (R\$ 447,1 milhões no 4T24), R\$ 509,9 milhões foram destinados à abertura de novas farmácias (R\$ 159,8 milhões no 4T24), R\$ 209,3 milhões para a reforma de unidades existentes (R\$ 49,3 milhões no 4T24), R\$ 377,1 milhões em tecnologia (R\$ 140,1 milhões no 4T24), R\$ 130,3 milhões em logística (R\$ 67,3 milhões no 4T24) e R\$ 54,4 milhões em outros projetos (R\$ 30,6 milhões no 4T24). Além disso, desembolsamos ao longo do ano R\$ 131,7 milhões com investimentos nas empresas controladas (R\$ 0 no 4T24).

Despesas financeiras líquidas geraram um desembolso de R\$ 361,4 milhões em 2024 (R\$ 63,9 milhões no 4T24). Essas despesas foram parcialmente compensadas pela dedução fiscal de R\$ 255,3 milhões relativa às despesas financeiras e JSCP (R\$ 63,9 milhões no trimestre).

Por fim, anunciamos proventos totalizando R\$ 579,8 milhões em 2024, em comparação com os R\$ 522,2 milhões em 2023. Isso inclui R\$ 389,5 milhões em juros sobre capital próprio e R\$ 190,3 milhões em dividendos. No 4T24, anunciamos R\$ 123,9 milhões, vs. R\$ 170,1 milhões no 4T23.

ENDIVIDAMENTO

Encerramos o 4T24 com uma dívida líquida ajustada de R\$ 3.418,4 milhões, correspondente a um índice de alavancagem de 1,1x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses. Nossa dívida líquida ajustada leva em consideração R\$ 728,7 milhões em recebíveis descontados, R\$ 89,9 milhões em antecipações a fornecedores e R\$ 13,6 milhões em obrigações relacionadas a opções de compra/venda de fatias remanescentes em empresas investidas.

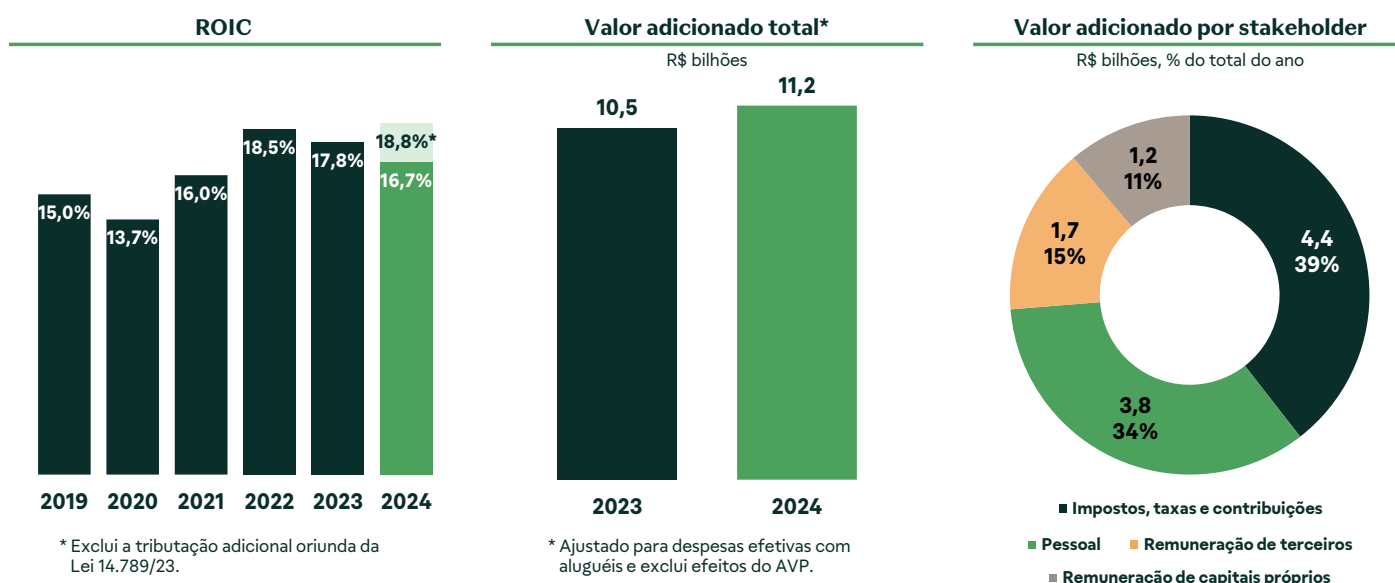
Ao final do trimestre, nosso endividamento bruto totalizou R\$ 3.293,9 milhões, dos quais 97% correspondem à emissão de Debêntures e Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs) e 3% à outras linhas de crédito. Do endividamento total, 81% é de longo prazo e 19% de curto prazo. Encerramos o trimestre com uma posição de caixa total (caixa e aplicações financeiras) de R\$ 528,0 milhões.

Dívida Líquida (R\$ milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
Dívida de curto prazo	604,6	311,9	415,4	619,0	637,1
Dívida de longo prazo	2.526,1	2.528,0	3.003,3	2.655,1	2.656,8
Dívida Bruta	3.130,7	2.839,9	3.418,7	3.274,2	3.293,9
(-) Caixa e Equivalentes	412,3	412,6	369,7	410,5	528,0
Dívida Líquida	2.718,4	2.427,3	3.049,1	2.863,7	2.765,9
Recebíveis Descontados	-	449,7	523,5	32,2	728,7
Antecipações a fornecedores	(49,6)	(60,1)	(56,0)	(37,2)	(89,9)
Opções Compra/Venda de investidas (est.)	98,2	129,3	12,9	13,2	13,6
Dívida Líquida Ajustada	2.766,9	2.946,3	3.529,5	2.871,9	3.418,4
EBITDA ajustado LTM	2.603,2	2.720,1	2.776,9	2.929,5	2.992,5
Dívida Líquida / EBITDA	1,1x	1,1x	1,3x	1,0x	1,1x

RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO E COMPARTILHAMENTO DO VALOR GERADO

Registramos um ROIC de 16,7% em 2024, uma redução de 1,1 pp em função da maior tributação oriunda da Lei 14.789/23, que estamos disputando judicialmente. Excluindo esse efeito, o ROIC corresponderia a 18,8%.

Também ressaltamos que o cálculo do ROIC desconsidera em todos os anos 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.



Em 2024, compartilhamos R\$ 11,2 bilhões de valor adicionado com nossos stakeholders, um aumento de 6,3% 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\$ 3,8 bilhões foram divididos com nossos funcionários, R\$ 1,7 bilhão com proprietários dos imóveis que alugamos e com instituições financeiras e R\$ 1,2 bilhão compartilhados com nossos acionistas.

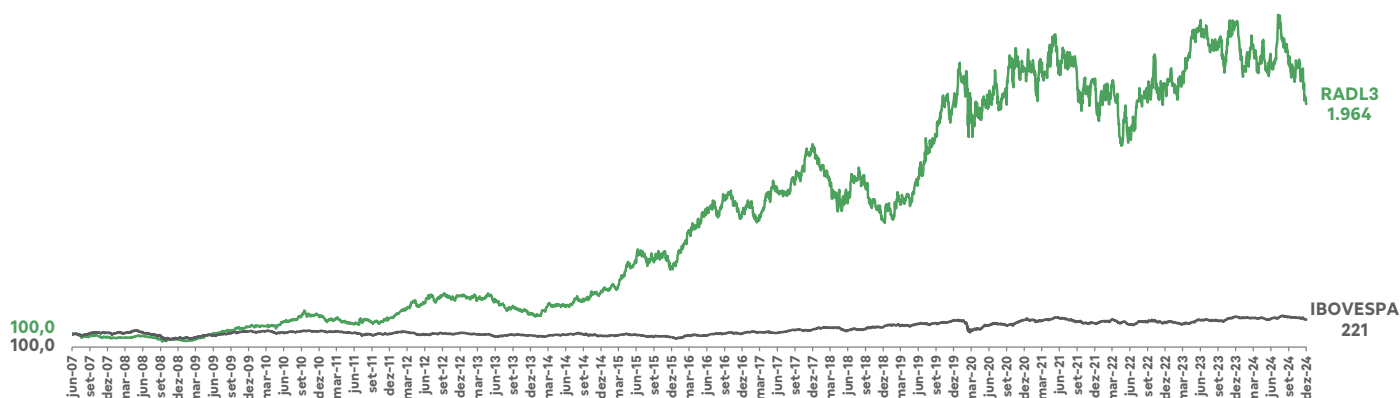
RETORNO TOTAL AO ACIONISTA

Nossa ação se desvalorizou em 25,2% no ano de 2024, enquanto o IBOVESPA apresentou queda de 10,4%. No período, o volume financeiro diário médio (ADTV) foi de R\$ 184 milhões.

Desde o IPO da Drogasil em junho de 2007, registramos uma valorização acumulada de 1.864% em comparação à valorização de apenas 121% 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 19,4%.

Considerando o IPO da Raia, em dezembro de 2010, a valorização acumulada no período foi de 685% em comparação a um crescimento de 77% do IBOVESPA. Incluindo as distribuições aos acionistas, isto equivaleu a um retorno médio anual de 16,5%.

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.rdsaude.com.br, na seção de Planilhas de Resultados.

Demonstração do Resultado (R\$ milhões)	4T24			2024		
	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.
Receita Bruta de Vendas	10.862,4	10.862,4	0,0	41.782,0	41.782,0	0,0
Lucro Bruto	2.994,1	2.994,6	0,5	11.556,1	11.556,8	0,7
Margem Bruta	27,6%	27,6%	0,0%	27,7%	27,7%	0,0 pp
Despesas de Venda	(1.953,0)	(1.649,0)	304,1	(7.255,2)	(6.092,2)	1.163,0
Despesas Gerais & Administrativas	(363,5)	(365,2)	(1,6)	(1.308,4)	(1.304,6)	3,8
Total Despesas	(2.316,6)	(2.014,2)	302,4	(8.563,6)	(7.396,8)	1.166,8
% da Receita Bruta	21,3%	18,5%	(2,8%)	20,5%	17,7%	(2,8 pp)
EBITDA Ajustado	677,5	980,4	302,9	2.992,5	4.160,0	1.167,5
% da Receita Bruta	6,2%	9,0%	2,8%	7,2%	10,0%	2,8 pp
Despesas / (Rec.) Não Recorrentes	(45,4)	(38,4)	6,9	(20,5)	(7,3)	13,2
Depreciação e Amortização	(238,3)	(452,1)	(213,7)	(909,9)	(1.801,6)	(891,8)
Resultado Financeiro	(114,4)	(209,3)	(94,9)	(554,3)	(933,1)	(378,8)
Resultado MEP / Incorporação	2,5	1,5	(1,0)	4,3	1,1	(3,2)
IR / CSL	69,6	68,1	(1,5)	(237,1)	(207,6)	29,5
Lucro Líquido	351,5	350,3	(1,2)	1.275,0	1.211,4	(63,6)
% da Receita Bruta	3,2%	3,2%	(0,0%)	3,1%	2,9%	(0,2 pp)

Balança Patrimonial (R\$ milhões)	4T24		Reclassificação
	IAS 17	IFRS 16	Δ 4T24
Ativo	18.136,9	22.163,8	4.026,9
Ativo Circulante	12.703,7	12.703,7	0,0
Ativo Não Circulante	5.433,2	9.460,0	4.026,9
Imposto de Renda e Contrib. Social Diferidos	158,0	298,4	140,4
Outros Créditos	13,4	12,9	(0,4)
Direito de uso em arrendamento	0,0	3.887,0	3.887,0
Passivo e Patrimônio Líquido	18.136,9	22.163,8	4.026,9
Passivo Circulante	8.250,0	9.195,0	945,0
Arrendamentos Financeiros a Pagar	0,0	951,0	951,0
Outras Contas a Pagar	412,8	406,7	(6,1)
Não Circulante	3.088,8	6.521,9	3.433,1
Arrendamentos Financeiros a Pagar	0,0	3.473,5	3.473,5
Imposto de Renda e Contrib. Social Diferidos	40,4	0,0	(40,4)
Patrimônio Líquido	6.798,1	6.446,9	(351,2)
Reservas de Lucros	2.529,3	2.178,2	(351,1)
Participação de Não Controladores	13,5	13,4	(0,1)

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	4T24			2024		
	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.
EBIT Ajustado	439,2	528,4	89,2	2.082,6	2.358,3	275,7
Despesas não recorrentes	(45,4)	(38,4)	6,9	(20,5)	(7,3)	13,2
Imposto de renda (34%)	(114,4)	(147,0)	(32,7)	(638,2)	(736,4)	(98,2)
Depreciação	240,9	452,1	211,1	912,0	1.801,8	889,8
Despesas com Aluguel	0,0	(309,4)	(309,4)	0,0	(1.180,0)	(1.180,0)
Outros Ajustes	226,6	261,3	34,8	85,0	184,5	99,5
Recursos das operações	689,5	689,5	0,0	2.235,8	2.235,8	0,0
Fluxo de caixa operacional	242,9	242,9	0,0	1.469,7	1.469,7	0,0
Investimentos	(447,1)	(447,1)	0,0	(1.281,3)	(1.281,3)	0,0
Fluxo de caixa livre	(204,2)	(204,2)	0,0	188,5	188,5	0,0
Fluxo de caixa total	(546,5)	(546,5)	0,0	(651,4)	(651,4)	0,0

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

**Inclui ajuste de AVP.

***Exclui ajuste de AVP.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

**26 de fevereiro de 2025 às 10h00 (horário de Brasília),
com tradução simultânea para o inglês.**

Link de acesso

<https://www.resultadosrdsaude.com.br/>

Para mais informações, entre em contato com o departamento de Relações com Investidores: ri@rdsaude.com.br

Demonstração do Resultado Consolidado Ajustado	4T23	4T24	2023	2024
(em milhares de R\$)	Reclassificado		Reclassificado	
Receita bruta de vendas e serviços	9.538.836	10.862.353	36.298.767	41.781.973
Deduções	(629.678)	(767.667)	(2.368.068)	(2.910.451)
Receita líquida de vendas e serviços	8.909.158	10.094.686	33.930.699	38.871.522
Custo das mercadorias vendidas	(6.238.926)	(7.100.566)	(23.766.440)	(27.315.454)
Lucro bruto	2.670.232	2.994.119	10.164.259	11.556.068
Despesas				
Com vendas	(1.726.605)	(1.953.050)	(6.369.420)	(7.255.202)
Gerais e administrativas	(329.083)	(363.549)	(1.191.593)	(1.308.384)
Despesas operacionais	(2.055.688)	(2.316.598)	(7.561.012)	(8.563.586)
EBITDA	614.544	677.521	2.603.246	2.992.482
Depreciação e Amortização	(212.194)	(238.324)	(799.689)	(909.852)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	402.350	439.197	1.803.557	2.082.630
Despesas financeiras	(236.586)	(253.311)	(979.196)	(998.843)
Receitas financeiras	142.106	138.875	428.735	444.592
Despesas / Receitas Financeiras	(94.480)	(114.436)	(550.461)	(554.251)
Equivalência Patrimonial	(5.547)	2.492	(10.621)	4.260
Lucro antes do IR e da contribuição social	302.323	327.253	1.242.476	1.532.639
Imposto de renda e contribuição social	(19.008)	54.161	(137.689)	(244.093)
Lucro líquido do exercício	283.315	381.414	1.104.787	1.288.546

Demonstração do Resultado Consolidado	4T23	4T24	2023	2024
(em milhares de R\$)	Reclassificado		Reclassificado	
Receita bruta de vendas e serviços	9.538.836	10.862.353	36.298.767	41.781.973
Deduções	(629.678)	(767.667)	(2.368.068)	(2.910.451)
Receita líquida de vendas e serviços	8.909.158	10.094.686	33.930.699	38.871.522
Custo das mercadorias vendidas	(6.238.926)	(7.100.566)	(23.766.440)	(27.315.454)
Lucro bruto	2.670.232	2.994.119	10.164.259	11.556.068
Despesas				
Com vendas	(1.726.605)	(1.953.050)	(6.369.420)	(7.255.202)
Gerais e administrativas	(329.083)	(363.549)	(1.191.593)	(1.308.384)
Outras despesas operacionais, líquidas	2.024	(45.361)	69.717	(20.477)
Despesas operacionais	(2.053.664)	(2.361.959)	(7.491.295)	(8.584.064)
EBITDA	616.568	632.160	2.672.964	2.972.004
Depreciação e Amortização	(212.194)	(238.324)	(799.689)	(909.852)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	404.374	393.836	1.873.275	2.062.152
Despesas financeiras	(236.586)	(253.311)	(979.196)	(998.843)
Receitas financeiras	142.106	138.875	428.735	444.592
Despesas / Receitas Financeiras	(94.480)	(114.436)	(550.461)	(554.251)
Equilavência Patrimonial	(5.547)	2.492	(10.621)	4.260
Lucro antes do IR e da contribuição social	304.348	281.892	1.312.193	1.512.162
Imposto de renda e contribuição social	(19.696)	69.584	(161.393)	(237.131)
Lucro líquido do exercício	284.651	351.476	1.150.801	1.275.031

Ativo (R\$ milhares)	4T23	4T24
Caixa e Equivalentes de Caixa	412.322	528.002
Aplicações Financeiras	-	15.707
Clientes	3.084.940	2.666.758
Estoques	7.197.426	8.407.429
Tributos a Recuperar	353.374	483.452
Outras Contas a Receber	414.755	486.709
Despesas Antecipadas	98.855	112.611
Depósitos Judiciais	-	3.019
Ativo Circulante	11.561.672	12.703.688
Depósitos Judiciais	228.447	250.763
Tributos a Recuperar	246.008	287.939
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	74.702	158.041
Outros Créditos	11.092	13.377
Investimentos	14.976	14.786
Imobilizado	2.453.423	2.682.672
Intangível	1.917.279	2.025.604
Ativo Não Circulante	4.945.926	5.433.181
TOTAL ATIVO	16.507.598	18.136.869
Passivo e Patrimônio Líquido (R\$ milhares)	4T23	4T24
Fornecedores	5.095.166	5.825.381
Empréstimos e Financiamentos	604.601	637.109
Salários e Encargos Sociais	636.393	686.526
Impostos, Taxas e Contribuições	360.572	364.903
Dividendo e Juros Sobre o Capital Próprio	23.508	241.476
Provisão para Demandas Judiciais	57.224	81.829
Outras Contas a Pagar	451.405	412.763
Passivo Circulante	7.228.869	8.249.987
Empréstimos e Financiamentos	2.526.102	2.656.820
Provisão para Demandas Judiciais	256.234	282.059
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	48.188	40.357
Outras Obrigações	125.984	109.538
Passivo Não Circulante	2.956.508	3.088.775
Capital Social	4.000.000	4.000.000
Reservas de Capital	146.560	111.309
Reserva de Reavaliação	11.211	11.085
Reservas de Lucros	1.871.200	2.529.320
Ajustes de Avaliação Patrimonial	3.261	62.969
Participação de Não Controladores	72.391	13.529
Dividendo Adicional Proposto	217.598	69.895
Patrimônio Líquido	6.322.221	6.798.107
TOTAL PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	16.507.598	18.136.869

Demonstrações dos Fluxos de Caixa (R\$ milhares)	4T23	4T24	2023	2024
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	435.004	351.476	1.312.193	1.275.031
Ajustes				
Depreciações e amortizações	209.473	240.915	797.690	911.965
Plano de remuneração com ações restritas, líquido	9.943	16.980	33.215	38.034
Juros sobre opção de compra de ações adicionais	-	(30.799)	33.486	2.041
Resultado na venda ou baixa do ativo imobilizado e intangível	56.337	43.884	68.430	56.142
Provisão (reversão) para demandas judiciais	213.848	81.399	268.582	124.349
Provisão (reversão) para perdas no estoque	(2.298)	6.122	(1.322)	25.037
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	5.476	5.776	12.781	21.292
Provisão (reversão) para encerramento de lojas	5.410	1.857	(2.208)	(5.664)
Despesas de juros	97.275	125.970	347.217	398.021
Amortizações do custo de transação de financiamentos	1.594	2.391	5.302	9.371
Resultado de Equivalência Patrimonial	7.190	(1.530)	12.509	(1.069)
Ganho adquirido em combinação de negócio	-	1	-	59.709
	1.039.252	844.442	2.887.875	2.914.259
Variações nos ativos e passivos				
Clientes e outras contas a receber	(184.469)	690.179	(788.191)	396.890
Estoques	(269.151)	(281.019)	(1.069.935)	(1.235.040)
Outros ativos circulantes	(62.946)	(3.054)	(188.916)	(85.782)
Ativos no realizável a longo prazo	(60.008)	(3.214)	16.898	(23.656)
Fornecedores	313.985	246.807	692.418	857.332
Salários e encargos sociais	(98.617)	(130.021)	74.771	50.133
Impostos, taxas e contribuições	(102.129)	(245.665)	(251.080)	(258.889)
Outras Obrigações	(37.941)	(52.444)	42.074	111.999
Aluguéis a pagar	5.550	3.307	6.597	8.840
Caixa proveniente das operações	543.526	1.069.318	1.422.511	2.736.086
Juros pagos	(64.130)	(83.916)	(328.894)	(373.244)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(534)	(95.973)	(68.659)	(367.356)
Demandas judiciais pagas	(14.157)	(22.547)	(62.419)	(82.906)
Caixa líq. proveniente das (aplicado nas) atividades operacionais	464.705	866.882	962.539	1.912.580
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Aquisição participação em controlada, sem mudar controle	-	-	-	(117.817)
Caixa adquirido em combinação de negócio	256	-	256	-
Aquisições de imobilizado e intangível	(398.577)	(431.370)	(1.304.581)	(1.283.653)
Recebimentos por vendas de imobilizados	154	-	154	4.265
Aplicações financeiras restritas	-	(15.706)	-	(15.706)
Caixa da empresa incorporada	(235)	-	(2.859)	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos	(398.402)	(447.076)	(1.307.030)	(1.412.911)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Empréstimos e financiamentos tomados	31.146	38.869	1.058.864	688.869
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(39.648)	(32.000)	(269.691)	(525.000)
Recompra de Ações	-	(73.285)	-	(73.285)
Juros sobre capital próprio e dividendo pagos	(239.066)	(235.898)	(465.901)	(474.573)
Caixa líquido proveniente das atividades de financiamentos	(247.568)	(302.314)	323.272	(383.989)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	593.587	410.510	433.541	412.322
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(181.265)	117.492	(21.219)	115.680
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	412.322	528.002	412.322	528.002