

RESULTADOS 4T22



São Paulo, 07 de março de 2023. A RD – Gente, Saúde e Bem-estar (Raia Drogasil S.A. – B3: RADL3) anuncia seus resultados referentes ao 4º trimestre de 2022 (4T22). As demonstrações financeiras individuais e consolidadas da Companhia para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2022 e de 2021 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 de 2021.

Nossas demonstrações financeiras são preparadas de acordo 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 / CPC 06. A reconciliação com o IFRS 16 pode ser encontrada em capítulo dedicado neste documento.

DESTAQUES CONSOLIDADOS:

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

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

Sumário	2021	2022	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22
RADL3							
R\$ 23,21/ação							
TOTAL DE AÇÕES							
1.651.930.000							
VALOR DE MERCADO							
R\$ 38,3 bilhões							
FECHAMENTO							
06/mar/2023							
CONTATOS DE RI:							
Eugênio De Zagottis							
Flávio Correia							
André Stolfi							
Victor Torres							
Rodrigo Baraldi							
SITE: ri.rd.com.br							
E-MAIL: ri@rd.com.br							
(R\$ mil)							
# de farmácias	2.490	2.697	2.490	2.530	2.581	2.620	2.697
Aberturas orgânicas	240	260	86	52	64	58	86
Fechamentos	(49)	(53)	(10)	(12)	(13)	(19)	(9)
4Bio	4	5	4	4	5	5	5
# de farmácias + 4Bio	2.494	2.702	2.494	2.534	2.586	2.625	2.702
# de funcionários	50.573	53.443	50.573	50.141	50.320	51.482	53.443
# de farmacêuticos	10.052	10.952	10.052	10.336	10.466	10.690	10.952
# de atendimentos (mil)	280.193	328.871	76.508	76.795	82.912	83.249	85.915
# de clientes ativos (MM)	42,3	47,5	42,3	43,7	45,1	46,5	47,5
Receita bruta	25.605.684	30.950.564	6.853.140	6.972.490	7.641.161	7.985.786	8.351.126
Lucro bruto	7.206.168	8.809.468	1.951.805	1.928.431	2.318.097	2.224.774	2.338.166
% da receita bruta	28,1%	28,5%	28,5%	27,7%	30,3%	27,9%	28,0%
EBITDA ajustado	1.807.243	2.262.123	448.110	388.377	727.509	546.800	599.438
% da receita bruta	7,1%	7,3%	6,5%	5,6%	9,5%	6,8%	7,2%
Lucro líquido ajustado	788.173	991.824	204.639	145.270	343.746	201.706	301.101
% da receita bruta	3,1%	3,2%	3,0%	2,1%	4,5%	2,5%	3,6%
Lucro líquido	815.150	1.029.198	187.155	153.591	372.231	225.367	278.009
% da receita bruta	3,2%	3,3%	2,7%	2,2%	4,9%	2,8%	3,3%
Fluxo de caixa livre	(26.261)	(7.784)	269.226	(320.650)	(52.966)	159.825	206.008

CARTA DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2022 coroou o sucesso da nova estratégia da RD, focada na omnicanalidade e na melhora da experiência do cliente por meio da digitalização. Ao longo do ano, aumentamos nossa base de clientes, incrementamos a penetração do cliente digitalizado no negócio, melhoramos a experiência nos canais físicos e digitais, ganhamos alavancagem operacional e avançamos na construção de um ecossistema de saúde.

Além de projetar um futuro promissor para a RD, a nova estratégia demonstra enorme poder de criação de valor já no presente. Em 2022, atingimos uma receita bruta de R\$ 31,0 bilhões, um incremento absoluto de R\$ 5,3 bilhões e um crescimento de 20,9% no ano. Esse forte desempenho foi alavancado pela abertura de 260 novas farmácias e pelo crescimento recorde de 13,3% nas lojas maduras no ano, um patamar 7,5 pontos percentuais acima da inflação.

Nosso *market share* nacional atingiu 15,1%, um crescimento de 1,0 ponto percentual e com ganhos em todas as regiões. Por fim, como consequência desse sólido crescimento de vendas e dos ganhos de alavancagem operacional trazidos pela digitalização, nosso EBITDA atingiu R\$ 2,3 bilhões, com crescimento de 25,2% e uma expansão de margem de 0,2 ponto percentual, enquanto o lucro líquido atingiu R\$ 991,8 milhões, um crescimento de 25,8% e uma expansão de 0,1 ponto percentual.

Em 2021, ao iniciarmos a segunda década de nossa história, a RD definiu a Ambição de se tornar até 2030 a empresa que mais contribui para uma sociedade mais saudável no Brasil, definindo diretrizes claras para promover a saúde das Pessoas, dos Negócios e do Planeta. Essa Ambição nos coloca como aliados dos nossos clientes para a promoção da saúde e prevenção de doenças, uma transformação profunda da nossa atuação. Para persegui-la, desenvolvemos uma nova estratégia de negócios, baseada na digitalização da relação com o cliente, e também o plano **Caminhar Juntos**, um programa de sustentabilidade com 35 metas para 2030, alinhadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU (ODS).

A Estratégia de negócios da RD se baseia em 3 pilares: a Nova Farmácia, o Marketplace e a Plataforma de Saúde. A Nova Farmácia consiste na ressignificação da farmácia tradicional em um Hub de Saúde, aliado a uma experiência digital e multicanal. Ela é complementada por um Marketplace, que estende o seu alcance de modo a oferecer uma grande ampliação de sortimento, aprofundando o mix nas categorias atuais e ampliando a oferta para novas verticais de saúde e bem-estar. Por fim, com a Plataforma de Saúde, passamos a desenvolver soluções para apoiar a jornada de saúde dos nossos clientes, incluindo a aderência ao tratamento e a promoção de hábitos saudáveis como alimentação, atividade física e sono, bem como o acesso a um marketplace de serviços de saúde que inclui exames laboratoriais e tele consultas.

Esses negócios 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 do cliente, seja em função da fidelização gerada por meio da digitalização do relacionamento ou da ampliação da gama de produtos e serviços que passam a ser oferecidos no marketplace e na plataforma de saúde. Ao incrementar o desembolso e a fidelidade do cliente, essa combinação de ativos pode multiplicar o *Customer Lifetime Value* (CLV) e a criação de valor pela Companhia.

A implementação dessa nova estratégia vem demandando uma transformação profunda no modelo de gestão, na governança, na cultura corporativa 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, por meio da ampliação do Conselho de Administração, da redefinição da atuação dos Comitês e do ingresso de novos conselheiros com experiências reconhecidas em transformação digital, criação de plataformas e em gestão de saúde. Também aumentamos sua diversidade, passando a contar com três mulheres (27% das cadeiras do Conselho).

Nosso modelo de gestão também vem se transformando para suportar a execução da nova estratégia. Agora, além de contar com um C-Level com 8 membros e média de 17 anos de experiência na RD, também contamos ao final de 2022 com 42 diretorias executivas e corporativas, tendo criado 13 novas posições nos últimos 5 anos. Do total de diretorias, 26 (62%) são ocupadas por profissionais que ingressaram na empresa a partir de 2018, oxigenando a nossa estrutura e aportando novas experiências e competências. Destacamos que esses grupos incluem 14 mulheres (28%).

Nossa cultura corporativa vem se tornando cada vez mais digital, baseada em métodos ágeis de gestão, incluindo 34 squads e 10 mesas de performance, compostos por times multifuncionais com pessoas das áreas de negócios, produtos, TI e ciência de dados trabalhando de forma mais flexível, colaborativa e menos hierárquica, e focada na colaboração com *startups* para buscar equacionar as dores do negócio e dos clientes. Com o objetivo de sistematizar essa nova forma de operarmos e de seguirmos evoluindo para fazer frente aos desafios traçados, fizemos em 2022 uma rediscussão interna dessa cultura, que passa a estar sintetizada em três pilares: Cuidar de Gente, Executar com Foco e Construir o Futuro, e ancorada por um novo Propósito: “Juntos por uma Sociedade Mais Saudável”.

A infraestrutura tecnológica da RD também vem se transformando a passos largos: estamos concluindo a conversão dos nossos principais sistemas de negócio para a arquitetura de microsserviços e a sua migração para o ambiente em nuvem. Criamos uma área de ciência de dados, desenvolvemos um *data lake* único e integrado, passamos a utilizar a nossa base de dados de forma intensiva e abrangente, e começamos a avançar na aplicação de algoritmos avançados, incluindo inteligência artificial, para suportar decisões de negócios. Estamos também eliminando gargalos nas esteiras de testes e de homologação de novos *releases*. Essas mudanças são fundamentais para destravar a produtividade dos nossos squads, que já evoluiu de forma relevante em 2022, mas ainda se encontra aquém do seu potencial.

Avançamos também nos habilitadores de *Martech*, que elevam nossa capacidade de personalizar em escala a jornada omnicanal dos consumidores, nos permitindo entregar a mensagem correta para o consumidor certo em tempo real. Iniciamos a implementação de uma *Customer Data Platform* (CDP) que colocará a RD entre os varejistas mais avançados em marketing digital no Brasil. Isso também se configura como um pilar fundamental para a criação de um negócio de mídia digital.

Por fim, passamos a deter participações em 11 startups, com mais de R\$ 200 milhões já investidos por meio da RD Ventures para a criação de um ecossistema de saúde integral e para o desenvolvimento de novas soluções de fidelização, engajamento e monetização de clientes no varejo, além de parcerias comerciais com outras startups para endereçar dores diversas do negócio e dos clientes.

Esse processo de transformação vem demandando investimentos expressivos em estrutura por parte da RD. Desde 2019, quando começamos a investir nessa transformação, os investimentos em TI e na estrutura gerencial vem elevando a nossa despesa administrativa de 2,4% da receita para 3,5% em 2022, tendo também pressionado as nossas margens ao longo do caminho.

Entretanto, a produtividade gerada pela digitalização da relação com o cliente elevou a margem de contribuição das nossas lojas (lucro bruto menos despesas de vendas) de 9,8% em 2019 para o patamar recorde de 10,9% em 2022, nos permitindo retornar à mesma margem EBITDA de 7,3% que tínhamos antes da digitalização. Se por um lado a digitalização deve seguir agregando benefícios econômicos, por outro lado acreditamos que esse investimento de 1,1 ponto percentual em estrutura será progressivamente diluído ao longo dos próximos anos, abrindo a perspectiva de expansão futura de margem. Por fim, mesmo com margem estável, nosso EBITDA em valores absolutos saltou de R\$ 1,3 bilhão em 2019 para R\$ 2,3 bilhões em 2022, um crescimento de 68,3% no período, enquanto nosso ROIC aumentou de 15,0% para 18,5%, o que demonstra o êxito da nossa estratégia e de sua implementação.

Chegamos à marca de 47,5 milhões de clientes ativos nos últimos 12 meses, um aumento relevante de 5,2 milhões de novos clientes ao longo do ano. Desses, 6,0 milhões são por nós classificados como clientes assíduos, dos quais 1,2 milhões, ou 20% dessa base, são assíduos e digitais. A digitalização da relação com o cliente vem aumentando o seu engajamento, fidelidade e desembolso. Os clientes assíduos digitalizados têm frequência e gasto anual 30% superior aos clientes assíduos que ainda não utilizam os canais digitais. Clientes digitalizados foram responsáveis por 39% do aumento de vendas da empresa no ano.

Nossa venda por canais digitais atingiu R\$ 3,2 bilhões em 2022, um crescimento de 52,7% no ano. Enquanto os canais digitais alcançaram uma participação de 11,8% sobre as vendas totais no varejo no último trimestre, a participação de clientes digitalizados nas vendas totais, incluindo tanto os canais físicos como digitais, já se aproxima de 20%. Nossos aplicativos se consolidam como os principais canais digitais do segmento, representando 58% da nossa venda digital. Avançamos também com as entregas rápidas, em até 90 minutos, que passaram a representar 81% dos pedidos entregues à domicílio nas capitais no 4T22. Por fim, o NPS das entregas digitais saltou de 55 em 2020 para 77 no 4T22, ao passo que o NPS dos nossos aplicativos saltou de 34 para 62 no mesmo período. Embora ainda distantes do NPS de 89 registrado nas nossas lojas físicas e da própria ambição que temos para o canal, a evolução na experiência do consumidor vem sendo notória e deverá seguir avançando no futuro.

É importante ressaltar que as nossas farmácias são o grande motor da digitalização da relação com os clientes. Elas representam o principal canal para a aquisição de clientes, respondendo por 96% dos clientes adquiridos, para a digitalização do cliente, uma vez que 63% dos downloads dos aplicativos ocorrem em loja, sob a orientação e estímulo da nossa equipe, e também para a venda digital, uma vez que 94% dos pedidos são entregues ou retirados a partir das farmácias.

Encerramos 2022 com 2.697 farmácias nas 540 cidades onde estamos presentes. Nossas farmácias atendem a 92% da classe A em um raio de 1,5 km e 58% da população total do país em um raio de 5 km de distância. Nossa expansão adicionou ao longo do ano 260 novas farmácias e permitiu o ingresso em 55 novas cidades, e hoje estamos com farmácias operando ou contratos já firmados para novas aberturas em 301 dos 315 municípios brasileiros com mais de 100 mil habitantes. Reiteramos nosso *guidance* de inaugurar 780 novas farmácias no período de 2023 a 2025, sendo 260 novas unidades por ano.

Trabalhamos também na ampliação da oferta de serviços farmacêuticos em 1,2 mil farmácias e contamos com 278 unidades autorizadas a aplicar vacinas e executar testes laboratoriais rápidos (TLRs). Adicionalmente, desde o início da pandemia, disponibilizamos 9,1 milhões de testes e autotestes de COVID-19, sendo 5,2 milhões somente em 2022. Ainda, tivemos mais de 1,5 milhões de serviços de saúde prestados e 143 mil doses de vacinas aplicadas no ano, consolidando nossas farmácias como hubs locais de saúde nas comunidades servidas.

Nosso Marketplace já está disponível em nossos apps e sites com foco em produtos da jornada de saúde e bem-estar. Ele constitui uma extensão da Nova Farmácia, ampliando a oferta para os nossos clientes. Já adicionamos ao sortimento mais de 174 mil SKUs de 441 *sellers*, cuja experiência buscamos otimizar por meio de melhorias no *seller center*, no *onboarding*, no cadastramento e na gestão de sortimento e preços, ao mesmo tempo em que evoluímos também na experiência dos consumidores.

A Plataforma de Saúde RD, criada para promover a saúde e o bem-estar de nossos clientes, também trouxe avanços ao longo de 2022. Através da Amplimed, avançamos na integração de todos os provedores de serviços da nossa plataforma em torno de um único prontuário. Através de Labi, Manipulaê, Cuco Health e Safepill, adquirida em dezembro, estamos ampliando o nosso portfólio de serviços em saúde, com destaque para a telemedicina, exames laboratoriais e a programas de acesso e adesão aos medicamentos. Por fim, desenvolvemos em Vitat ferramentas e soluções com foco em atrair e engajar clientes nos serviços de saúde e bem-estar da plataforma: construímos jornadas digitais de Vida Saudável nos seus principais pilares: Nutrição, Movimento, Mente e Sono, disponibilizamos uma plataforma de tele orientação oferecendo acesso a nutricionistas, psicólogos e educadores físicos, e lançamos a primeira versão do Vitat Cuida, uma solução de bem-estar completa, oferecendo uma jornada coordenada através de planos de acompanhamento personalizado.

Em evento promovido em maio de 2021, anunciamos o plano **Caminhar Juntos**, um programa executivo com 35 metas a serem alcançadas até 2030, alinhadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU (ODS) e organizadas nas dimensões *Pessoas + Saudáveis*, visando melhorar a saúde de 50 milhões de pessoas, *Negócios + Saudáveis*, buscando empoderar economicamente 350 mil pessoas, e *Planeta + Saudável*, almejando transformar a RD em uma empresa *net zero* e *aterro zero*.

A RD obteve em 2022 progresso relevante em todas as dimensões acima. Encerramos o ano com 45% das farmácias abastecidas por energia elétrica distribuída, integralmente oriunda de fontes renováveis. Ampliamos a coleta de medicamentos vencidos e danificados para toda a nossa rede de farmácias, garantindo o descarte correto de 192 toneladas de produtos e evitando a contaminação do meio ambiente. Contribuímos para a melhora da saúde dos nossos colaboradores e para o aumento da diversidade da nossa equipe.

Nossa avaliação no MSCI ESG Ratings melhorou do nível BB para o nível BBB. Evoluímos em dois níveis para a nota B no questionário do CDP, principal ferramenta internacional para medir a qualidade da gestão das empresas no tema de mudanças climáticas. E, ainda, a RD foi confirmada pelo segundo ano consecutivo como integrante do ISE – Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 – que inclui as empresas brasileiras melhor avaliadas em sustentabilidade corporativa a partir de critérios de eficiência econômica, equilíbrio ambiental, justiça social e governança.

Por fim, gostaríamos de agradecer aos nossos acionistas, pelo apoio e confiança a nós 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 de forma abnegada para cuidar dos nossos clientes.

A Administração

DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA 2023

Acelerar a digitalização da relação com o consumidor: Em 2023, seguiremos elevando a participação dos clientes digitais na venda total, algo crucial pelo fato de que a digitalização aumenta o engajamento, fidelidade e o desembolso do cliente. Para isso será fundamental avançar na melhoria da experiência do consumidor. Seguiremos perseguindo uma aceleração dos prazos de entrega e a elevação do NPS, tanto dos nossos serviços de entrega como dos aplicativos. Também buscaremos aumentar a produtividade dos nossos squads, multiplicando o número atual de releases semanais. Avançaremos também em novos modelos de fidelização e retenção de clientes, incluindo programas de assinatura e outras mecânicas de promoção da adesão ao tratamento, o fortalecimento dos nossos programas de fidelidade e a ampliação de Stix, nossa coalizão de fidelidade em sociedade com o GPA, que muito em breve contará com novos e importantes parceiros. Por fim, seguiremos avançando com o marketplace, melhorando o engajamento dos *sellers* e a performance dos itens listados por meio da integração com o *seller center* e melhorando a eficiência da malha logística dos *sellers*.

Avançar com a plataforma de saúde: Ao longo dos últimos anos, por meio da RD Ventures, investimos em uma ampla gama de startups focadas na promoção da saúde (Vitat e Healthbit), acesso e aderência ao tratamento (4Bio, Manipulaê, Cuco e Safepill) e consultas e exames (Amplimed e Labi). Em 2023, avançaremos na integração de todos esses ativos, que se somarão aos hubs de saúde localizados em milhares das nossas farmácias e à Univers, nossa PBM, para criar um ecossistema integrado de saúde. Nosso objetivo é desenvolver e ofertar soluções completas e integradas para a promoção da saúde e redução dos custos do sistema, focada tanto em consumidores como em empresas e operadoras de saúde. Sabemos que essa é uma jornada de longo prazo, mas pretendemos seguir avançando nessa direção já a partir de 2023.

Transformar a infraestrutura tecnológica: Seguiremos avançando na transformação da infraestrutura tecnológica da empresa. Uma das principais prioridades é o aumento da produtividade dos squads existentes, de forma a melhorarmos a experiência dos nossos clientes. Para isso, pretendemos eliminar os gargalos das esteiras de testagem e homologação de código para termos *releases* bem mais frequentes, de forma a aportar novas funcionalidades, incrementar a personalização, prevenir a incidência de erros e corrigi-los rapidamente uma vez que ocorram. Por fim, seguiremos também avançando em ciência de dados, de forma a incrementar o uso da inteligência artificial para suportar decisões de negócios na nossa operação.

Alavancar a nossa plataforma de Retail Ads: O investimento publicitário em todo o mundo vem migrando dos canais tradicionais para a mídia digital. Com o desaparecimento progressivo dos identificadores únicos de clientes, já ocorrido, por exemplo, nas plataformas Apple, tanto o acesso das empresas de mídia digital a dados identificados de clientes junto a terceiros, como o retorno financeiro dos anunciantes que utilizavam tais dados, vêm se reduzindo drasticamente. A RD possui uma oportunidade ímpar de avançar em *retail media*, assim como ocorre já nos Estados Unidos com Amazon e Wal-Mart. Somos o maior varejista farmacêutico do Brasil e um *player* de referência em saúde, beleza e bem-estar. Possuímos uma operação omnicanal, com 2,7 mil lojas físicas e uma das maiores plataformas digitais do país. Temos uma base de clientes ativos equivalente a 1/4 da população brasileira, com frequência média de 7 compras ao ano, sendo que para os clientes assíduos e digitais essa frequência alcança 27 vezes no ano. Por fim, somos o único varejo físico de larga escala que possui identificação de 97% da venda total, uma visibilidade da demanda comparável apenas às plataformas puramente digitais. Para alavancar esses ativos, criamos a **RD Ads**, uma empresa separada, focada exclusivamente em mídia digital, com CEO e estrutura dedicados para servir os anunciantes. Adquirimos também a eLoopz, empresa focada em mídia *out-of-home*, e instalaremos milhares de telas em nossas farmácias nos próximos anos para incrementar o nosso inventário. Com isso, passamos a oferecer aos anunciantes uma multiplicidade de canais físicos e digitais, com poder ilimitado de segmentação de audiência, e abarcando todas as etapas do funil de vendas, incluindo mídia programática, posts em redes sociais, mensagens, e-mails, *pushes* nos aplicativos, telas nas farmácias, busca paga nos canais digitais e cupons individualizados de oferta, entre outros. Com a **RD Ads**, acreditamos poder servir melhor os nossos fornecedores, alavancando o retorno do seu investimento publicitário, estimular as nossas vendas, oferecer condições mais vantajosas aos nossos clientes e desenvolver uma nova avenida de criação de valor para a RD.

Crescer de forma acelerada e seguir ganhando *market share*: Possuímos patamares únicos no varejo farmacêutico tanto de escala, com R\$ 31,0 bilhões de receita e 2,7 mil farmácias em todo o país, tendo adicionado, somente em 2022, R\$ 5,3 bilhões de faturamento, como de eficiência, com venda média mensal por loja madura de R\$ 1,1 milhão no 4T22 e margem de contribuição de 14,0%, um resultado médio por unidade de R\$ 151 mil mensais. Enquanto a escala nos traz poder de compra, estrutura de gestão e ampla capacidade de investimento em novas lojas, em tecnologia e na operação em geral, a eficiência nos assegura a menor estrutura de custos do mercado, que se traduz em forte competitividade e, ao mesmo tempo, em margens maiores do que nossos pares. Dispomos também de uma estrutura de capital robusta, com baixo endividamento e amplo acesso a capital. Em um ambiente de juros elevados, crédito restrito e potenciais dificuldades operacionais a serem enfrentadas pelos *players* mais alavancados, essa combinação única de escala, eficiência e capacidade de investimento deverá fazer ainda mais diferença no mercado, nos permitindo sustentar em 2023 um ritmo acelerado de crescimento e de ganho de *market share*, combinando a abertura de 260 novas farmácias com TIR real esperada acima de 20%, já liquida de canibalização, com a maturação do portfólio atual de farmácias e também com o crescimento sustentado nas lojas maduras em patamares acima da inflação.

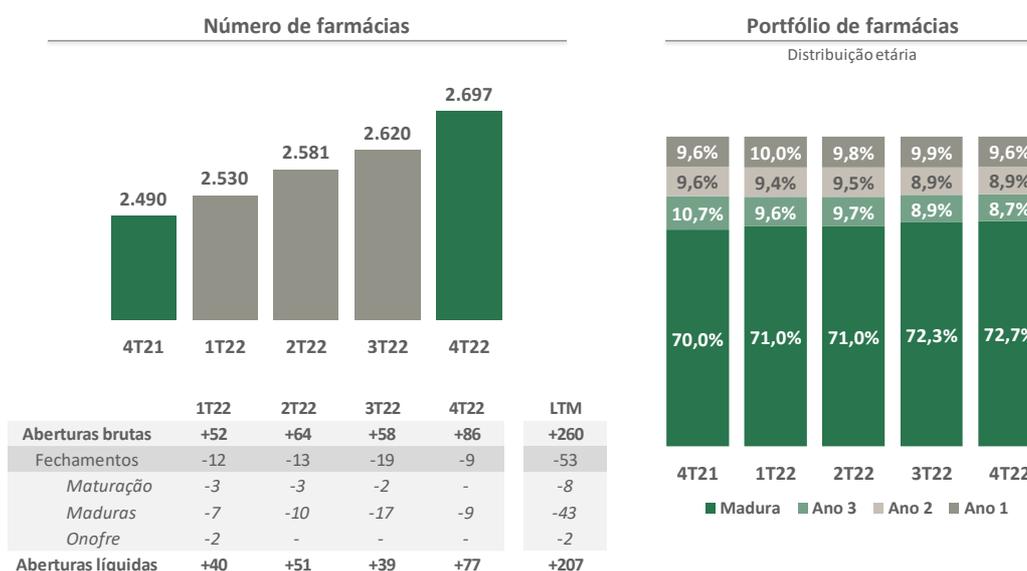
Diluir despesas administrativas: A transformação digital exigiu investimentos vultosos em tecnologia e em estrutura de gestão pela RD. Nossa despesa administrativa saltou de 2,4% em 2019 para 3,5% em 2022. Essa foi uma decisão deliberada, focada na criação de valor no longo prazo. Mesmo com pressões ao longo do caminho, retornamos em 2022 ao patamar inicial de margem EBITDA de 7,3% que possuíamos em 2019, mas com um aumento absoluto no EBITDA de R\$ 1,3 bilhão em 2019 para R\$ 2,3 bilhões em 2022, um incremento de 68,3%, e com um aumento no ROIC de 15,0% para 18,5%. Esse reequilíbrio na margem só foi possível porque a margem de contribuição, no período, alavancada pelos ganhos operacionais trazidos pela digitalização, se expandiu em 1,1 ponto percentual, chegando ao patamar recorde de 10,9%. 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, já em 2023, a diluição percentual progressiva das despesas administrativas, 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

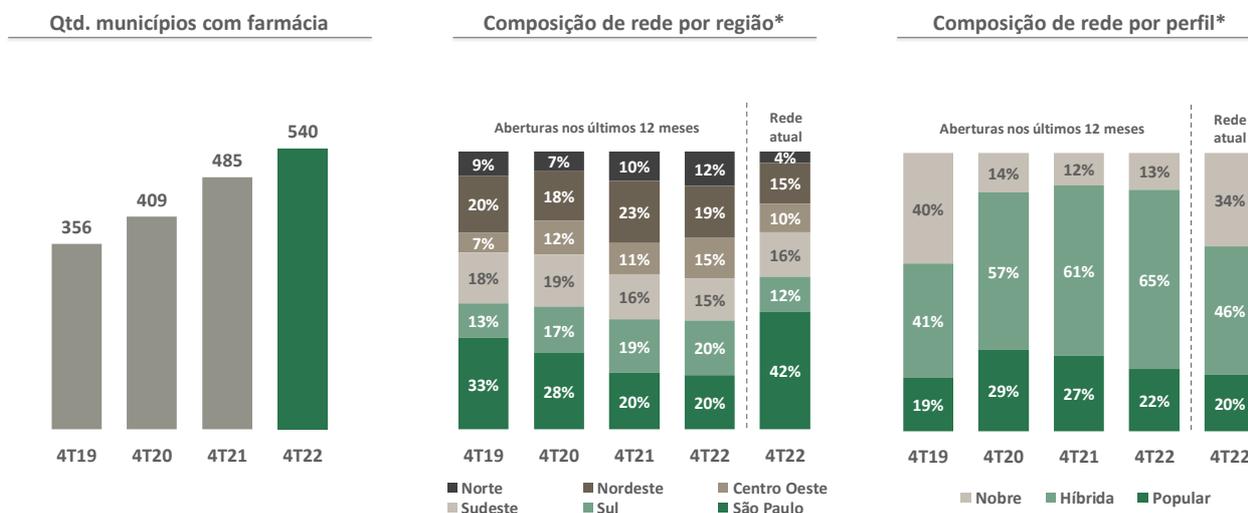
Inauguramos um total de 260 novas farmácias em 2022, rigorosamente em linha com o guidance fornecido, e encerramos 53, terminando o ano com 2.697 unidades em operação. No 4T22 fizemos 86 aberturas e 9 encerramentos. Ao final do período, um total de 27,3% das nossas farmácias ainda estavam em processo de maturação, não tendo atingido todo o potencial de receita e rentabilidade. Reiteramos nosso *guidance* de 260 aberturas brutas por ano para o período de 2023 a 2025, totalizando 780 novas farmácias a serem abertas.

Dos 53 encerramentos, 8 foram de unidades em maturação, que representam correções de erros usuais em uma expansão em larga escala, correspondendo a apenas 3% das 260 aberturas do período. Outros 2 encerramentos corresponderam a unidades da Onofre, já previstos na aquisição. Por fim, os 43 fechamentos remanescentes foram de unidades maduras, com idade média de 13 anos, resultantes da otimização do portfólio de farmácias. Considerando os 9 encerramentos do 4T22, todos foram de unidades maduras, com uma média de 14 anos de idade.

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 como o ROIC da Companhia. Portanto, o 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 dos ativos empregados.



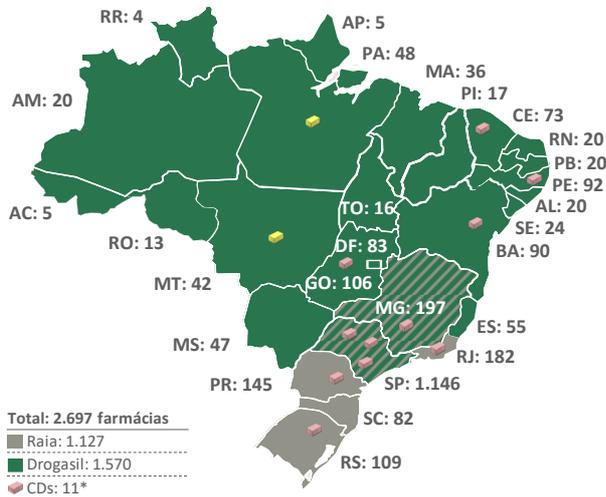
Seguimos diversificando a nossa rede de farmácias, tanto geograficamente quanto demograficamente, com 80% das nossas aberturas dos últimos doze meses tendo se concentrado fora do estado de SP, nosso mercado nativo. Também aumentamos nossa capilaridade, estendendo nossa presença para 540 cidades, 55 a mais que no 4T21. Vale ressaltar que 66% das nossas farmácias possuem formato popular ou híbrido, ao passo que 87% das aberturas nos últimos doze meses foram de unidades desses *clusters*, levando à ampliação da nossa presença a diversas classes econômicas e a cidades, contemplando grandes metrópoles e cidades partindo de uma população 20 mil habitantes.



* Aberturas desconsideram a aquisição da Onofre.

Ganhamos *market share* em todas as regiões no trimestre. Nossa participação nacional foi de 15,1%, um crescimento de 1,0 pp sobre o 4T21. Registramos uma participação de 27,0% em São Paulo, um crescimento de 1,4 pp em relação ao 4T21, uma participação de 10,8% no Sudeste (ex-São Paulo), com incremento de 0,9 pp, e uma participação de 18,7% no Centro-Oeste, com ganho de 1,7 pp. Também registramos uma participação de 9,9% no Sul, um avanço de 0,5 pp, uma participação de 10,5% no Nordeste, um incremento de 0,7 pp e uma participação de 7,5% no Norte, um ganho de 1,9 pp.

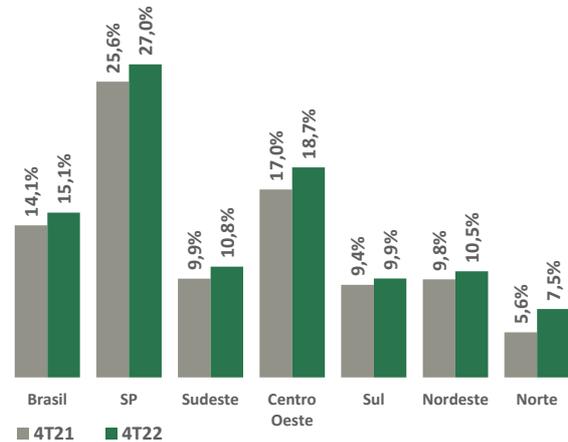
Presença geográfica de farmácias



* Previsão de 2 novos CDs: Mato Grosso e Pará.

Participação de mercado (farmácias)

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



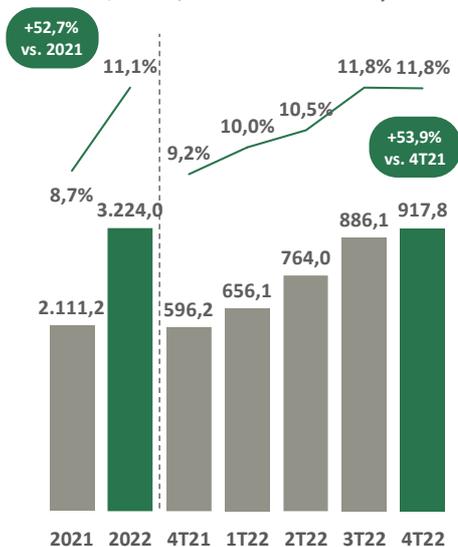
DIGITALIZAÇÃO EM SAÚDE

Continuamos avançando de forma acelerada na estratégia digital. Atingimos R\$ 3.224,0 milhões de receita em canais digitais no ano (R\$ 917,8 milhões no 4T22), representando uma penetração no varejo de 11,1% (11,8% no trimestre) e um crescimento de 52,7% sobre o ano anterior (53,9% no 4T22). Destacamos que concluímos no início do 4T22 a unificação das plataformas de e-commerce, o que permitirá melhor operação e maior eficiência no desenvolvimento do canal e, desde então, já registramos novo crescimento da penetração dos canais digitais.

Seguimos avançando no crescimento das transações digitais, com 99 milhões de acessos via apps e sites no 4T22 e uma melhor taxa de conversão. Os clientes que utilizam os nossos canais digitais passam a ter maior fidelidade, engajamento e frequência de compra, passando a gastar mais. Nossos clientes assíduos digitalizados possuem frequência 33% superior gastando 25% mais do que os clientes assíduos não digitalizados, um vetor fundamental de criação de valor.

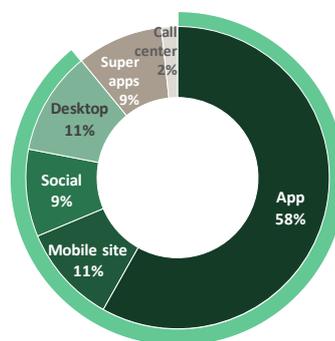
Canais digitais: venda e penetração

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



Mix de canais digitais

% da receita digital

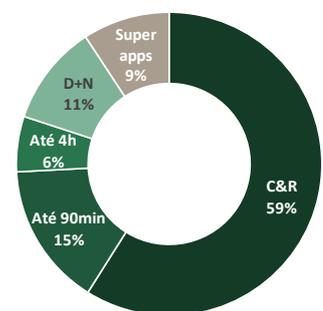


89% canais modernos e proprietários

78% canais modernos, proprietários e mobile

Mix das entregas

% da receita digital



94% atendidos por farmácias

89% entregues em até 4 horas

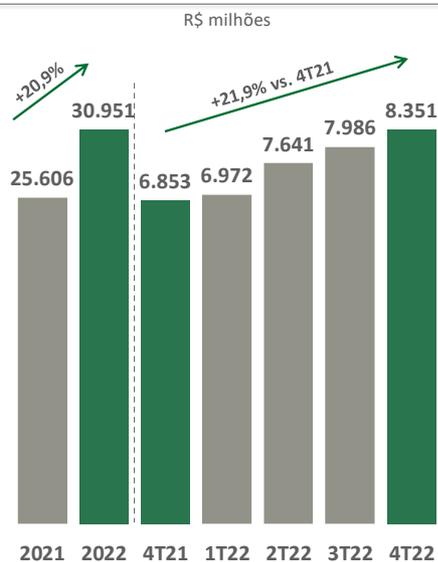
Vale destacar a contribuição da capilaridade da nossa rede nacional para as vendas digitais. Com uma cobertura de 92% da classe A do país em um raio de 1,5 km, a proximidade com nosso cliente permitiu que 94% das transações dos canais digitais do 4T22 fossem atendidas a partir das lojas físicas com alta eficiência econômica, sendo que 89% dos pedidos foram entregues ou retirados pelos clientes em até 4h. Por fim, o Compre & Retire, disponível em 100% das unidades, representou 59% dos pedidos digitais, enquanto as vendas por redes sociais representaram 9% adicionais.

O papel das farmácias na promoção de saúde integral também segue avançando. Ao final do ano, contamos com mais de 1,2 mil farmácias com oferta reformulada de serviços nas salas *Sua Saúde*. Fornecemos 5,2 milhões de testes de COVID-19 em 2022, considerando tanto os aplicados nas farmácias como os autotestes, totalizando 9,1 milhões desde o início da pandemia. Além disso, encerramos o período com 278 farmácias com salas de vacinas e testes laboratoriais rápidos (TLRs). Através desses serviços farmacêuticos, reposicionamos nossas farmácias como hubs de saúde e fortalecemos nossos vínculos com os clientes, que continuam avaliando o atendimento das filiais com NPS 89.

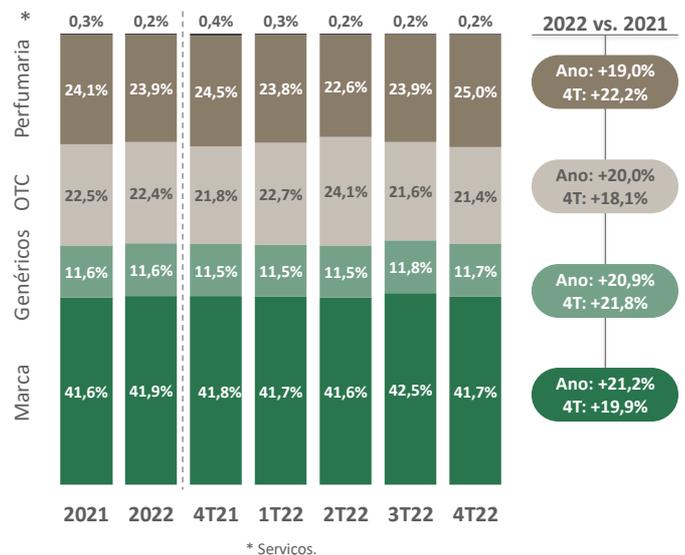
Seguimos estruturando o Marketplace para a oferta de um sortimento mais completo aos clientes, com a inclusão de novos sellers e SKUs. Passamos a disponibilizar 174 mil SKUs de 441 sellers diferentes. Por fim, a Vitat segue com a construção de sua plataforma e avançando na aquisição de clientes, atingindo 10 milhões de usuários únicos que passaram pelos apps no 4T22.

RECEITA BRUTA

Receita bruta consolidada

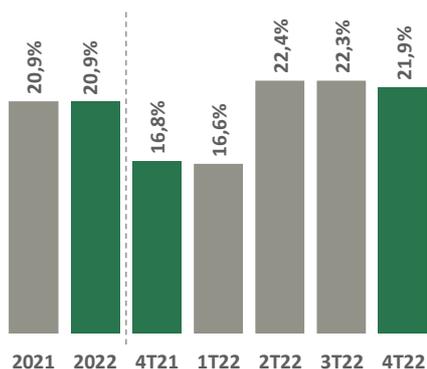


Mix de vendas do varejo

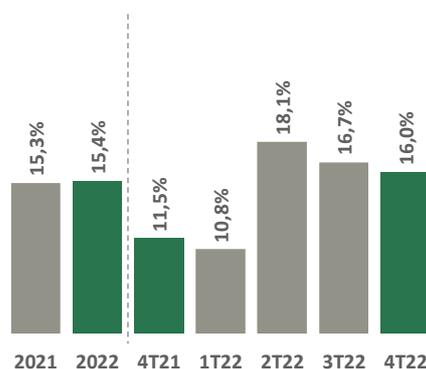


Encerramos 2022 com receita bruta de R\$ 30.951 milhões (R\$ 8.351 milhões no 4T22), um aumento absoluto de R\$ 5,3 bilhões, e um crescimento de 20,9% no ano e de 21,9% no trimestre. Vale destacar que o varejo cresceu 20,4% no ano e 20,2% no trimestre, ao passo que a 4Bio registrou uma contribuição para o crescimento consolidado de 0,5 pp no ano e de 1,2 pp no trimestre. Por fim, registramos um efeito negativo da venda de testes COVID-19 de 0,2 pp no ano e positivo de 0,2 pp no trimestre e um efeito calendário positivo de 0,2 pp em 2022, com 0,4 pp no 4T22.

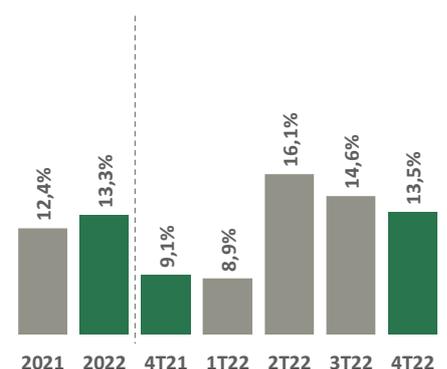
Crescimento da venda consolidada



Cresc. das mesmas lojas - Varejo



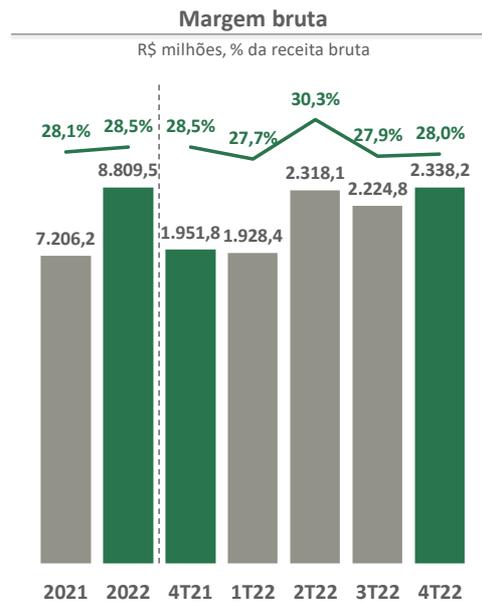
Cresc. das lojas maduras - Varejo



O Mix de vendas do varejo exibiu crescimento homogêneo entre as categorias ao longo do ano, com medicamentos de marca registrando um aumento de 21,2% no ano (19,9% no 4T22), genéricos 20,9% (21,8% no 4T22), OTC 20,0% (18,1% no 4T22) e perfumaria com crescimento de 19,0% (22,2% no 4T22), registrando avanço sequencial 1,1 pp no mix de vendas do trimestre. Notamos uma retomada do crescimento da perfumaria e uma desaceleração na venda dos produtos relacionados à pandemia, cuja performance é cada vez mais condicionada à existência de ondas de contaminações.

Registramos um crescimento médio nas mesmas lojas de 15,4% em 2022 (16,0% no 4T22), com 13,3% para lojas maduras (13,5% no 4T22). Isso representa um crescimento real de lojas maduras 7,5 pp acima da inflação de 5,8% mensurada pelo IPCA no ano.

LUCRO BRUTO



O lucro bruto totalizou R\$ 8.809,5 milhões em 2022, com uma margem bruta de 28,5%, uma expansão de 0,4 pp em comparação a 2021, sobretudo em função do maior ganho inflacionário sobre os estoques registrado no 2T22 em função do reajuste de preços autorizado pela CMED de 10,9% vs. 7,5% em 2021.

No 4T22 o lucro bruto totalizou R\$ 2.338,2 milhões, correspondente a uma margem bruta de 28,0%, uma pressão de 0,5 pp. Vale ressaltar que a margem bruta no varejo contraiu em apenas 0,1 pp no trimestre, ao passo em que o elevado crescimento de vendas da 4Bio no trimestre, que excedeu 50%, gerou um efeito mix negativo de 0,4 pp.

DESPESAS COM VENDAS

As despesas com vendas totalizaram R\$ 5.450,2 milhões em 2022, equivalentes a 17,6% da receita bruta, uma diluição de 0,4 pp vs. 2021.

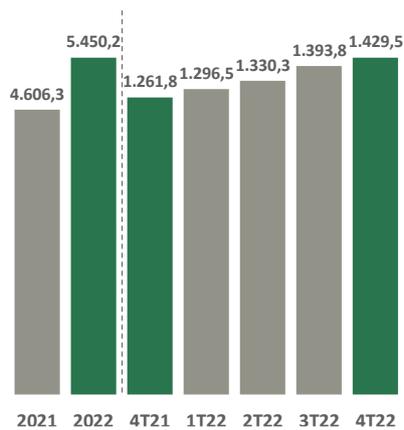
Obtivemos em 2022 uma forte alavancagem operacional em função do crescimento real obtido nas lojas maduras, com diluição de 0,1 pp em despesas com pessoal, 0,1 pp em energia elétrica e 0,1 pp em despesas de marketing, entre outros.

No 4T22, as despesas com vendas totalizaram R\$ 1.429,5 milhões. É importante ressaltar que reconhecemos de forma concentrada no 4T22 ganhos de PIS/COFINS sobre despesas referentes a todo o exercício de 2022. A parcela referente aos trimestres anteriores do ano gerou um ganho pontual de 0,5 pp no trimestre, levando a despesa de vendas para 17,1% ao invés de 17,6%, que seria o patamar normalizado do trimestre.

Esse patamar normalizado corresponderia a uma diluição comparável de 0,8 pp em relação ao ano anterior, sobretudo em função dos ganhos de alavancagem operacional proporcionados pelo forte crescimento real obtido nas lojas maduras. Registramos diluições comparáveis de 0,3 pp em despesas com energia elétrica, de 0,2 pp em despesas com pessoal, de 0,2 pp em aluguéis, e de 0,1 pp em outras despesas.

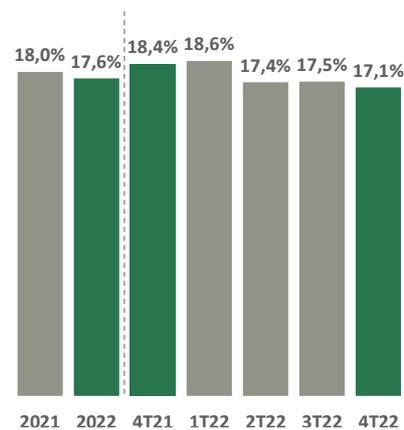
Despesas com vendas

R\$ milhões



Despesas com vendas

% da receita bruta



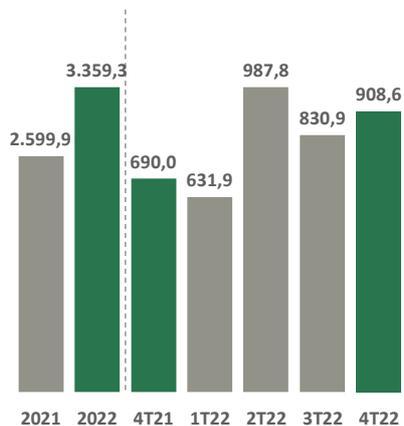
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A margem de contribuição em 2022 foi de R\$ 3.359,3 milhões, um crescimento de 29,2% sobre 2021 e uma expansão de margem de 0,7 pp para 10,9% da receita bruta, equiparando a margem de contribuição recorde da Companhia registrada em 2016.

No 4T22, a margem de contribuição foi de R\$ 908,6 milhões, um crescimento de 31,7% sobre o 4T21, correspondente a 10,9% da receita bruta. Se ajustarmos o ganho pontual de despesas obtido no trimestre a margem de contribuição teria sido de 10,4%, em linha com o trimestre anterior e 0,3 pp acima do 4T22.

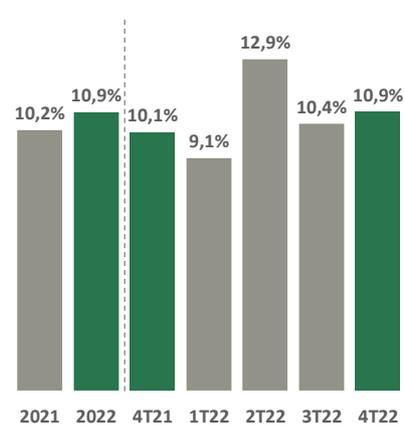
Margem de contribuição

R\$ milhões



Margem de contribuição

% da receita bruta

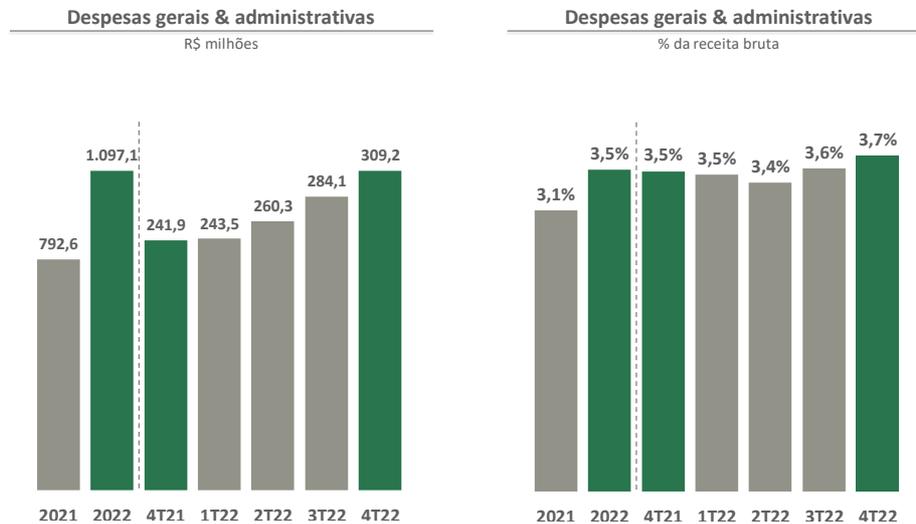


DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 1.097,1 milhões em 2022, equivalente a 3,5% da receita bruta, um aumento de 0,4 pp em relação a 2021. Foram registradas pressões de 0,2 pp em despesas com pessoal, 0,1 pp em despesas de tecnologia e de 0,1 pp em despesas de marketing.

No 4T22, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 309,2 milhões, equivalente a 3,7% da receita bruta, um aumento de 0,2 pp em relação ao 4T21. Registramos no trimestre uma pressão de 0,1 pp em despesas com remuneração variável, em função do forte desempenho registrado no exercício de 2022, que acarretou uma elevação pontual de mesma monta em relação ao patamar de 3,6% do trimestre anterior.

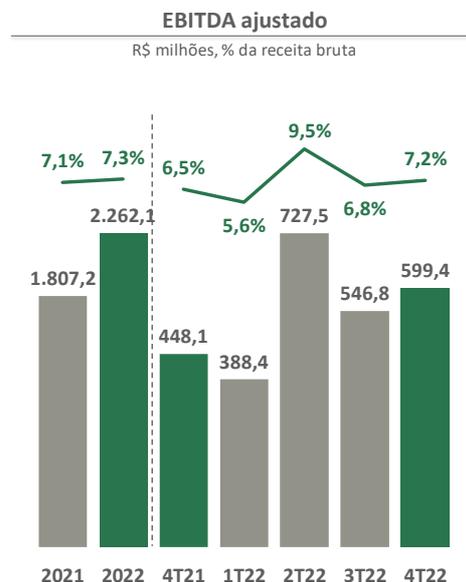
Destacamos que esses investimentos fazem parte da nossa estratégia de transformação da empresa, especialmente no que se refere às iniciativas de digitalização. Ao mesmo tempo em que esperamos seguir aumentando a margem de contribuição nos próximos anos em função da maior digitalização da relação com os clientes, pretendemos iniciar, já em 2023, a diluição percentual progressiva das despesas administrativas, 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.



EBITDA

Obtivemos um EBITDA ajustado recorde de R\$ 2.262,1 milhões em 2022, um crescimento de 25,2% em comparação a 2021. Registramos uma margem EBITDA de 7,3%, uma expansão de 0,2 pp.

No 4T22, o EBITDA ajustado totalizou R\$ 599,4 milhões, correspondente a uma margem EBITDA de 7,2%. Mesmo excluindo o ganho pontual de 0,5 pp no trimestre, registramos um ganho de margem comparável de 0,2 pp em relação ao mesmo período do ano anterior.



RECONCILIAÇÃO DO EBITDA E RESULTADO NÃO RECORRENTE

Registramos em 2022 um total de R\$ 56,6 milhões em receitas não recorrentes líquidas (R\$ 35,0 milhões em despesas líquidas no 4T22). Isso inclui R\$ 8,8 milhões em investimentos sociais e doações (R\$ 2,5 milhões no 4T22), R\$ 28,0 milhões em baixas de ativos, principalmente pelo fechamento de lojas (R\$ 11,4 milhões no 4T22), além de R\$ 93,5 milhões em receitas líquidas por efeitos tributários de anos anteriores e outros itens não recorrentes (R\$ 21,0 milhões em despesas líquidas no 4T22).

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

DEPRECIÇÃO, DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS E IMPOSTO DE RENDA

As despesas de depreciação totalizaram R\$ 701,1 milhões em 2022 (R\$ 184,7 milhões no 4T22), equivalentes a 2,3% da receita bruta (2,2% no trimestre), uma diluição de 0,1 pp em relação a 2021 (0,3 pp vs. 4T21).

As despesas financeiras líquidas representaram 1,3% da receita bruta em 2022 (1,2% no 4T22), um aumento de 0,7 pp em relação a 2021 (0,2 pp em relação ao 4T21). Dos R\$ 401,0 milhões registrados em 2022 (R\$ 99,1 milhões no 4T22), R\$ 255,4 milhões correspondem aos juros efetivamente incorridos sobre o passivo financeiro (R\$ 67,9 milhões no 4T22), correspondendo a 0,8% da receita bruta (0,8% no 4T22), um aumento de 0,5 pp em relação a 2021 (0,3 pp no trimestre), principalmente em função da taxa de juros SELIC. Registramos também R\$ 117,4 milhões de despesas financeiras relacionados ao ajuste de AVP em 2022 (R\$ 30,2 milhões no 4T22) e R\$ 28,4 milhões relativos à reavaliação e aos juros da opção de compra das parcelas remanescentes das empresas investidas (R\$ 1,2 milhão no 4T22).

Por fim, provisionamos um total de R\$ 166,7 milhões em imposto de renda em 2022 (R\$ 12,5 milhões no 4T22), equivalente a 0,5% da receita bruta (0,1% no trimestre), uma redução de 0,4 pp (estável no trimestre).



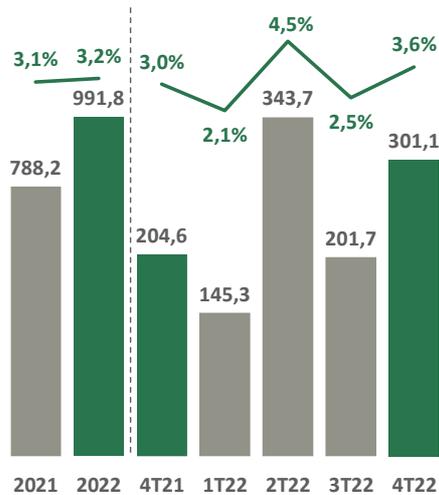
LUCRO LÍQUIDO

O lucro líquido ajustado totalizou o montante recorde de R\$ 991,8 milhões em 2022 (R\$ 301,1 milhões no 4T22), um crescimento de 25,8% em relação a 2021 (47,1% no trimestre).

A margem líquida ajustada foi de 3,2% no ano (3,6% no trimestre), representando uma expansão de 0,1 pp em relação a 2021 (0,6 pp no trimestre).

Lucro líquido ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta



CICLO DE CAIXA

O ciclo de caixa no 4T22 foi de 56,3 dias, uma redução sequencial de 5,4 dias e um aumento de 1,5 dia quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Em comparação ao 4T21, os estoques reduziram em 1,6 dia, contas a pagar em 1,1 dia e recebíveis aumentaram em 2,0 dias.

Ciclo de caixa*

Dias de CMV, Dias de receita bruta



* Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.

FLUXO DE CAIXA

Em 2022, registramos um fluxo de caixa livre negativo de R\$ 7,8 milhões e um consumo total de caixa de R\$ 652,7 milhões. Os recursos das operações totalizaram R\$ 1.805,1 milhões, equivalentes a 5,8% da receita bruta. Registramos um consumo de capital de giro de R\$ 792,3 milhões, gerando um fluxo de caixa operacional de R\$ 1.012,6 milhões que financiou quase todo o CAPEX de R\$ 1.020,6 milhões.

No 4T22, o fluxo de caixa livre foi positivo em R\$ 206,0 milhões, com um consumo total de caixa de R\$ 138,3 milhões. Os recursos das operações totalizaram R\$ 407,9 milhões, equivalentes a 4,9% da receita bruta. Registramos uma redução no capital de giro de R\$ 119,2 milhões, gerando um fluxo de caixa operacional de R\$ 527,1 milhões, mais do que financiando o CAPEX de R\$ 321,1 milhões do período.

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

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

**Inclui ajuste de AVP.

***Exclui ajuste de AVP.

Dos R\$ 1.020,6 milhões investidos em 2022 (R\$ 321,1 milhões no 4T22), R\$ 431,8 milhões foram destinados à abertura de novas farmácias (R\$ 126,5 milhões no 4T22), R\$ 166,4 milhões para a reforma de unidades existentes (R\$ 21,5 milhões no 4T22), R\$ 238,3 milhões em tecnologia da informação (R\$ 83,4 milhões no 4T22), R\$ 158,8 milhões em logística (R\$ 76,8 milhões no 4T22) e R\$ 25,3 milhões em outros projetos (R\$ 12,9 milhões no 4T22).

Além disso, desembolsamos ao longo do ano R\$ 209,0 milhões com investimentos nas empresas controladas (R\$ 90,6 milhões no 4T22).

Despesas financeiras líquidas geraram um desembolso de R\$ 283,6 milhões em 2022 (R\$ 68,9 milhões no 4T22). Essas despesas foram parcialmente compensadas pela dedução fiscal de R\$ 202,5 milhões relativa às despesas financeiras e JSCP (R\$ 54,0 milhões no trimestre).

Por fim, provisionamos R\$ 419,5 milhões em proventos em 2022 (R\$ 90,0 milhões no 4T22), sendo R\$ 312,0 milhões em juros sobre capital próprio e R\$ 107,5 milhões em dividendos, refletindo um *payout* de 50,0% sobre o lucro líquido do ano (IFRS-16 da controladora).

ENDIVIDAMENTO

Dívida Líquida (R\$ milhões)	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22
Dívida de curto prazo	613,8	533,5	228,2	134,8	186,4
Dívida de longo prazo	891,4	1.635,6	2.141,4	2.130,2	2.131,5
Dívida Bruta	1.505,2	2.169,1	2.369,6	2.265,0	2.317,9
(-) Caixa e Equivalentes	356,1	466,2	818,8	371,2	433,5
Dívida Líquida	1.149,1	1.702,9	1.550,8	1.893,8	1.884,4
Recebíveis Descontados	205,9	-	344,6	-	216,1
Antecipações a fornecedores	-	-	-	(50,7)	(119,5)
Opções estimadas de Compra/Venda de investidas	37,9	38,7	39,5	64,1	64,7
Dívida Líquida Ajustada	1.393,0	1.741,6	1.934,8	1.907,3	2.045,6
Dívida Líquida / EBITDA	0,8x	1,0x	1,0x	0,9x	0,9x

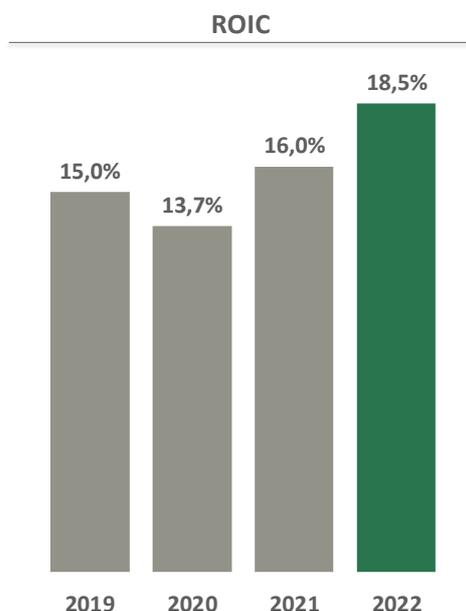
Encerramos 2022 com dívida líquida ajustada de R\$ 2.045,6 milhões, correspondente a uma alavancagem de 0,9x o EBITDA dos últimos 12 meses. A dívida líquida ajustada considera R\$ 216,1 milhões em recebíveis descontados, R\$ 119,5 milhões antecipados a fornecedores para otimização do uso do caixa disponível e R\$ 64,7 milhões em obrigações relacionadas a opções de compra/venda de participações em empresas investidas.

Nosso endividamento bruto, ao final de 2022, totalizou R\$ 2.317,9 milhões, dos quais 83,2% correspondem à emissão de Debêntures em 2018, 2019 e 2022, além dos Certificados de Recebíveis Imobiliários emitidos em 2019 e 2022. O restante (16,8%) corresponde a outras linhas de crédito. Do endividamento total, 92% é de longo prazo e 8% se refere ao curto prazo. Encerramos o trimestre com uma posição de caixa total (caixa e aplicações financeiras) de R\$ 433,5 milhões.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO

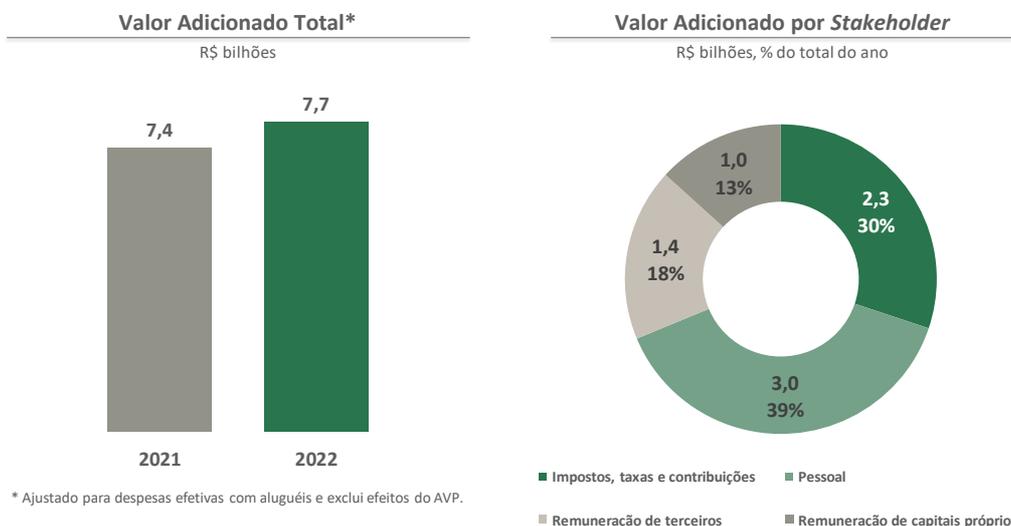
Em 2022 nosso ROIC atingiu 18,5%, demonstrando o êxito de nossa estratégia e de sua implantação, com um ganho de 3,5 pontos percentuais sobre 2019, ano em que começamos a investir na omnicanalidade e na melhoria da experiência do cliente por meio da digitalização.

Essa melhoria reflete um giro crescente do ativo ao longo dos anos e uma maior eficiência fiscal em 2022 em função do aumento da TJLP, que permitiu incrementar o JCP, reduzindo o IR efetivo. É importante ressaltar que o cálculo do ROIC desconsidera o ágio originado na fusão entre Raia e Drogasil, por ter sido uma troca de ações a mercado na qual tal montante não foi efetivamente pago por nenhuma das partes.



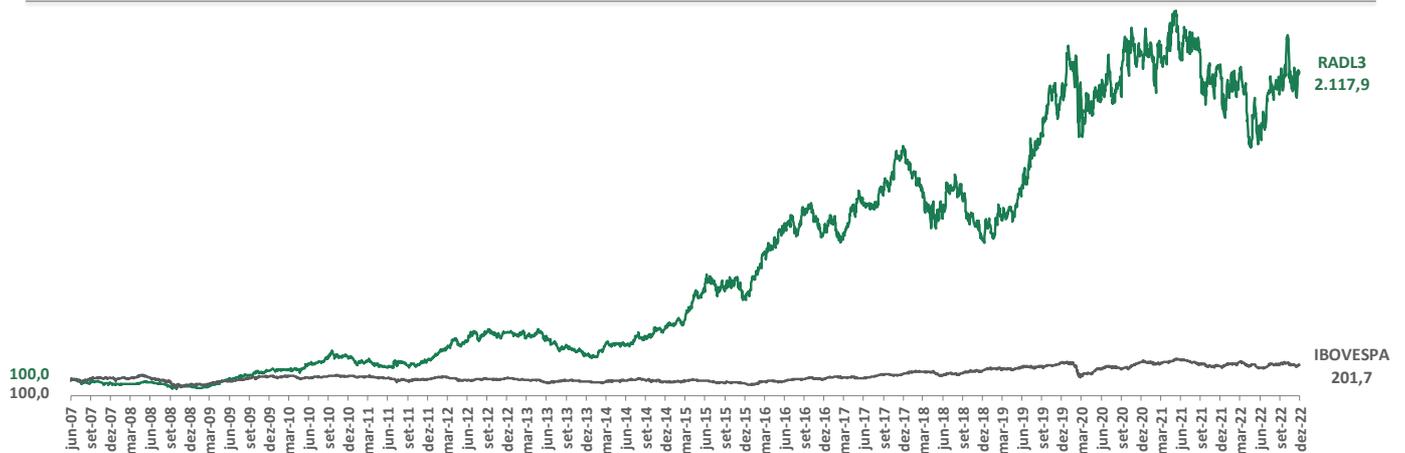
COMPARTILHAMENTO DO VALOR GERADO

Em 2022, compartilhamos R\$ 7,7 bilhões de valor adicionado, divididos conforme a seguir: R\$ 2,3 bilhões foram compartilhados com o governo nas esferas federal, estadual e municipal na forma de impostos e taxas, R\$ 3,0 bilhões foram divididos com nossos funcionários, R\$ 1,4 bilhão com proprietários dos imóveis que alugamos e com instituições financeiras e R\$ 1,0 bilhão compartilhado com nossos acionistas.



RETORNO TOTAL AO ACIONISTA

Valorização da ação



Nossa ação se desvalorizou em 2,4% em 2022, 7,1 pp aquém do IBOVESPA. Desde o IPO da Drogasil, registramos uma valorização acumulada de 2.018% em comparação à valorização de apenas 102% registrada pelo IBOVESPA. Incluindo o pagamento de juros sobre o capital próprio, isto equivaleu a um retorno médio anual ao acionista de 22,2%.

Considerando o IPO da Raia, em dezembro de 2010, a valorização acumulada no período foi de 714% em comparação a um crescimento de 61% do IBOVESPA. Incluindo o pagamento de juros sobre o capital próprio, isto equivaleu a um retorno médio anual ao acionista de 19,6%. Por fim, nossa ação registrou uma liquidez média diária de R\$ 154 milhões no ano.

SUSTENTABILIDADE

Temos a ambição de nos tornarmos, até 2030, a empresa que mais contribui para uma sociedade mais saudável no Brasil. Atuamos em três grandes dimensões para guiar nossas ações de ESG: *Pessoas + Saudáveis*, *Negócios + Saudáveis* e *Planeta + Saudável*. Estas dimensões se desdobram em 35 iniciativas de longo prazo, e destacamos abaixo as principais ações que foram nosso foco em 2022 e seus indicadores:

Pilar	Compromisso	Meta 2030	Meta 2022	Resultado 2022
Pessoas	% redução de fatores de risco em funcionários	50%	19%	20,6%
	% de funcionários crônicos em programas de saúde	100%	28%	36,8%
	Clientes DNA Vida Saudável	Ampliar a base	1.900.000	2.022.000
	% de funcionários voluntários	20%	11%	11,1%
Negócios	% de mulheres na liderança executiva	50%	28,1%	29,3%
	% de mulheres na liderança média	50%	43,3%	44,1%
	% de mulheres na liderança operacional	50%	68,5%	68,9%
	Profissionais formados com incentivos da RD (desde jan/2021)	7.000	1.200	1.586
	Oportunidades de aumento de renda todos os anos	10.000	10.000	14.108
Planeta	% de municípios cobertos pelo Programa Descarte Consciente de medicamentos	100%	100%	100%

Pessoas + Saudáveis: Nossas farmácias assumem um papel cada vez mais importante na prevenção e promoção de saúde a nossos clientes. Passamos a oferecer o serviço de acompanhamento farmacêutico por telefone a um grupo selecionado de clientes, apoiando na manutenção do tratamento. Em 2022, foram mais de 3,4 milhões de contatos. Seguimos investindo nos espaços de saúde em nossas farmácias, ampliando o portfólio de serviços e expandindo os atendimentos para 1,2 mil farmácias. No ano, tivemos 5,2 milhões de testes de COVID-19 realizados, mais de 1,5 milhão de serviços de saúde prestados e cerca de 143 mil doses de vacinas aplicadas.

Atuamos também no *cuidado com as comunidades* em que estamos presentes. Revisitamos a nossa estratégia de investimento social e potencializamos iniciativas que contribuíram para a melhora da saúde integral de pessoas em situação de vulnerabilidade. Neste ano foram cerca de R\$ 30 milhões no cuidado com as comunidades, composto por doações dos nossos clientes, incentivos fiscais e recursos próprios. Entre os resultados, destacamos o apoio a projetos de saúde mental e o engajamento com as revistas Sorria e Todos. Foram vendidas 2,9 milhões de revistas, totalizando mais de R\$ 5,3 milhões doados para 28 instituições sociais.

O compromisso com Pessoas + Saudáveis não poderia deixar de contar com nossos funcionários. Para eles, temos o programa “Minha Melhor Versão”, que disponibiliza soluções nas dimensões física, mental, social, ambiental e espiritual. Semestralmente realizamos um mapeamento para monitorar os indicadores de saúde e definir estratégias de atuação. No ano, 36,8% dos funcionários com doenças crônicas aderiram aos programas, e 20,6% dos elegíveis apresentaram redução nos fatores de risco. Também implantamos um portal interno que reúne todas as nossas soluções, promovendo as iniciativas e permitindo mais de 150 mil acessos aos nossos 53 mil colaboradores. Em especial, o serviço de telemedicina, oferecido gratuitamente aos funcionários, viabilizou mais de 54 mil consultas.

Negócios + Saudáveis: A *promoção de um ambiente diverso e inclusivo* é um dos valores mais importantes para a RD. Em 2022, realizamos o “Dia D”, evento com 2.736 líderes de Operações, CDs e Corporação, com o objetivo de transformá-los em disseminadores da cultura de diversidade da Companhia. O programa RD+Diversa trouxe bons resultados em equidade de gênero. As mulheres representam hoje 64% dos funcionários, sendo 44,1% na liderança média e 29,3% na liderança executiva.

Seguimos firmes em nosso compromisso de *desenvolvimento de carreiras*. 100% do nosso time de liderança de farmácias vem das posições de base, podendo chegar à gerência em cinco anos. Em 2022, foram 468 novos líderes em todo o país. Totalizamos mais de 5,8 milhões de horas de treinamento em diversos formatos e superamos a marca de 3.000 líderes capacitados em diferentes temas. Desde 2021, já incentivamos 1.586 funcionários a seguirem seus estudos com apoio de bolsas e parceria exclusivas de graduação e pós-graduação.

Planeta + Saudável: Somos pioneiros no tema de *gestão de resíduos*, e em 2022 atingimos a marca de 100% das nossas farmácias com coletor do programa Descarte Consciente, permitindo destinação correta de medicamentos vencidos ou fora de uso, evitando danos ao meio-ambiente. Isso permitiu a coleta de 192 toneladas de materiais em 2022, um volume 40% maior em comparação com o ano anterior.

No tema de *mudanças climáticas*, 2022 foi um ano de bons avanços. Passamos a adotar práticas de logística mais sustentáveis, utilizando 6 caminhões elétricos em nossa frota e estabelecendo parcerias com startups de *last-mile* para utilização de motos elétricas, bicicletas e *tuk-tuks*. As entregas sustentáveis representam hoje 9,0% do total, um avanço de 6 pontos percentuais no ano. As fontes de energia renovável também estiveram em foco. Hoje, 45% das farmácias são abastecidas por pequenas centrais hidrelétricas, células fotovoltaicas ou biomassa. Ainda aprimoramos nosso Inventário de Gases de Efeito Estufa (GEE), identificando as categorias mais relevantes para escopo 3 e avançamos no engajamento da cadeia de valor, convidando nossos fornecedores prioritários a divulgar emissões e práticas de gestão climática por meio do *CDP Supply Chain*.

Seguimos compondo a carteira do ISE – Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3. Nossa avaliação no MSCI ESG Ratings passou do nível BB para o nível BBB. Por fim, evoluímos em dois níveis para a nota B no questionário do CDP, principal ferramenta internacional usada para medir a qualidade da gestão das empresas no tema de mudanças climáticas.

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 / CPC 06, 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)	4T22			2022		
	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.
Receita Bruta de Vendas	8.351,1	8.351,1	0,0	30.950,6	30.950,6	(0,0)
Lucro Bruto	2.338,2	2.338,2	0,0	8.809,5	8.809,5	(0,0)
Margem Bruta	28,0%	28,0%	0,0%	28,5%	28,5%	(0,0%)
Despesas de Venda	(1.429,5)	(1.175,3)	254,3	(5.450,2)	(4.488,0)	962,2
Despesas Gerais & Administrativas	(309,2)	(308,3)	0,9	(1.097,1)	(1.094,4)	2,7
Total Despesas	(1.738,7)	(1.483,6)	255,1	(6.547,3)	(5.582,5)	964,9
% da Receita Bruta	20,8%	17,8%	(3,1%)	21,2%	18,0%	(3,1%)
EBITDA Ajustado	599,4	854,6	255,1	2.262,1	3.227,0	964,9
% da Receita Bruta	7,2%	10,2%	3,1%	7,3%	10,4%	3,1%
Despesas / (Rec.) Não Recorrentes	(35,0)	(5,7)	29,3	56,6	86,5	29,9
Depreciação e Amortização	(184,7)	(388,7)	(204,0)	(701,1)	(1.473,4)	(772,3)
Resultado Financeiro	(99,1)	(166,0)	(66,9)	(401,0)	(646,1)	(245,1)
Resultado MEP / Incorporação	(2,0)	(1,3)	0,7	(1,5)	(0,8)	0,7
IR / CSL	(0,6)	(5,2)	(4,6)	(185,9)	(178,2)	7,7
Lucro Líquido	278,0	287,6	9,6	1.029,2	1.015,0	(14,2)
% da Receita Bruta	3,3%	3,4%	0,1%	3,3%	3,3%	(0,0%)

Balço Patrimonial (R\$ milhões)	4T22		Reclassificação
	IAS 17	IFRS 16	Δ 4T22
Ativo	13.807,3	17.185,3	3.378,0
Ativo Circulante	9.577,1	9.577,1	0,0
Ativo Não Circulante	4.230,2	7.608,2	3.378,0
Outros Créditos	21,8	21,4	(0,5)
Direito de uso em arrendamento	0,0	3.378,5	3.378,5
Passivo e Patrimônio Líquido	13.807,3	17.185,3	3.378,0
Passivo Circulante	5.618,5	6.367,2	748,7
Arrendamentos Financeiros a Pagar	0,0	759,3	759,3
Outras Contas a Pagar	282,3	271,7	(10,6)
Não Circulante	2.553,8	5.415,2	2.861,4
Arrendamentos Financeiros a Pagar	0,0	2.980,7	2.980,7
Imposto de Renda e Contrib. Social Diferidos	137,0	17,7	(119,4)
Patrimônio Líquido	5.635,0	5.402,9	(232,0)
Reservas de Lucros	2.781,2	2.549,2	(232,0)
Participação de Não Controladores	62,1	62,1	(0,1)

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	4T22			2022		
	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.	IAS 17	IFRS 16	Reclassif.
EBIT Ajustado	414,8	465,9	51,1	1.561,1	1.753,6	192,6
Despesas não recorrentes	(35,0)	(5,7)	29,3	56,6	86,5	29,9
Imposto de renda (34%)	(113,3)	(140,6)	(27,3)	(504,9)	(580,5)	(75,6)
Depreciação	183,8	388,7	204,9	700,2	1.473,4	773,2
Despesas com Aluguel	0,0	(284,4)	(284,4)	0,0	(994,7)	(994,7)
Outros Ajustes	4,3	30,7	26,5	124,8	199,5	74,8
Recursos das operações	407,9	407,9	0,0	1.805,1	1.805,1	0,0
Fluxo de caixa operacional	527,1	527,1	0,0	1.012,8	1.012,8	0,0
Investimentos	(321,1)	(321,1)	0,0	(1.080,7)	(1.080,7)	0,0
Fluxo de caixa livre	206,0	206,0	0,0	(67,9)	(67,9)	0,0
Fluxo de caixa total	(138,3)	(138,3)	0,0	(652,7)	(652,7)	0,0

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

**Inclui ajuste de AVP.

***Exclui ajuste de AVP.

Teleconferência de Resultados do 4T22: 08 de março de 2023

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>	4T21	4T22	2021	2022
Receita bruta de vendas e serviços	6.853.140	8.351.126	25.605.684	30.950.564
Deduções	(379.315)	(514.878)	(1.478.682)	(1.883.183)
Receita líquida de vendas e serviços	6.473.825	7.836.249	24.127.002	29.067.380
Custo das mercadorias vendidas	(4.522.021)	(5.498.082)	(16.920.834)	(20.257.912)
Lucro bruto	1.951.805	2.338.166	7.206.168	8.809.468
Despesas				
Com vendas	(1.261.758)	(1.429.542)	(4.606.314)	(5.450.205)
Gerais e administrativas	(241.936)	(309.186)	(792.611)	(1.097.141)
Despesas operacionais	(1.503.695)	(1.738.729)	(5.398.925)	(6.547.345)
EBITDA	448.110	599.438	1.807.243	2.262.123
Depreciação e Amortização	(171.187)	(184.668)	(626.995)	(701.051)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	276.923	414.770	1.180.248	1.561.072
Despesas financeiras	(102.557)	(191.085)	(235.445)	(694.617)
Receitas financeiras	32.799	91.971	80.017	293.586
Despesas / Receitas Financeiras	(69.758)	(99.114)	(155.427)	(401.031)
Equivalência Patrimonial	1.694	(2.032)	(1.128)	(1.532)
Lucro antes do IR e da contribuição social	208.859	313.624	1.023.693	1.158.509
Imposto de renda e contribuição social	(4.220)	(12.523)	(235.520)	(166.685)
Lucro líquido do exercício	204.639	301.101	788.173	991.824

Demonstração do Resultado Consolidado <i>(em milhares de R\$)</i>	4T21	4T22	2021	2022
Receita bruta de vendas e serviços	6.853.140	8.351.126	25.605.684	30.950.564
Deduções	(379.315)	(514.878)	(1.478.682)	(1.883.183)
Receita líquida de vendas e serviços	6.473.825	7.836.249	24.127.002	29.067.380
Custo das mercadorias vendidas	(4.522.021)	(5.498.082)	(16.920.834)	(20.257.912)
Lucro bruto	1.951.805	2.338.166	7.206.168	8.809.468
Despesas				
Com vendas	(1.261.758)	(1.429.542)	(4.606.314)	(5.450.205)
Gerais e administrativas	(241.936)	(309.186)	(792.611)	(1.097.141)
Outras despesas operacionais, líquidas	(26.491)	(34.987)	40.874	56.628
Despesas operacionais	(1.530.186)	(1.773.716)	(5.358.051)	(6.490.717)
EBITDA	421.619	564.450	1.848.117	2.318.751
Depreciação e Amortização	(171.187)	(184.668)	(626.995)	(701.051)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	250.431	379.783	1.221.122	1.617.700
Despesas financeiras	(102.557)	(191.085)	(235.445)	(694.617)
Receitas financeiras	32.799	91.971	80.017	293.586
Despesas / Receitas Financeiras	(69.758)	(99.114)	(155.427)	(401.031)
Equilavência Patrimonial	1.694	(2.032)	(1.128)	(1.532)
Lucro antes do IR e da contribuição social	182.367	278.637	1.064.567	1.215.137
Imposto de renda e contribuição social	4.788	(628)	(249.417)	(185.939)
Lucro líquido do exercício	187.155	278.009	815.150	1.029.198

Ativo	4T21	4T22
<i>(em milhares de R\$)</i>		
Circulante		
Caixa e Equivalentes de Caixa	356.117	433.541
Clientes	1.710.057	2.295.640
Estoques	5.117.799	6.126.056
Tributos a Recuperar	195.730	393.299
Outras Contas a Receber	290.837	266.905
Despesas Antecipadas	48.359	61.614
	<u>7.718.899</u>	<u>9.577.056</u>
Não Circulante		
Depósitos Judiciais	29.952	137.623
Tributos a Recuperar	132.929	121.434
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	49.047	10.357
Outros Créditos	28.454	21.837
Investimentos	830	4.479
Imobilizado	1.999.020	2.196.405
Intangível	1.486.252	1.738.113
	<u>3.726.484</u>	<u>4.230.249</u>
ATIVO	<u>11.445.383</u>	<u>13.807.305</u>

Passivo e Patrimônio Líquido <i>(em milhares de R\$)</i>	4T21	4T22
Circulante		
Fornecedores	3.656.605	4.258.917
Empréstimos e Financiamentos	613.831	186.356
Salários e Encargos Sociais	420.356	561.623
Impostos, Taxas e Contribuições	154.772	213.298
Dividendo e Juros Sobre o Capital Próprio	76.787	62.417
Provisão para Demandas Judiciais	43.560	53.584
Outras Contas a Pagar	245.170	282.298
	<u>5.211.081</u>	<u>5.618.493</u>
Não Circulante		
Empréstimos e Financiamentos	891.393	2.131.548
Provisão para Demandas Judiciais	52.915	55.012
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	200.660	137.016
Outras Obrigações	153.466	230.257
	<u>1.298.434</u>	<u>2.553.833</u>
Patrimônio Líquido		
Capital Social	2.500.000	2.500.000
Reservas de Capital	89.914	112.762
Reserva de Reavaliação	11.514	11.353
Reservas de Lucros	2.267.879	2.781.229
Ajustes de Avaliação Patrimonial	3.261	(22)
Participação de Não Controladores	41.170	62.132
Dividendo Adicional Proposto	22.129	167.526
	<u>4.935.868</u>	<u>5.634.979</u>
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	<u>11.445.383</u>	<u>13.807.305</u>

Demonstrações dos Fluxos de Caixa <i>(em milhares de R\$)</i>	4T21	4T22	2021	2022
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	188.109	242.976	1.043.195	1.193.209
Ajustes				
Depreciações e amortizações	171.064	183.811	626.812	700.166
Plano de remuneração com ações restritas, líquido	5.470	7.298	15.113	22.604
Juros sobre opção de compra de ações adicionais	734	595	2.819	26.769
Resultado na venda ou baixa do ativo imobilizado e intangível	12.427	4.341	23.865	29.233
Provisão (reversão) para demandas judiciais	14.406	22.871	42.030	64.669
Provisão (reversão) para perdas no estoque	(1.122)	(380)	4.418	27.084
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	3.871	3.793	7.732	7.245
Provisão (reversão) para encerramento de lojas	8.072	6.068	(105)	(1.072)
Despesas de juros	29.658	79.830	86.179	274.962
Amortizações do custo de transação de financiamentos	968	1.320	4.321	4.639
Resultado de Equivalência Patrimonial	(1.694)	(2.033)	1.128	(1.532)
Desconto sobre locação de imóveis	(767)	-	(6.390)	-
	431.196	550.490	1.851.117	2.347.976
Variações nos ativos e passivos				
Clientes e outras contas a receber	136.050	30.843	(158.093)	(583.601)
Estoques	(399.419)	(293.492)	(896.809)	(1.035.341)
Outros ativos circulantes	17.378	24.572	(38.768)	12.120
Ativos no realizável a longo prazo	(27.507)	(30.702)	(28.649)	(68.294)
Fornecedores	747.893	503.173	489.893	611.538
Salários e encargos sociais	(65.688)	(55.622)	109.273	141.266
Impostos, taxas e contribuições	(13.247)	(22.963)	26.088	(103.595)
Outras Obrigações	116.690	45.629	154.147	56.868
Aluguéis a pagar	(455)	3.517	10.065	6.431
Caixa proveniente das operações	942.891	755.445	1.518.264	1.385.368
Juros pagos	(17.175)	(60.425)	(64.861)	(258.674)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(121.783)	(12.032)	(373.976)	(233.175)
Demandas judiciais pagas	(13.522)	(13.210)	(51.072)	(54.185)
Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades operacionais	790.411	669.778	1.028.355	839.334
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Caixa adquirido em combinação de negócio	1.380	-	14.655	-
Aquisições de imobilizado e intangível	(350.967)	(413.734)	(954.736)	(1.188.782)
Recebimentos por vendas de imobilizados	134	-	809	-
Aquisição e aporte de capital em investidas, líquido	(4.510)	2.000	(12.636)	(40.000)
Empréstimos concedidos a controladas	(17.350)	-	(18.450)	(800)
Caixa da empresa incorporada	(479)	-	(14.771)	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos	(371.792)	(411.734)	(985.129)	(1.229.582)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Empréstimos e financiamentos tomados	(702)	32.201	338.235	1.460.247
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(77.852)	(40)	(517.646)	(668.493)
Recompra de Ações	-	-	(73.228)	-
Juros sobre capital próprio e dividendo pagos	(231.106)	(227.835)	(314.828)	(324.082)
Caixa líquido proveniente das atividades de financiamentos	(309.660)	(195.674)	(567.467)	467.672
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	108.959	62.370	(524.241)	77.424
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	247.157	371.170	880.357	356.116
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	356.116	433.540	356.116	433.540