

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T23 E 2023

6 de março de 2024

## WEBCAST

7 de março, quinta-feira, às 11h

**CLIQUE AQUI** 

### CONTATO RI

ri@reded1000.com.br



**DMVF**  
B3 LISTED NM

Rede d1000 apresenta forte evolução em 2023, com avanço de **34,2%** no EBITDA e de **56,1%** no Lucro Líquido frente ao ano anterior.

## DESTAQUES 2023 x 2022

**R\$ 1.834,7 Bi**

Receita Bruta  
Evolução de **17,8%**

**R\$ 677,4 K**

Venda Média/Loja  
Evolução de **11,7%**

**R\$ 157,9 MM**

Margem de Contribuição  
Crescimento de **20,1%**  
e margem de **8,6%**

**R\$ 66,6 MM**

EBITDA  
Crescimento de **34,2%**  
e margem de **3,6%**

**R\$ 27,2 MM**

Lucro Líquido  
Crescimento de **56,1%**

**6,0 dias**

Ciclo de Caixa  
**1 dia menor vs 2022**

## PRINCIPAIS INDICADORES

	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	VAR. 4T23 X 4T22	2022	2023	VAR. 2023 X 2022
Nº de lojas	218	218	220	227	240	10,1%	218	240	10,1%
<i>(R\$ milhões)</i>									
Receita Bruta	419,5	425,1	454,5	469,1	486,0	15,8%	1.558,1	1.834,7	17,8%
Lucro Bruto	123,3	126,4	141,2	140,8	144,4	17,1%	475,5	552,8	16,3%
Margem Bruta (% Receita Bruta)	29,4%	29,7%	31,1%	30,0%	29,7%	0,3 p.p	30,5%	30,1%	-0,4 p.p
EBITDA (*)	8,7	8,8	20,5	17,0	20,3	131,5%	49,6	66,6	34,2%
Margem EBITDA (% da Receita Bruta)	2,1%	2,1%	4,5%	3,6%	4,2%	2,1 p.p	3,2%	3,6%	0,4 p.p
Lucro Líquido	4,3	0,2	9,7	7,1	10,3	137,9%	17,4	27,2	56,1%
Margem líquida (% da Receita Bruta)	1,0%	0,0%	2,1%	1,5%	2,1%	1,1 p.p	1,1%	1,5%	0,4 p.p

Rio de Janeiro, 6 de março de 2024 – A d1000 Varejo Farma SA. (“Rede d1000” ou “Companhia”, B3: DMVF3), anuncia os resultados do quarto trimestre (4T23) e exercício 2023). As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em reais (R\$), de acordo com a legislação societária brasileira, atendendo aos pronunciamentos técnicos do CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis e aos requerimentos da CVM – Comissão de Valores Mobiliários. As informações financeiras e operacionais são apresentadas em bases consolidadas, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil. A Rede d1000 apresenta este relatório com os resultados sob a norma antiga IAS 17/CPC 06. Entretanto, as Demonstrações Financeiras seguem regidas pelo IFRS 16 e estão disponíveis nos Anexos. As comparações do desempenho contidas neste relatório se referem a iguais períodos do exercício anterior (4T22 e exercício 2022).

É com sentimento de dever cumprido e otimismo que compartilhamos os resultados de 2023. Foi uma jornada desafiadora que se traduziu em conquistas significativas – mais uma vez a Rede d1000 cresceu acima do mercado –, e consolida a assertividade na condução do projeto estratégico. Registramos avanços consistentes em nosso plano de expansão aliados ao aprimoramento de nosso portfólio e compromisso em proporcionar a melhor experiência aos nossos clientes. Além disso, foi fundamental para elevação do nível de eficiência das operações o aperfeiçoamento de processos e a formação de um time altamente qualificado, cujo desempenho tem se mostrado excepcional, guiado pela cultura enraizada em nosso DNA: Entregar Saúde.

O amadurecimento do nosso negócio de varejo é evidente, temos hoje uma operação consistente, com planejamento e monitoramento eficazes, atuando por meio de marcas fortes, que nos deixaram mais presentes e atuantes. As iniciativas relacionadas ao nosso CRM e Marcas Exclusivas, a execução do plano de expansão e os avanços na plataforma de e-commerce foram importantes alavancas para o desempenho de 2023. Com isso, em um dos anos de menor desempenho do setor, a Rede d1000 cresceu 17,8%, 5,1 p.p. acima da Abrafarma, criou 400 empregos e seguiu aumentando o nível de satisfação de seus clientes medido pelo NPS, que atingiu 78,5 no trimestre.

O plano de expansão anunciado para 2023 foi executado com caixa próprio e em ritmo acima do esperado. Assim, encerramos o exercício com o total de 240 lojas, adição líquida de 22 no ano e permanecemos com a expectativa de dobrar de tamanho até 2028.

Com relação às vendas, o faturamento bruto atingiu R\$ 1,8 bilhão, montante 17,8% superior ao reportado em 2022 e acima do crescimento registrado no varejo farmacêutico. Além do aumento no número de lojas, o desempenho foi impulsionado pelas diversas ações implementadas, incluindo melhorias no mix de produtos, reformas de lojas e plano de marketing para reforço de marcas.

A despeito do maior percentual de lojas novas na composição do portfólio comparado aos anos anteriores que, naturalmente, pressionam os resultados em função das despesas pré-operacionais, a Rede d1000 foi capaz de melhorar suas margens, com diluição de despesas em 0,6 p.p., em relação a 2022. Nesse sentido, a Companhia apresentou EBITDA 34,2% superior em relação ao ano anterior (R\$ 66,6 milhões) e avanço de 0,4 p.p. na margem EBITDA (3,6% em 2023), enquanto o Lucro Líquido foi 56,1% acima considerando o mesmo o período de comparação (R\$ 27,2 milhões) e margem de 0,4 p.p. maior (1,5%).

A geração de caixa positiva reportada no ano (R\$ 56,6 milhões) foi capaz de sustentar e financiar os investimentos necessários para nosso crescimento. Outro indicador bastante importante para nossos negócios e um diferencial frente aos concorrentes é o Ciclo de Caixa, o qual atingiu o menor nível dos últimos trimestres (6 dias) e demonstra os benefícios da estrutura de atuação integrada com a Distribuição do Grupo Profarma.

No que se refere à jornada ESG, a parceria da Rede d1000 com o UNICEF resultou em aumento nos valores repassados ao longo do ano que superaram R\$ 3,6 milhões, totalizando R\$ 10 milhões em 4 anos de parceria. Os recursos foram destinados para apoio de uma série de projetos voltados a cuidados e educação infantil. Além disso, a parceria estabelecida com a ONG Anjos da Tia Stelinha viabilizou a capacitação de mais de 340 mulheres em situação de vulnerabilidade social, residentes na zona norte do Rio de Janeiro, proporcionando-lhes novas habilidades e oportunidades de emprego. No quesito ambiental, atualmente 56% das lojas da Rede d1000 estão envolvidas em programas de compensação de energia, resultando na redução significativa da emissão, além da utilização de caixas plásticas retornáveis na logística da Rede d1000, a qual tem sido uma prática eficaz para reduzir o impacto ambiental. Por fim, realizamos o estudo de dupla materialidade, que ratifica a estratégia ESG e monitora os *gaps* e fortalezas da Companhia.

No ano de 2023 superamos as expectativas mesmo em um cenário desafiador e de menor crescimento do mercado. Foram resultados que merecem comemoração, mas que ao mesmo tempo deixam mapeado onde ainda temos espaço para avançar nos próximos anos. Seguiremos atuando com planejamento, monitoramento e eventualmente corrigindo rotas para entregar em 2024 resultados ainda melhores. Para isso, contamos com o amadurecimento da plataforma de e-commerce cuja aceleração de vendas começou no final de 2023 e crescimento mais equilibrado entre marcas e regiões de atuação. Estamos confiantes que o nosso planejamento, a execução da estratégia e do plano de expansão se traduzirão em criação de valor para os acionistas e para toda a sociedade nos exercícios seguintes.

Por fim, agradecemos aos nossos acionistas e Conselho de Administração, pelo suporte e visão estratégica, bem como aos nossos colaboradores, pelo esforço diário e incansável para alcançarmos os nossos objetivos.

*\*Dados do IQVIA.*



Sammy Birmarcker  
Presidente da Rede d1000

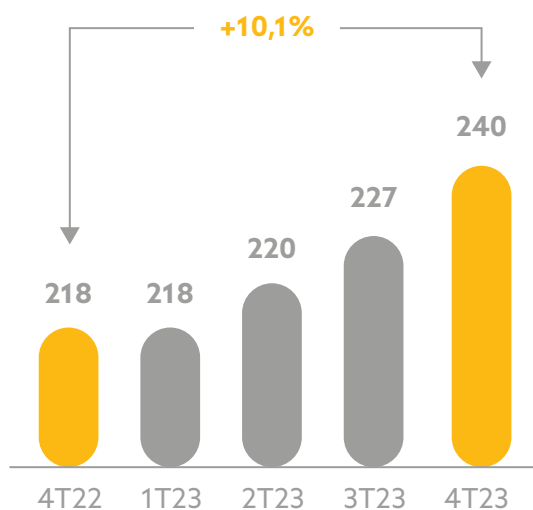
## PORTFÓLIO DE LOJAS

A fim de capturar maior eficiência operacional e economias de escala, a base da estratégia da Rede d1000 contempla a expansão e o constante aprimoramento de seu portfólio, que proporcionará fortalecimento das marcas e melhor experiência para os clientes. Dessa forma, com objetivo de crescer de forma mais acelerada, a Companhia inaugurou 30 lojas ao longo de 2023, além de reformar 12 e fechar outras 8 operações maduras que não atingiram a rentabilidade desejada. Atualmente, o estado do Rio de Janeiro concentra a maioria das lojas, com 172 unidades das bandeiras Drogasmil, Farmalife e Drogarias Tamoio, enquanto as demais lojas estão localizadas no Distrito Federal, com 62, e Mato Grosso, com 6 unidades.

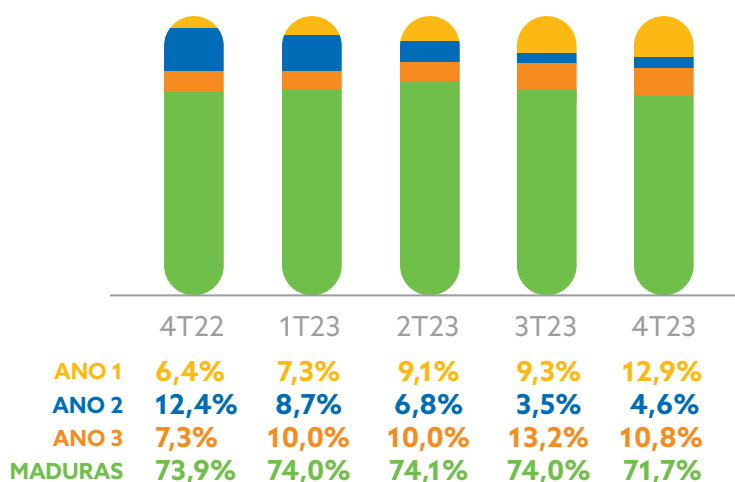
No encerramento do exercício social de 2023, a Rede d1000 registrou adição líquida de 22 lojas (+10,1% vs. 2022) ao seu portfólio, totalizando 240 lojas, em linha com as projeções. Para 2024, a Companhia espera investir cerca de R\$ 75 milhões em CAPEX e capital de giro, abrindo 35 novas lojas e reformando outras 10. Até 2028, a expectativa da Companhia é de abrir 260 a 280 novas lojas, o que dobraria o seu tamanho nesse período.

Com as inaugurações realizadas em 2023, a Rede d1000 encerrou o exercício com 28,3% das lojas (68 unidades) em processo de maturação, sendo que o perfil se mantém, em sua maior parte, composto por lojas "Padrão", as quais representam praticamente metade das unidades (49,6% ou 119 lojas). Já as lojas classificadas como "Popular" e "Premium" correspondem a 32,9% (79 lojas) e 17,5% (42 lojas) da base total, respectivamente.

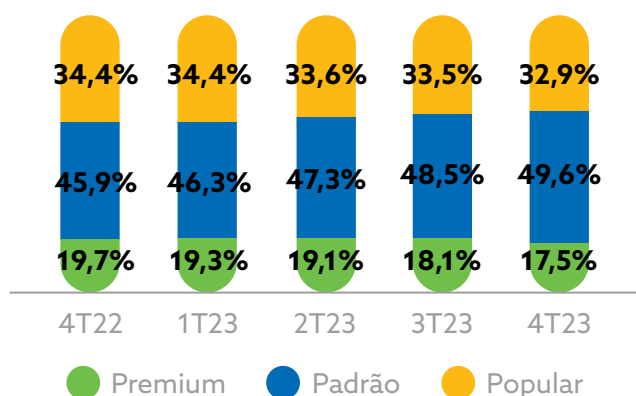
### NÚMERO DE LOJAS



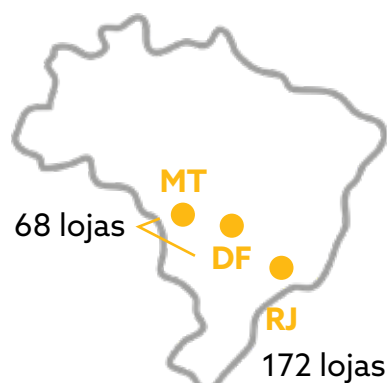
### DISTRIBUIÇÃO ETÁRIA DO PORTFÓLIO DE LOJAS



### COMPOSIÇÃO DA REDE DE LOJAS POR PERFIL (%)



### PRESENÇA GEOGRÁFICA



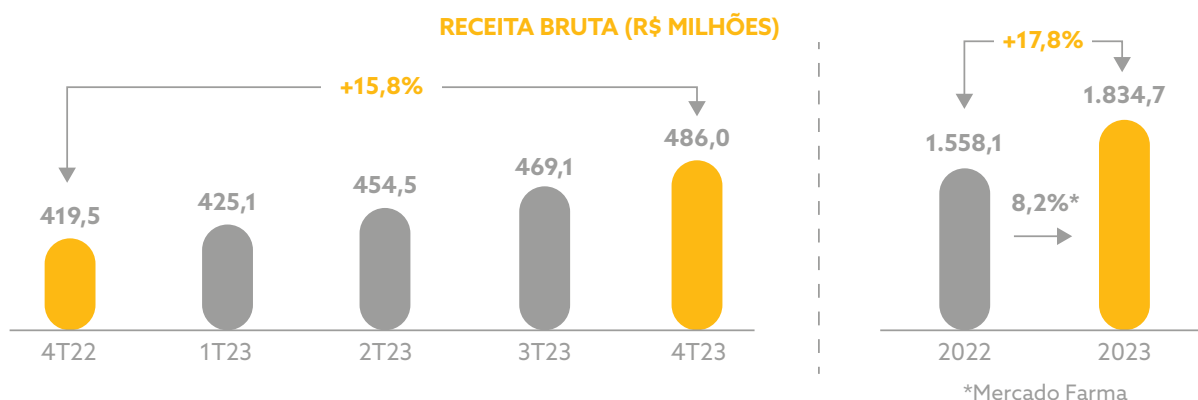
## DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

### RECEITA BRUTA

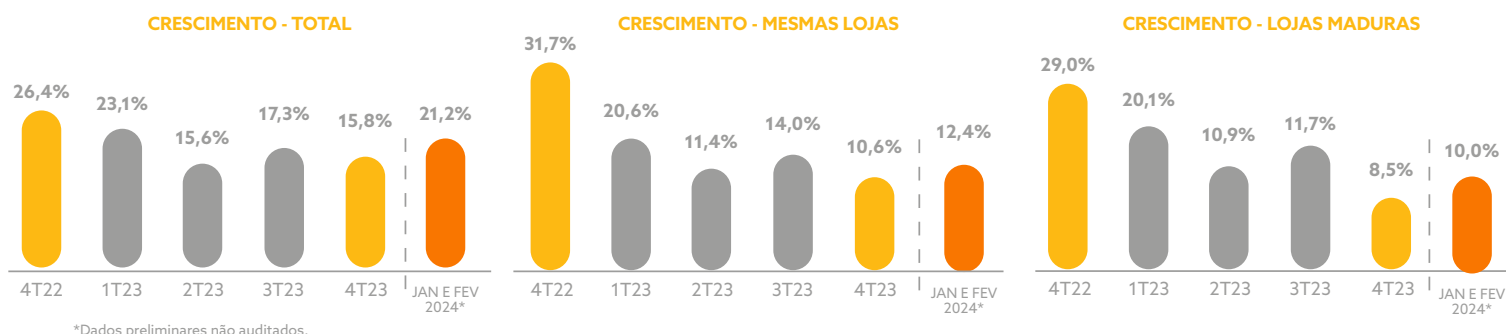
Desde o primeiro trimestre de 2021 a Rede d1000 tem apresentado, em trimestres consecutivos, evolução positiva na Receita Bruta. A Receita Bruta no 4T23 alcançou R\$ 486,0 milhões, o que representa avanço de 15,8% na comparação com o mesmo período do ano anterior. No ano, a Companhia encerrou com faturamento acumulado de R\$ 1.834,7 milhões, aumento de 17,8% frente à Receita Bruta alcançada em 2022.

Além do maior número de lojas, com conseqüente aumento nas vendas totais, também contribuíram para o maior faturamento as diversas iniciativas estratégicas adotadas que proporcionaram avanço na Venda Média por Loja, como melhor adequação do mix de produtos, estratégias de pricing, reforço no CRM, reforma de lojas e investimento na marca Drogasmil. Assim, mesmo na visão mesmas lojas, houve evolução de 10,6% da Receita Bruta, enquanto as lojas maduras apresentaram expansão de 8,5% no quarto trimestre, quase o dobro da inflação do período.

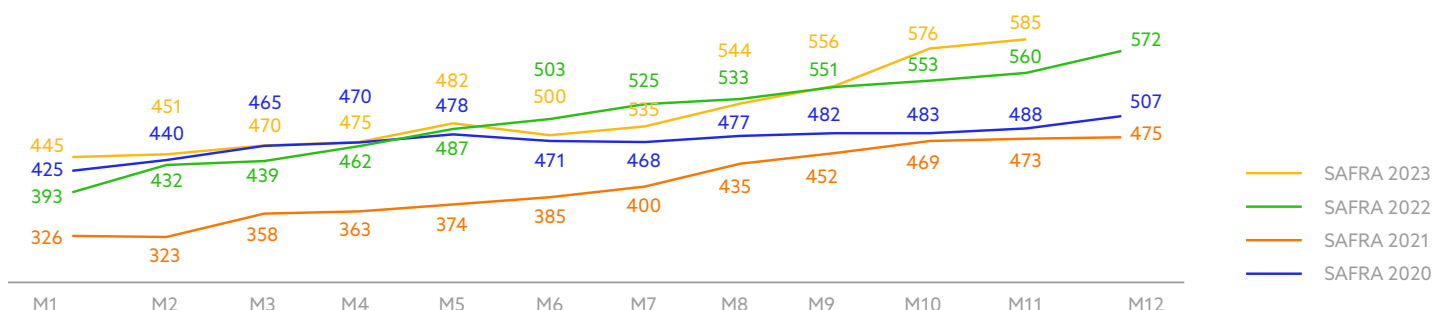
Considerando as áreas de atuação, a Rede d1000 continua a crescer em percentuais acima dos apresentados tanto no mercado farma nacional quanto da Abrafarma e, dessa forma, a ganhar *market share*, segundo dados divulgados pela IQVIA. Isso posto, no 4T23 a Companhia registrou crescimento de 15,8% frente os 11,4% da ABRAFARMA, enquanto no acumulado do ano a evolução foi de 17,8%, 5,1 p.p. acima dos 12,7% registrados pela ABRAFARMA.



No 4T23, o crescimento em mesmas lojas foi de 10,6% e 8,5% em lojas maduras, resultados bem acima da inflação do período. Neste início de ano, ainda com dados preliminares, continuamos observando uma velocidade de crescimento relevante nessas lojas.

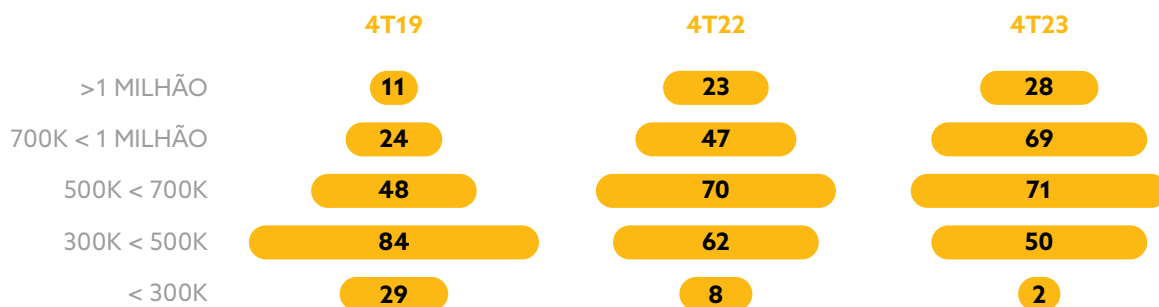


Considerando o gráfico de crescimento de vendas, na análise dos primeiros 12 meses de funcionamento das lojas em seus respectivos anos de inauguração, observa-se a tendência de que os resultados das safras mais recentes de lojas têm superado consistentemente as safras anteriores em termos de faturamento.



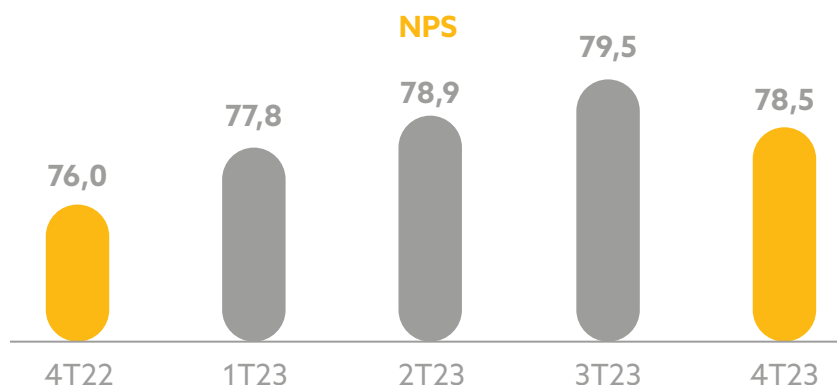
O histórico de lojas com vendas médias superiores a R\$ 1,0 milhão tem registrado aumento constante ao longo dos períodos analisados. O gráfico abaixo demonstra a importância das iniciativas de aprimoramento operacional nas lojas já estabelecidas para aumento da performance em vendas e, além disso, que o encerramento das operações das lojas com desempenho aquém do esperado garante a eficácia na alocação de recursos para as operações mais bem-sucedidas. Para melhor comparação de desempenho foram desconsiderados os indicadores dos anos de 2020 e 2021, períodos em que a operação das lojas foi mais afetada pela pandemia.

## VENDA MÉDIA | LOJAS



Foram consideradas apenas filiais com mais de 6 meses de operação.

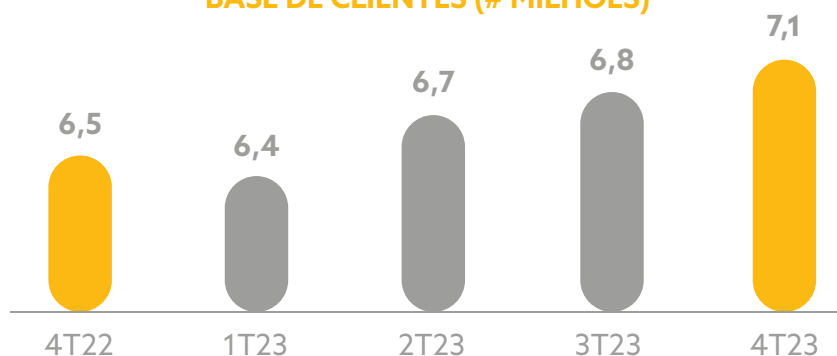
Como base para aprimorar constantemente a experiência dos clientes da Rede d1000 e elevar o padrão de serviço prestado, a Companhia mensura a satisfação dos consumidores por meio do indicador NPS (Net Promoter Score)<sup>1</sup>. Conforme ilustrado no gráfico a seguir, a avaliação atingiu 78,5 no 4T23, o que confirma a qualidade no atendimento às necessidades dos clientes, com soluções inovadoras e eficientes.



Não contempla informações da rede de lojas Drogarias Tamoio.

Com 7,1 milhões de clientes atendidos nas unidades da Rede d1000 no 4T23, o número total de clientes no exercício de 2023 atingiu 27,0 milhões. Isso representa evolução de, respectivamente, 9,0% e 11,2% na comparação com iguais períodos do ano anterior. Considerando as regiões de atuação da Companhia, a Rede d1000 alcançou 10,3% de participação de mercado ao final de 2023, crescimento de 0,4 p.p. em relação ao ano anterior de acordo com dados divulgados pela IQVIA Brasil.

## BASE DE CLIENTES (# MILHÕES)



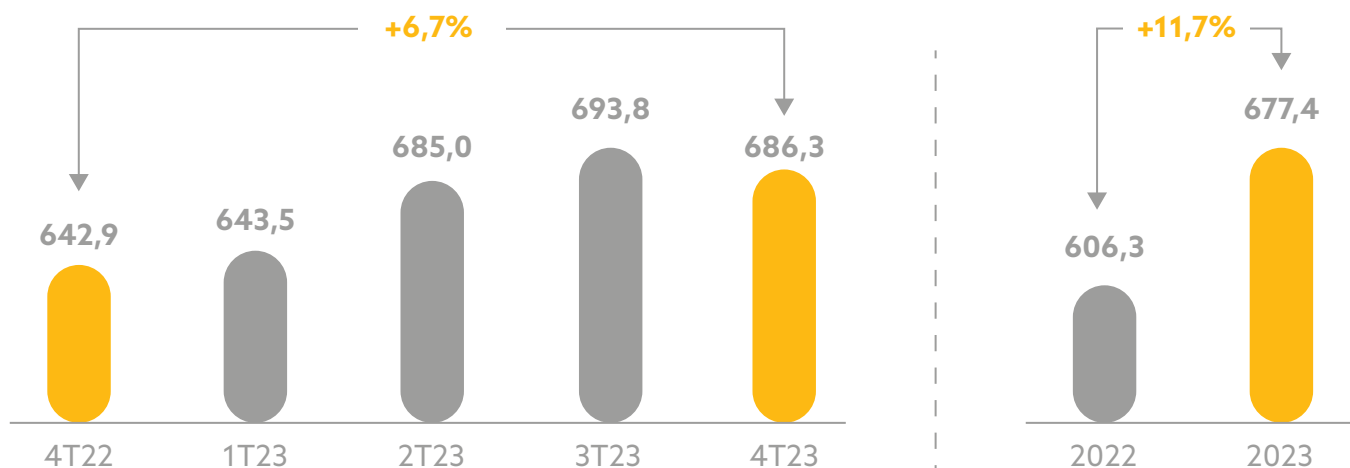
## VENDA MÉDIA POR LOJA

No 4T23, a Venda Média por Loja alcançou R\$ 686,3 mil, aumento de 6,7% na comparação com o 4T22. Considerando o acumulado de 2023, a evolução foi de 11,7% em relação ao ano anterior.

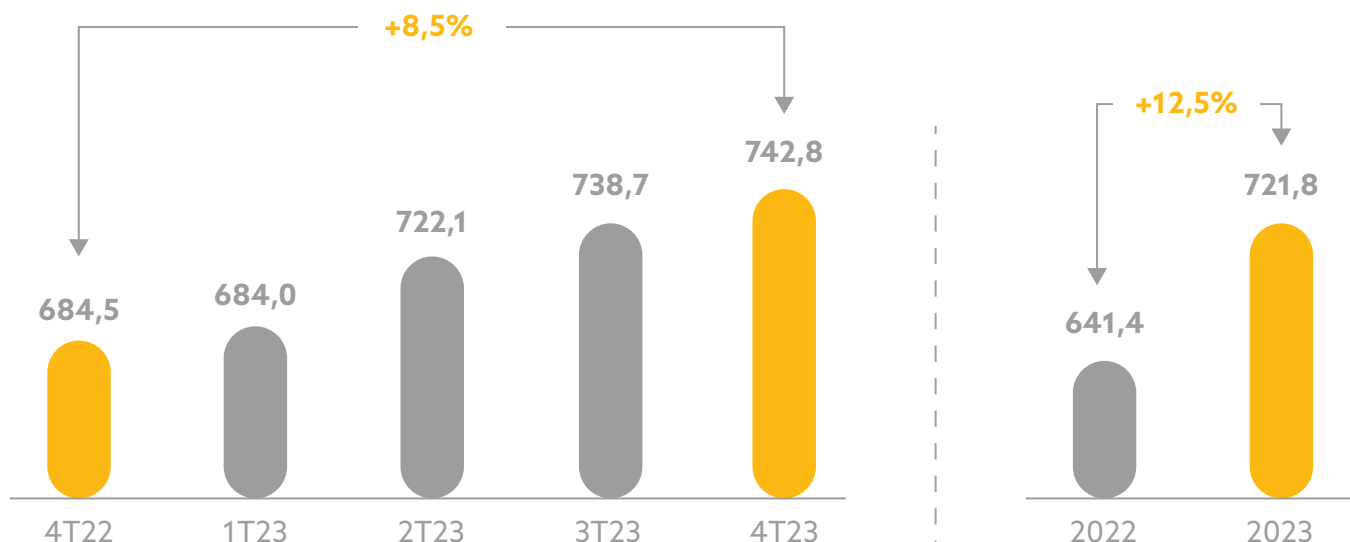
No gráfico abaixo, o indicador registrou leve desaceleração entre o 3T23 e 4T23 em função da maior quantidade de lojas inauguradas no último trimestre (6 lojas em dezembro) as quais, naturalmente, demandam mais tempo de maturação para atingir seu potencial de vendas.

O gráfico seguinte, reforça o entendimento em relação ao efeito das inaugurações recentes sobre a venda média por loja. A venda média por loja madura cresceu no comparativo trimestral e anual, com evolução de 8,5% e 12,5%, respectivamente, refletindo a captura de potencial a partir da adoção de estratégias para incrementar as vendas conforme citado anteriormente.

### VENDA MÉDIA POR LOJA (R\$ MIL)



### VENDA MÉDIA POR LOJA MADURA (R\$ MIL)

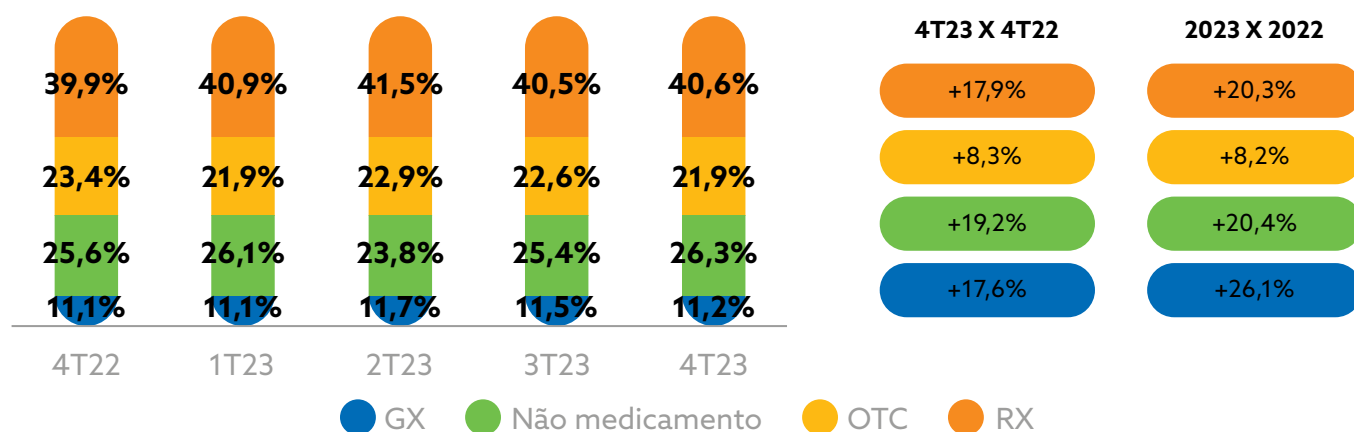


## MIX DE VENDA

Em 2023, a Rede d1000 adotou estratégias comerciais visando ampliar a participação das categorias mais consumidas pelos clientes nas vendas totais. Como resultado, tanto no 4T23 quanto no acumulado de 2023, comparado a iguais períodos do ano anterior, a Companhia registrou crescimento de vendas em todas as categorias de produtos, mas com maior destaque para as categorias de não medicamentos e de medicamentos genéricos, que apresentaram alta, respectivamente, de 19,2% e 17,6% na comparação entre o 4T23 e o 4T22, e de 20,4% e 26,1% considerando a evolução anual.

As categorias de medicamentos RX e OTC também registraram bom desempenho nos períodos, com expansão de 17,9% e 8,3% no 4T23, e de 20,3% e 8,2% em 2023.

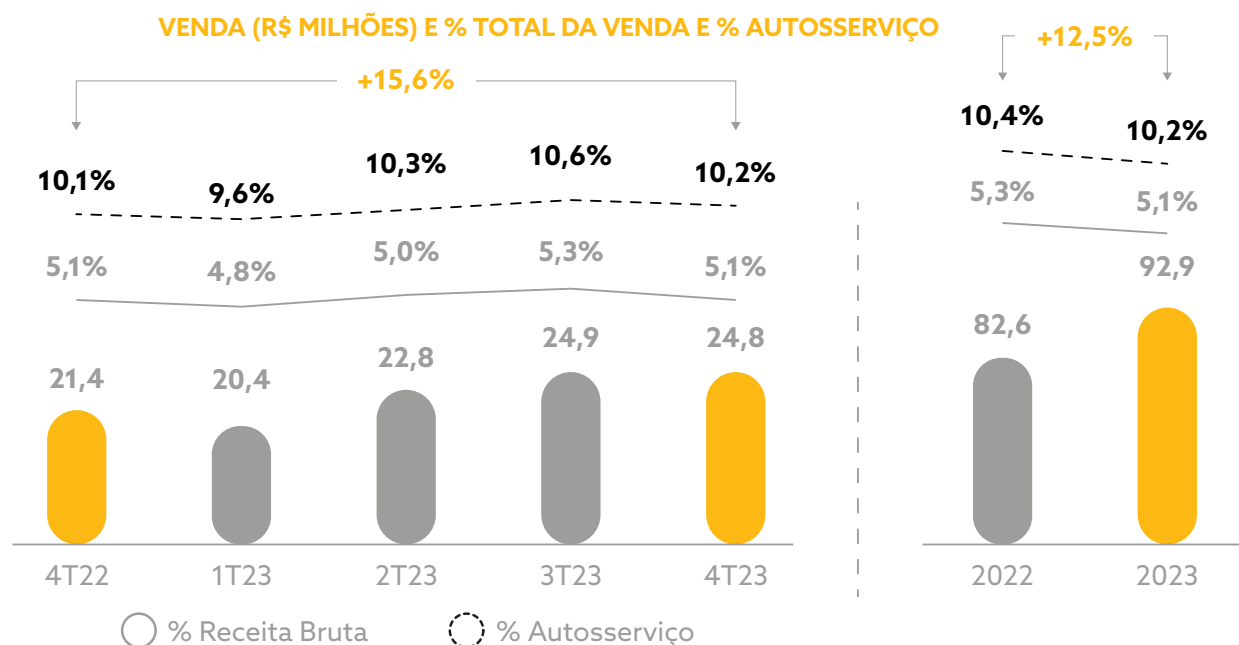
### PARTICIPAÇÃO DE VENDA POR CATEGORIA - 4T23 X 4T22



## MARCAS EXCLUSIVAS

Com receita de R\$ 24,8 milhões no 4T23, 15,6% acima do apresentado no mesmo período do ano anterior, as vendas de produtos das Marcas Exclusivas da Companhia representaram 10,2% do autosserviço e 5,1% da venda total no período. Esse desempenho do último trimestre do ano contribuiu para que, mais uma vez, fosse registrado recorde de vendas no acumulado de 2023, com o faturamento obtido a partir da venda de produtos das linhas exclusivas alcançando R\$ 92,9 milhões, aumento de 12,5% frente às vendas reportadas em 2022. Cabe salientar que, no ano de 2022, tivemos R\$ 11 milhões em vendas relacionadas à cesta COVID, não ocorridas em 2023.

Reforçando a fidelidade do cliente, a venda de produtos de marcas exclusivas proporciona, também, maior independência na precificação e melhor margem para a Companhia. Ao longo de 2023 foram lançados 69 produtos, sendo 23 no último trimestre do ano. Assim, ao final de 2023, a Rede d1000 contava com 268 produtos de Marcas Exclusivas distribuídos em 63 categorias diferentes.



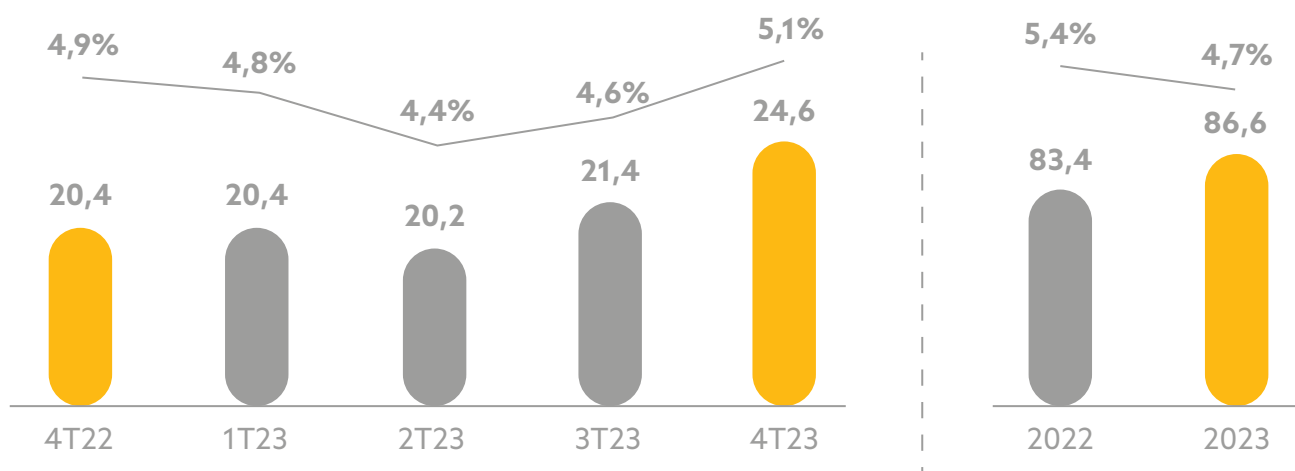


## OMNICHANNEL

Ao longo de 2023, um dos grandes focos da Companhia foi o de alavancar as vendas não presenciais, especialmente no e-commerce, tendo em vista a importância desse canal para o crescimento de vendas da Rede d1000. Desta forma, as vendas *Omnichannel* no trimestre ganharam tração a partir de ajustes realizados na plataforma, que trouxeram maior eficiência operacional, reforço na liderança e time de atendimento e reavaliação do mix de produtos no e-commerce, que melhoraram a experiência e comunicação com clientes nos diferentes canais.

Os resultados da estratégia foram alcançados já no 4T23, quando as vendas *Omnichannel* aumentaram 20,6% quando comparadas com o 4T22, ao atingir R\$ 24,6 milhões e 5,1% da Receita Bruta da Companhia no período. Considerando o acumulado de 2023, as vendas *Omnichannel* totalizaram R\$ 86,6 milhões, o que representa alta de 4,0% frente ao ano anterior e 4,7% da Receita Bruta total da Rede d1000 no ano.

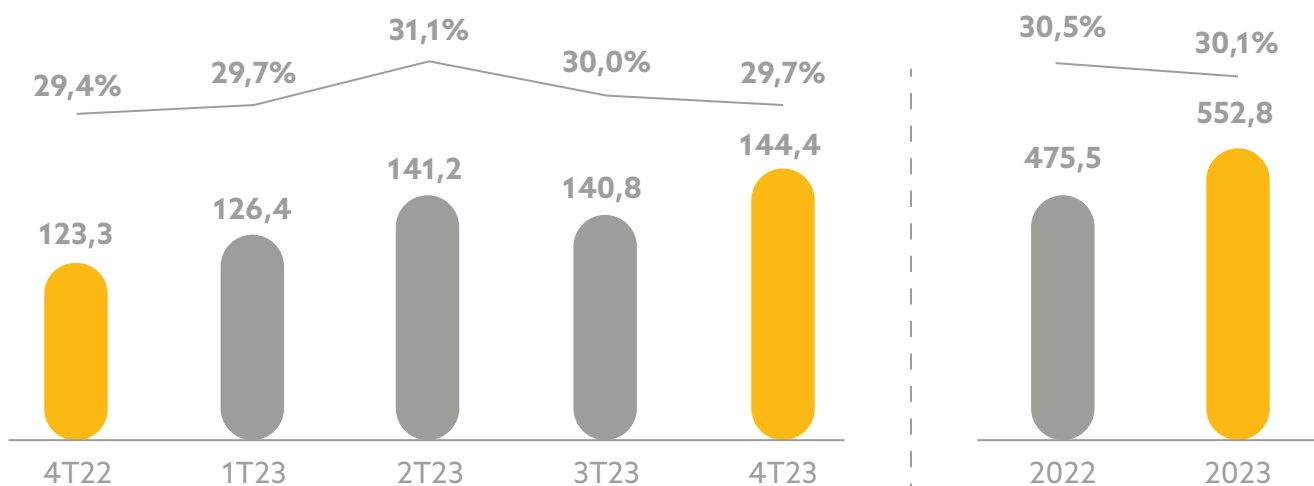
### OMNICHANNEL VENDA (R\$ MILHÕES) E % NA RECEITA BRUTA TOTAL



## LUCRO BRUTO

No 4T23, o lucro bruto da Rede d1000 alcançou R\$ 144,4 milhões, 17,1% superior ao reportado no 4T22, com margem bruta de 29,7%, aumento de 0,3 p.p. considerando o mesmo período de comparação. No acumulado do ano, o lucro bruto somou R\$ 552,8 milhões, avanço de 16,3% e margem bruta de 30,1%, redução de 0,4 p.p. ante o ano anterior, em linha com o apresentado nos trimestres mais recentes e já esperado pela Companhia.

### LUCRO BRUTO (R\$ MILHÕES) E MARGEM BRUTA (% RECEITA BRUTA)



## DESPESAS OPERACIONAIS

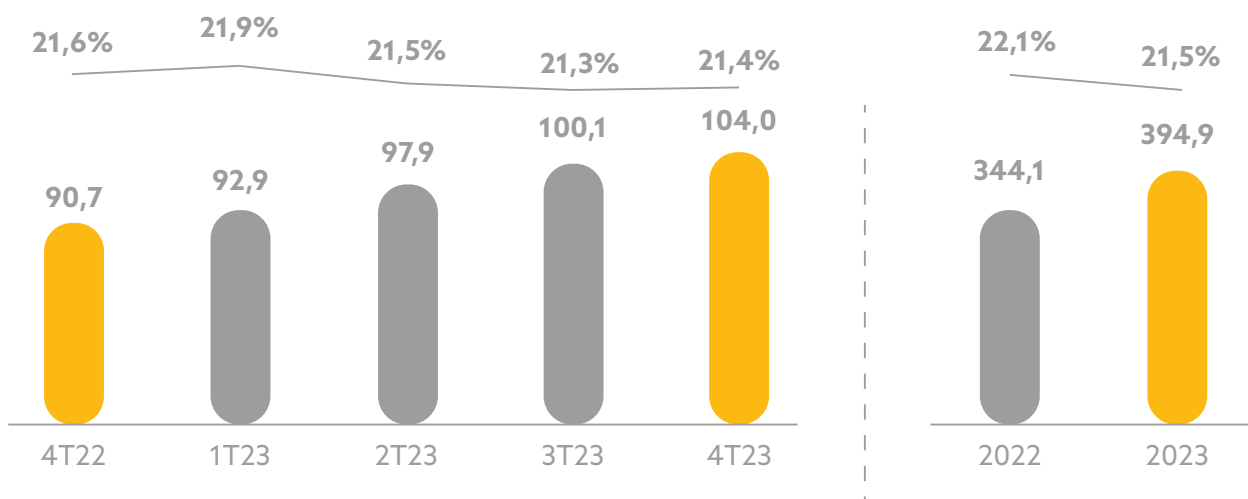
### DESPESAS COM VENDAS

As Despesas com Vendas atingiram R\$ 104,0 milhões no trimestre, evolução de 14,7% em relação ao 4T22, explicado, principalmente pelo aumento da base de lojas nos períodos. No ano, as Despesas com Vendas totalizaram R\$ 394,9 milhões versus R\$ 344,1 milhões reportados em 2022, crescimento de 14,8%, também justificado pelo aumento da base de lojas existentes.

Em 2023, a Companhia voltou a acelerar o plano de expansão, adicionando 22 novas lojas ao portfólio, sendo 13 destas ao longo do último trimestre. Desta forma, as despesas pré-operacionais totalizaram R\$ 4,3 milhões no 4T23 e R\$ 11,4 milhões no acumulado do ano.

Ainda assim, as Despesas com Vendas apresentaram diluição de 0,2 p.p quando comparadas com o 4T23 e 0,6 p.p em relação ao ano de 2022.

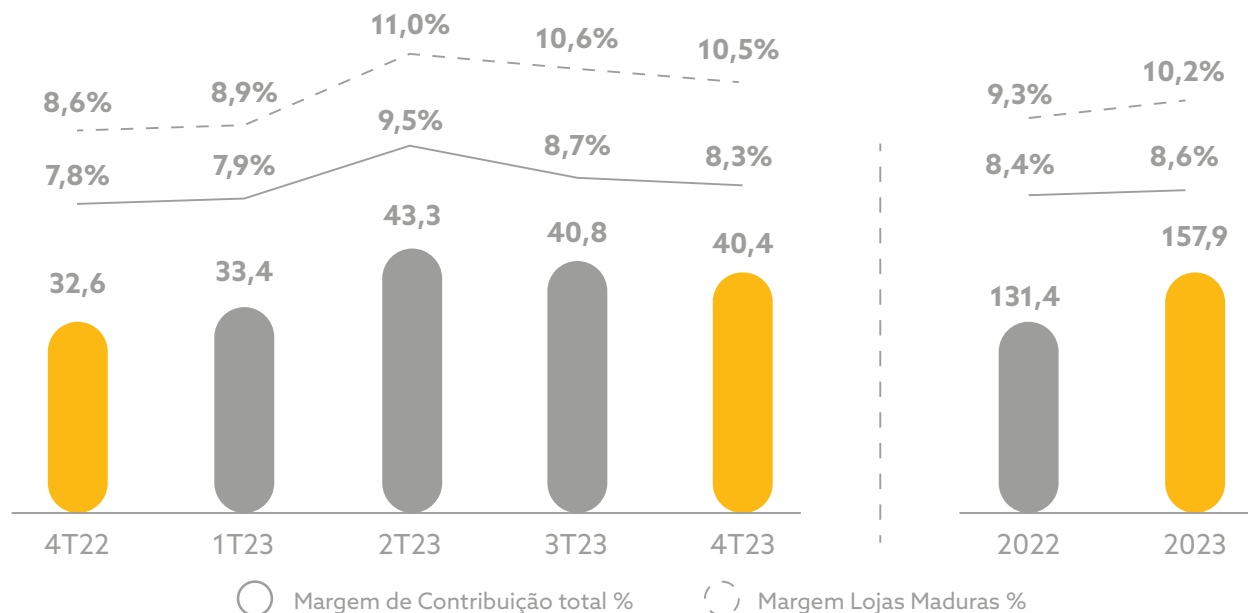
### DESPESAS COM VENDAS (R\$ MILHÕES) E % RECEITA BRUTA



## MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

O aumento das vendas associado à alavancagem operacional, levou a Margem de Contribuição a apresentar aumento de 23,8% na comparação com o 4T22, alcançando R\$ 40,4 milhões no trimestre, o que representa 8,3% da Receita Bruta da Companhia versus 7,8% apresentados no mesmo período do ano anterior. Já no acumulado do ano a Margem de Contribuição somou R\$ 157,9 milhões, 20,1% superior ao registrado no ano anterior e correspondendo a 8,6% da Receita Bruta, evolução de 0,2 p.p em relação à 2022.

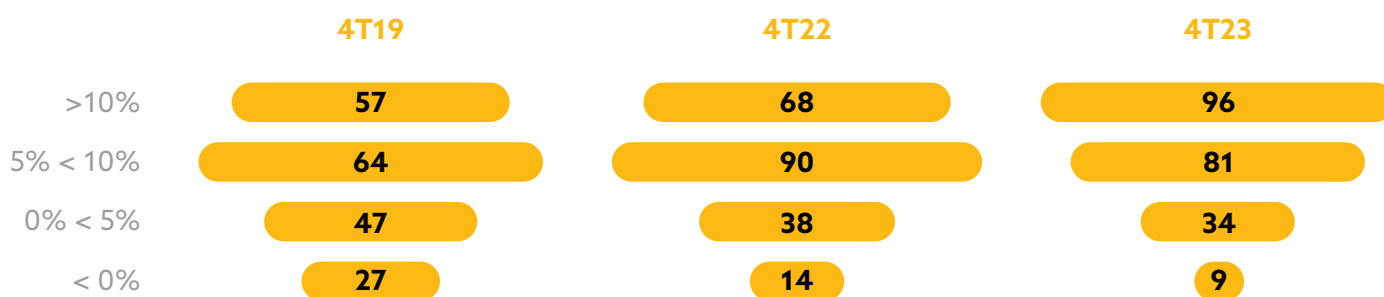
Quando analisamos a Margem de Contribuição apenas das lojas maduras, vemos evolução de 1,9 p.p na comparação 4T22 x 4T23 e 0,9 p.p quando comparamos 2022 x 2023, resultado do aumento de venda média nessa base de lojas com o crescimento de despesas em menor proporção.



○ Margem de Contribuição total %      ○ Margem Lojas Maduras %

Os gráficos abaixo demonstram a evolução do patamar de rentabilidade das lojas para margens mais altas em função do processo de maturação. A exclusão dos anos de 2020 e 2021 da análise tem como objetivo fornecer uma visão mais clara e precisa da evolução do desempenho das lojas, uma vez que esses anos foram significativamente impactados pela pandemia da COVID-19.

## MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO | LOJAS

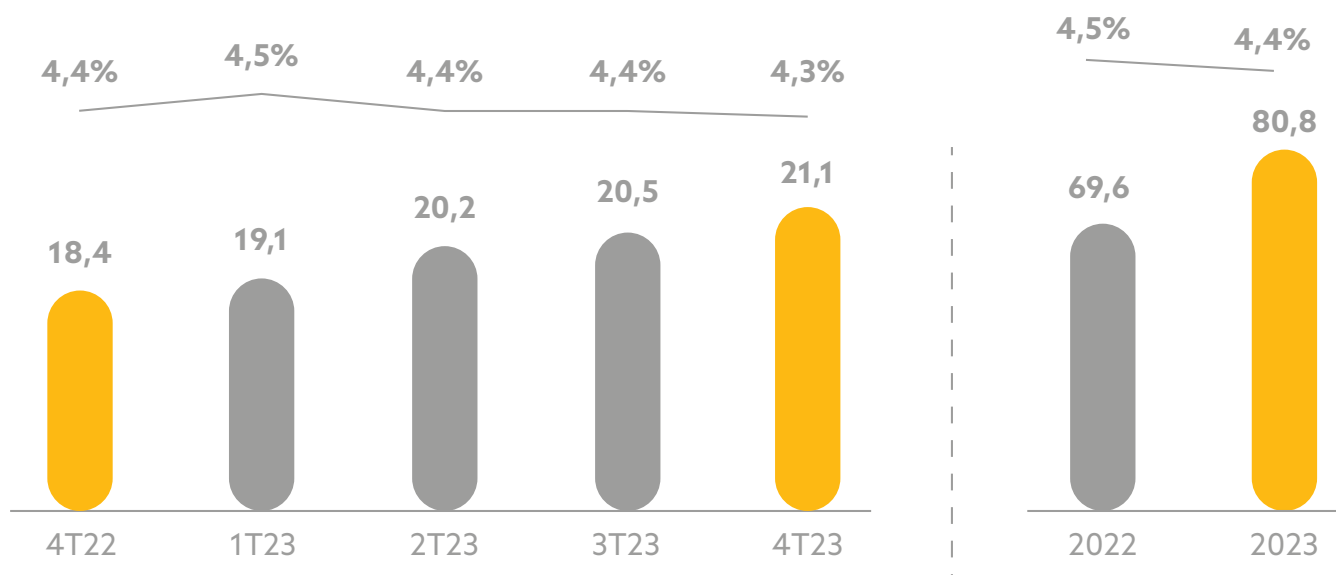


Foram consideradas apenas filiais com mais de 6 meses de operação.

## DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS – G&A

No 4T23, as Despesas Gerais e Administrativas da Rede d1000 somaram R\$ 21,1 milhões, com diluição de 0,1 p.p. em relação ao 4T22, ao representar 4,3% da Receita Bruta no período. Considerando o acumulado de 2023, as despesas atingiram R\$ 80,8 milhões, o que equivale a 4,4% da Receita Bruta, diluição de 0,1 p.p. frente ao reportado em 2022.

## DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (R\$ MILHÕES) E % RECEITA BRUTA

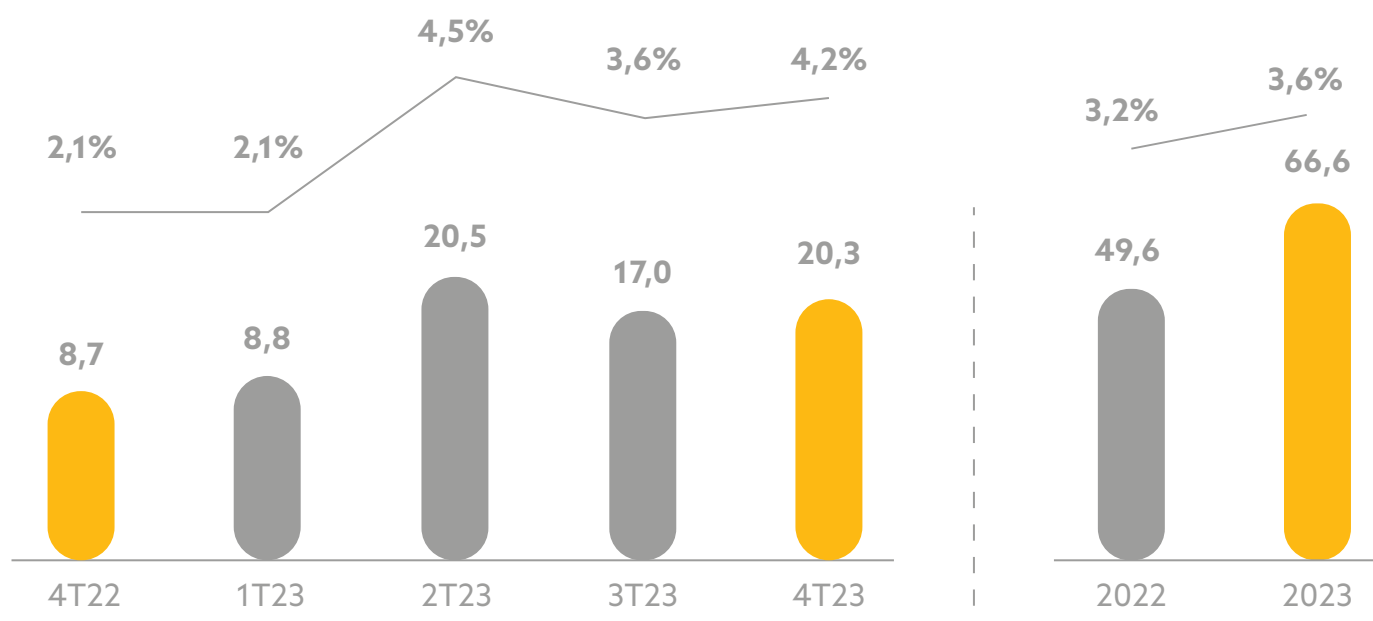


## EBITDA

O bom desempenho operacional da Rede d1000 se traduz no desempenho do EBITDA, que alcançou R\$ 20,3 milhões no 4T23, montante 2,3 vezes o reportado no 4T22, com margem EBITDA de 4,2%, o que indica evolução positiva de 2,1 p.p. no mesmo período. No acumulado do exercício de 2023, o resultado operacional medido pelo EBITDA totalizou R\$ 66,6 milhões, com margem EBITDA de 3,6%, resultado que representa, respectivamente, alta de 34,2% e evolução de margem de 0,4 p.p em relação ao mesmo período do ano anterior.

O avanço verificado, tanto no trimestre quanto no ano, reflete a capacidade de alavancagem operacional da Companhia a partir do crescente número de lojas, com aumento das vendas, diluição de despesas e maior rentabilidade das operações.

## EBITDA (R\$ MILHÕES) E % RECEITA BRUTA



## RESULTADO FINANCEIRO E IMPOSTO DE RENDA

No 4T23, as despesas com depreciação atingiram R\$ 8,3 milhões, alta de 13,6% em relação ao 4T22, enquanto no ano somaram R\$ 31,4 milhões, avanço de 10,1%, em linha com o plano de expansão da Rede d1000.

O resultado financeiro foi positivo em R\$ 12 mil no 4T23 e R\$ 1,1 milhão no 4T22. O resultado financeiro líquido do exercício de 2023 foi negativo em R\$ 0,5 milhão, revertendo o saldo líquido positivo de R\$ 0,2 milhão de 2022. Tanto o resultado do 4T22 x 4T23, quanto o resultado de 2022 x 2023, foram impactados pela redução da base de créditos e da taxa de atualização.

A despesa de imposto de renda foi negativa em R\$ 1,6 milhão no trimestre, reversão em relação ao saldo positivo de R\$ 1,7 milhão registrados no mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, essa conta somou R\$ 7,5 milhões, 93,4% superior ao reportado em 2022, em razão do maior resultado obtido pela Companhia.

As despesas com Imposto de Renda e CSLL, tanto no 4T23 quanto no exercício de 2023, estão em linha com a alíquota efetiva esperada.

(R\$ milhões)	4T22	4T23	VAR. 4T23 X 4T22	2022	2023	VAR. 2023 X 2022
EBITDA	8,7	20,3	132,8%	49,5	66,6	34,4%
Margem EBITDA (%)	2,1%	4,2%	2,1 p.p	3,2%	3,6%	0,5 p.p
Depreciação e Amortização	-7,3	-8,3	13,6%	-28,5	-31,4	10,1%
Resultado Financeiro*	1,1	0,0	-99,0%	0,2	-0,5	N/A
IR/CS	1,7	-1,6	N/A	-3,9	-7,5	93,4%
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>4,3</b>	<b>10,3</b>	<b>137,9%</b>	<b>17,4</b>	<b>27,2</b>	<b>56,3%</b>

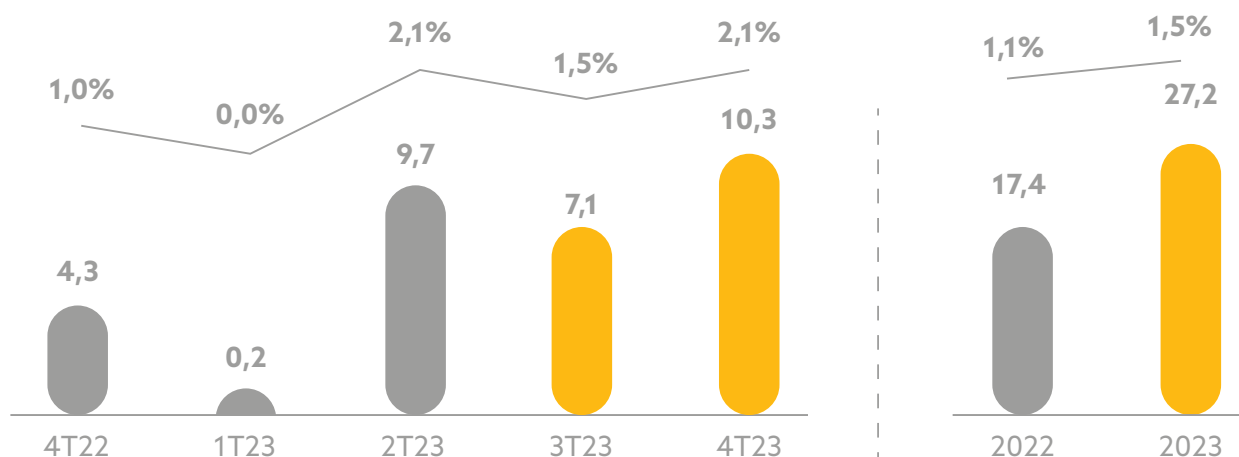
\*Resultado Financeiro ajustado, visto que em 2022 considerava os impactos relativos ao IFRS 16, que totalizava R\$ 2,2 milhões.

## LUCRO LÍQUIDO

Dado o crescimento da Receita, baseado no aumento do número de lojas e em todas as ações estratégicas que vêm proporcionando ganho de rentabilidade bruta e operacional, aliado ao equilíbrio financeiro, o Lucro Líquido da Rede d1000 apresentou forte crescimento em 2023. A Companhia incorpora também os efeitos positivos advindos do seu modelo de negócio que, por ser parte do Grupo Profarma, pode operar com Ciclo de Caixa bastante reduzido, assegurando grande eficiência do capital investido. Assim, a Rede d1000 demonstra sua capacidade de crescimento e, ao mesmo tempo, capturar ganhos de rentabilidade.

No 4T23, o resultado líquido da Rede d1000 foi de R\$ 10,3 milhões, multiplicando em 2,4 vezes o lucro apurado no 4T22, e a margem líquida foi de 2,1%, 1,1 p.p. superior ao 4T22. Com isso, o Lucro Líquido acumulado no exercício de 2023 foi de R\$ 27,2 milhões, com avanço de 56,1% em relação ao ano anterior, e margem líquida de 1,5%, 0,4 p.p. maior do que a registrada em 2022.

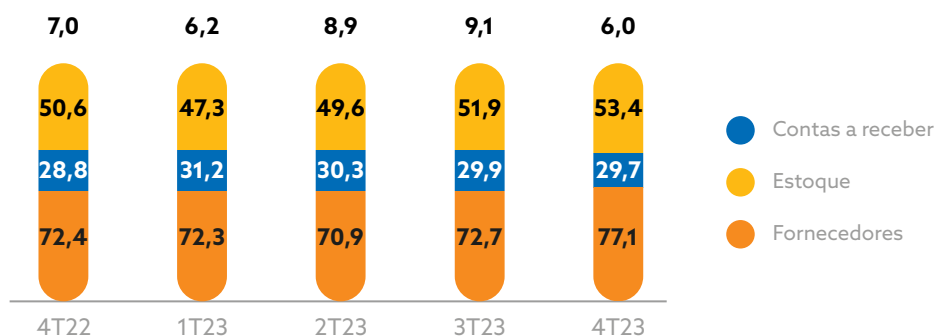
### LUCRO LÍQUIDO (R\$ MILHÕES) E % RECEITA BRUTA



## CICLO DE CAIXA

A Rede d1000 encerrou o 4T23 com Ciclo de Caixa de 6 dias, resultado da melhora na conta de fornecedores e abaixo do registrado no mesmo período do ano anterior. O desempenho do indicador no trimestre demonstra os benefícios da estrutura de atuação integrada com a Distribuição do Grupo Profarma.

Apenas a título de exemplo, a média do Ciclo de Caixa no 3T23 de outras redes farmacêuticas de capital aberto no Brasil foi em média 60 dias.



## FLUXO DE CAIXA

Por mais um trimestre, a Companhia registrou Geração de Caixa, ao atingir R\$ 15,0 milhões de Fluxo de Caixa Operacional no 4T23 e R\$ 56,6 milhões no acumulado do ano.

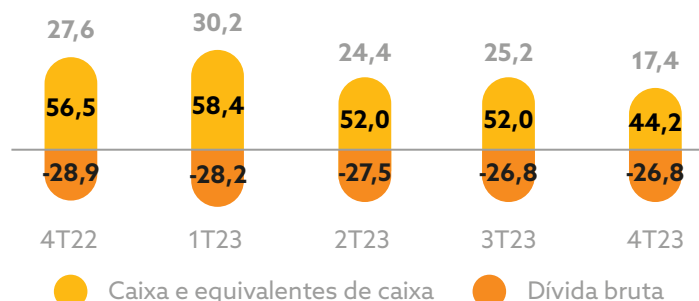
No trimestre, os investimentos totalizaram R\$ 21,8 milhões, enquanto no exercício de 2023 somaram R\$ 62,4 milhões. Desse montante, R\$ 51,6 milhões foram destinados à expansão e reforma de lojas, R\$ 6,4 milhões para tecnologia e manutenção do negócio e outros R\$ 4,4 milhões referentes aos pagamentos de aquisições passadas.

O Fluxo de Caixa Livre foi negativo em R\$ 6,8 milhões no 4T23 e negativo em R\$ 5,8 milhões em 2023.

Apuração do Fluxo de Caixa Total	4T22	4T23	VAR. 4T23 X 4T22	2022	2023	VAR. 2023 X 2022
(R\$ milhões) sem IFRS						
<b>EBIT</b>	<b>1,4</b>	<b>12,0</b>	<b>N/A</b>	<b>21,0</b>	<b>35,2</b>	<b>67,8%</b>
Depreciação e Amortização	7,3	8,3	13,8%	28,5	31,4	10,1%
Ajustes não caixa	-3,8	-6,7	75,9%	7,9	10,6	34,3%
Ciclo de Caixa	12,4	8,4	-31,9%	-20,0	-9,6	-52,3%
Outros Ativo/(Passivos)	-1,9	-7,0	N/A	-15,6	-11,0	-29,2%
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>15,3</b>	<b>15,0</b>	<b>-1,9%</b>	<b>21,8</b>	<b>56,6</b>	<b>159,9%</b>
Investimentos	-12,4	-21,8	75,8%	-44,9	-62,4	39,1%
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>2,9</b>	<b>-6,8</b>	<b>N/A</b>	<b>-23,1</b>	<b>-5,8</b>	<b>-74,9%</b>
Financiamentos	0,0	-1,0	N/A	-16,8	-6,4	-62,1%
<b>Fluxo de Caixa Total</b>	<b>2,9</b>	<b>-7,7</b>	<b>N/A</b>	<b>-39,9</b>	<b>-12,2</b>	<b>-69,5%</b>

## ENDIVIDAMENTO

Mesmo em um cenário com taxas de juros em patamares mais elevados e com os investimentos realizados no período, incluindo a reforma de lojas e a continuidade do projeto de expansão, a Companhia manteve, por mais um trimestre, sólida estrutura de capital e posição financeira desalavancada, com o saldo de recursos disponíveis no Caixa e Equivalentes de Caixa superando o total do endividamento bruto. Dessa forma, a Dívida Bruta da Companhia atingiu R\$ 26,8 milhões ao final do 4T23, ao mesmo tempo que o saldo de caixa somou R\$ 44,2 milhões, o que resulta em posição de Caixa líquido de R\$ 17,4 milhões.



## RELEASE 4T23 E 2023

A Rede d1000 desenvolve os temas ESG de forma transversal em toda a Companhia, com a estratégia alinhada à Agenda 2030 das Nações Unidas, priorizando por meio da dupla materialidade os ODS: ODS 3 – saúde e bem estar, ODS 5 – igualdade de gênero, ODS 8 – trabalho decente e crescimento econômico, ODS 10 – redução das desigualdades, ODS12 – Consumo e produção responsáveis e ODS 17 – Parcerias e meios de implementação.



### PILAR AMBIENTAL

**Energia Renovável:** Atualmente, 56% das lojas da Rede d1000 estão inseridas em programa de compensação de energia, o que representa a redução da emissão de mais de 45t de CO<sub>2</sub> na atmosfera, o que equivale ao plantio de mais de 220 árvores em um ano.

**Caixas plásticas retornáveis:** Com a utilização das caixas plásticas retornáveis na logística da Rede d1000, a Companhia evita a utilização de mais de 3 milhões de caixas de papelão, equivalente a 3000 árvores que deixaram de ser desmatadas.



### PILAR SOCIAL

**UNICEF:** Em 2023, a Rede d1000 repassou R\$ 3,6 milhões ao UNICEF, registrando aumento de 64% dos valores destinados à entidade, totalizando mais R\$ 10 milhões ao longo de 4 anos de parceria. Esse recurso permitiu apoiar diversos projetos, com impacto na vida de mais de 60 mil crianças, as quais foram rematriculadas através do projeto BAE – Busca Ativa Escolar e mais de 1.500 municípios que iniciaram suas atividades no projeto de Busca Ativa Vacinal.

**Sala de Capacitação Profissional:** A parceria com a ONG Anjos da Tia Stelinha permitiu a capacitação de mais de 340 mulheres em vulnerabilidade social, moradoras da zona norte do Rio de Janeiro, em diversos cursos na área da beleza.

**Ação de Natal:** Em dezembro, a Rede d1000 participou, em conjunto com o Instituto Profarma, de diversas ações em comemoração ao Natal, com destaque para a sessão especial de cinema que contou com aproximadamente 300 crianças de 5 ONGs assistidas pelo Instituto Profarma. Além da diversão, as crianças receberam kits de higiene pessoal, panetones e um presente entregue pelo Papai Noel.

**Ação Social:** Ao longo de 2023, a Rede d1000 ofereceu serviços de cidadania, saúde e bem-estar para diversas pessoas em vulnerabilidade social. As Ações sociais aconteceram nas Comunidades de Chatuba – Mesquita e Morro dos Macacos – Rio de Janeiro. Milhares de pessoas foram impactadas por ações de atendimento e orientação médica, vacinação infantil, palestra sobre direitos e processo seletivo para oportunidade de vagas internas.

**Instituto Profarma, eixo social da Rede d1000:** ofereceu diversas ações sociais que foram realizadas ao longo do ano promovendo acesso a produtos básicos de higiene e oportunidade de nutrição de qualidade. Ao todo, mais de 10 mil pessoas foram impactadas diretamente pelas ações de responsabilidade social da Rede d1000.



### PILAR GOVERNANÇA

**Materialidade da Rede d1000:** A Rede d1000 realizou o estudo de dupla materialidade, que ratifica a estratégia ESG e monitora os *gaps* e fortalezas, bem como as metas de acordo com os ODS prioritários e os projetos desenvolvidos para alcançá-las. Os temas prioritários da matriz de materialidade foram: Desenvolvimento de Capital Humano; Ética, compliance, privacidade e segurança de dados; Diversidade, equidade e inclusão; Relacionamento com o cliente; Relacionamento com as comunidades e desenvolvimento local; Gestão de resíduos e logística reversa; Inovação e Tecnologia; Gestão e relacionamento com a cadeia de suprimentos.

## DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

R\$ milhões	IFRS-16		Sem IFRS-16		IFRS-16		Sem IFRS-16	
	4T22	4T23	4T22	4T23	2022	2023	2022	2023
<b>Receita Bruta</b>	<b>419,6</b>	<b>486,0</b>	<b>419,6</b>	<b>486,0</b>	<b>1.558,1</b>	<b>1.834,7</b>	<b>1.558,1</b>	<b>1.834,7</b>
RX	167,6	196,9	167,6	196,9	624,6	749,6	624,6	749,6
HB	107,4	162,4	107,4	162,4	387,9	500,5	387,9	500,5
OTC	98,2	72,1	98,2	72,1	379,6	375,7	379,6	375,7
Genérico	46,4	54,6	46,4	54,6	166,1	209,0	166,1	209,0
Deduções da Receita	-19,6	-23,0	-19,6	-23,0	-74,9	-85,8	-74,9	-85,8
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>400,0</b>	<b>463,0</b>	<b>400,0</b>	<b>463,0</b>	<b>1.483,2</b>	<b>1.748,9</b>	<b>1.483,2</b>	<b>1.748,9</b>
Custos dos produtos vendidos	-276,6	-318,6	-276,6	-318,6	-1.007,6	-1.196,1	-1.007,6	-1.196,1
<b>Lucro Bruto</b>	<b>123,4</b>	<b>144,4</b>	<b>123,4</b>	<b>144,4</b>	<b>475,6</b>	<b>552,8</b>	<b>475,6</b>	<b>552,8</b>
Margem Bruta (Receita Líquida)	30,9%	31,2%	30,9%	31,2%	32,1%	31,6%	32,1%	31,6%
Margem Bruta (Receita Bruta)	29,4%	29,7%	29,4%	29,7%	30,5%	30,1%	30,5%	30,1%
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-117,1</b>	<b>-128,0</b>	<b>-122,0</b>	<b>-132,4</b>	<b>-439,9</b>	<b>-501,5</b>	<b>-454,6</b>	<b>-517,6</b>
Despesas Gerais e administrativas	-11,3	-14,8	-11,3	-14,8	-41,9	-56,3	-41,9	-56,3
Despesas Comerciais e marketing	-78,8	-91,9	-100,3	-115,4	-296,8	-347,8	-379,0	-437,1
Despesas Logística e distribuição	0,3	-0,5	0,3	-0,5	-1,5	-1,8	-1,5	-1,8
Despesas de Depreciação e Amortização	-24,6	-27,4	-7,3	-8,3	-97,4	-104,7	-28,4	-31,5
Outras receitas/despesas operacionais	-2,7	6,6	-3,4	6,6	-2,3	9,1	-3,8	9,1
<b>Resultado antes do Resultado Financeiro</b>	<b>6,3</b>	<b>16,4</b>	<b>1,4</b>	<b>12,0</b>	<b>35,7</b>	<b>51,3</b>	<b>21,0</b>	<b>35,2</b>
Resultado Financeiro	-5,8	-6,1	1,2	0,0	-22,9	-25,0	0,4	-0,5
Receitas financeiras	2,7	1,4	2,7	1,4	8,3	5,9	8,3	5,9
Despesas financeiras	-8,5	-7,5	-1,5	-1,4	-31,1	-30,9	-7,9	-6,4
<b>Resultado antes dos Impostos</b>	<b>0,5</b>	<b>10,3</b>	<b>2,6</b>	<b>12,0</b>	<b>12,8</b>	<b>26,3</b>	<b>21,4</b>	<b>34,7</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	2,5	-1,1	1,8	-1,6	-1,4	-4,9	-3,8	-7,4
<b>Lucro/Prejuízo do Período</b>	<b>3,0</b>	<b>9,2</b>	<b>4,4</b>	<b>10,4</b>	<b>11,4</b>	<b>21,4</b>	<b>17,6</b>	<b>27,3</b>



## BALANÇO PATRIMONIAL

(R\$ mil)	31/12/2022	31/12/2023		
	IFRS16	IFRS16	Reclassificação	IAS 17
Caixa e equivalentes de caixa	56.465	44.229		44.229
Instrumentos financeiros	0	0		0
Contas a Receber	134.466	160.447		160.447
Estoques	155.544	189.124		189.124
Impostos a recuperar	47.463	51.262		51.262
Outras contas a receber	17.162	27.284		27.284
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>411.100</b>	<b>472.346</b>	<b>0</b>	<b>472.346</b>
Depósitos Judiciais	5.744	4.726		4.726
Instrumentos financeiros	0	0		0
IR e CSLL diferidos	100.734	104.030	-15.892	88.138
Impostos a recuperar	20.749	13.076		13.076
Outras contas a receber	519	519		519
Imobilizado	327.788	353.422	-205.035	148.387
Intangível	604.081	600.400		600.400
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>1.059.615</b>	<b>1.076.173</b>	<b>-220.927</b>	<b>855.246</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.470.715</b>	<b>1.548.519</b>	<b>-220.927</b>	<b>1.327.592</b>
Fornecedores	220.889	268.483		268.483
Fornecedores - Risco Sacado	1.637	4.545		4.545
Empréstimos e financiamentos	2.362	9.288		9.288
Salários e contribuições sociais	32.365	39.676		39.676
Impostos e taxas	9.420	10.368		10.368
Arrendamento a Pagar	66.168	65.763	-65.763	0
Outros	4.139	9.761		9.761
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	5.668	0		0
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>342.648</b>	<b>407.884</b>	<b>-65.763</b>	<b>342.121</b>
Empréstimos e financiamentos	26.541	17.546		17.546
Impostos e taxas	1.973	328		328
Impostos diferidos	41.419	40.219		40.219
Provisão para Contingências	21.649	20.332		20.332
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	0	0		0
Arrendamento a pagar	186.992	191.355	-191.355	0
<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>278.574</b>	<b>269.780</b>	<b>-191.355</b>	<b>78.425</b>
Capital social	1.004.004	1.004.004		1.004.004
Prejuízos acumulados	-154.511	-133.149	36.191	-96.958
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>849.493</b>	<b>870.855</b>	<b>36.191</b>	<b>907.046</b>
<b>Total do Patrimônio Líquido e Passivos</b>	<b>1.470.715</b>	<b>1.548.519</b>	<b>-220.927</b>	<b>1.327.592</b>

## FLUXO DE CAIXA (MÉTODO INDIRETO)

R\$ mil	4T22		4T23		2022		2023	
	IFRS16	Sem IFRS 16	IFRS16	Sem IFRS 16	IFRS16	Sem IFRS 16	IFRS16	Sem IFRS 16
<b>Fluxos de caixa de atividades operacionais</b>								
<b>Lucro líquido (prejuízo) antes do IR/CS</b>	<b>451,0</b>	<b>1.846,0</b>	<b>10.315,0</b>	<b>11.971,0</b>	<b>12.777,0</b>	<b>20.012,0</b>	<b>26.273,0</b>	<b>34.660,0</b>
<b>Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:</b>								
Depreciação e amortização	7.291	7.291	8.296	8.296	28.498	28.498	31.368	31.368
Depreciação direito de uso imóveis	17.315	-	19.092	-	68.962	-	73.217	-
Juros de Empréstimos Provisionados	980	980	959	959	5.838	5.838	4.299	4.299
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	151	151	19	19	370	370	(357)	(357)
Perda na baixa de imobilizado e intangível	(2)	(2)	23	23	3.263	3.262	1.301	1.301
Ganho / Perda na reversão direito de uso imóveis	-	-	-	-	(1.082)	(308)	(844)	(187)
Provisão / Reversão para perda estoque	310	310	268	268	615	615	496	496
Provisão / Reversão para contingência	344	344	313	313	2.513	2.513	2.071	2.071
Provisão / Reversão de parcelamentos de impostos	(8.338)	(8.338)	(30)	(30)	(5.275)	(5.275)	782	782
Encargos financeiros direito de uso	7.016	-	6.108	-	23.082	-	24.521	-
Outros	833	833	(8.260)	(8.260)	(1.358)	414	3.359	2.571
	<b>26.351</b>	<b>3.415</b>	<b>37.103</b>	<b>13.559</b>	<b>138.203</b>	<b>55.939</b>	<b>166.486</b>	<b>77.004</b>
<b>Redução (aumento) nos ativos</b>								
Contas a receber	(5.180)	(5.180)	(4.535)	(4.535)	(39.162)	(39.162)	(25.629)	(25.629)
Estoques	(4.447)	(4.447)	(14.434)	(14.434)	(16.091)	(16.091)	(34.076)	(34.076)
Impostos a recuperar	174	174	(6.165)	(6.165)	908	908	(2.153)	(2.153)
Acordos comerciais	(389)	(389)	(3.250)	(3.250)	(2.989)	(2.989)	(7.504)	(7.504)
Outros	6.798	6.798	1.082	1.082	(151)	(151)	(1.193)	(1.193)
<b>Aumento (redução) nos passivos</b>								
Fornecedores	21.981	21.981	27.637	27.637	35.230	35.230	50.502	50.502
Salários e contribuições	795	795	894	894	743	743	1.768	1.768
Impostos a recolher	2.159	2.159	3.161	3.161	2.911	2.911	9.697	9.697
IRPJ e CSLL pagos	(1.075)	(1.075)	(1.486)	(1.486)	(5.000)	(5.000)	(8.620)	(8.620)
Outros	(10.394)	(8.980)	(1.489)	(1.489)	(11.994)	(10.580)	(3.236)	(3.268)
<b>Caixa líquido gerado (consumido) pelas atividades operacionais</b>	<b>36.773</b>	<b>15.251</b>	<b>38.518</b>	<b>14.974</b>	<b>102.608</b>	<b>21.758</b>	<b>146.042</b>	<b>56.528</b>
<b>Fluxo de caixa de atividades de investimentos</b>								
Pagamento de aquisições	(1.183)	(1.183)	(1.035)	(1.035)	(4.726)	(4.726)	(4.352)	(4.352)
Adições ao imobilizado	(8.829)	(8.829)	(19.009)	(19.009)	(34.333)	(34.333)	(49.549)	(49.549)
Adições ao Intangível	(2.375)	(2.375)	(1.728)	(1.728)	(5.801)	(5.801)	(8.495)	(8.495)
<b>Caixa líquido consumido pelas atividades de investimento</b>	<b>(12.387)</b>	<b>(12.387)</b>	<b>(21.772)</b>	<b>(21.772)</b>	<b>(44.860)</b>	<b>(44.860)</b>	<b>(62.396)</b>	<b>(62.396)</b>
<b>Fluxo de caixa de atividades de financiamentos</b>								
Obtenção de empréstimos - Principal	9.812	9.812	-	-	26.492	26.492	0	0
Pagamento de empréstimos - Amortização	(7.263)	(7.263)	-	-	(36.674)	(36.674)	(2.143)	(2.143)
Pagamento de empréstimos - Juros	(2.567)	(2.567)	(957)	(957)	(6.608)	(6.608)	(4.225)	(4.225)
Pagamento de Arrendamento direito de uso - Amortização	(15.140)	-	(18.183)	-	(60.204)	-	(68.384)	-
Pagamento de Arrendamento direito de uso - Juros	(6.382)	-	(5.361)	-	(20.646)	-	(21.130)	-
<b>Caixa líquido consumido (gerado) pelas atividades de financiamento</b>	<b>(21.540)</b>	<b>(18)</b>	<b>(24.501)</b>	<b>(957)</b>	<b>(97.640)</b>	<b>(16.790)</b>	<b>(95.882)</b>	<b>(6.368)</b>
<b>Aumento (redução) líquido (a) no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>2.846</b>	<b>2.846</b>	<b>(7.755)</b>	<b>(7.755)</b>	<b>(39.892)</b>	<b>(39.892)</b>	<b>(12.236)</b>	<b>(12.236)</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício</b>	<b>53.619</b>	<b>53.619</b>	<b>51.984</b>	<b>51.984</b>	<b>96.357</b>	<b>96.357</b>	<b>56.465</b>	<b>56.465</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício</b>	<b>56.465</b>	<b>56.465</b>	<b>44.229</b>	<b>44.229</b>	<b>56.465</b>	<b>56.465</b>	<b>44.229</b>	<b>44.229</b>

## SOBRE A COMPANHIA

Somos uma rede de drogarias formada pelas aquisições das bandeiras Drogasmil, Farmalife, Drogarias Tamoio e Drogaria Rosário. Contamos com 240 lojas espalhadas pelo Rio de Janeiro, Distrito Federal e Mato Grosso. Todas as nossas marcas estão presentes há mais de 40 anos em suas regiões de atuação e, juntas, com cerca de 4.000 colaboradores, atendem mais de 2,5 milhões de consumidores/mês. Nossa plataforma - com seus posicionamentos múltiplos e complementares - nos permite experimentar as particularidades e necessidades de todas as classes sociais da população brasileira, inaugurando um modelo popular único e respeitando as características de cada região.



## AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Administração sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, da legislação, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.

# EARNINGS RELEASE

## 4Q23 AND 2023

March, 6, wednesday  
(after market closes)

### WEBCAST

March, 7, thursday, 11 am (BRT)

[CLICK HERE](#)



#### IR CONTACT

ri@reded1000.com.br



**DMVF**  
B3 LISTED NM

**Rede d1000** records strong evolution in 2023, with **34.2%** increase of in EBITDA and **56.1%** in Net Income compared to the previous year.

## HIGHLIGHTS 2023 x 2022

**R\$ 1.834,7 B**

Gross revenues  
17,8% growth

**R\$ 686.3 K**

Average sale/store  
11,7% higher

**R\$ 40.4 MM**

Cotribution Margin  
20,1% growth,  
with 8.6% margin

**R\$ 20.3 MM**

Ebitda  
34.2% growth  
with 3.6% margin

**R\$ 27.2 MM**

Net income  
56.1% growth

**6.0 days**

Cash cycle  
1 day shorter vs 2022

## KEY INDICATORS

	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	CHG. 4Q23 X 4Q22	2022	2023	CHG. 2023 X 2022
Number of stores	218	218	220	227	240	10.1%	218	240	10.1%
<i>(R\$ million)</i>									
Gross Revenue	419.5	425.1	454.5	469.1	486.0	15.8%	1.558.1	1.834.7	17.8%
Gross Profit	123.3	126.4	141.2	140.8	144.4	17.1%	475.5	552.8	16.3%
Gross Margin (% Gross Revenue)	29.4%	29.7%	31.1%	30.0%	29.7%	0.3 p.p	30.5%	30.1%	-0.4 p.p
EBITDA (*)	8.7	8.8	20.5	17.0	20.3	131.5%	49.6	66.6	34.2%
EBITDA Margin (% Gross Revenue)	2.1%	2.1%	4.5%	3.6%	4.2%	2.1 p.p	3.2%	3.6%	0.4 p.p
Net Income	4.3	0.2	9.7	7.1	10.3	137.9%	17.4	27.2	56.1%
Net Margin (% Gross Revenue)	1.0%	0.0%	2.1%	1.5%	2.1%	1.1 p.p	1.1%	1.5%	0.4 p.p

Rio de Janeiro, March 06, 2024 - d1000 Varejo Farma S.A. ("Rede d1000" or "Company", B3: DMVF3), announces its results for the fourth quarter of 2023 (4Q23) and fiscal year 2023). The Company's financial statements are prepared in Brazilian reais (R\$), in compliance with the Brazilian Corporate Law, meeting the technical pronouncements of CPC (Accounting Pronouncements Committee) and requirements of CVM, the Brazilian Securities and Exchange Commission. The financial and operating information herein is presented on a consolidated basis and in accordance with the accounting practices adopted in Brazil. Rede d1000 presents this report with the results under the former standard IAS 17/CPC 06. However, Financial Statements are governed by IFRS 16 and are available in the Annexes. Performance comparisons contained in this report refer to the same periods of the previous year (4Q22 and 2022).

It is with a sense of accomplishment and optimism that we share the results of 2023. It was a challenging journey that resulted in significant achievements – once again Rede d1000 grew above the market – and consolidates assertiveness in conducting and executing a strategic project prepared with great care. We have made consistent progress in our expansion strategy, combined with the improvement of our portfolio and commitment to providing a unique experience to our customers. Furthermore, improving the processes and forming a highly qualified team, whose performance has proven to be exceptional, guided by the culture rooted in our DNA: defiance, was key for increasing the level of efficiency of operations.

The maturity of our retail business is evident, today we have a consistent operation, with effective planning and monitoring, operating through strong, repositioned brands, which has made us more present and active. We also have an engaged and proactive Board, which has guided our intentions and played a fundamental role in conducting business. Initiatives related to our CRM and private labels, the execution of the expansion plan and progress in e-commerce were important levers for 2023 performance. As a result, in one of the years with the lowest performance in the sector, Rede d1000 grew 17.8%, 5.1 p.p. higher than Abrafarma, created 400 jobs and continued to increase the level of customer satisfaction measured by NPS, which reached 78.5 in the quarter.

The expansion plan announced for 2023 was executed with its own cash flow and at a higher-than-expected pace. Thus, we ended the year with a total of 240 stores, a net addition of 22 in the year and we continue to expect to double in size by 2028.

In terms of sales, gross revenue reached R\$ 1.8 billion, 17.8% higher than the amount reported in 2022 and above the growth recorded in pharmaceutical retail of 8.2%, which raised the company to the 11th position in Abrafarma's (Associação Brasileira Redes Farmácias e Drogarias) total revenue ranking in 2023. In addition to the increase in the number of stores, performance was driven by the various actions implemented, including improvements in the product mix, pricing, store renovations and marketing plan for brand reinforcement.

Despite the higher percentage of new stores in the portfolio compared to previous years, which naturally puts pressure on results due to pre-operational expenses and implies lower results from these units until they mature, Rede d1000 was able to improve its margins, with 0.6 p.p. of operational expenses dilution compared to 2022. In this sense, the Company recorded EBITDA 34.2% higher than the previous year (R\$ 66.6 million) and with 0.4 p.p. expansion in EBITDA margin (3.6% in 2023), while net income was 56.1% higher, considering the same comparative period (R\$ 27.2 million) and a margin of 0.4 p.p. higher (1.5%).

The positive cash generation reported for the year (R\$ 56.6 million) allowed us to sustain and finance the investments necessary for our growth with our own cash. Other very important indicator for our business and a competitive differential is the cash cycle, which reached the lowest level in recent quarters (6 days) and reflects the benefits of the integrated operating structure with the Profarma Distribution.

As for the ESG journey, Rede d1000's partnership with UNICEF resulted in an increase in the amounts transferred throughout the year, which exceeded R\$ 3.6 million, totaling R\$ 10 million in 4 years of partnership. The funds were allocated to support a series of projects aimed at early childhood care and education. Furthermore, the partnership established with NGO Anjos da Tia Stelinha enabled the training of more than 340 women in social vulnerability, residing in the north zone of Rio de Janeiro, providing them with new skills and employment opportunities. Regarding the environment, currently 56% of Rede d1000 stores are involved in energy offset programs, resulting in a significant reduction in emissions, in addition to the use of returnable plastic boxes in Rede d1000 logistics, which has been an effective practice to reduce the environmental impact. Finally, we carried out a double materiality study, which ratifies the ESG strategy and monitors the Company's gaps and strengths.

In 2023, we exceeded expectations even in a challenging scenario with lower market growth. These results deserve celebration, but at the same time they mapped out where we still have room to move forward in the coming years. We will continue planning, monitoring and even correcting routes in order to deliver even better results in 2024. To achieve this, we rely on the maturity of e-commerce which had great performance in 2023 and more balanced growth between brands and regions of operation. We are confident that our planning, execution of the strategy and expansion plan will translate into value creation for shareholders and society as a whole in the following years.

Finally, we would like to thank our shareholders and the Board of Directors for their support and strategic vision, and our employees, for the daily and tireless effort to achieve our objectives.

*\*Data from IQVIA.*

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Sammy Birmarcker".

Sammy Birmarcker  
CEO - Rede d1000

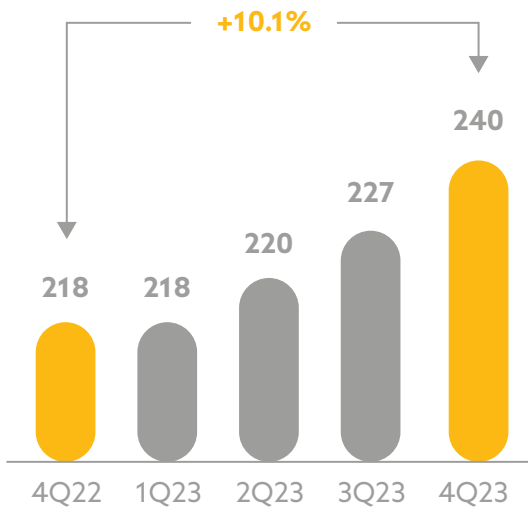
## STORE PORTFOLIO

In order to capture increased operational efficiency and economies of scale, the basis of Rede d1000's strategy includes the expansion and constant improvement of its portfolio, which will provide strengthening of brands and a better experience for customers. Therefore, with the aim of growing faster, the Company opened 30 stores throughout 2023, in addition to refurbishing 12 and closing others 8 operations that did not achieve the desired profitability. Currently, state of Rio de Janeiro concentrates the majority of stores, with 172 units under Drogasmil, Farmalife and Drogarias Tamoio brands, while the remaining stores are located in the Federal District, with 62, and Mato Grosso, with 6 units.

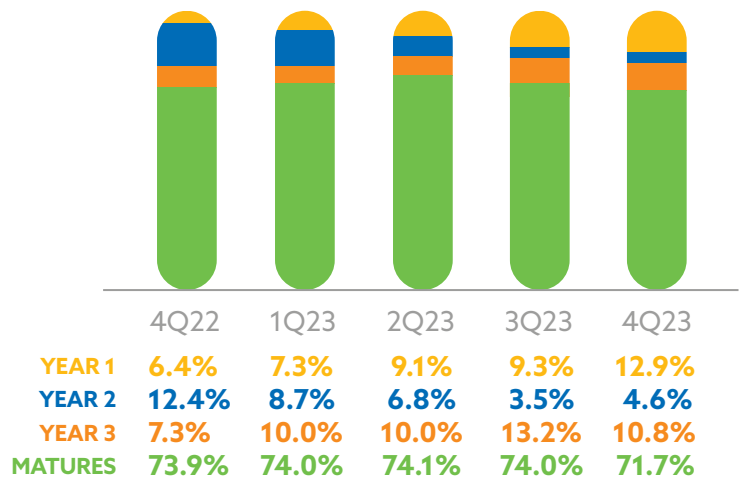
At the end of 2023, Rede d1000 recorded a net addition of 22 stores (+10.1% vs. 2022) to its portfolio, totaling 240 stores, in line with updated forecasts for the market at the end of 2023. For 2024, the Company expects to invest around R\$ 75 million in CAPEX and working capital, opening 35 new stores and renovating another 10. By 2028, the Company expects to open 260 to 280 new stores, which would double its size during this period.

With the openings in 2023, Rede d1000 ended the year with 28.3% of stores (68 units) in the process of maturation, with the profile remaining, for the most part, composed of "Standard" stores, which represent virtually half of the units (49.6% or 119 stores). Stores classified as "Popular" and "Premium" correspond to 32.9% (79 stores) and 17.5% (42 stores) of the total base, respectively.

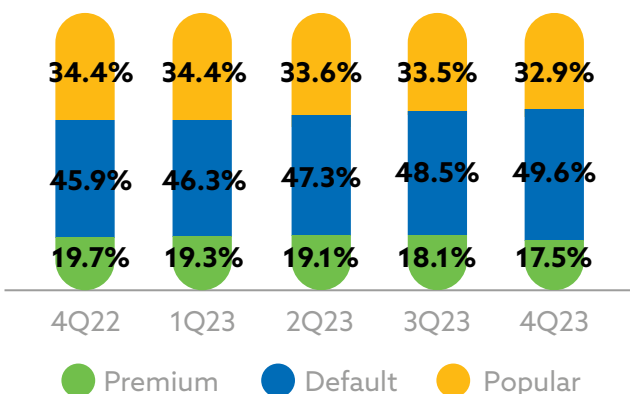
# OF STORES



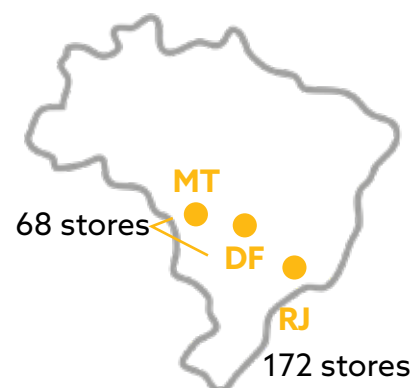
STORE PORTFOLIO  
DISTRIBUTION BY AGE



BREAKDOWN OF THE STORE  
NETWORK BY PROFILE (%)



GEOGRAPHIC FOOTPRINT (#)



## ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

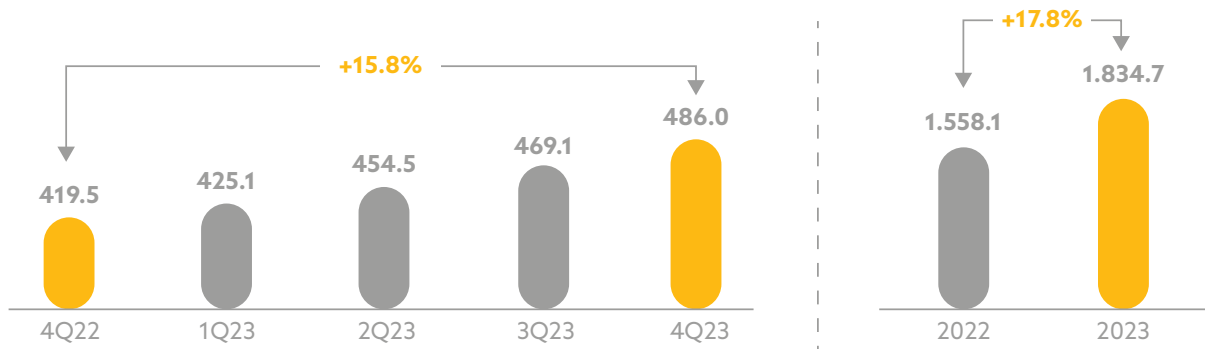
### GROSS REVENUE

Since the first quarter of 2021, Rede d1000 has recorded, in consecutive quarters, positive growth in gross revenue. Gross revenue in 4Q23 reached R\$ 486.0 million, representing a 15.8% increase as compared to the same period of the previous year. In the year, the Company ended with accumulated revenue of R\$ 1,834.7 million, up 17.8% compared to gross revenue earned in 2022.

In addition to the increased number of stores, with a consequent increase in total sales, the various strategic initiatives adopted also contributed to the higher sales, which led to an increase in the average sale per store, such as better adjustment of the product mix, pricing strategies, CRM reinforcement, store refurbishment and repositioning of the Drogasmil brand. Thus, even on a same-store basis, gross revenue grew 10.6%, while mature stores grew 8.5% in the fourth quarter, almost double the inflation rate for the period.

Considering the areas of operation, Rede d1000 continues to grow at percentages above those of both the national pharma market and Abrafarma, thus gaining market share, according to data released by IQVIA. That said, in 4Q23 the Company recorded growth of 18.1% compared to 11.4% of other chains, while year-to-date the evolution was 17.9%, 5.1 p.p. above 12.7% recorded by ABRAFARMA.

GROSS REVENUE (R\$ MILLION)

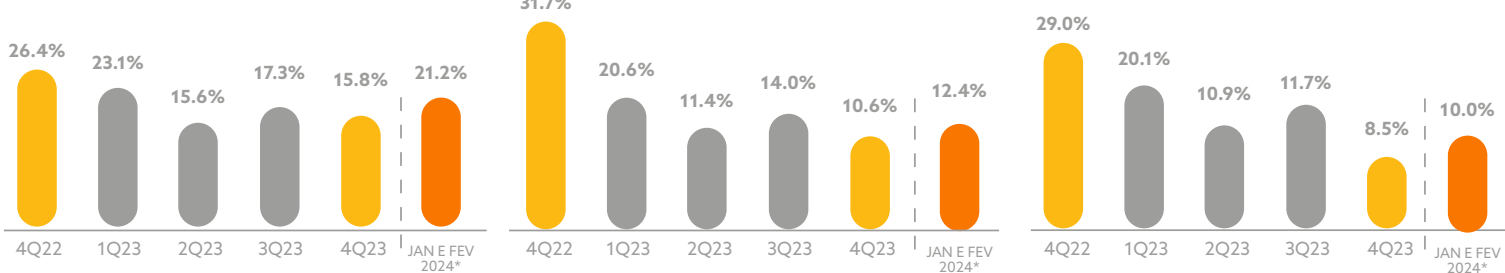


In 4Q23, same-store sales growth was 10.6% and 8.5% in mature stores, results well above the inflation. Year to Date, still in preliminary numbers, we continue to observe a significant growth speed in these stores.

GROWTH - TOTAL

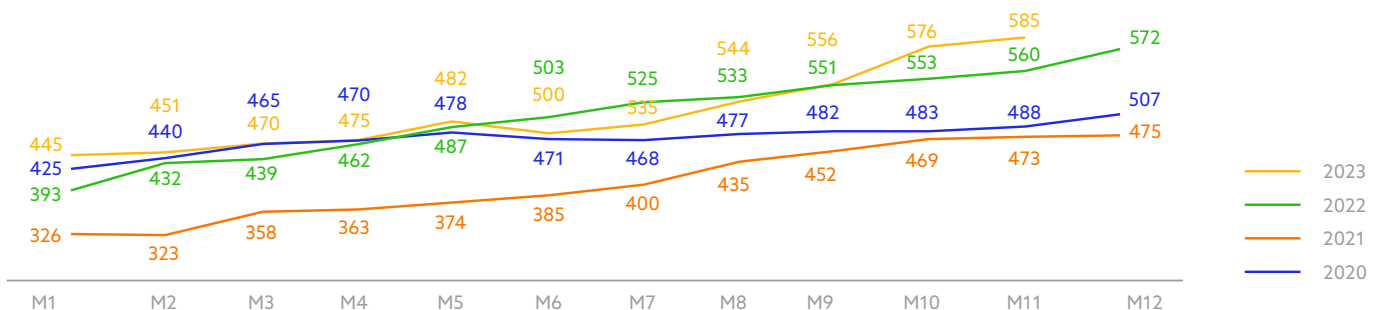
GROWTH - SAME STORES

GROWTH - MATURE STORES



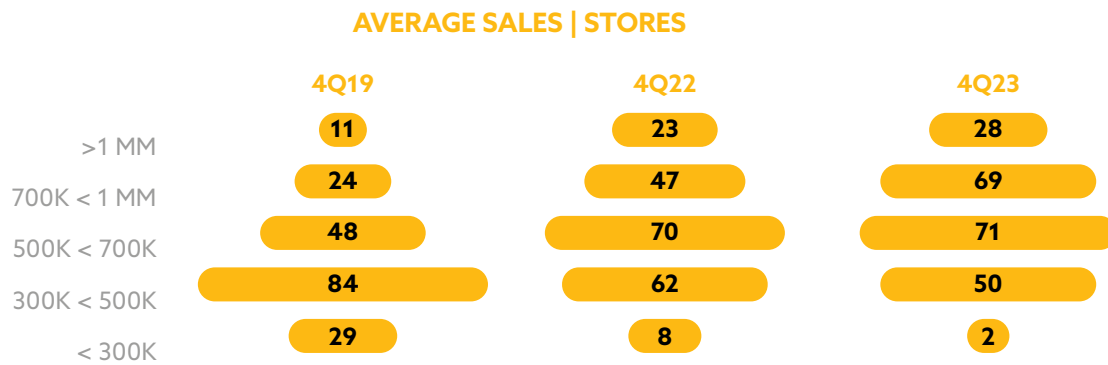
\*Non audited preliminary numbers

Looking at the sales growth graph, in the analysis of the first 12 months of operation of the stores in their respective years of opening, we can see the trend that the results of the most recent vintages of stores have consistently exceeded the previous vintages in terms of sales.

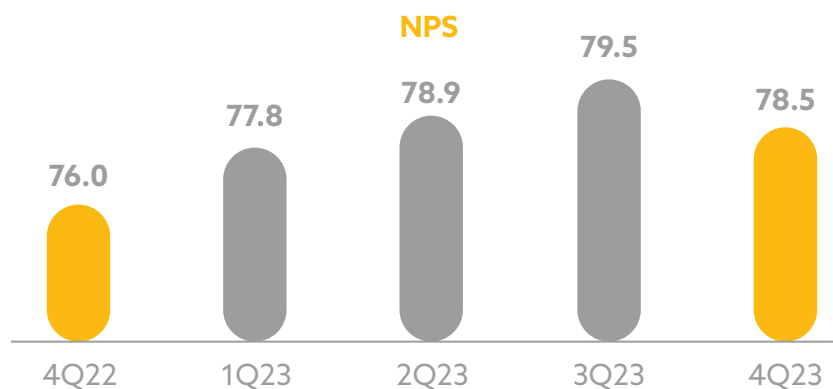




The history of stores with average sales exceeding R\$ 1.0 million has recorded a constant increase throughout the periods analyzed. The graph below shows the importance of operational improvement initiatives in stores already established to increase sales performance and, furthermore, that the closure of underperforming stores ensures that resources are allocated effectively to the most successful operations. For a better comparison of performance, indicators from the years 2020 and 2021 were excluded as these in these periods store operations were most affected by the pandemic.

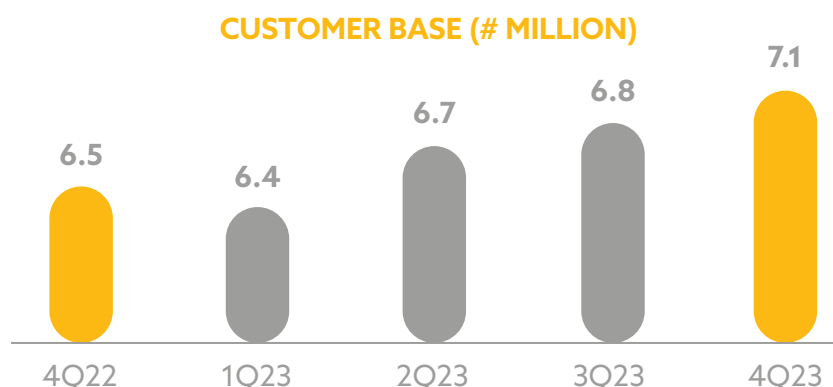


As a basis for constantly improving the experience of Rede d1000 customers and raising the bar for the service provided, the company measures customer satisfaction using the NPS (Net Promoter Score)<sup>1</sup> indicator. As shown in the graph below, the rating reached 78.5 in 4Q23, confirming the quality in meeting customer needs, with innovative and efficient solutions.



<sup>1</sup> Excluding information on Tamoio store chain

With 7.1 million customers served in Rede d1000 units in 4Q23, the total number of customers in 2023 reached 27.0 million. The result represents an improvement of 9.0% and 11.2%, respectively, compared to the same periods of the previous year. Considering the regions where the Company operates, Rede d1000 reached 10.3% market share at the end of 2023, expanding 0.4 p.p. compared to the previous year according to data released by IQVIA Brasil.



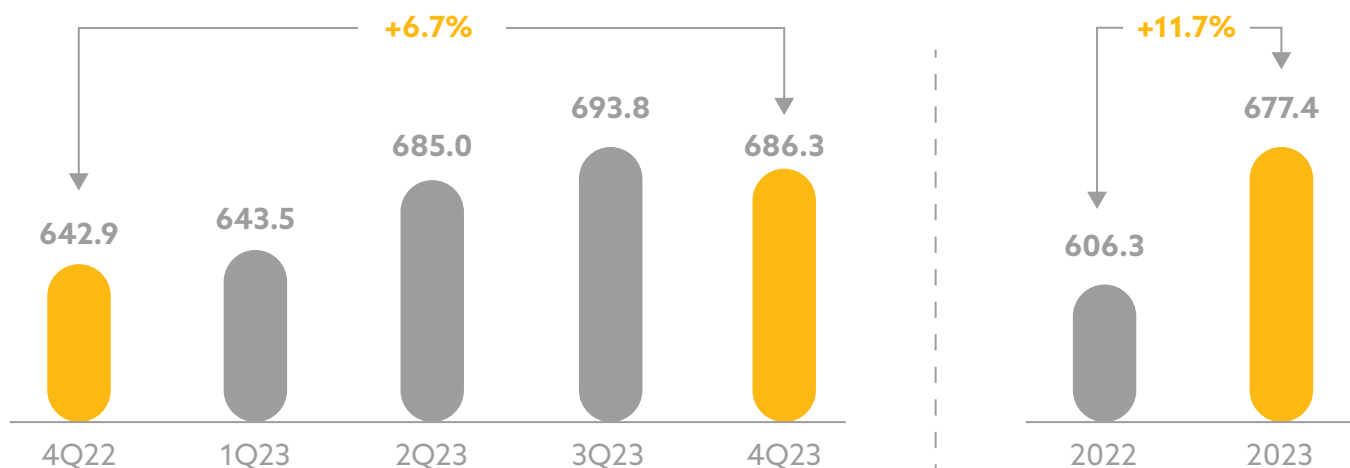
## AVERAGE SALES PER STORE

In 4Q23, average sales per store reached R\$ 686.3 thousand, 6.7% higher when compared to 4Q22. Year-to-date, the increase was 11.7% compared to the previous year.

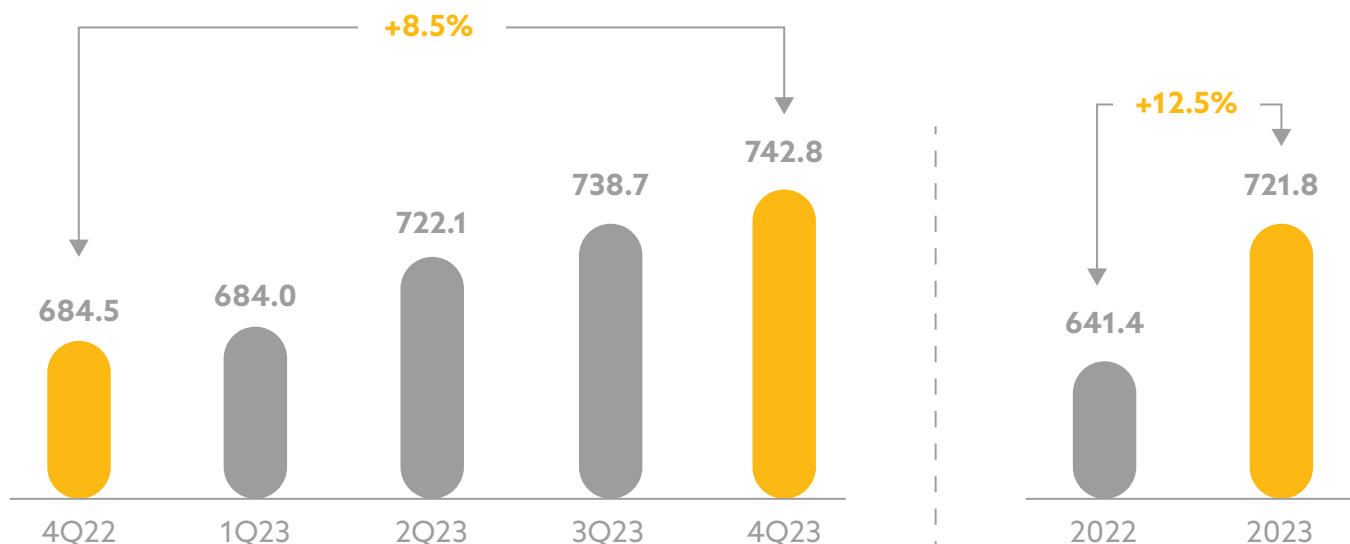
In the graph below, the indicator recorded a slight slowdown between 3Q23 and 4Q23 due to the increased number of stores opened in the last quarter (6 stores in December), which, naturally, require more maturation time to reach their sales potential.

The following chart reinforces the understanding of the effect of recent openings on average sales per store. Average sales per mature store grew quarterly and year-on-year, with an increase of 8.5% and 12.5%, respectively, reflecting the capture of potential from the adoption of strategies to increase sales, as previously mentioned.

### AVERAGE SALES PER STORE (R\$ THOUSAND)



### AVERAGE SALES MATURE PER STORE (R\$ THOUSAND)

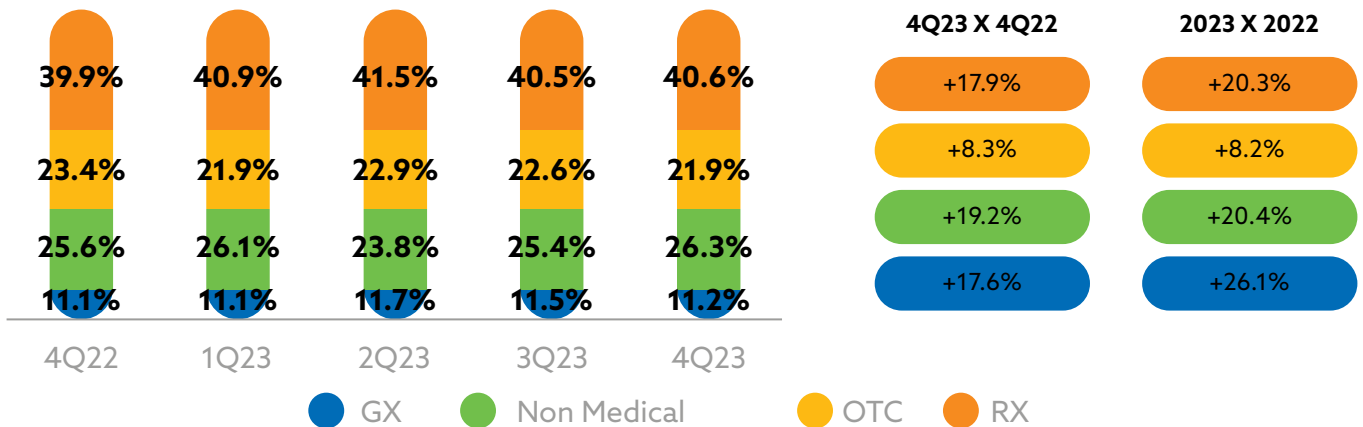


## SALES MIX

In 2023, Rede d1000 adopted commercial strategies aimed at increasing the share of the categories most consumed by customers in total sales. As a result, both in 4Q23 and in 2023, compared to the same periods of the previous year, the company recorded sales growth in all product categories, but the most notable were the non-drug and generic medicines categories, which rose 19.2% and 17.6% respectively when comparing 4Q23 and 4Q22, and 20.4% and 26.1% year-on-year.

RX and OTC medicines categories also recorded good performance in the periods, with expansion of 17.9% and 8.3% in 4Q23, and 20.3% and 8.2% in 2023.

SALES SHARE BY CATEGORY - 4Q23 X 4Q22

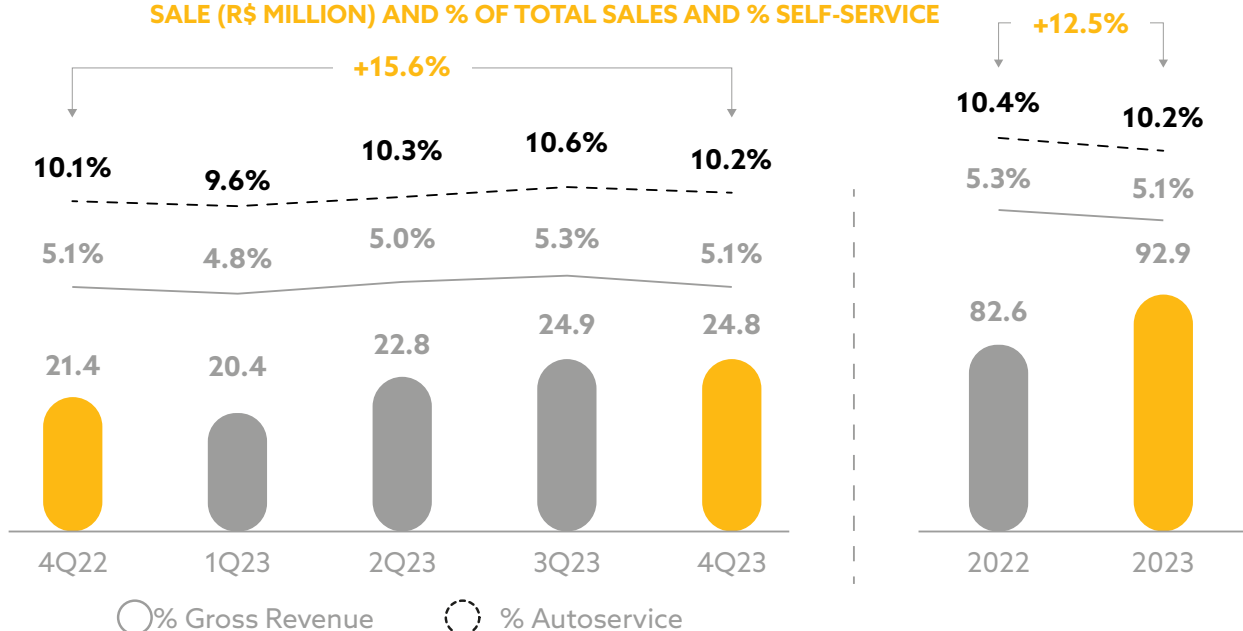


## EXCLUSIVE BRANDS

With revenues of R\$ 24.8 million in 4Q23, 15.6% higher than in the same period of the previous year, sales of products from the company's exclusive brands accounted for 10.2% of self-service and 5.1% of total sales in the period. This performance in the last quarter of the year contributed to record sales once again in 2023, with revenues from the sale of products in the exclusive lines reaching R\$ 92.9 million, a 12.5% increase compared to the sales reported in 2022. It is worth noting that, in 2022, we had R\$ 11 million in sales related to COVID basket, which did not occur in 2023.

Strengthening customer loyalty, the sale of exclusive brand products also provides for greater independence in pricing and a better margin for the company. During 2023, 69 products were launched, 23 of which in the last quarter of the year. Thus, at the end of 2023, Rede d1000 had 268 exclusive brand products distributed in 63 different categories.

SALE (R\$ MILLION) AND % OF TOTAL SALES AND % SELF-SERVICE

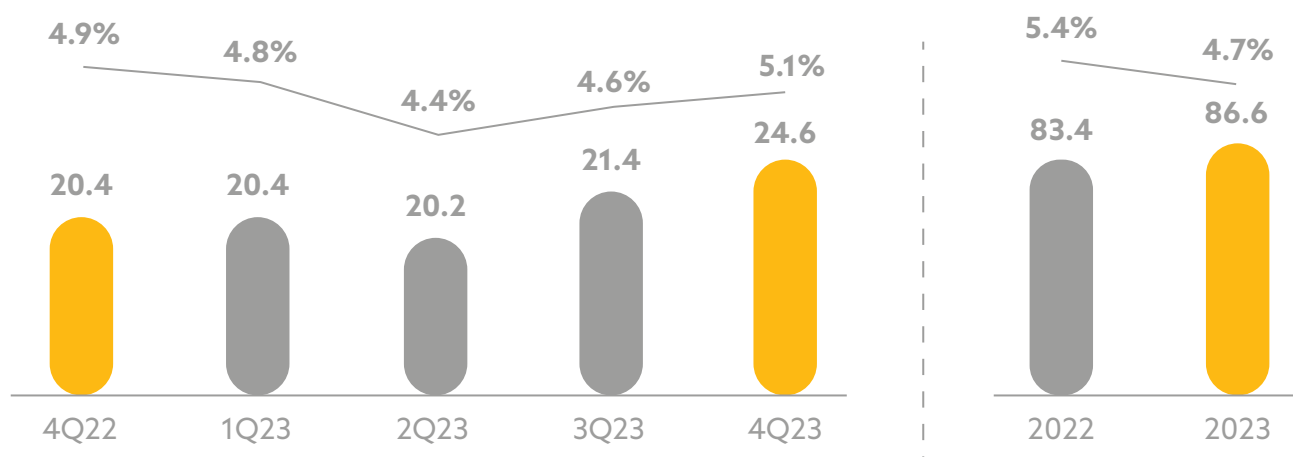


## OMNICHANNEL

Throughout 2023, one of the Company's main focuses was to leverage non-face-to-face sales, especially in e-commerce, given the importance of this channel for the Rede d1000 growth. Accordingly, Omnichannel sales in the quarter gained traction from adjustments made to the platform, which brought improved operational efficiency, reinforcement of leadership and service team and reassessment of the product mix in e-commerce, which improved the experience and communication with customers across different channels.

The results of the strategy were achieved in 4Q23, when sales through this channel recorded 20.6% growth when compared to 4Q22, reaching R\$ 24.6 million and 5.1% of the Company's gross revenue in the period. Year-to-date, omnichannel sales amounted to R\$ 86.6 million, representing 4.0% increase as compared to the previous year and 4.7% of Rede d1000's total gross revenue for the year.

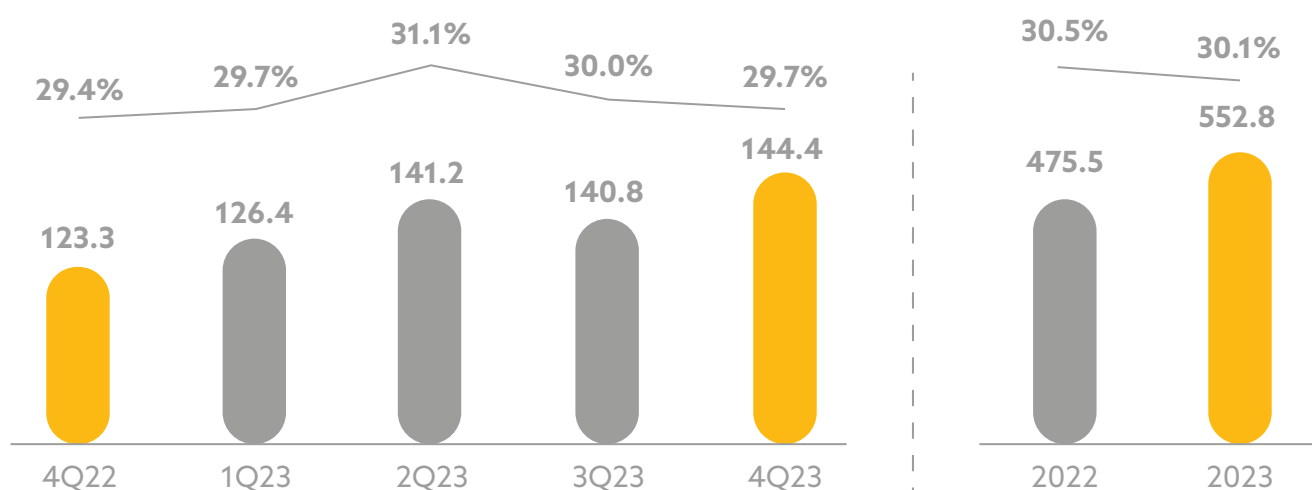
### OMNICHANNEL SALES (R\$ MILLION) AND % OF TOTAL GROSS REVENUE



## GROSS PROFIT

In 4Q23, Rede d1000's gross profit reached R\$ 144.4 million, 17.1% higher than in 4Q22, with a gross margin of 29.7%, expanding 0.3 p.p. considering the same comparative period. Year-to-date, gross profit amounted to R\$ 552.8 million, with 16.3% increase and a gross margin of 30.1%, 0.4 p.p. decline when compared to the previous year, in line with what was recorded in the most recent quarters and already expected by the Company.

### GROSS PROFIT (R\$ MILLION) AND GROSS MARGIN (% GROSS REVENUE)



## OPERATING EXPENSES

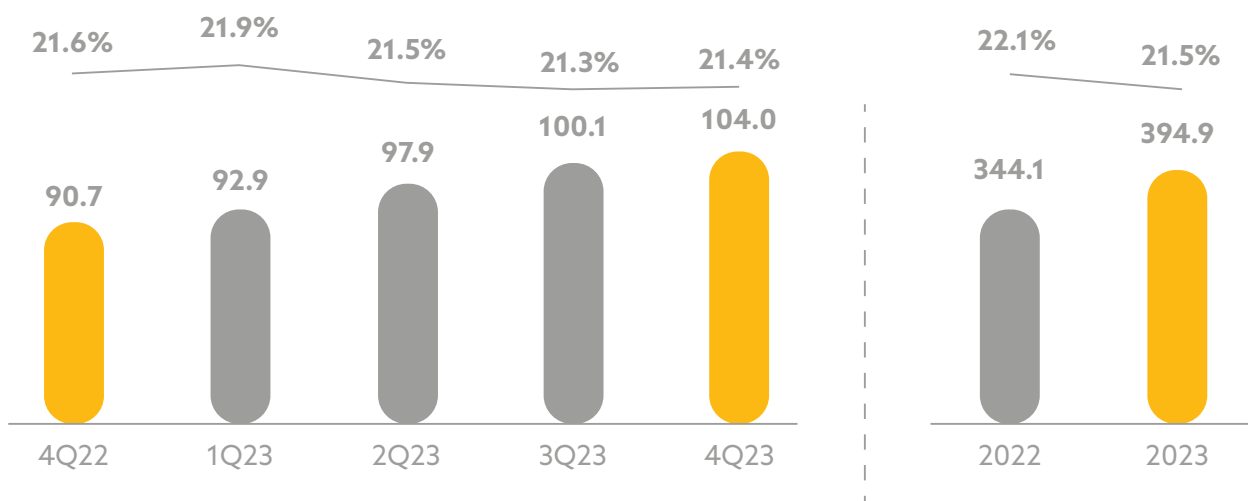
### SELLING EXPENSES

Selling expenses reached R\$ 104.0 million in the quarter, up 14.7% versus 4Q22, mainly explained by the increase in the store base in the periods. In the year, sales expenses totaled R\$ 394.9 million versus R\$ 344.1 million reported in 2022, 14.8% growth, also justified by the increase in the existing store base.

In 2023, the Company once again accelerated its expansion plan, adding 22 new stores to the portfolio, 13 of which during the last quarter. Therefore, pre-operating expenses reached R\$ 4.3 million in 4Q23 and R\$ 11.4 million in the year.

Even so, selling expenses diluted 0.2 p.p. compared to 4Q23 and 0.6 p.p. compared to 2022.

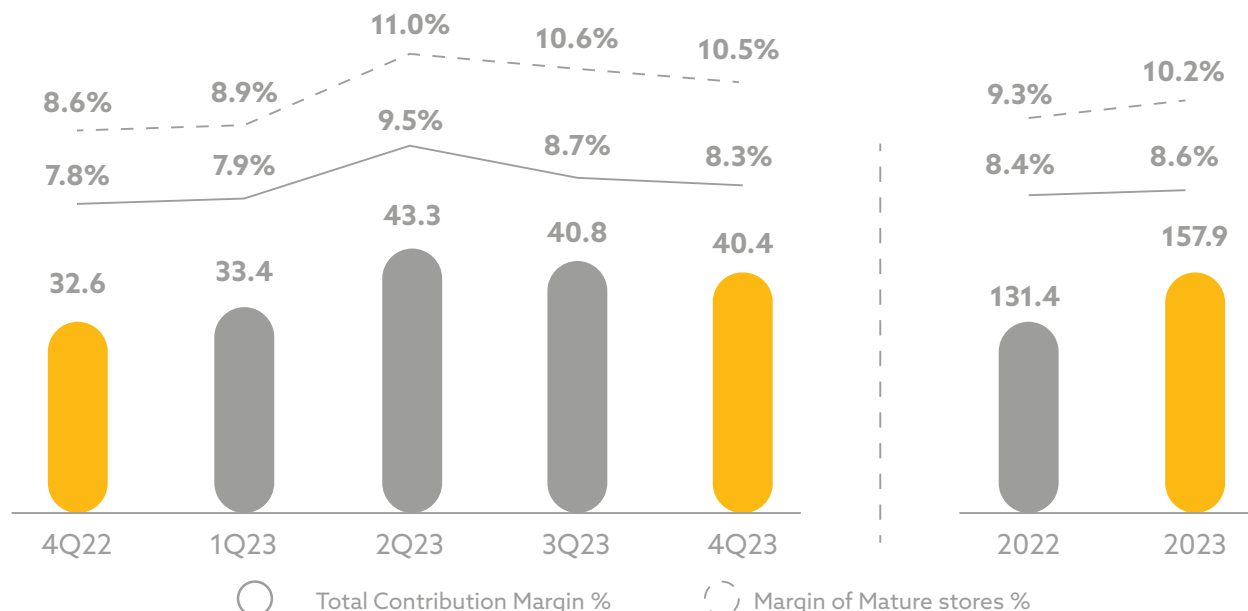
**SELLING EXPENSES (R\$ MILLION) AND % OF GROSS REVENUE)**



## CONTRIBUTION MARGIN

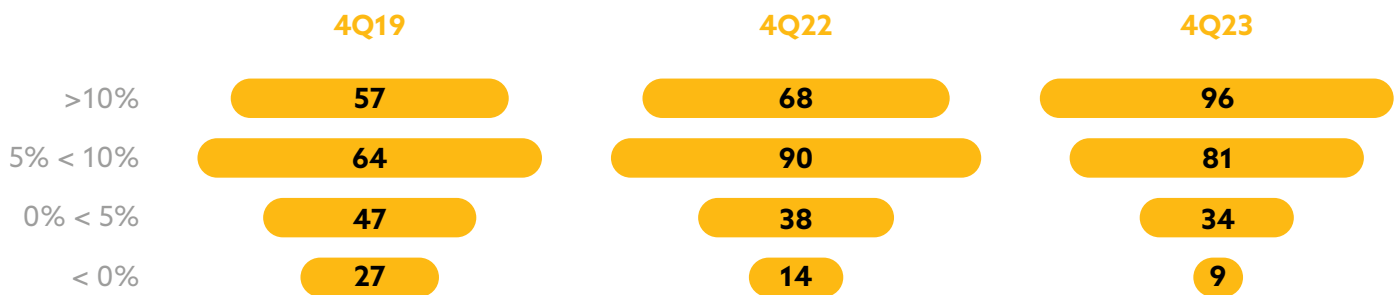
The increase in sales combined with operating leverage resulted in a 23.8% increase in contribution margin compared to 4Q22, reaching R\$ 40.4 million in the quarter, representing 8.3% of the company's gross revenue compared to 7.8% in the same period last year. Year-to-date, contribution margin totaled R\$ 157.9 million, 20.1% higher than in the previous year and corresponding to 8.6% of gross revenue, expanding 0.2 p.p. compared to 2022.

By analyzing the contribution margin of mature stores on a stand-alone basis, we see an increase of 1.9 p.p. when comparing 4Q22 vs. 4Q23 and 0.9 p.p. when comparing 2022 vs. 2023, as a result of the increase in average sales in this store base with lower growth in expenses.



The graphs below show the evolution of the level of profitability of the stores towards higher margins due to its maturity phase. The exclusion of 2020 and 2021 from the analysis aims to provide a clearer and more accurate picture of the evolution of store performance, as these years have been significantly impacted by the COVID-19 pandemic.

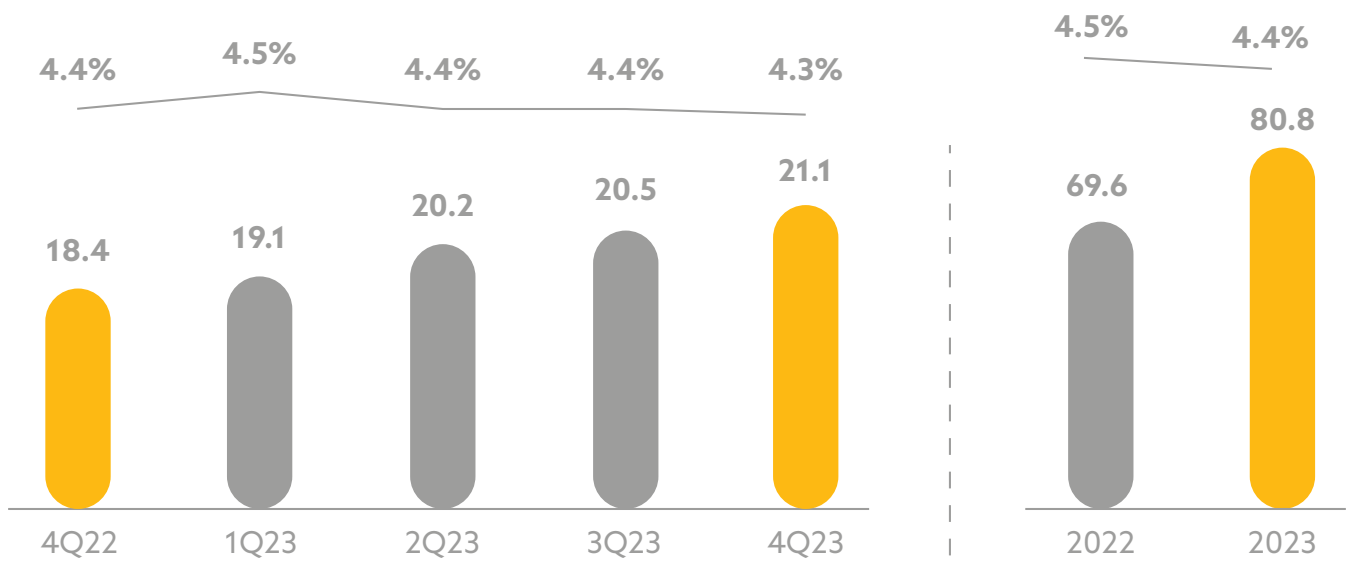
## CONTRIBUTION MARGIN | STORES



## GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES - G&A

In 4Q23, Rede d1000's general and administrative expenses amounted to R\$ 21.1 million, a dilution of 0.1 p.p. compared to 4Q22, representing 4.3% of gross revenue in the period. Year-to-date, expenses reached R\$ 80.8 million, equivalent to 4.4% of gross revenue, a dilution of 0.1 p.p. compared to 2022.

### GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES (R\$ MILLION) AND % OF GROSS REVENUE



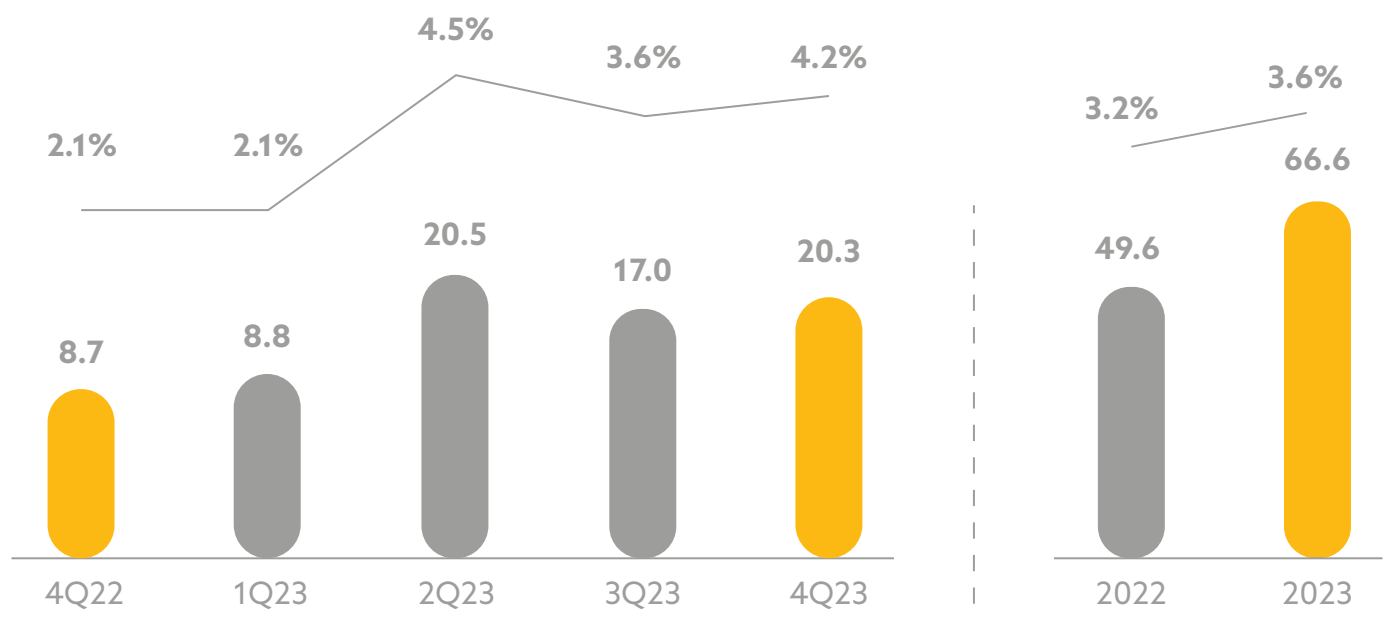
## EBITDA

The good operational performance of Rede d1000 translates into EBITDA performance, which reached R\$ 20.3 million in 4Q23, 2.3 times higher than that reported in 4Q22, with EBITDA margin of 4.2%, which indicates positive evolution of 2.1 p.p. in the same period.

Year-to-date, operating result measured by EBITDA amounted to R\$ 66.6 million, with EBITDA margin of 3.6%, a result that represents, respectively, a 34.2% increase and 0.4 p.p. expansion in margin versus the same period of the previous year.

The progress seen, both in the quarter and in the year, reflects the Company's operational leverage ability based on the growing number of stores, with increased sales, dilution of expenses and higher profitability of operations.

## EBITDA (R\$ MILLION AND % OF GROSS REVENUE)



## FINANCIAL RESULT AND INCOME TAX

In 4Q23, depreciation expenses amounted to R\$ 8.3 million, up 13.6% versus 4Q22, while in the year they totaled R\$ 31.4 million, up 10.1%, in line with Rede d1000's expansion plan.

Financial result was positive at R\$ 12 thousand in 4Q23 and R\$ 1.1 million in 4Q22. Net financial income for 2023 was a negative balance of R\$ 0.5 million, reversing the positive net balance of R\$ 0.2 million in 2022. Both the 4Q22 vs. 4Q23 result and the 2022 vs. 2023 result were impacted by the credit basis and interest rates reduction.

Income tax expense was negative by R\$ 1.6 million in the quarter, a reversal of the positive balance of R\$ 1.7 million recorded in the same period last year. Year-to-date, this account totaled R\$ 7.5 million, 93.4% higher than 2022, due to the higher result obtained by the Company.

Expenses with Income Tax and CSLL, both in 4Q23 and in 2023, are in line with the expected effective rate.

(R\$ million)	4Q22	4Q23	CHG. 4Q23 X 4Q22	2022	2023	CHG. 2023 X 2022
EBITDA	8.7	20.3	132.8%	49.5	66.6	34.4%
EBITDA Margin (%)	2.1%	4.2%	2.1 p.p	3.2%	3.6%	0.5 p.p
Depreciation & Amortization	-7.3	-8.3	13.6%	-28.5	-31.4	10.1%
Financial Result*	1.1	0.0	-99.0%	0.2	-0.5	N/A
IT / SC	1.7	-1.6	N/A	-3.9	-7.5	93.4%
<b>Net Income (Loss)</b>	<b>4.3</b>	<b>10.3</b>	<b>137.9%</b>	<b>17.4</b>	<b>27.2</b>	<b>56.3%</b>

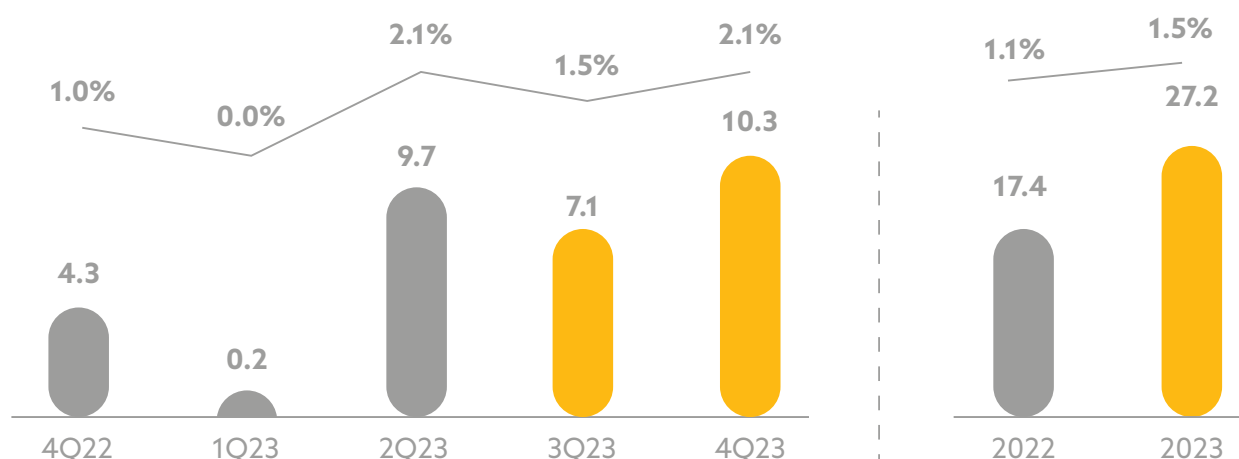
\*Adjusted Financial Result, since in 2022 the impacts related to IFRS 16 were considered, which totaled R\$ 2.2 million in 2022.

## NET INCOME

Considering the revenue growth, based on the increase in the number of stores and all the strategic actions that have been providing gains in gross and operating profitability, combined with financial balance, Rede d1000's net income showed strong growth in 2023. The company also incorporates the positive effects of its business model which, as part of Profarma Group, is able to operate with a very short cash cycle, ensuring high efficiency of the capital invested. Thus, Rede d1000 demonstrates its ability to grow while capturing profitability gains.

In 4Q23, Rede d1000's net result was R\$ 10.3 million, multiplying the profit recorded in 4Q22 by 2.4 times, and net margin was 2.1%, 1.1 p.p. higher than 4Q22. As a result, net income in 2023 was R\$ 27.2 million, with 56.1% increase compared to the previous year, and a net margin of 1.5%, 0.4 p.p. higher than 2022.

### NET INCOME (R\$ MILLION) AND % OF GROSS REVENUE

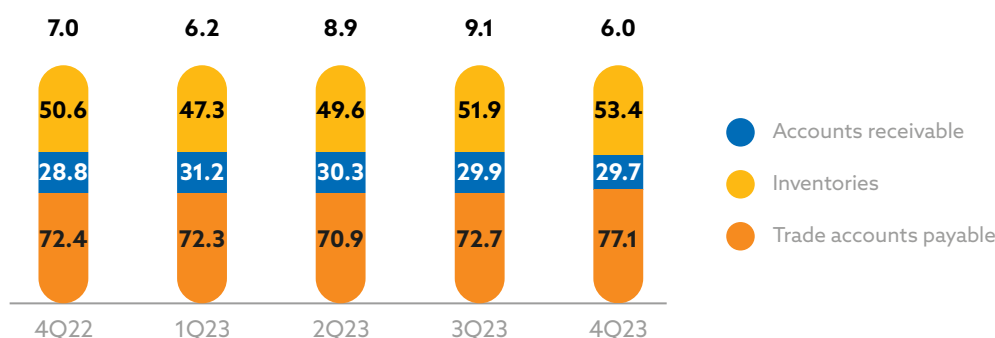




## CASH CYCLE

Rede d1000 ended 4Q23 with a 6-day cash cycle, resulting from an improvement trade accounts payable and lower than the recorded in the same period of the previous year. The indicator's performance in the quarter evidences the benefits of the integrated operating structure with the Profarma Group's Distribution division.

As an example, the average cash cycle in 3Q23 of other publicly-held pharma chains in Brazil reached 60 days in average.



## CASH FLOW

For yet another quarter, the company recorded cash generation, reaching R\$ 15.0 million in Operating Cash Flow in 4Q23 and R\$ 56.6 million in the year.

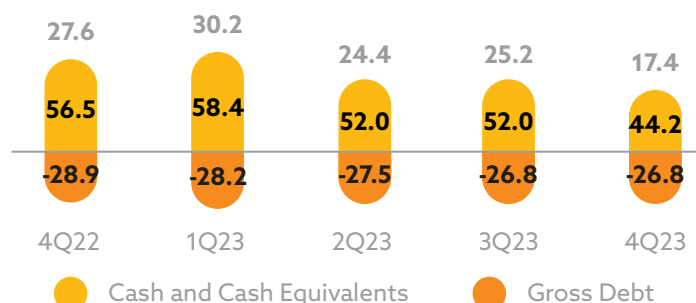
In the quarter, investments totaled R\$ 21.8 million, and reached R\$ 62.4 million in 2023. Of this amount, R\$ 51.6 million was allocated to store expansion and refurbishment, R\$ 6.4 million to technology and business maintenance and R\$ 4.4 million related to payments for past acquisitions.

Free Cash Flow was R\$ 6.8 million negative in 4Q23 and R\$ 5.8 million negative in 2023.

Total Cash Flow Calculation (R\$ million) without IFRS	4Q22	4Q23	CHG. 4Q23 X 4Q22	2022	2023	CHG. 2023 X 2022
<b>EBIT</b>	<b>1.4</b>	<b>12.0</b>	<b>N/A</b>	<b>21.0</b>	<b>35.2</b>	<b>67.8%</b>
Depreciation & Amortization	7.3	8.3	13.8%	28.5	31.4	10.1%
Non-cash adjustments	-3.8	-6.7	75.9%	7.9	10.6	34.3%
Cash Cycle	12.4	8.4	-31.9%	-20.0	-9.6	-52.3%
Other Assets/(Liabilities)	-1.9	-7.0	N/A	-15.6	-11.0	-29.2%
<b>Operational Cash Flow</b>	<b>15.3</b>	<b>15.0</b>	<b>-1.9%</b>	<b>21.8</b>	<b>56.6</b>	<b>159.9%</b>
Investments	-12.4	-21.8	75.8%	-44.9	-62.4	39.1%
<b>Free Cash Flow</b>	<b>2.9</b>	<b>-6.8</b>	<b>N/A</b>	<b>-23.1</b>	<b>-5.8</b>	<b>-74.9%</b>
Financing	0.0	-1.0	N/A	-16.8	-6.4	-62.1%
<b>Total Cash Flow</b>	<b>2.9</b>	<b>-7.7</b>	<b>N/A</b>	<b>-39.9</b>	<b>-12.2</b>	<b>-69.5%</b>

## INDEBTEDNESS

Even in a scenario of higher interest rates and with the investments made in the period, including the refurbishment of stores and the continuation of the expansion project, the company maintained, for yet another quarter, a solid capital structure and an unlevered financial position, with the balance of available funds in Cash and Cash Equivalents exceeding total gross debt. Therefore, the Company's Gross Debt reached R\$ 26.8 million at the end of 4Q23, at the same time that the cash balance totaled R\$ 44.2 million, resulting in a net cash position of R\$ 17.4 million.



## EARNINGS RELEASE 4Q23 AND 2023

The Rede d1000 develops ESG themes in a cross-cutting manner throughout the Company, with a strategy aligned with the United Nations' Agenda 2030, prioritizing through dual materiality the SDGs: SDG 3 - good health and well-being, SDG 5 - gender equality, SDG 8 - decent work and economic growth, SDG 10 - reduced inequalities, SDG 12 - responsible consumption and production, and SDG 17 - partnerships for the goals.



### ENVIRONMENTAL PILLAR

**Renewable Energy:** Currently, 56% of Rede d1000 stores are included in an energy offset program, which represents a drop in emissions of more than 45t of CO2 into the atmosphere, which is equivalent to planting more than 220 trees in one year.

**Returnable plastic boxes:** By using returnable plastic boxes in Rede d1000's logistics, the Company avoids using more than 3 million cardboard boxes, equivalent to avoiding deforestation of 3,000 trees.



### SOCIAL PILLAR

**UNICEF:** In 2023, Rede d1000 transferred R\$ 3.6 million to UNICEF, representing a 64% increase in the amounts allocated to the entity, totaling over R\$ 10 million over 4 years of partnership. This funding has enabled us to support various projects, with an impact on the lives of more than 60,000 children, who have been re-enrolled through the BAE - Busca Ativa Escolar (Active School Search) project, and more than 1,500 municipalities that have started their activities in the Busca Ativa Vaccinal (Active Vaccine Search) project.

**Professional Training Room:** The partnership with NGO Anjos da Tia Stelinha allowed the training of more than 340 socially vulnerable women, residents of the north zone of Rio de Janeiro, in various courses in the area of beauty.

**Christmas Action:** In December, Rede d1000 held a number of events to celebrate Christmas, most notably a special movie screening attended by around 300 children from five NGOs assisted by Instituto Profarma. In addition to the fun, the children received personal hygiene kits, panettone and a gift delivered by Santa Claus.

**Social Action:** Throughout 2023, Rede d1000 offered citizenship, health and well-being services to several socially vulnerable people. Social actions were held in the Communities of Chatuba - Mesquita and Morro dos Macacos - Rio de Janeiro. Thousands of people were impacted by medical care and guidance, vaccinations for children, talks on rights and a selection process for internal job opportunities.

**Profarma Institute, the social axis of Rede d1000:** Several social actions were carried out throughout the year promoting access to basic hygiene products and opportunities for quality nutrition. A total of more than 10 thousand people was directly impacted by Rede d1000's social responsibility actions.



### GOVERNANCE PILLAR

**Rede d1000 carried out the dual materiality study:** Which ratifies the ESG strategy and monitors the gaps and strengths, as well as the targets according to the priority SDGs and the projects developed to achieve them. The priority themes of the materiality matrix were: Human Capital Development; Ethics, compliance, privacy and data security; Diversity, equity and inclusion; Customer relationship; Relationship with communities and local development; Waste management and reverse logistics; Innovation and Technology; Management and relationship with the supply chain.

## FINANCIAL STATEMENTS

(R\$ million)	IFRS-16		ex-IFRS-16		IFRS-16		ex-IFRS-16	
	4Q22	4Q23	4Q22	4Q23	2022	2023	2022	2023
<b>Gross Revenues</b>	<b>419,6</b>	<b>486,0</b>	<b>419,6</b>	<b>486,0</b>	<b>1.558,1</b>	<b>1.834,7</b>	<b>1.558,1</b>	<b>1.834,7</b>
RX	167,6	196,9	167,6	196,9	624,6	749,6	624,6	749,6
HB	107,4	162,4	107,4	162,4	387,9	500,5	387,9	500,5
OTC	98,2	72,1	98,2	72,1	379,6	375,7	379,6	375,7
Generic	46,4	54,6	46,4	54,6	166,1	209,0	166,1	209,0
Sales returns	-19,6	-23,0	-19,6	-23,0	-74,9	-85,8	-74,9	-85,8
<b>Net operating revenue</b>	<b>400,0</b>	<b>463,0</b>	<b>400,0</b>	<b>463,0</b>	<b>1.483,2</b>	<b>1.748,9</b>	<b>1.483,2</b>	<b>1.748,9</b>
Cost of goods sold	-276,6	-318,6	-276,6	-318,6	-1.007,6	-1.196,1	-1.007,6	-1.196,1
<b>Gross Profit</b>	<b>123,4</b>	<b>144,4</b>	<b>123,4</b>	<b>144,4</b>	<b>475,6</b>	<b>552,8</b>	<b>475,6</b>	<b>552,8</b>
Gross Margin (Net Revenue)	30,9%	31,2%	30,9%	31,2%	32,1%	31,6%	32,1%	31,6%
Gross Margin (Gross Revenue)	29,4%	29,7%	29,4%	29,7%	30,5%	30,1%	30,5%	30,1%
<b>Operating Expenses</b>	<b>-117,1</b>	<b>-128,0</b>	<b>-122,0</b>	<b>-132,4</b>	<b>-439,9</b>	<b>-501,5</b>	<b>-454,6</b>	<b>-517,6</b>
General and administrative expenses	-11,3	-14,8	-11,3	-14,8	-41,9	-56,3	-41,9	-56,3
Selling and marketing expenses	-78,8	-91,9	-100,3	-115,4	-296,8	-347,8	-379,0	-437,1
Logistic and distribution expenses	0,3	-0,5	0,3	-0,5	-1,5	-1,8	-1,5	-1,8
Depreciation and amortization expenses	-24,6	-27,4	-7,3	-8,3	-97,4	-104,7	-28,4	-31,5
Other operating revenues (expenses)	-2,7	6,6	-3,4	6,6	-2,3	9,1	-3,8	9,1
<b>Result before Financial Result</b>	<b>6,3</b>	<b>16,4</b>	<b>1,4</b>	<b>12,0</b>	<b>35,7</b>	<b>51,3</b>	<b>21,0</b>	<b>35,2</b>
Financial Result	-5,8	-6,1	1,2	0,0	-22,9	-25,0	0,4	-0,5
Financial revenues	2,7	1,4	2,7	1,4	8,3	5,9	8,3	5,9
Financial expenses	-8,5	-7,5	-1,5	-1,4	-31,1	-30,9	-7,9	-6,4
<b>Profit before taxes</b>	<b>0,5</b>	<b>10,3</b>	<b>2,6</b>	<b>12,0</b>	<b>12,8</b>	<b>26,3</b>	<b>21,4</b>	<b>34,7</b>
Income Tax and Social Contribution	2,5	-1,1	1,8	-1,6	-1,4	-4,9	-3,8	-7,4
<b>Profit/ Loss for the Period</b>	<b>3,0</b>	<b>9,2</b>	<b>4,4</b>	<b>10,4</b>	<b>11,4</b>	<b>21,4</b>	<b>17,6</b>	<b>27,3</b>

## BALANCE SHEET

(R\$ thousand)	12/31/2022	12/31/2023		
	IFRS16	IFRS16	Reclassification	IAS 17
Cash and cash equivalents	56.465	44.229	0	44.229
Financial Instruments	0	0	0	0
Accounts receivable	134.466	160.447	0	160.447
Inventories	155.544	189.124	0	189.124
Taxes recoverable	47.463	51.262	0	51.262
Other accounts receivable	17.162	27.284	0	27.284
<b>Total Current Assets</b>	<b>411.100</b>	<b>472.346</b>	<b>0</b>	<b>472.346</b>
Deposits on court	5.744	4.726	0	4.726
Financial Instruments	0	0	0	0
Deferred income tax and social contributio	100.734	104.030	-15.892	88.138
Taxes recoverable	20.749	13.076	0	13.076
Other accounts receivable	519	519	0	519
Property, Plant & equipment (PPE)	327.788	353.422	-205.035	148.387
Intangible assets	604.081	600.400	0	600.400
<b>Total Non-Current Assets</b>	<b>1.059.615</b>	<b>1.076.173</b>	<b>-220.927</b>	<b>855.246</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1.470.715</b>	<b>1.548.519</b>	<b>-220.927</b>	<b>1.327.592</b>
Suppliers	220.889	268.483	0	268.483
Suppliers - Forfait	1.637	4.545	0	4.545
Loans and financing	2.362	9.288	0	9.288
Salaries and social contributions	32.365	39.676	0	39.676
Taxes and fees	9.420	10.368	0	10.368
Lease Payable	66.168	65.763	-65.763	0
Other	4.139	9.761	0	9.761
Accounts payable - acquisition of subsidiar	5.668	0	0	0
<b>Total Non-Current Liabilities</b>	<b>342.648</b>	<b>407.884</b>	<b>-65.763</b>	<b>342.121</b>
Loans and financing	26.541	17.546	0	17.546
Taxes and fees	1.973	328	0	328
Deferred taxes	41.419	40.219	0	40.219
Provision for Contingencies	21.649	20.332	0	20.332
Accounts payable - acquisition of subsidiary	0	0	0	0
Lease payable	186.992	191.355	-191.355	0
<b>Total Non-Current Liabilities</b>	<b>278.574</b>	<b>269.780</b>	<b>-191.355</b>	<b>78.425</b>
Capital stock	1.004.004	1.004.004	0	1.004.004
Accumulated losses	-154.511	-133.149	36.191	-96.958
<b>Total Equity</b>	<b>849.493</b>	<b>870.855</b>	<b>36.191</b>	<b>907.046</b>
<b>Total Equity and Liabilities</b>	<b>1.470.715</b>	<b>1.548.519</b>	<b>-220.927</b>	<b>1.327.592</b>

## CASH FLOW (INDIRECT METHOD)

(R\$ thousand)	4Q22		4Q23		2022		2023	
	IFRS16	EX IFRS 16	IFRS16	EX IFRS 16	IFRS16	EX IFRS 16	IFRS16	EX IFRS 16
<b>Cash flows from operating activities</b>								
<b>Cash flows from operating activities</b>								
<b>Income (loss) before taxes</b>	<b>451,0</b>	<b>1.846,0</b>	<b>10.315,0</b>	<b>11.971,0</b>	<b>12.777,0</b>	<b>20.012,0</b>	<b>26.273,0</b>	<b>34.660,0</b>
<b>Adjustments to reconcile net income with cash from operating</b>								
Depreciation and amortization	7.291	7.291	8.296	8.296	28.498	28.498	31.368	31.368
Depreciation of right-to-use of properties	17.315	-	19.092	-	68.962	-	73.217	-
Loans interests accrued	980	980	959	959	5.838	5.838	4.299	4.299
Allowance / Reversal for expected credit losses	151	151	19	19	370	370	(357)	(357)
Loss/Gain in write-off of PPE and intangible assets	(2)	(2)	23	23	3.263	3.262	1.301	1.301
Gain/Loss on reversal of right to use of properties	-	-	-	-	(1.082)	(308)	(844)	(187)
Provision / Reversal for inventory loss	310	310	268	268	615	615	496	496
Provision / Reversal for contingencies	344	344	313	313	2.513	2.513	2.071	2.071
Provision / Reversal for deferred income taxes	(8.338)	(8.338)	(30)	(30)	(5.275)	(5.275)	782	782
Financial charges on right-of-use	7.016	-	6.108	-	23.082	-	24.521	-
Others	833	833	(8.260)	(8.260)	(1.358)	414	3.359	2.571
	<b>26.351</b>	<b>3.415</b>	<b>37.103</b>	<b>13.559</b>	<b>138.203</b>	<b>55.939</b>	<b>166.486</b>	<b>77.004</b>
<b>Decrease (increase) in assets</b>								
Accounts receivable	(5.180)	(5.180)	(4.535)	(4.535)	(39.162)	(39.162)	(25.629)	(25.629)
Inventories	(4.447)	(4.447)	(14.434)	(14.434)	(16.091)	(16.091)	(34.076)	(34.076)
Taxes recoverable	174	174	(6.165)	(6.165)	908	908	(2.153)	(2.153)
Commercial agreements	(389)	(389)	(3.250)	(3.250)	(2.989)	(2.989)	(7.504)	(7.504)
Other	6.798	6.798	1.082	1.082	(151)	(151)	(1.193)	(1.193)
<b>Increase (decrease) in liabilities</b>								
Trade accounts payable	21.981	21.981	27.637	27.637	35.230	35.230	50.502	50.502
Salaries and contributions	795	795	894	894	743	743	1.768	1.768
Taxes payable	2.159	2.159	3.161	3.161	2.911	2.911	9.697	9.697
IRPJ and CSLL paid	(1.075)	(1.075)	(1.486)	(1.486)	(5.000)	(5.000)	(8.620)	(8.620)
Other	(10.394)	(8.980)	(1.489)	(1.489)	(11.994)	(10.580)	(3.236)	(3.268)
<b>Net cash provided by (used in) operating activities</b>	<b>36.773</b>	<b>15.251</b>	<b>38.518</b>	<b>14.974</b>	<b>102.608</b>	<b>21.758</b>	<b>146.042</b>	<b>56.528</b>
<b>Cash flows from investing activities</b>								
Payment of acquisitions	(1.183)	(1.183)	(1.035)	(1.035)	(4.726)	(4.726)	(4.352)	(4.352)
Additions to fixed assets	(8.829)	(8.829)	(19.009)	(19.009)	(34.333)	(34.333)	(49.549)	(49.549)
Additions to intangible assets	(2.375)	(2.375)	(1.728)	(1.728)	(5.801)	(5.801)	(8.495)	(8.495)
<b>Net cash used in investing activities</b>	<b>(12.387)</b>	<b>(12.387)</b>	<b>(21.772)</b>	<b>(21.772)</b>	<b>(44.860)</b>	<b>(44.860)</b>	<b>(62.396)</b>	<b>(62.396)</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>								
Raising of loans and financing - Principal	9.812	9.812	-	-	26.492	26.492	0	0
Loans and financing paid - Amortization	(7.263)	(7.263)	-	-	(36.674)	(36.674)	(2.143)	(2.143)
Loans and financing paid - Interest	(2.567)	(2.567)	(957)	(957)	(6.608)	(6.608)	(4.225)	(4.225)
Lease paid - right-of-use - Amortization	(15.140)	-	(18.183)	-	(60.204)	-	(68.384)	-
Lease paid - right-of-use - Interest	(6.382)	-	(5.361)	-	(20.646)	-	(21.130)	-
<b>Net cash provided by (used in) financing activities</b>	<b>(21.540)</b>	<b>(18)</b>	<b>(24.501)</b>	<b>(957)</b>	<b>(97.640)</b>	<b>(16.790)</b>	<b>(95.882)</b>	<b>(6.368)</b>
<b>Increase in cash and cash equivalents</b>	<b>2.846</b>	<b>2.846</b>	<b>(7.755)</b>	<b>(7.755)</b>	<b>(39.892)</b>	<b>(39.892)</b>	<b>(12.236)</b>	<b>(12.236)</b>
<b>Cash and cash equivalents at the beginning of the period</b>	<b>53.619</b>	<b>53.619</b>	<b>51.984</b>	<b>51.984</b>	<b>96.357</b>	<b>96.357</b>	<b>56.465</b>	<b>56.465</b>
<b>Cash and cash equivalents at the end of the period</b>	<b>56.465</b>	<b>56.465</b>	<b>44.229</b>	<b>44.229</b>	<b>56.465</b>	<b>56.465</b>	<b>44.229</b>	<b>44.229</b>

## ABOUT THE COMPANY

We are a drugstore chain made up by the acquisitions of Drogasmil, Farmalife, Drogarias Tamoio and Drogaria Rosário brands. We have 240 stores spread across Rio de Janeiro, the Federal District and Mato Grosso. All our brands have been present for over 40 years in their regions of operation and, together, with around 4,000 employees, they serve more than 2.5 million consumers/month. Our platform - with its multiple and supplementary positions - allows us to experience the particularities and needs of all social classes of Brazilian population, inaugurating a unique popular model and respecting the characteristics of each region.



## LEGAL NOTICE

The statements contained in this document relating to business prospects, forecasts of operating and financial results and those relating to growth prospects are mere projections and, as such, are based exclusively on Management's expectations about the future of the business. These expectations substantially depend on market conditions, legislation, the performance of Brazilian economy, the sector and international markets and, therefore, are subject to change without prior notice.