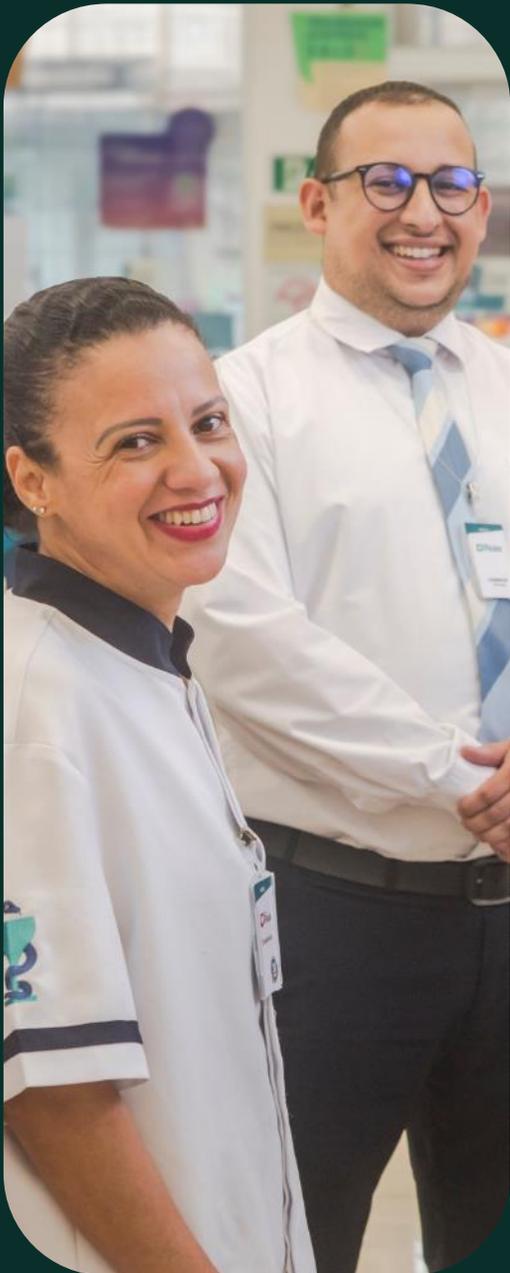


Apresentação Institucional

4T24



Aviso Legal

Esta apresentação contém certas declarações futuras e informações relacionadas à Companhia que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsão, indicação ou estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como palavras como "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outras palavras com significado semelhante. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros. Advertimos os investidores que diversos fatores importantes fazem com que os resultados efetivos se diferenciem de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas nesta apresentação. Além disso, qualquer informação referente à data posterior ao período fiscal objeto desta apresentação é gerencial, prévia e não-auditada por instituição independente. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico. O mercado e as informações de posição competitiva, incluindo projeções de mercado citadas ao longo desta apresentação, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Apesar de não termos razão para acreditar que qualquer dessas informações ou relatórios sejam imprecisos em qualquer aspecto relevante, não verificamos independentemente a posição competitiva, posição de mercado, taxa de crescimento ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou outras publicações da indústria. A Companhia, os agentes de colocação e os coordenadores não se responsabilizam pela veracidade de tais informações. Esta apresentação e seu conteúdo são informações de propriedade da Companhia e não podem ser reproduzidas ou circuladas, parcial e ou totalmente, sem o prévio consentimento por escrito da Companhia.

RADL
B3 LISTED NM

 **RDsaúde**
por uma sociedade mais saudável.



RD Saúde: liderando o setor do varejo farmacêutico no Brasil.

Propósito:
juntos por uma **sociedade mais saudável.**

Nossa Ambição:
nos tornarmos, até 2030, a empresa que mais contribui para uma **sociedade mais saudável** no Brasil.

FARMÁCIAS

3.230

presente em todos os estados brasileiros

FUNCIONÁRIOS

64,8 MIL

ao término do 4T24

CLIENTES ATIVOS

49,1 MI

nos últimos 12 meses

TICKETS

404 MI

atendimentos em 2024

RECEITA BRUTA

R\$41,8 BI

(2024)
+15% de cresc. A/A

EBITDA AJUSTADO

R\$3,0 BI

(2024)
+15% de cresc. A/A

FARMÁCIA

#1

em receita e nº de lojas no Brasil.

FARMÁCIAS/ANO

330-350

novas farmácias em 2025 (guidance)

NPS Net Promoter Score

91 FARMÁCIAS

76 APPS

ACESSOS DIGITAIS

177 MI

acessos no app e site 4T24

MARKET SHARE

16,5%

de participação de mercado em 2024

RATING PELA MOODY'S

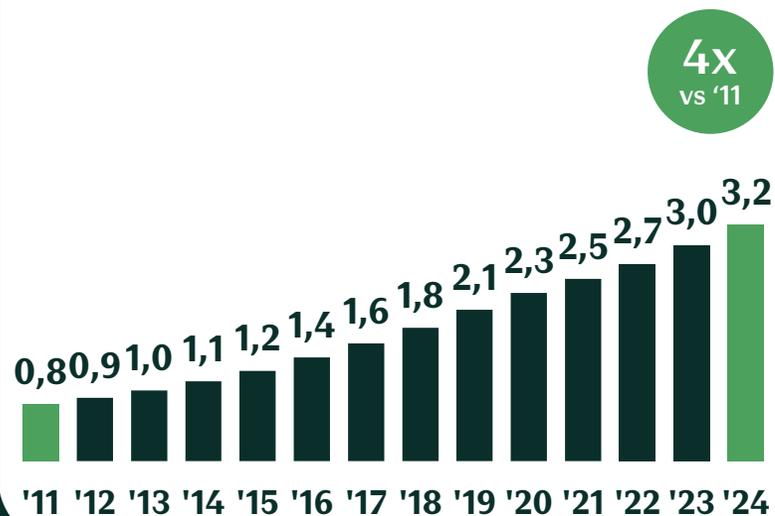
AAA.bra



Registramos 13 anos de crescimento consistente em quantidade de farmácias, receita bruta e EBITDA desde a fusão Raia e Drogasil.

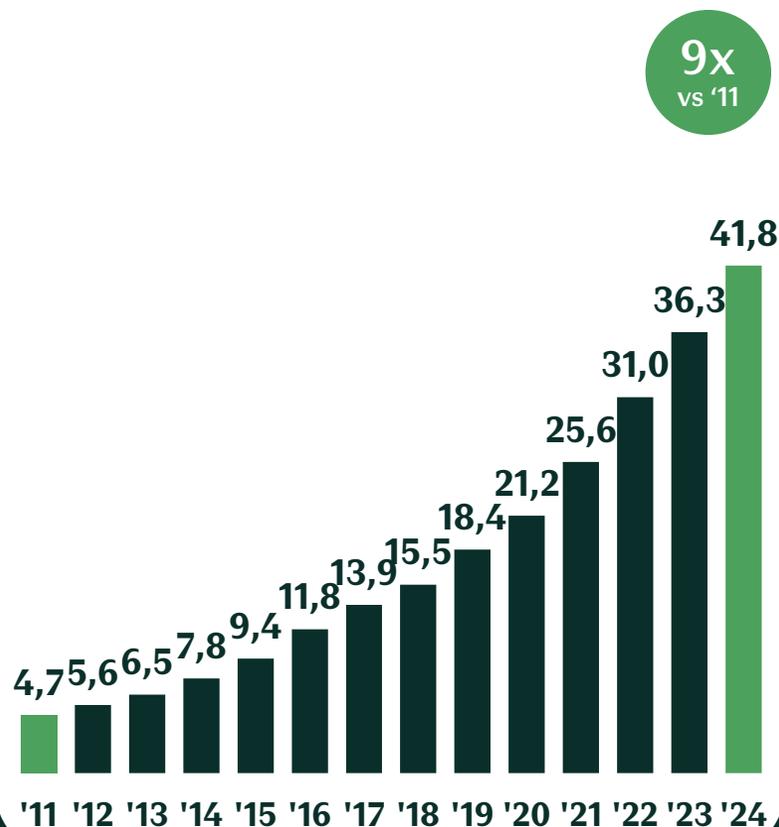
Farmácias

Quantidade, mil



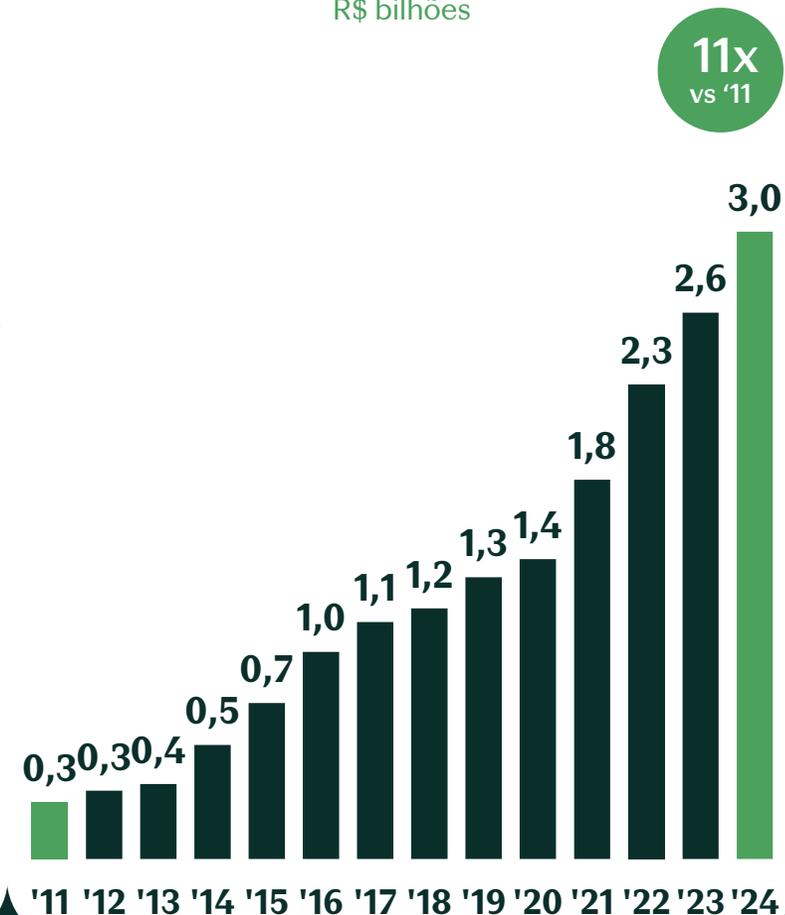
Receita bruta

R\$ bilhões



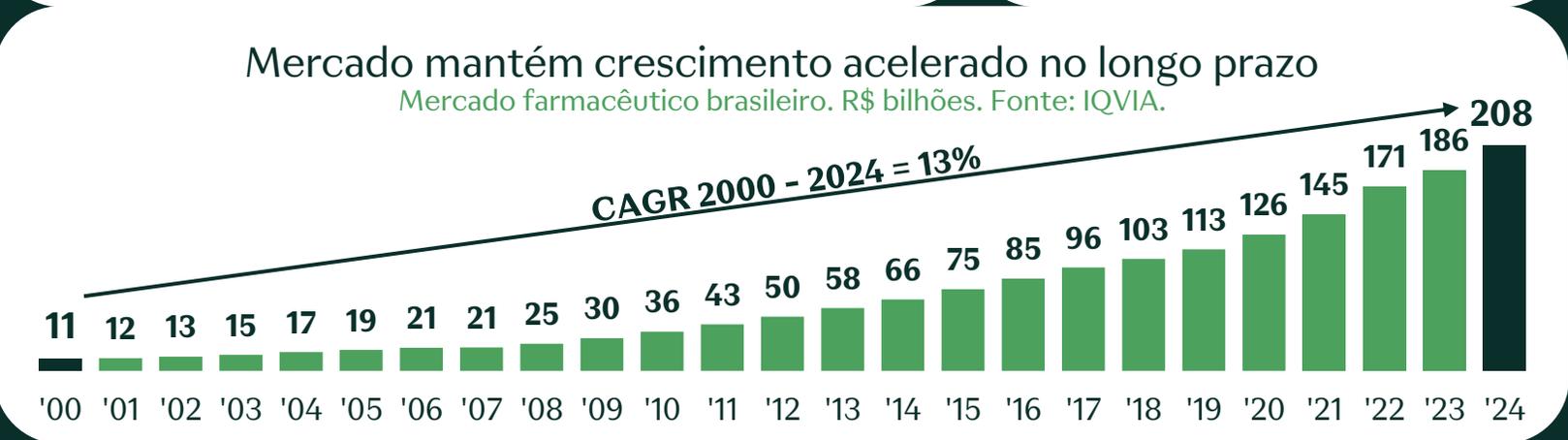
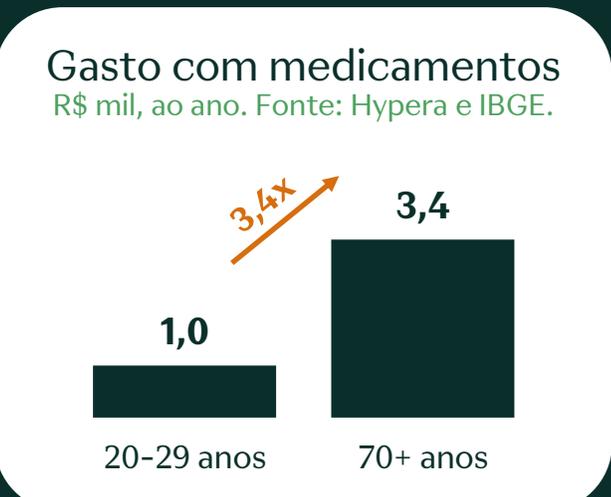
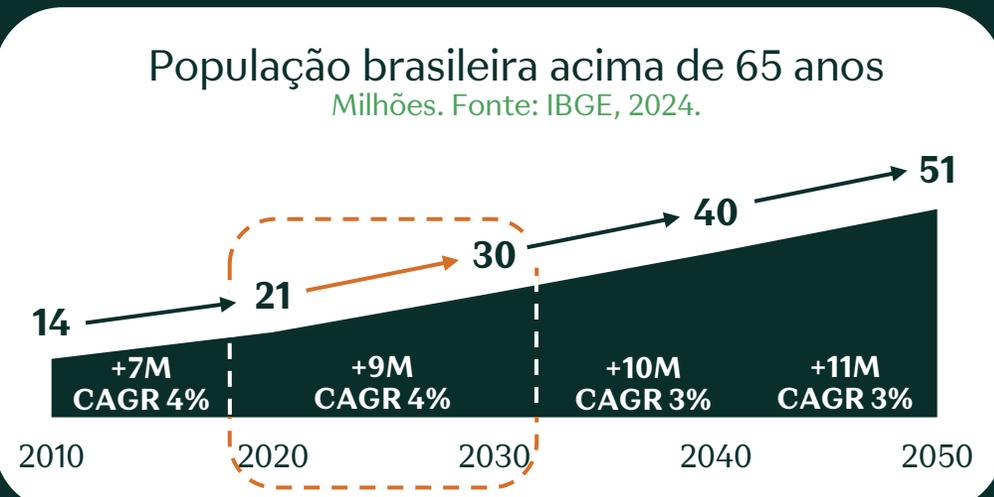
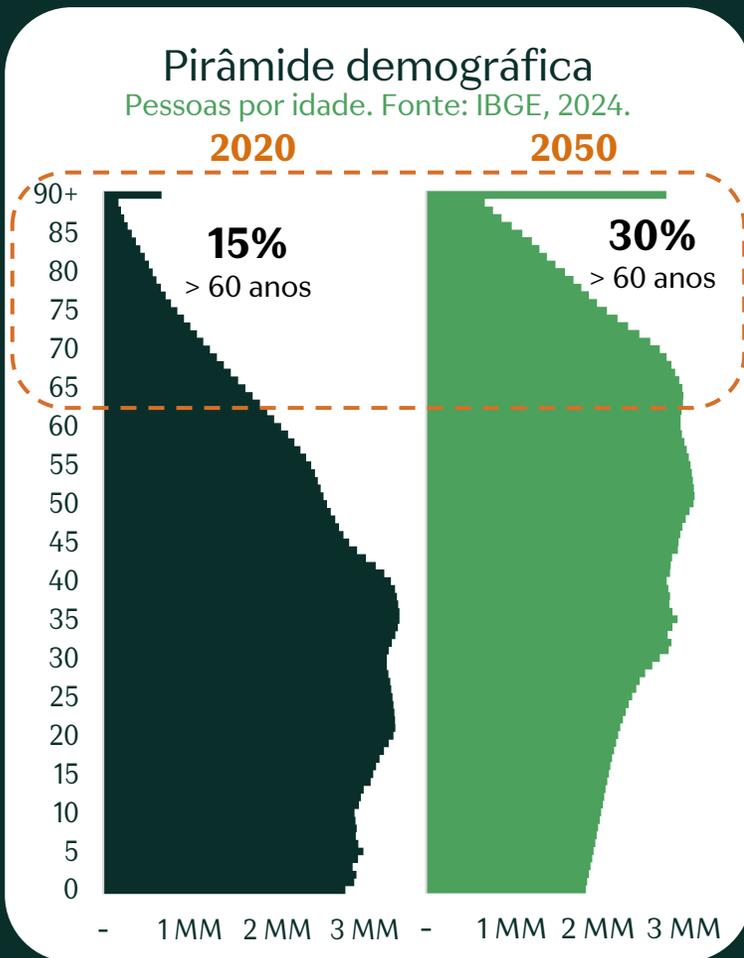
EBITDA aj.

R\$ bilhões





Crescimento da demanda impulsionado pelo envelhecimento da população.





Mercado fragmentado oferece ampla oportunidade de consolidação e crescimento de longo-prazo.



Market share (Participação no varejo a preço fábrica, *sell-out* + *sell-in*)



Venda média anual por PDV em 2024 (RD Saúde = 100)

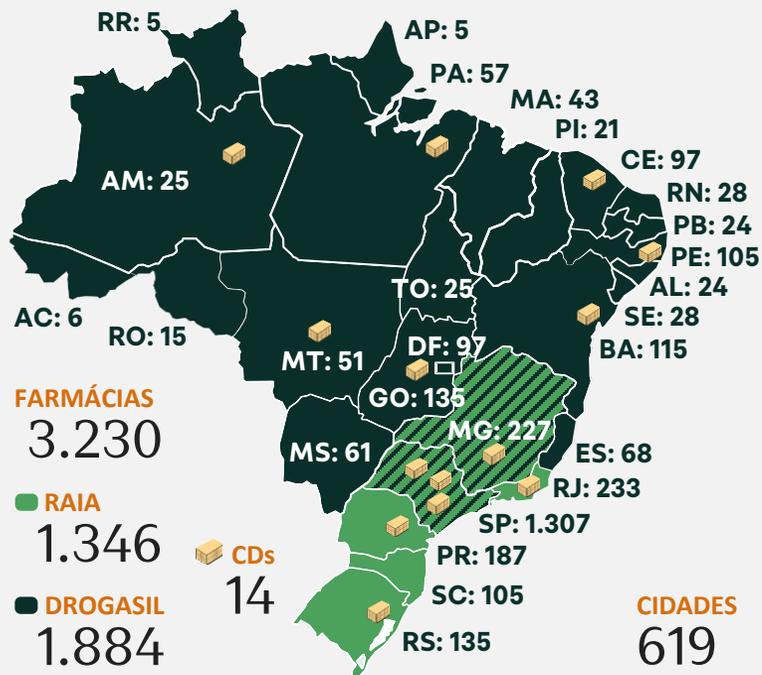


Fonte: IQVIA.



Continuamos a expansão pelo país com ritmo e diversificação únicos, mantendo TIR real acima de 20% líquida de canibalização.

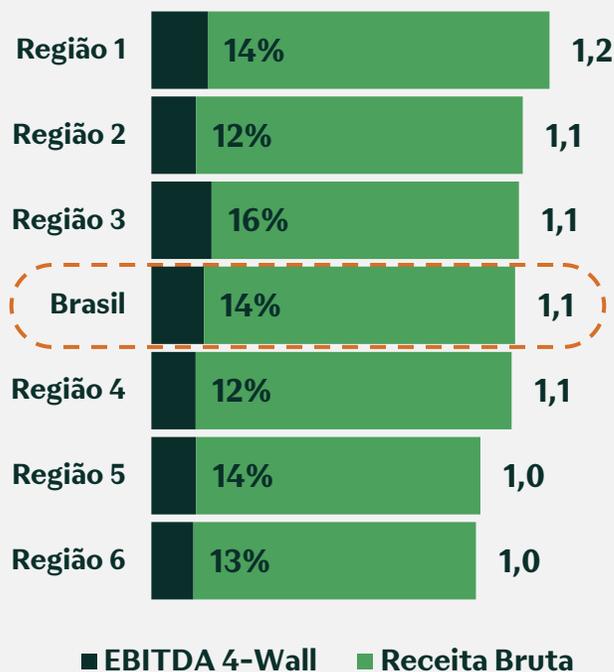
Presença geográfica (4T24)



94% da população de classe A do país em um raio de 1,5 km

Desempenho por região

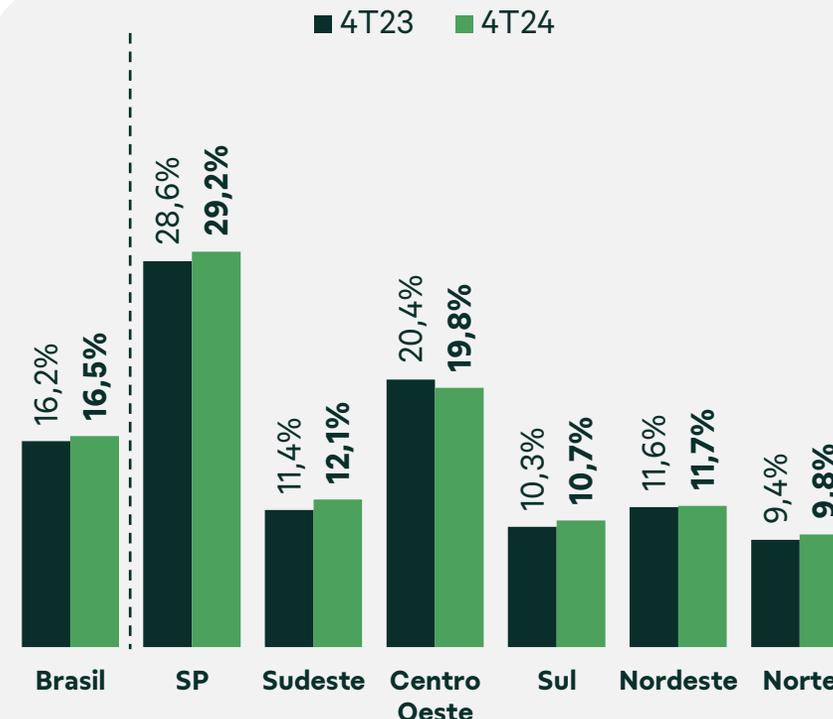
R\$ milhares, 3T24 LTM



*EBITDA 4-wall das farmácias, sem considerar CDs e despesas regionais.

Participação do mercado

Participação trimestral no varejo a preço fábrica
Sell-out + Sell-in



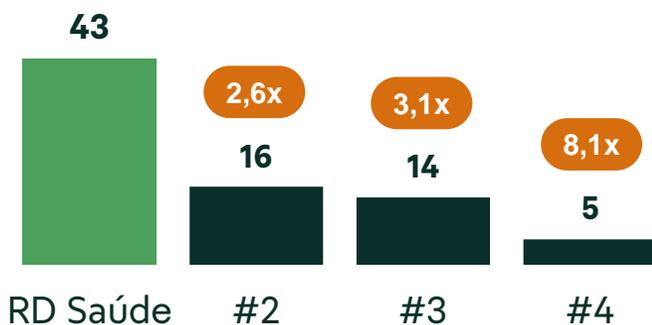
Fonte: IQVIA. Sudeste exclui SP.



Com uma expansão mais rápida e uma maior produtividade por loja, a RD Saúde amplia sua escala e vantagens de eficiência em relação à concorrência.

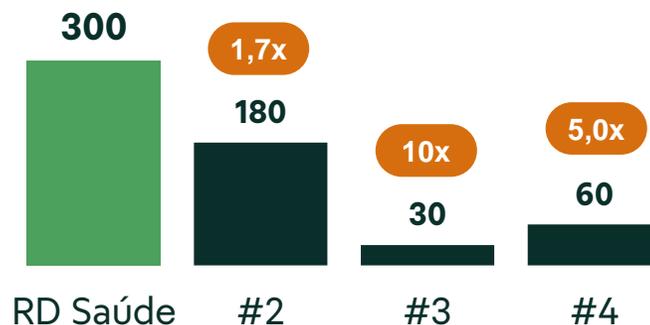
Vendas Anualizadas 3T24

R\$ bilhões



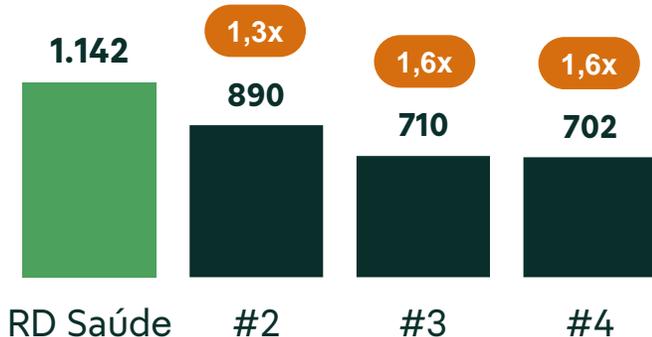
Guidance de Expansão

2024, número de lojas



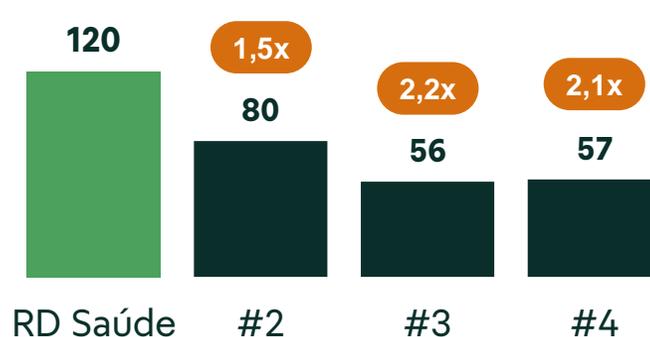
Venda média por loja

3T24, R\$ mil/mês



Mg. de Contribuição/loja

3T24, R\$ mil/mês



Expansão progressiva das vantagens competitivas:

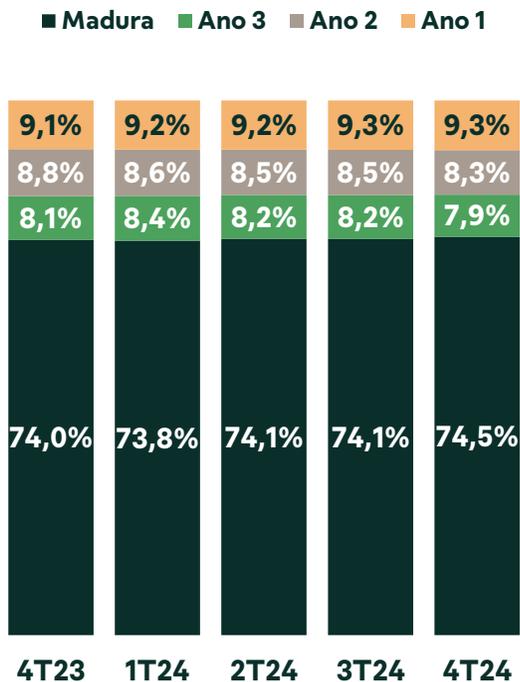
- ◆ Competitividade em preço;
- ◆ Força de marca;
- ◆ Capacidade de investimento;
- ◆ Estrutura de gestão;
- ◆ Qualidade da execução;
- ◆ Acesso a capital.

* Fonte: informações públicas de concorrentes listados #3 e #4 e estimativas da RD para o concorrente não listado #2 (crescimento de receita de 10% em relação a 2023, manutenção da margem de contribuição histórica e meta de expansão para 2024 anunciada na imprensa). Todos os dados são pré-IFRS 16.



Expandimos nossa rede com diversificação geográfica e demográfica, oferecendo um sortimento completo, promovendo saúde e bem-estar.

Farmácias por maturação



ASSERTIVIDADE

98%^{LTM}¹

GUIDANCE

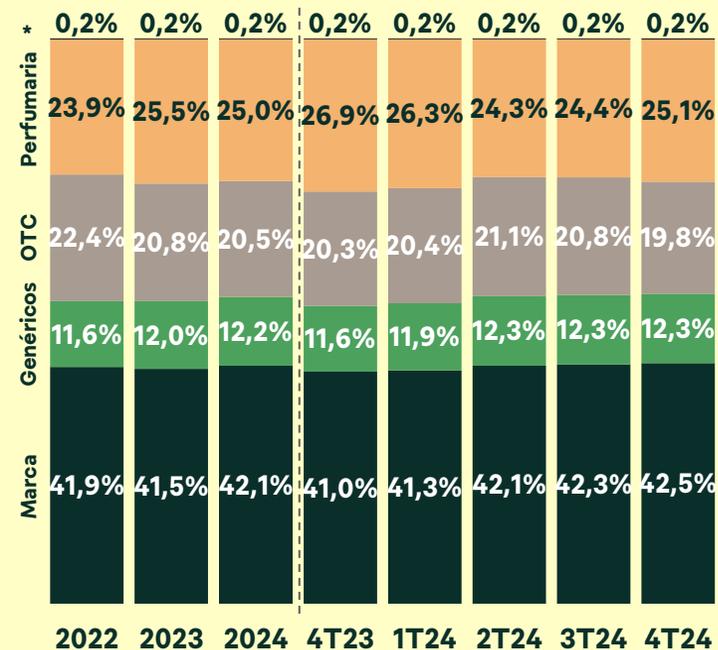
330-350

aberturas brutas em 2025.

RAMP-UP

Três anos completos para maturação das farmácias.

Mix de vendas do varejo



¹ Considera o % de filiais encerradas ainda em maturação, que correspondem a erros de abertura, sobre o total de farmácias abertas nos últimos 12 meses.

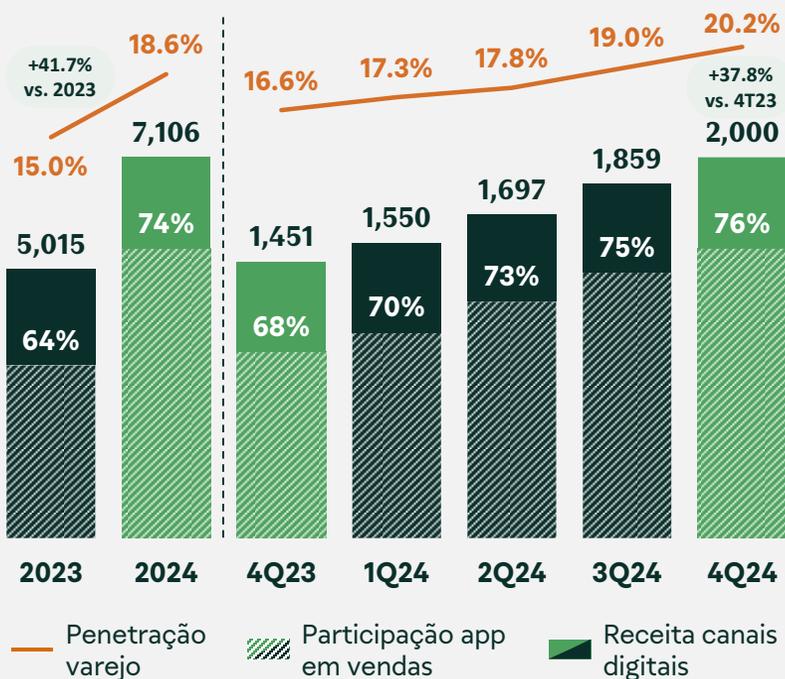
*Serviços



Digital alcança R\$ 7,1 bi em 2024 (+41,7%) com 20,2% de penetração no varejo no 4T24. 75% dos pedidos via app e 94% entregues ou coletados em até 60 minutos.

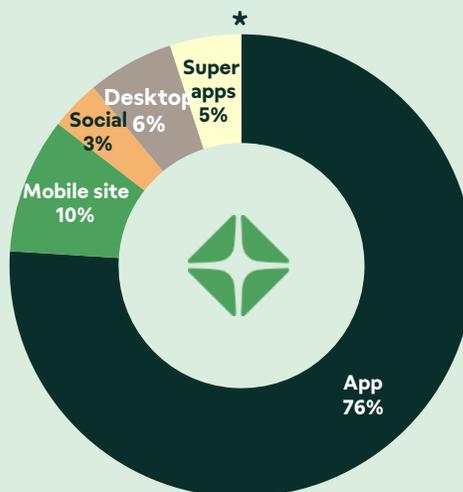
Canais digitais

Venda e penetração
R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



Mix de canais digitais

% da receita digital



95%

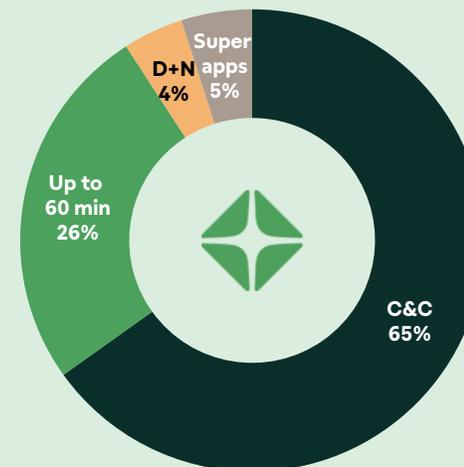
canais modernos e proprietários

89%

canais proprietários e em aparelhos móveis

Mix de entregas

% da receita digital



98%

atendidos por farmácias (incluindo D+N)

96%

entregues em até 60 minutos



Foco no Cliente e em sua jornada de saúde e bem-estar, oferecendo uma farmácia conectada a uma plataforma de serviços, posicionada na atenção primária.

JUNTOS POR UMA
SOCIEDADE MAIS SAUDÁVEL



PESSOAS + SAUDÁVEIS
Funcionários, Clientes
e Comunidade



NEGÓCIOS + SAUDÁVEIS
Diversidade, Educação
e Valor Compartilhado



PLANETA + SAUDÁVEL
Emissões, Energia
e Resíduos



Varejo
Farmacêutico

Promoção da Saúde
Promover, educar e manter
um **estilo de vida saudável**



Nova Farmácia
Omnichannel + Marketplace
+ Health Hub

Prevenção
Monitorar e tratar
condições crônicas



**Plataforma
de Saúde**

Proteção
Proteger a saúde por meio
da **vacinação e imunização**

Primeira Atenção
Diagnosticar e tratar condições
agudas de baixa complexidade



Saúde
Integral



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

Engajamento é resultado de toda a jornada do cliente

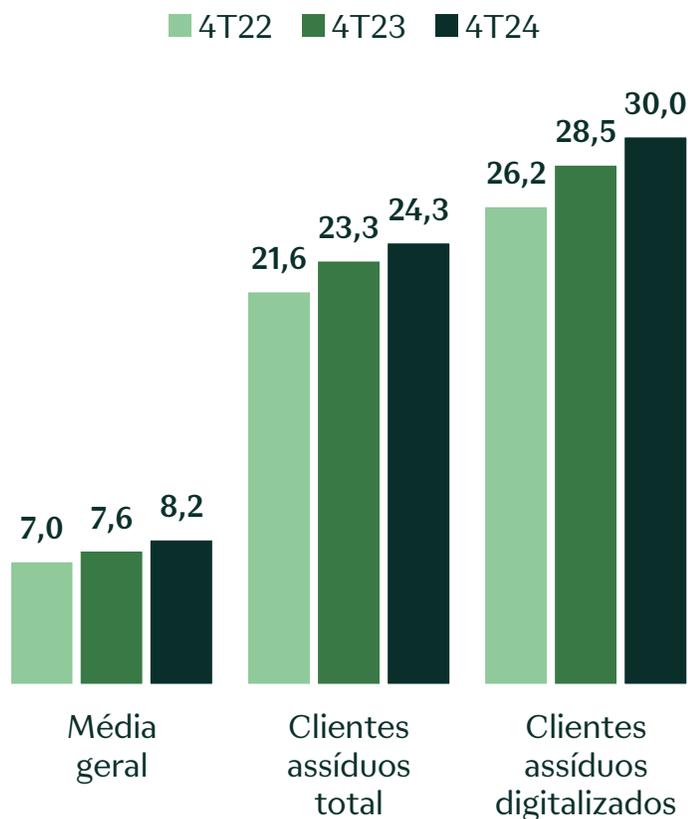


Segmentação por tipo de cliente*

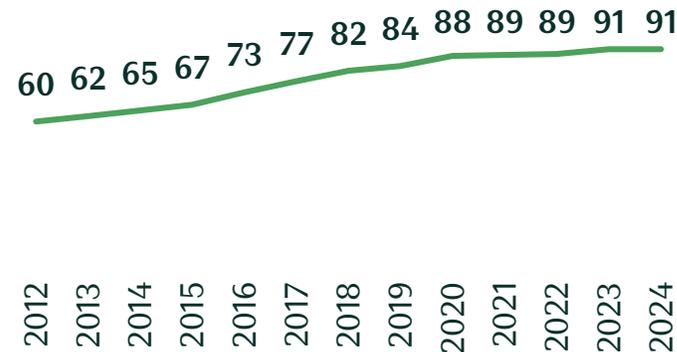


* Milhões de clientes, % receita bruta do varejo LTM.

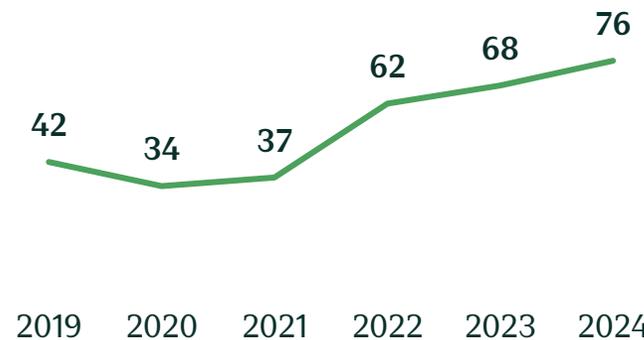
Frequência anual de compras



NPS farmácias



NPS App**



** Critério 2019 e 2020 estimado para a método atual.



Nossa estratégia digital e de saúde visa construir vínculos junto a cada cliente para potencializar o *Customer Annual Value (CAV)* conforme o seu perfil.

CAV = *Customer Annual Value*
R\$ de LB Anual por Cliente

CAV médio
por Cliente

ÍNDICE
100

20

Cliente Casual

206

Cliente Fiel (+10x vs. Casual)

CAV por Perfil

Uso Contínuo	159
Perfil B	225
Perfil C	234
Perfil D	265

X

CAV por Vínculo

EXEMPLOS DE VÍNCULOS DIGITAIS

Vínculo X	164
App	176
Vínculo Y	193
Stix	193

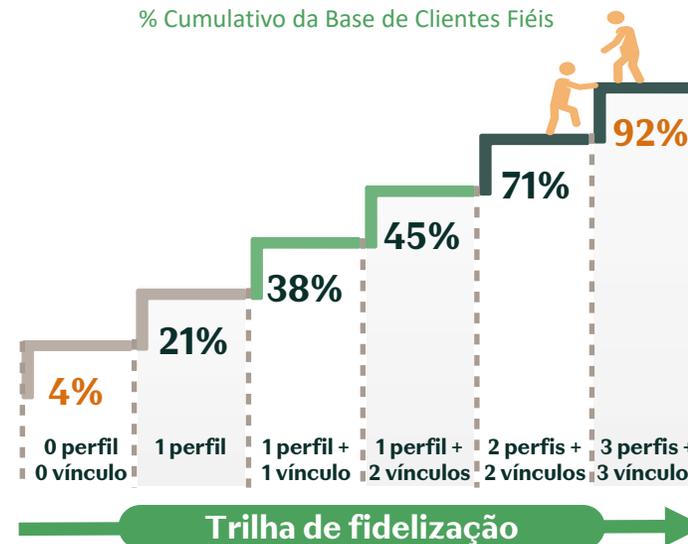
EXEMPLOS DE VÍNCULOS DE SAÚDE

Entrega Rápida	173
Vínculo W	150
Serviços Saúde	214
Vínculo Z	232

=

Impacto Perfil/Vínculo na Fidelização

% Cumulativo da Base de Clientes Fiéis



* Visão 12 meses (mês base: set/24).



Evoluimos continuamente nosso posicionamento na saúde primária, participando do sistema de saúde com os serviços oferecidos nas farmácias.



Serviços farmacêuticos (4T24)

◆ NPS (Net Promoter Score)	93
◆ Serviços disponíveis	40
◆ Tipos de vacinas	23
◆ Salas EAC*	2,0k
◆ Health Hubs	2,4k
◆ Salas de Vacina	379
◆ Atendimentos farmacêuticos	1,6 MM

- ◆ Agendamentos e declarações **digitais**;
- ◆ Clientes dos serviços possuem aumento de **2,5x na frequência e engajamento**;
- ◆ **~40% market share no mercado farma** em vacinas como herpes zoster, dengue e HPV (Fonte: IQVIA).



- ### Graduação em Farmácia
- ◆ Projeto customizado e subsidiado pela RD Saúde;
 - ◆ Carga horária de 4.000h, 5 anos de duração.

* Exames de análises clínicas.

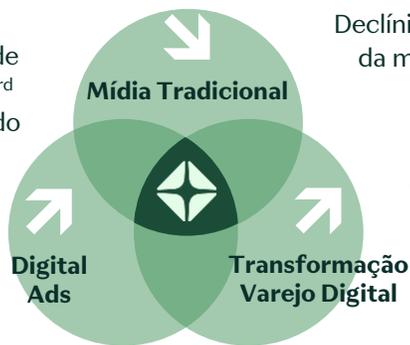


Impulso é o negócio de retail media da RD Saúde, referência em consumer health media, impactando engajamento, interesse e LTV dos clientes.

1st party data é vital para mídia de varejo

Tendência #2

Descontinuação de identificadores 3rd party e aumento do screen time de dispositivos digitais



Tendência #1

Declínio do screen time da mídia tradicional

Tendência #3

Omnicanal, digitalização da jornada do cliente

Fonte: Aster Capital.

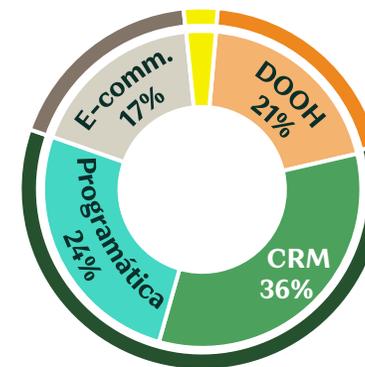
RD Ads agora é

impulso

soluções de mídia RDsaúde

Impulso, quebra de receita no 3T24:

- Offsite; 60%
- Instore; 21%
- Onsite; 17%
- Outros; 3%



Os melhores clientes e a melhor experiência

- 49,1 milhões de clientes
- 97% de vendas identificadas
- 404 milhões de transações (2024)

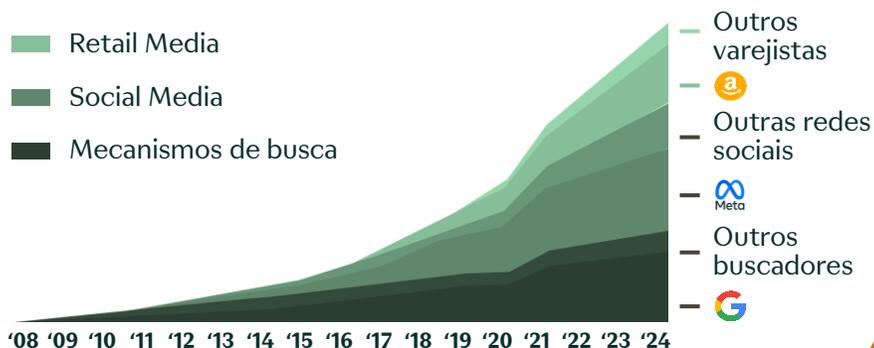
Presença física e digital

- 619 cidades e 3,2 mil farmácias
- 1,5 km de distância de 94% da classe A do país
- 5 km distante de 60% da população
- Top 10 canal digital (audiência de varejo Brasil)

Maior relevância com parceiros

- ~500 fornecedores 1P
- 25 dos Top 50 anunciantes do Brasil
- Domínio de Gestão de Categoria e comportamento de compra

Receita líquida*, anúncios nos EUA:



* Fonte: eMarketer, outubro de 2021.

Estamos construindo nosso ecossistema com oportunidades em Saúde, Manipulados, Medicina Especializada, Ads, e outros.



Soluções de Varejo

Soluções de Saúde





Junto da Estratégia de Negócios vem nossa jornada de Sustentabilidade em direção às metas estabelecidas para 2030.

G

- **Gestão** próxima das famílias fundadoras desde **1905**;
- Acordo de Acionistas com vigência até **2031**;
- Membros independentes do Conselho com **habilidades complementares**;
- Comitês de assessoramento: Estratégia e Saúde, Pessoas, Auditoria, Sustentabilidade e Finanças;
- Política de remuneração: variável baseada na **performance e em objetivos de sustentabilidade**; *vesting* de até 4 anos.

S

- **67%** da liderança operacional formada por mulheres;
- **100%** das lideranças de farmácia cresceram na RD;
- **Baixo turnover** comparado com o setor;
- Programas de **diversidade e inclusão**;
- **Saúde integral**: programas de acompanhamento físico, mental, social & ambiental;
- **49 MM** clientes ativos com alta frequência, 600 mil serviços farma/mês;
- Acesso próximo: **60%** da população em um raio de 5 km.

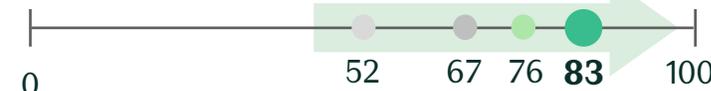
funcionário
cliente

E

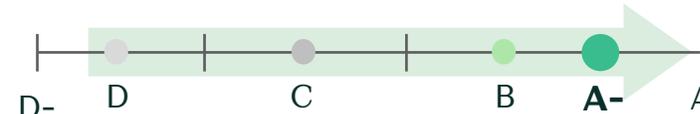
- **100%** das farmácias com coletores para descarte de medicamentos vencidos ou em desuso (389 ton. em 2024), prevenindo a contaminação;
- **100%** da operação abastecida com energia renovável;
- Clima: redução escopos 1 e 2, monitoramento escopo 3, e inventário GEE;
- Certificações: ISO 14001, ISO 45001 e LEED.

Improving recognition of our ESG efforts

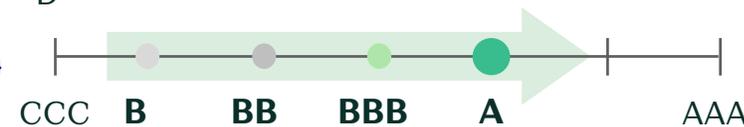
ISE B3



CDP



MSCI



2020

2021

2022

2023

IDIVERSA B3

Lançado em ago/23, reconhece as empresas que mais se destacam em diversidade.

ISO / IEC 27001 : 2022 (BSI)

Certificação de Segurança da Informação em Canais Digitais (App e Website) e Univers PBM.