

Apresentação de Resultados

1T25



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.



Destques do 1T25

(norma IAS 17)

OPERACIONAL

- ✦ **FARMÁCIAS:** 3.301 unidades em operação (75 aberturas e 4 encerramentos);
- ✦ **TICKETS E NPS:** 102,8 mi de atendimentos no trimestre e NPS 90;
- ✦ **CLIENTES :** 49,7 mi de clientes ativos nos últimos 12 meses.

MERCADO

- ✦ **RECEITA BRUTA:** R\$ 10,8 bi, +10,8%, com impacto calendário de -1,3 pp;
- ✦ **MARKET SHARE:** 16,6% de participação nacional, aumento de 0,4 pp;
- ✦ **DIGITAL:** R\$ 2,2 bi, crescimento de 40% e penetração no varejo de 21,8%;
- ✦ **SERVIÇOS DE SAÚDE:** 2,1 mi de atendimentos e 2,5 mil salas Mais Saúde.

FINANCEIRO

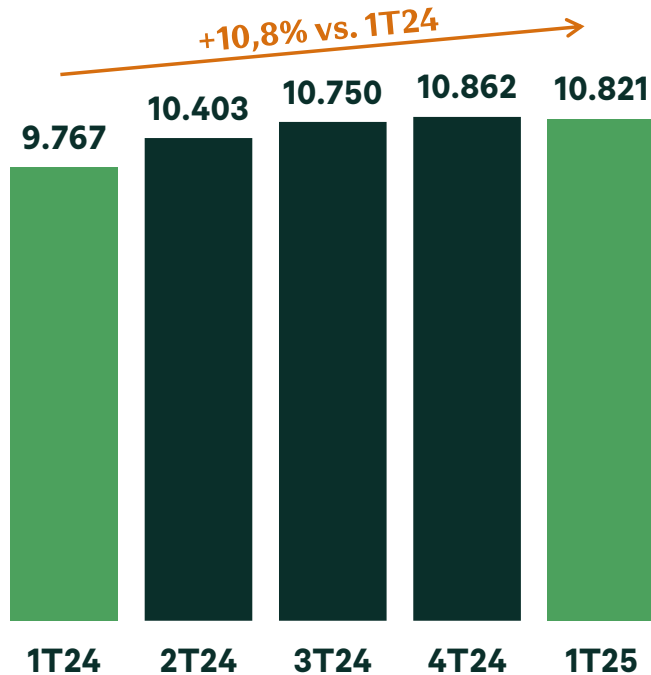
- ✦ **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 644,1 mi, com margem de 6,0%, contração de 1,0 pp;
- ✦ **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO*:** R\$ 177,1 mi, com margem de 1,6%, contração de 0,6 pp;
- ✦ **FLUXO DE CAIXA LIVRE:** R\$ -123,8 mi, R\$ 162,6 mi de consumo total.

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

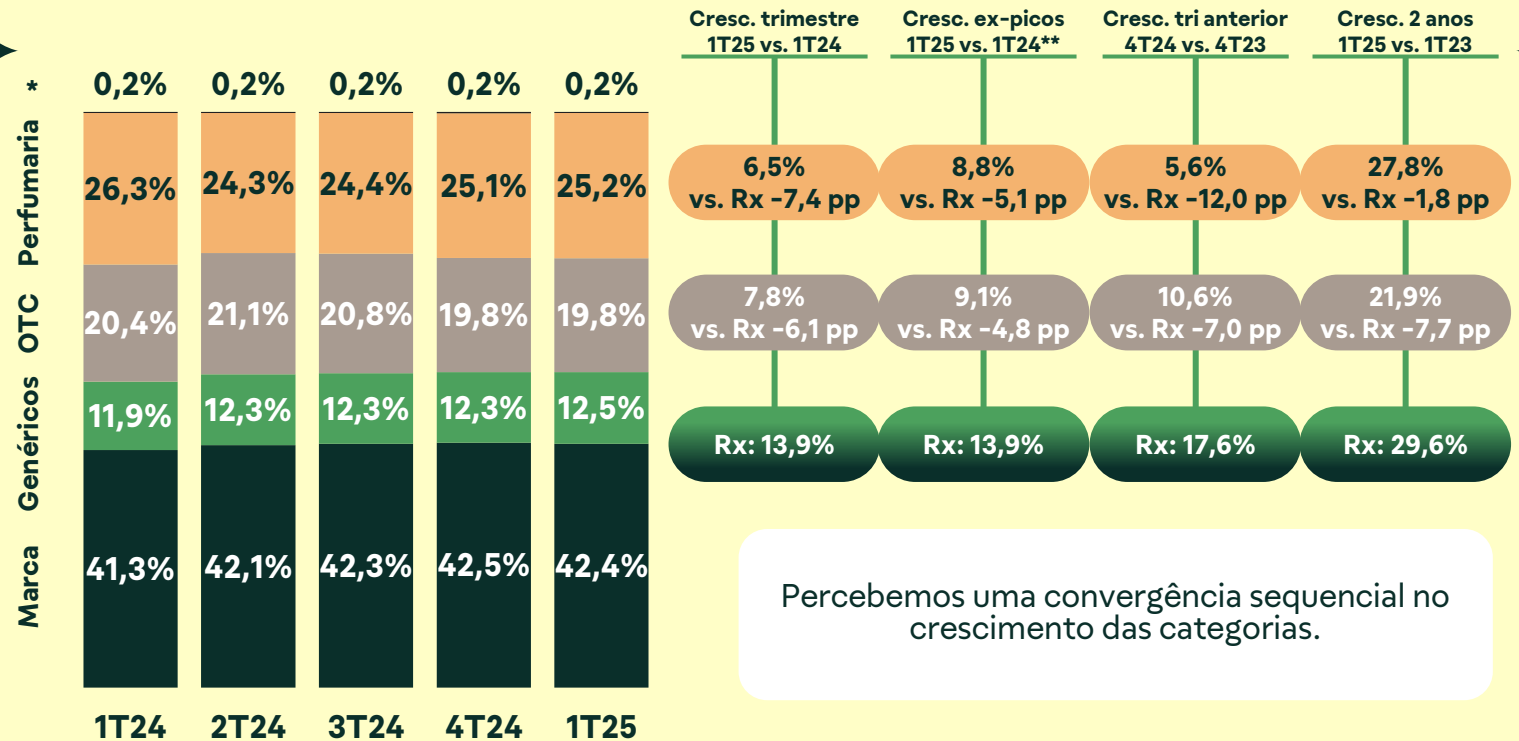
Receita de R\$ 10,8 bi (+10,8%). Impacto calendário negativo de -1,3 pp e efeito de -0,9 pp pelo pico 1T24 de demanda (repelentes e testes) no varejo.

Receita bruta consolidada

R\$ milhões



Mix de vendas do varejo



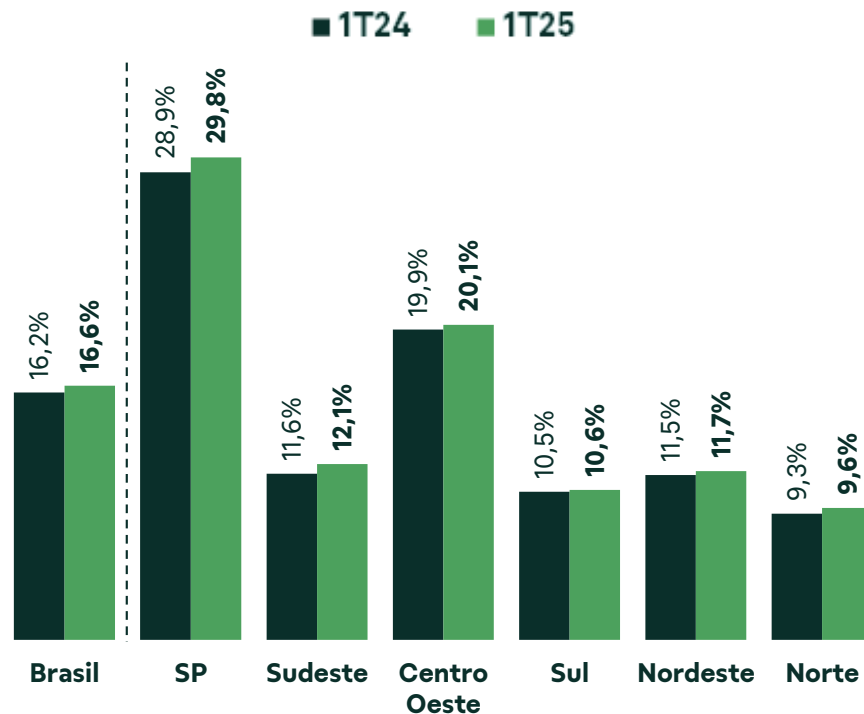
* Serviços

** Exclui efeitos dos picos de demanda no 1T24 de repelentes, pela crise de dengue, e de testes COVID.

Continuamos capturando market share em todas as regiões do País, com ganho nacional de +0,4 pp, mantendo a diversificação da expansão.

Participação do mercado

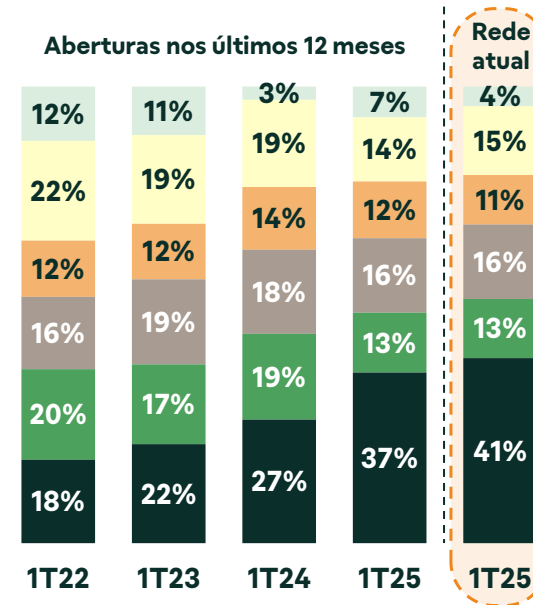
Participação trimestral no varejo, preço fábrica, sell-in + sell-out



Farmácias por região

■ Norte ■ Nordeste ■ Centro Oeste
■ Sudeste ■ Sul ■ São Paulo

Aberturas nos últimos 12 meses

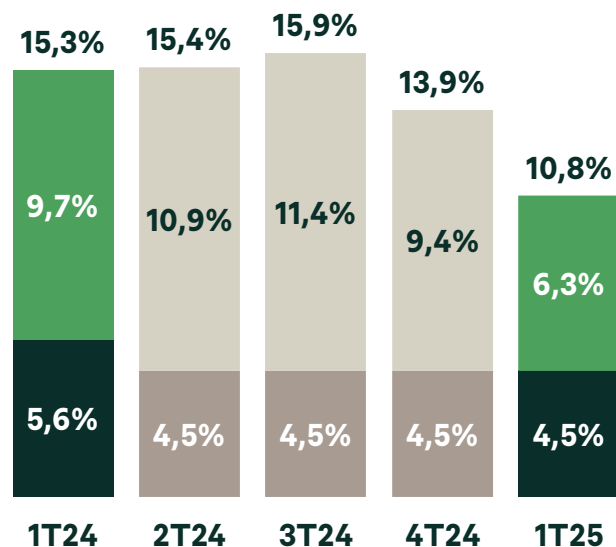


Fonte: IQVIA. Sudeste não inclui SP. Ajustado para inconsistências na categoria "Nutricionais e Dietéticos" que superestima o ganho de participação de mercado.

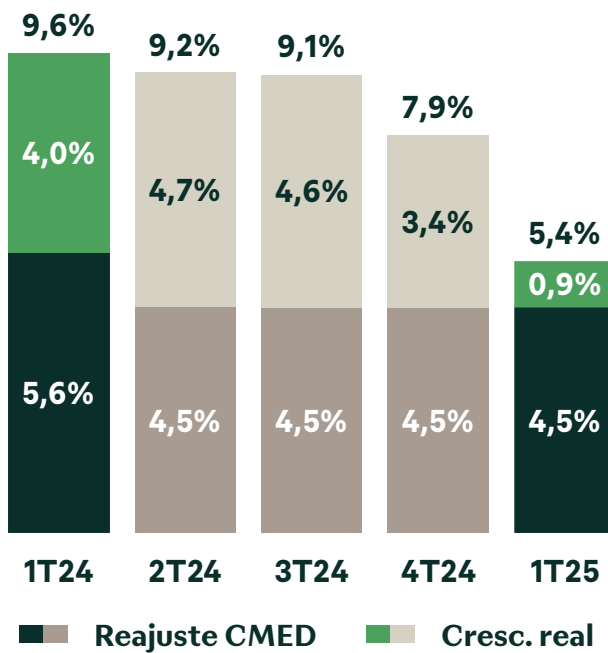


Crescimento de 3,4% nas lojas maduras, 1,1 pp abaixo da CMED de 4,5%, com efeito calendário negativo. Venda média por loja madura de R\$ 1,1 MM.

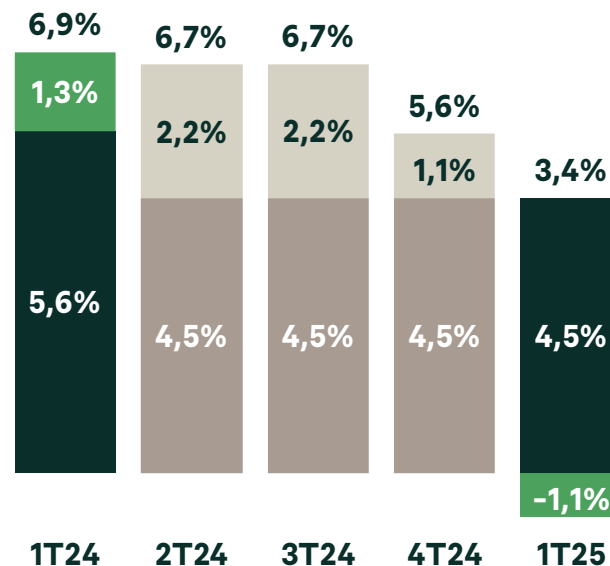
Crescimento da venda consolidada



Cresc. das mesmas lojas – Varejo



Cresc. das lojas maduras – Varejo

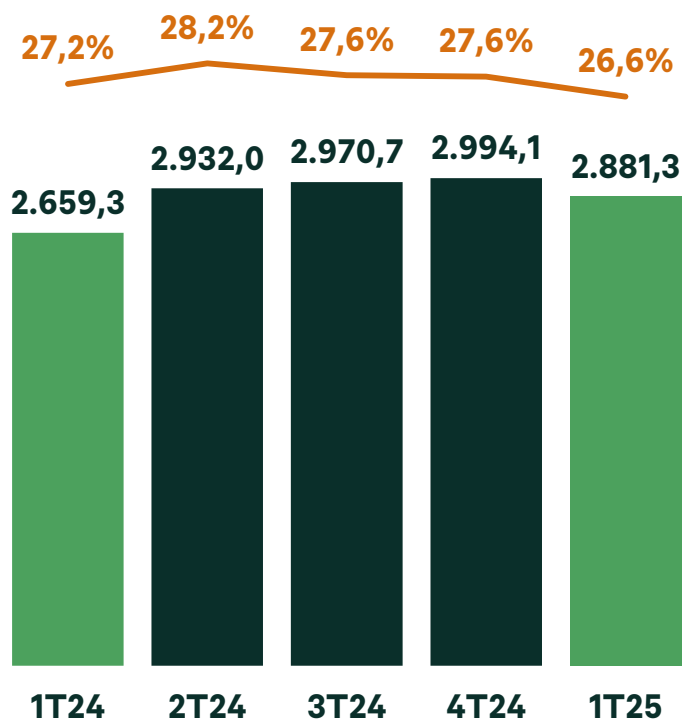




Mg. LB de 26,6% (-0,6 pp) por perdas (-0,3 pp), além de investimentos em competitividade e efeito mix (testes e repelentes). Ciclo estável de 62,7 dias.

Lucro bruto

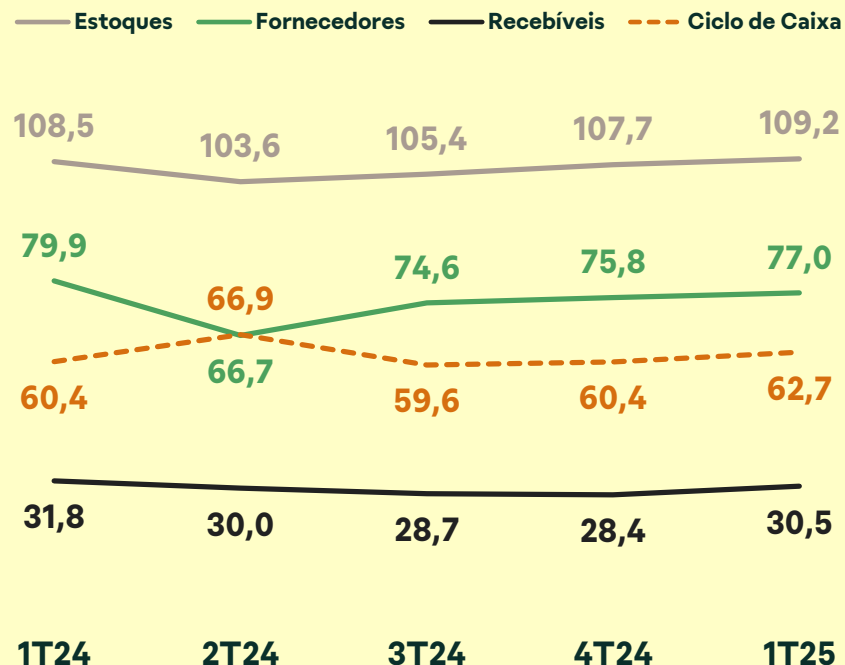
R\$ milhões, % da receita bruta



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

Ciclo de caixa

Dias de CMV, Dias de receita bruta



Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.



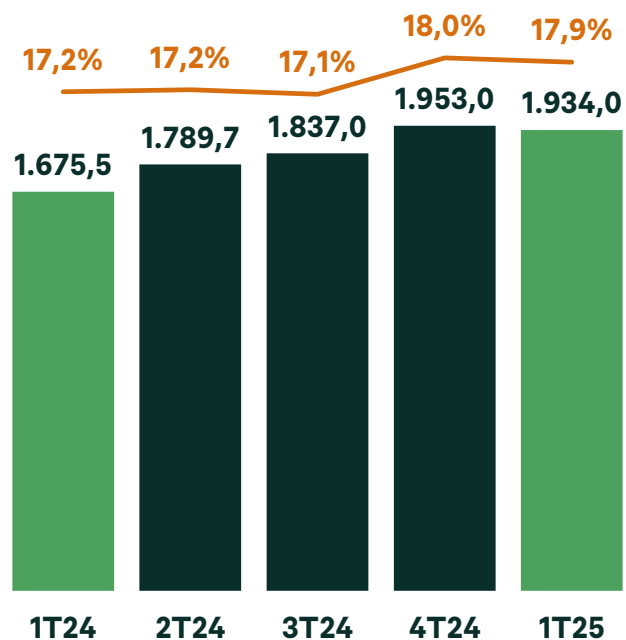


Despesa com vendas de 17,9% com desalavancagem operacional e recomposição de equipes em loja no 3T24, parcialmente compensadas por ganho no G&A.



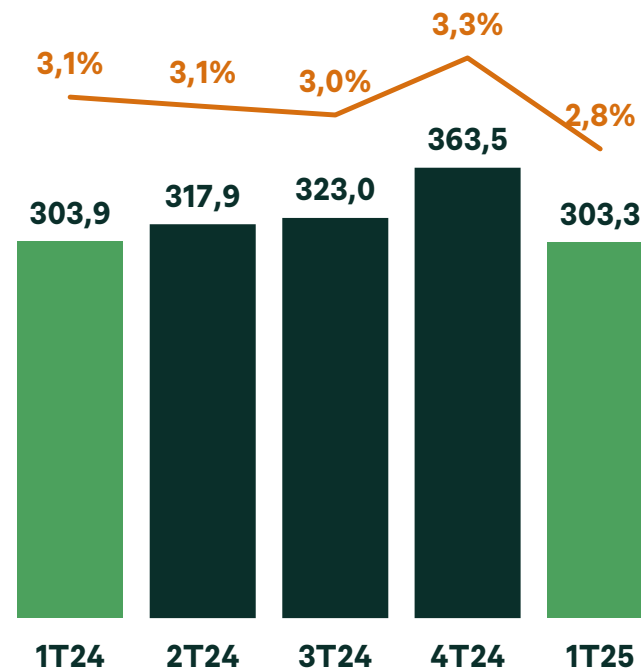
Despesas com vendas

R\$ milhões, % da receita bruta



Desp. gerais & admin.

R\$ milhões, % da receita bruta

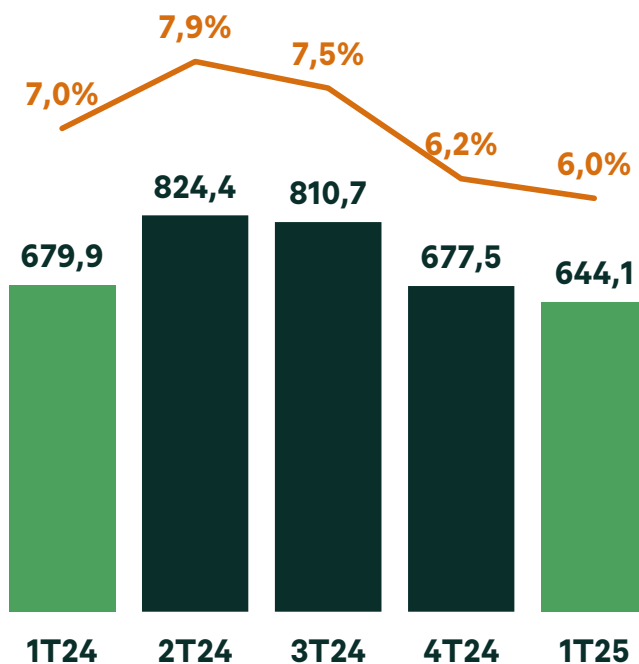




EBITDA de R\$ 644,1 MM e margem de 6,0% (-1,0 pp), com impactos de -0,6 pp pelo lucro bruto e de -0,4 pp por despesas.

EBITDA ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta

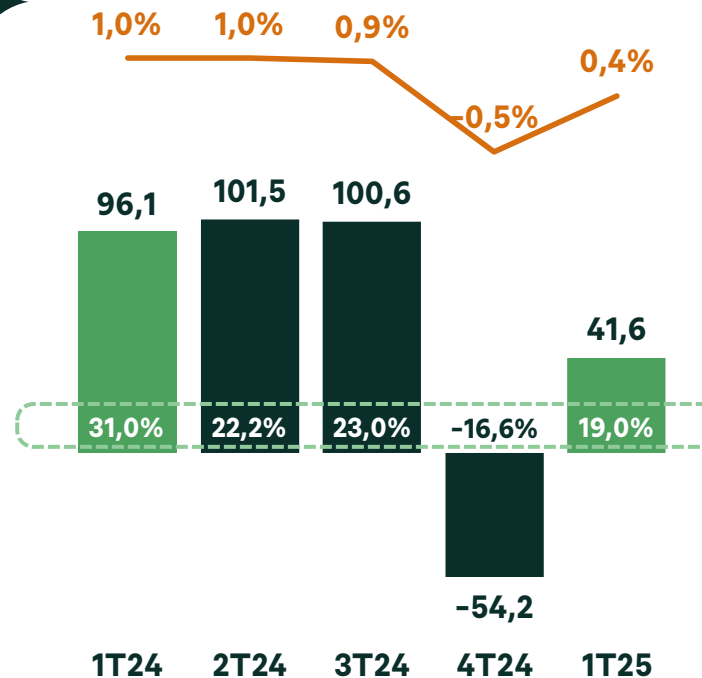


Alíquota efetiva de 19,0%, principalmente pela provisão de R\$ 118,1 MM em JSCP. Lucro líquido de R\$ 177,1 MM e margem líquida de 1,6% (-0,6 pp).

Imposto de renda e alíquota efetiva*

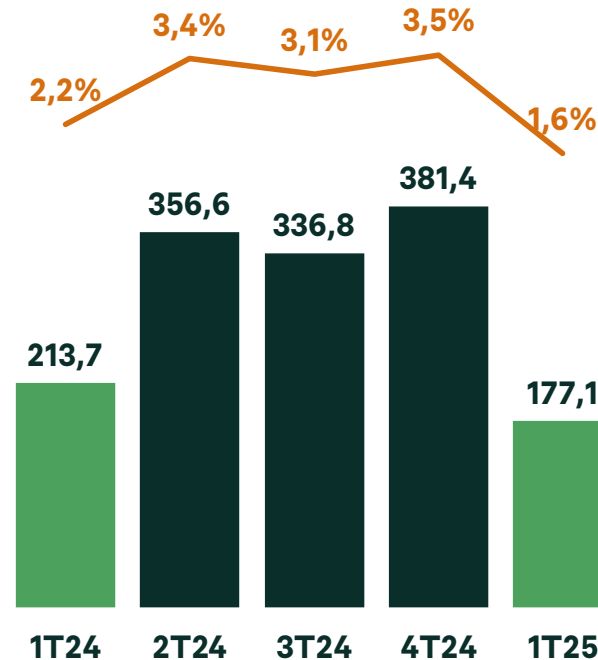
R\$ milhões, % da receita bruta

Alíquota efetiva



Lucro líquido ajustado*

R\$ milhões, % da receita bruta



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

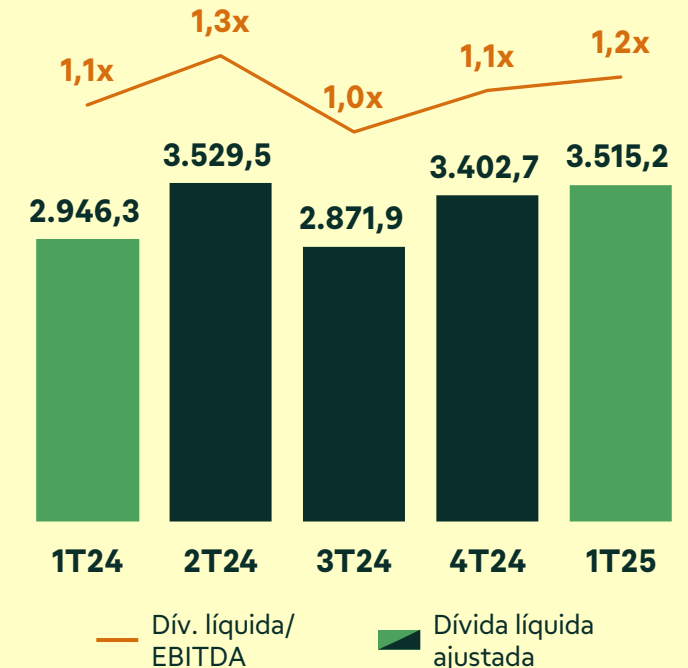
Fluxo de caixa livre negativo de R\$ 123,8 MM, R\$ 162,6 MM de consumo total. Alavancagem financeira estável em 1,2x.



Fluxo de caixa (R\$ milhões)	1T25	1T24
EBIT ajustado	395,7	462,9
Ajuste a valor presente (AVP)	(64,3)	(43,3)
Despesas não recorrentes	6,1	(1,0)
Imposto de renda (34%)	(114,8)	(142,3)
Depreciação	247,8	216,1
Outros ajustes	(2,2)	(74,5)
Recursos das operações	468,3	417,9
Ciclo de caixa*	(276,6)	(307,2)
Outros ativos (passivos)**	(52,4)	(35,4)
Fluxo de caixa operacional	139,4	75,3
Investimentos	(263,2)	(193,3)
Fluxo de caixa livre	(123,8)	(118,1)
Aquisições e investimentos em coligadas	(3,7)	(13,8)
JSCP e dividendos	(0,1)	(0,2)
Resultado financeiro***	(113,9)	(109,9)
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	78,9	62,7
Fluxo de caixa total	(162,6)	(179,3)

Dívida líquida e alavancagem financeira

R\$ milhões, razão sobre EBITDA ajustado LTM



* Inclui ajustes para recebíveis descontados.

** Inclui ajuste de AVP.

*** Exclui ajuste de AVP.

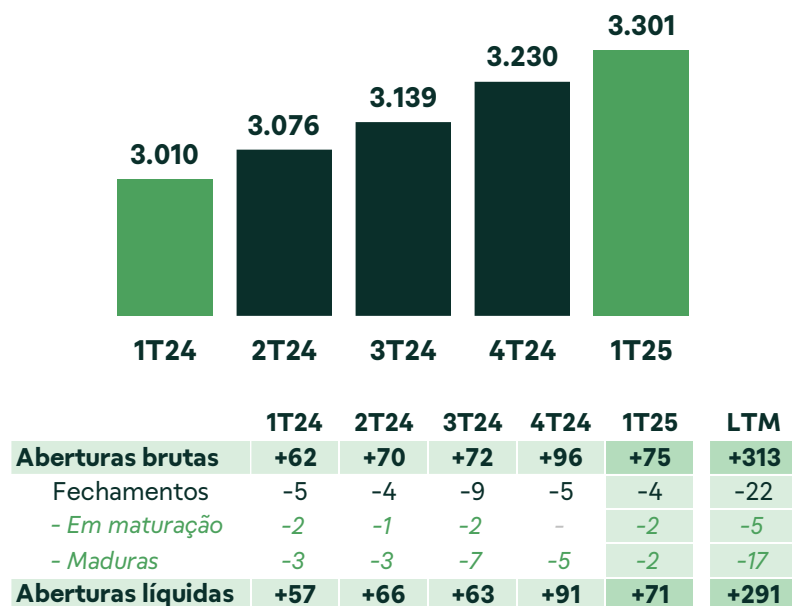
Destques operacionais do trimestre



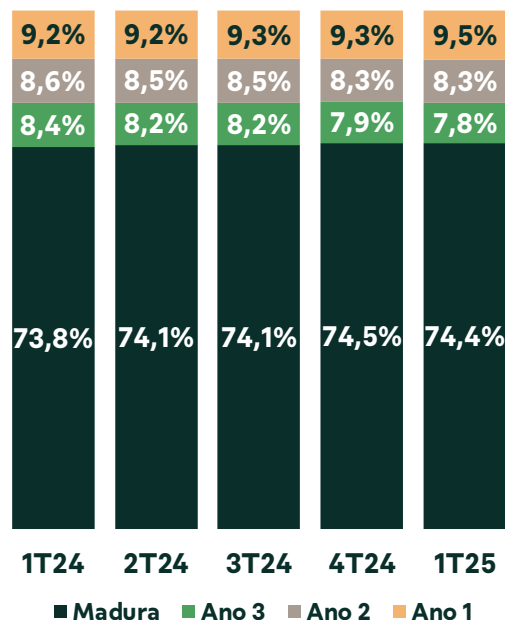


Alcançamos 3.301 farmácias com 75 aberturas e 4 fechamentos. Recorde de 313 aberturas LTM. Reiteramos o guidance de 330-350 aberturas brutas em 2025.

Número de farmácias



Portfólio de farmácias



GUIDANCE

330-350 aberturas brutas em 2025.

ASSERTIVIDADE

98%^{LTM*}

RAMP-UP

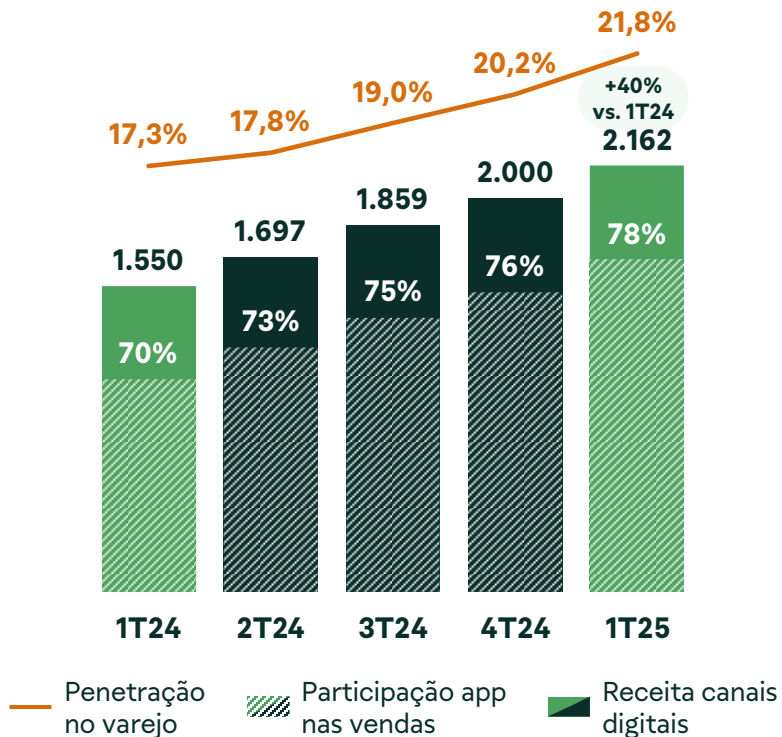
Três anos completos para maturação das farmácias.

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

Digital cresceu 40% para R\$ 2,2 bi no 1T25. Penetração de 21,8%, sendo 78% das vendas via app e 96% entregues em até 60 minutos.

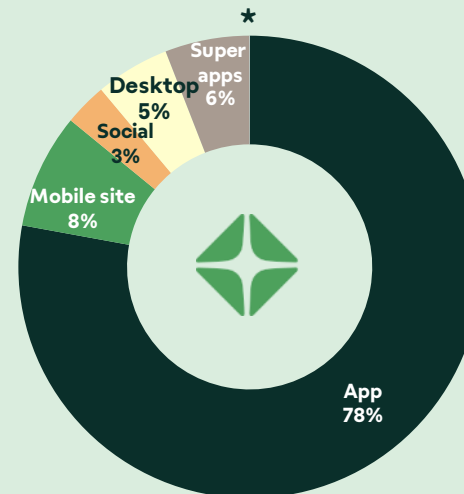
Vendas via canais digitais

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



Mix de canais digitais

% da receita digital, 1T25



94%

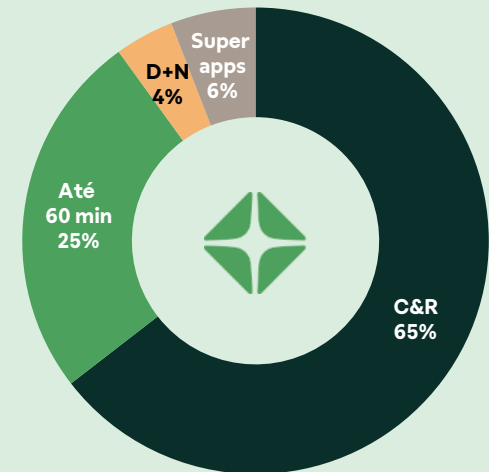
canais modernos e proprietários

89%

canais proprietários e em aparelhos móveis

Mix em entregas

% da receita digital, 1T25



98%

atendidos por farmácias (incluindo D+N)

96%

entregues em até 60 minutos

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



Temos um plano de ação em curso para impulsionar nossos resultados, gerando tração sustentável no médio e longo prazos.

✦ Vendas e margem bruta

- ✓ Reaceleração das vendas com investimentos em competitividade;
- ✓ Calendário promocional robusto;
- ✓ Resgate / reativação de clientes;
- ✓ Reforço dos quadros em farmácia para melhoria da experiência;
- ✓ Evoluções da experiência em canais digitais;
- ✓ Início de vendas de Mounjaro;
- ✓ Ganhos comerciais e parcerias com fornecedores;
- ✓ Plano de ação em perdas de estoque;
- ✓ Expansão em praças com maior retorno.

MOUNJARO NAS FARMÁCIAS



JATEAMENTO DE PRODUTOS VISADOS



ACRÍLICOS DERMOCOSMÉTICOS





Temos um plano de ação em curso para impulsionar nossos resultados, gerando tração sustentável no médio e longo prazos.

◆ **G&A: Mais enxuto e potente:**

- ✓ Eliminação de sobreposições de funções;
- ✓ Aumento de autonomia e agilidade das lideranças;
- ✓ Processos de tomada de decisão facilitados;
- ✓ Ganho de eficiência.

Resultados capturados:

- ✓ Reorganização do Digital com Squads descentralizados e migrando para as áreas-fim;
- ✓ Aceleração da diluição de despesas corporativas como percentual da receita bruta.

Rentabilização de Investidas;

Plano de redução de ciclo de caixa;

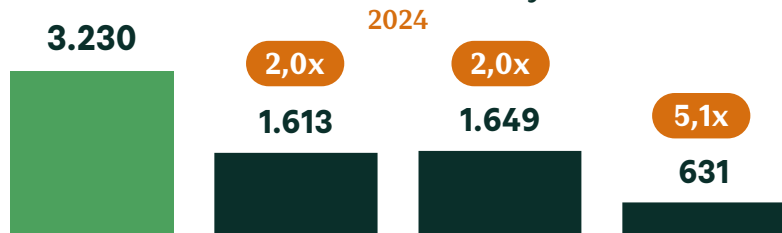
Busca contínua por eficiência e produtividade.





Seguimos construindo sobre ativos e competências únicos para a consolidação do mercado farmacêutico.

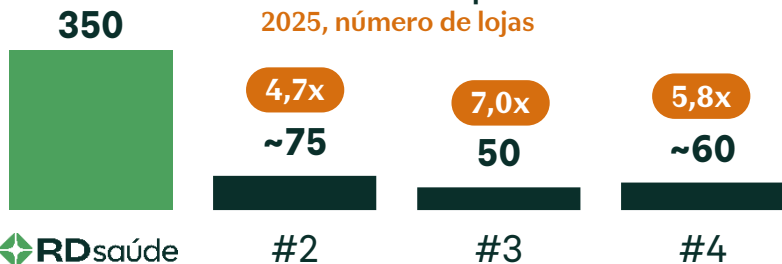
Quantidade de lojas*



Venda media por loja*

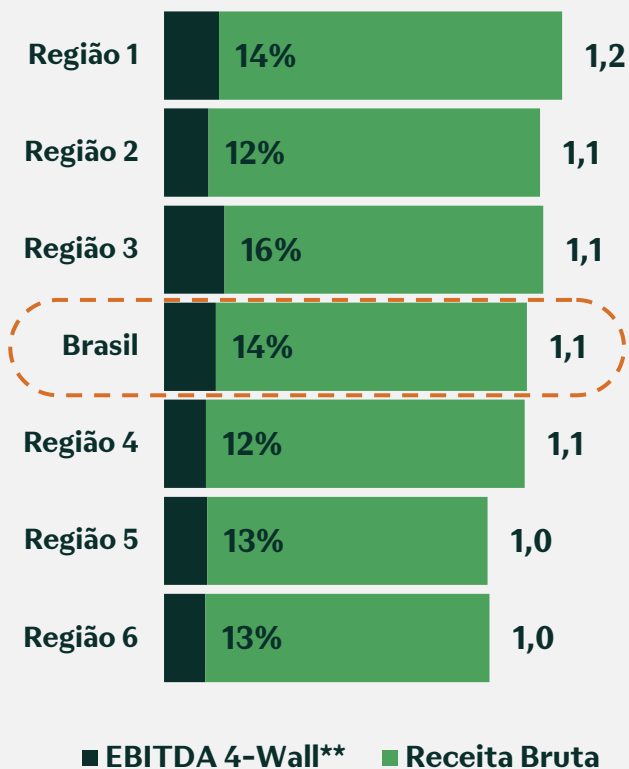


Guidance de expansão*



Lojas maduras por região

R\$ milhões, 1T25 LTM



- ◆ **Cultura centenária de cuidado**, com 66 mil colaboradores e 13 mil farmacêuticos;
- ◆ **Marcas** com presença e FORÇA, NACIONAL;
- ◆ **50 MM** de clientes ativos, com **7 MM** fiéis e **NPS 90**;
- ◆ **Proximidade** a clientes (70 MM a 5 minutos), nos melhores pontos;
- ◆ **Jornada digital** proprietária com adoção acelerada;
- ◆ **Serviços farmacêuticos** ganhando escala e reforçando vínculos com clientes.

* Fonte: Estimativas RD Saúde baseadas em informações públicas de concorrentes listados #3 e #4 e informações anunciadas na imprensa para o concorrente não listado #2.

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

Apresentação
de Resultados

1T25



Perguntas
e respostas



Obrigado!