



Apresentação Institucional

1T24



RDsaúde

por uma sociedade mais saudável.

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 diferenciem-se 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.

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.



+200 anos

de história combinada da Raia e Drogasil, fundidas em 2011



3.010

farmácias, presente em todos os estados brasileiros



48,2 milhões

clientes ativos (1T24)



373 milhões

atendimentos (1T24 LTM)



R\$ 37,6 bilhões

receita bruta (1T24 LTM)
+16% de cresc. A/A



R\$ 2,7 bilhões

EBITDA ajustado (1T24 LTM)
+12% de cresc. A/A



Farmácia #1

no Brasil em receita e nº de lojas



280-300

novas farmácias por ano em 2024-2025 (*guidance*)



NPS

net promoter score

90 farmácias

68 apps



132 milhões

acessos digitais (1T24)



16,2%

participação de mercado (1T24)

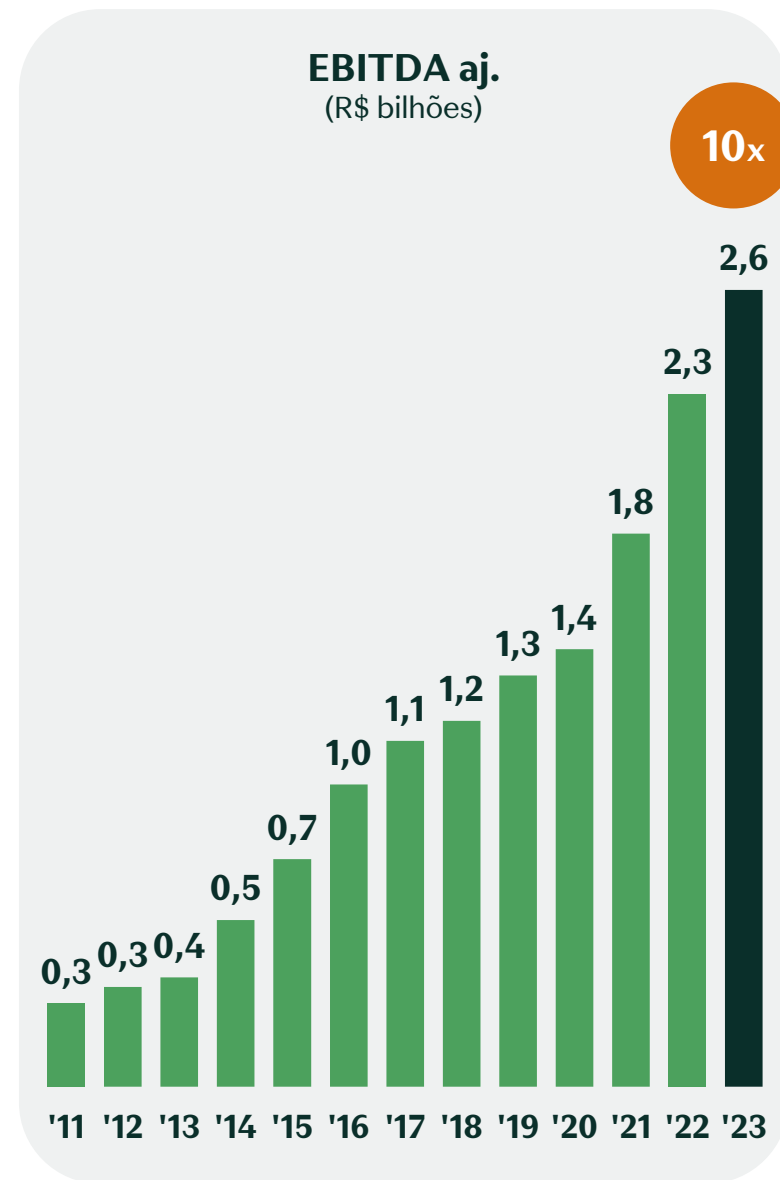
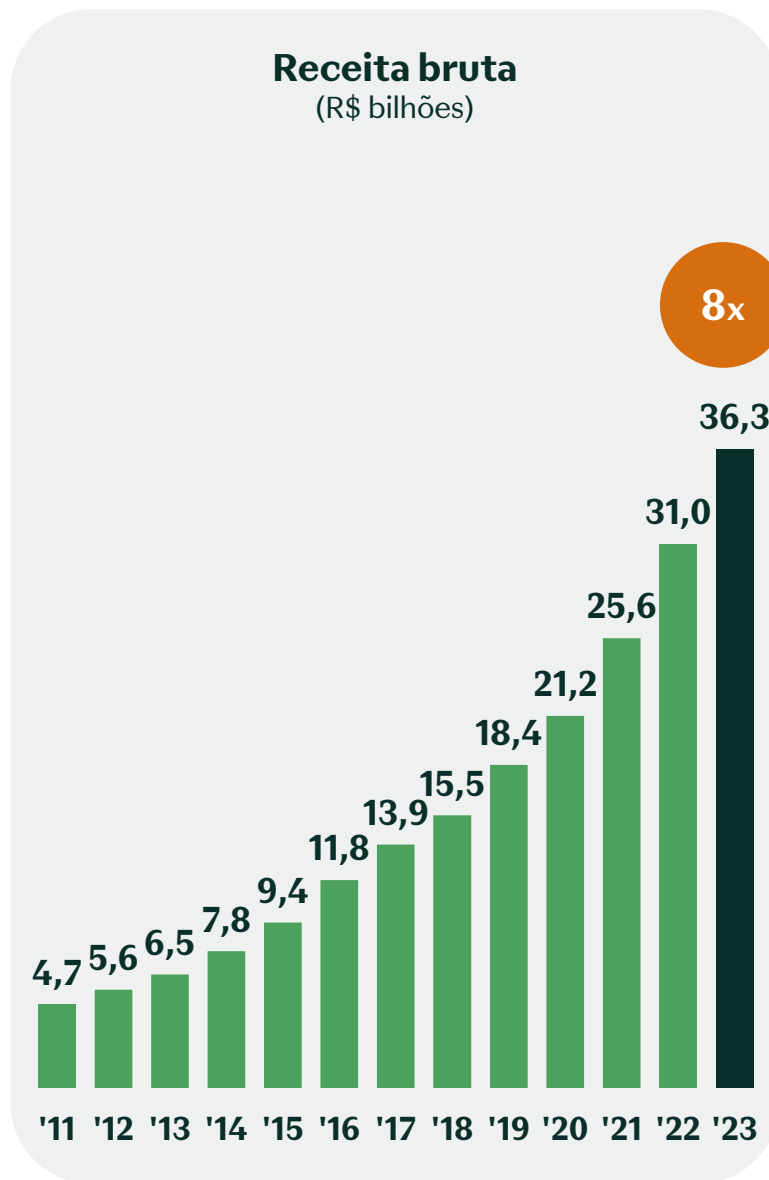
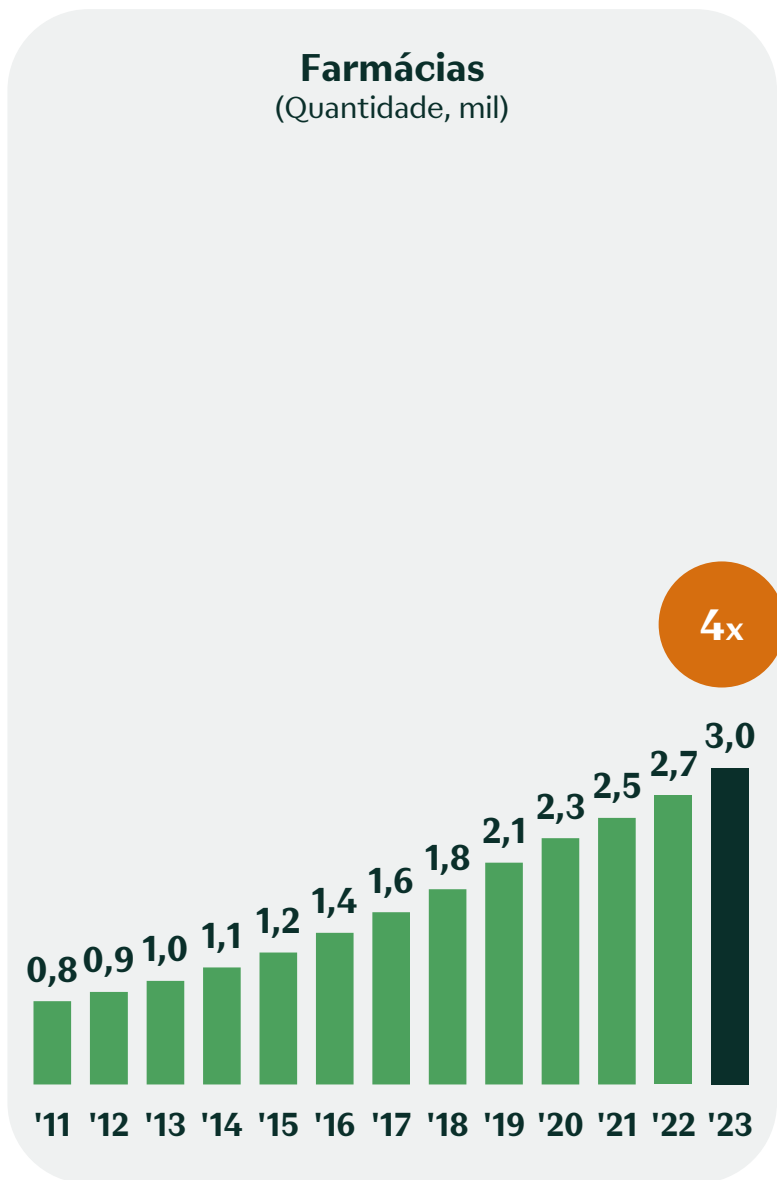


AAA(bra)

rating by Fitch



Uma década de **crescimento consistente** em quantidade de farmácias, receita bruta e EBITDA.

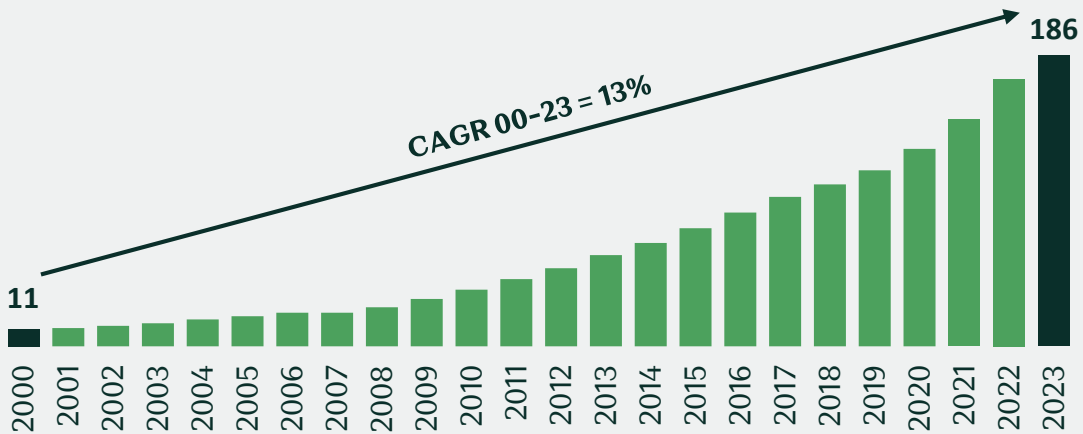




Crescimento da demanda impulsionado pelo envelhecimento da população. Mercado fragmentado oferece ampla oportunidade de consolidação.

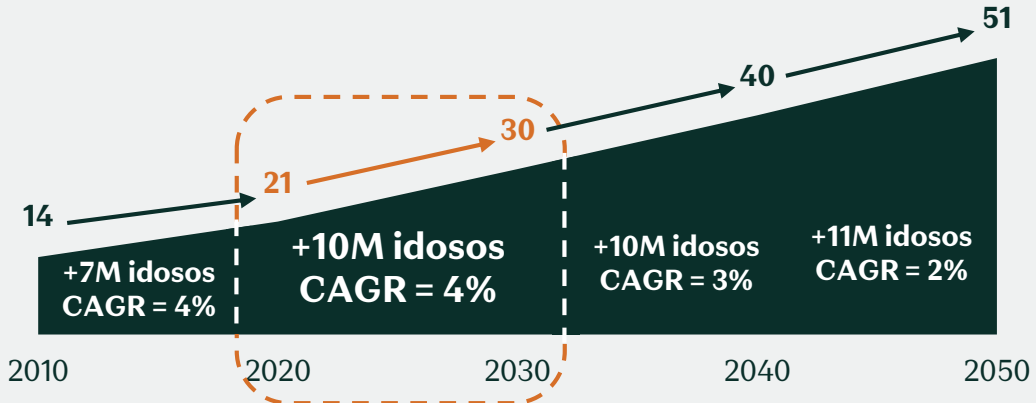
Mercado mantém crescimento acelerado no longo prazo

(Mercado farmacêutico brasileiro. R\$ bilhões. Fonte: IQVIA.)



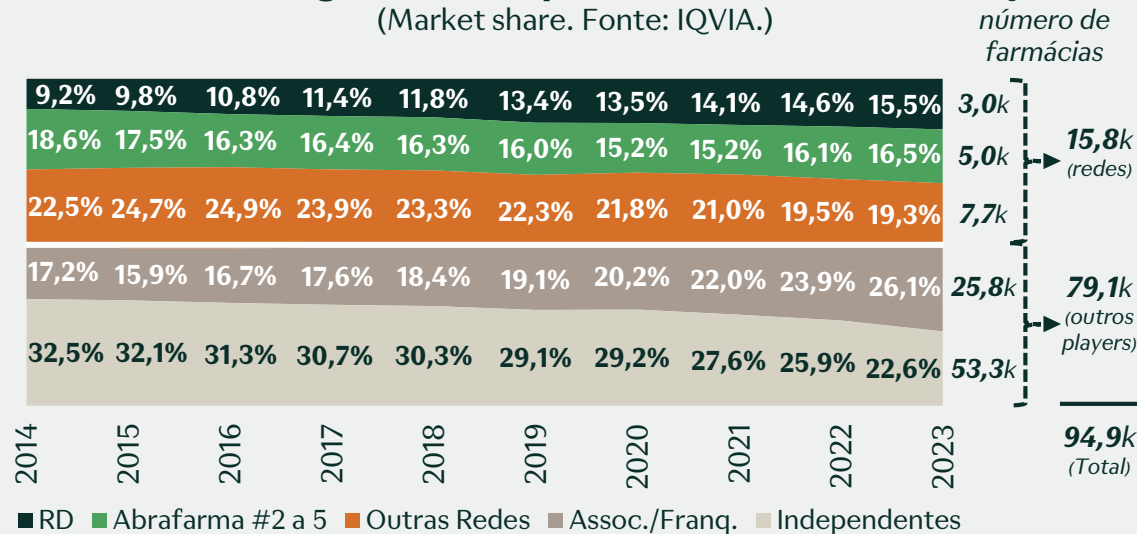
População brasileira acima de 65 anos

(Milhões. Fonte: IBGE, 2018.)



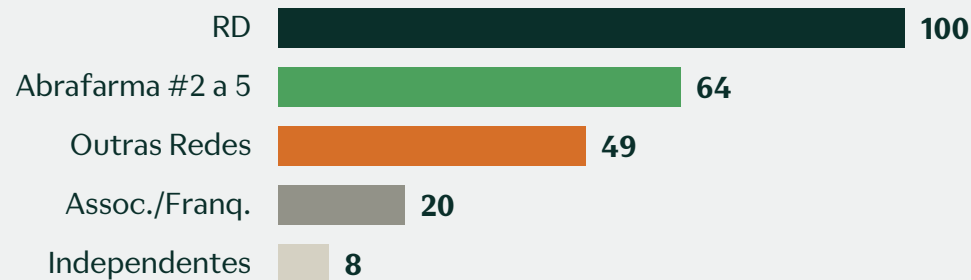
Mercado Fragmentado: oportunidade de consolidação

(Market share. Fonte: IQVIA.)



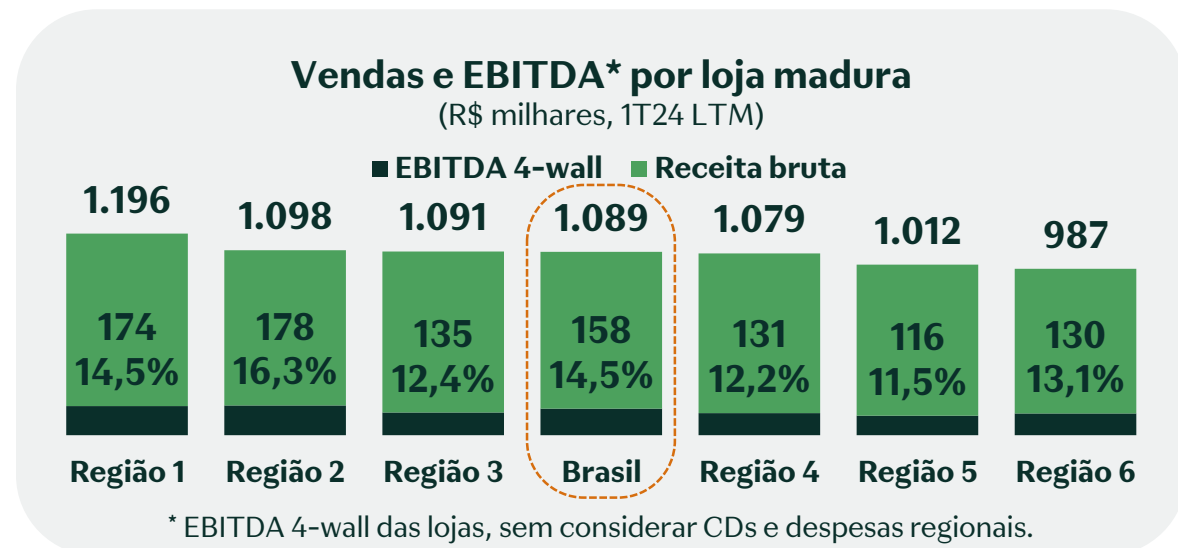
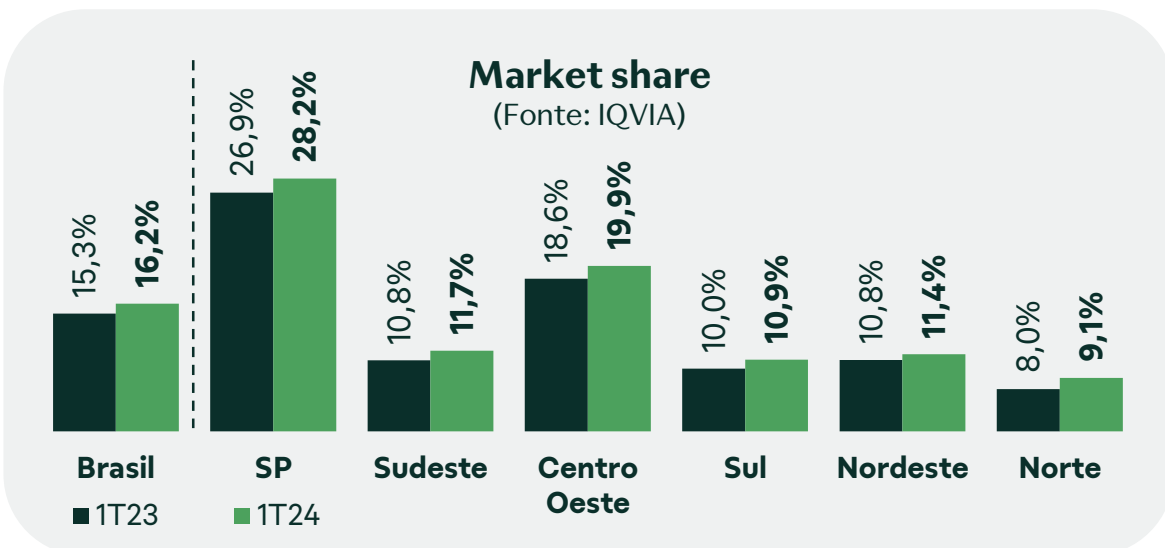
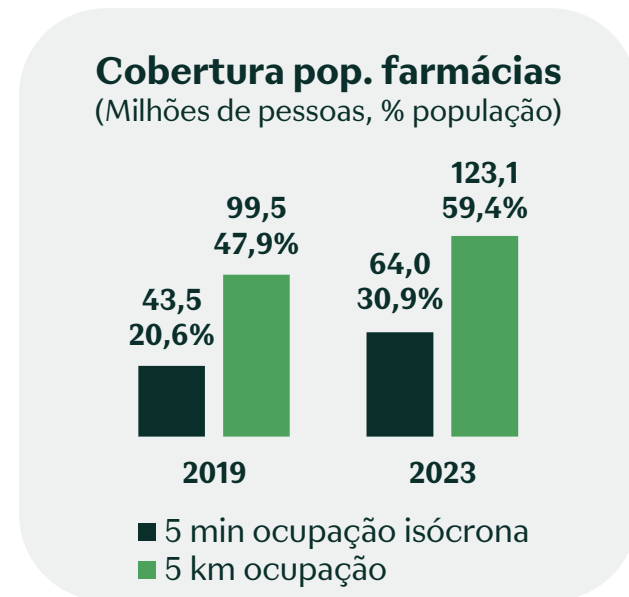
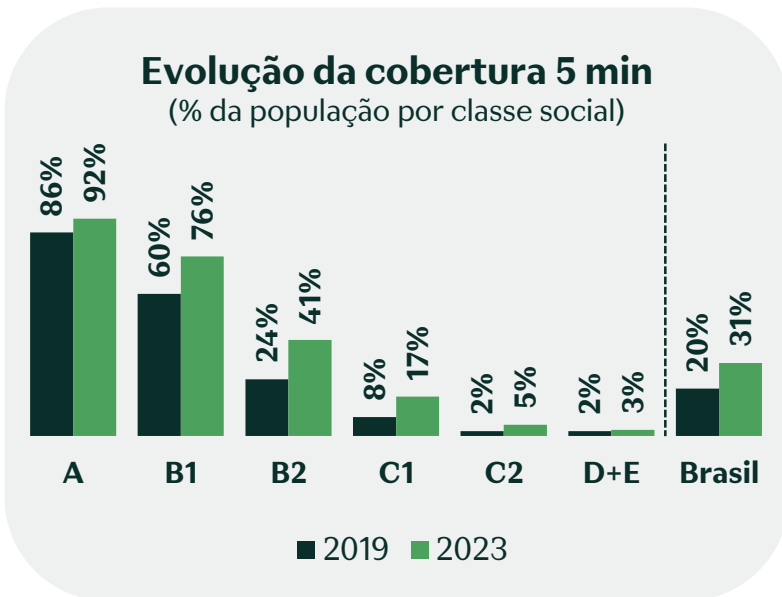
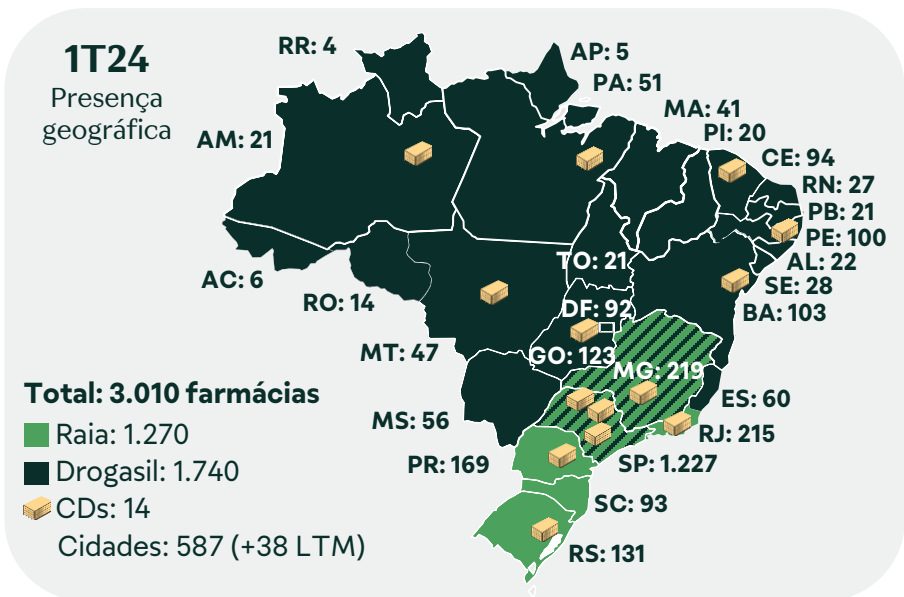
Venda média anual por PDV em 2023

(RD Saúde = 100. Fonte: IQVIA.)





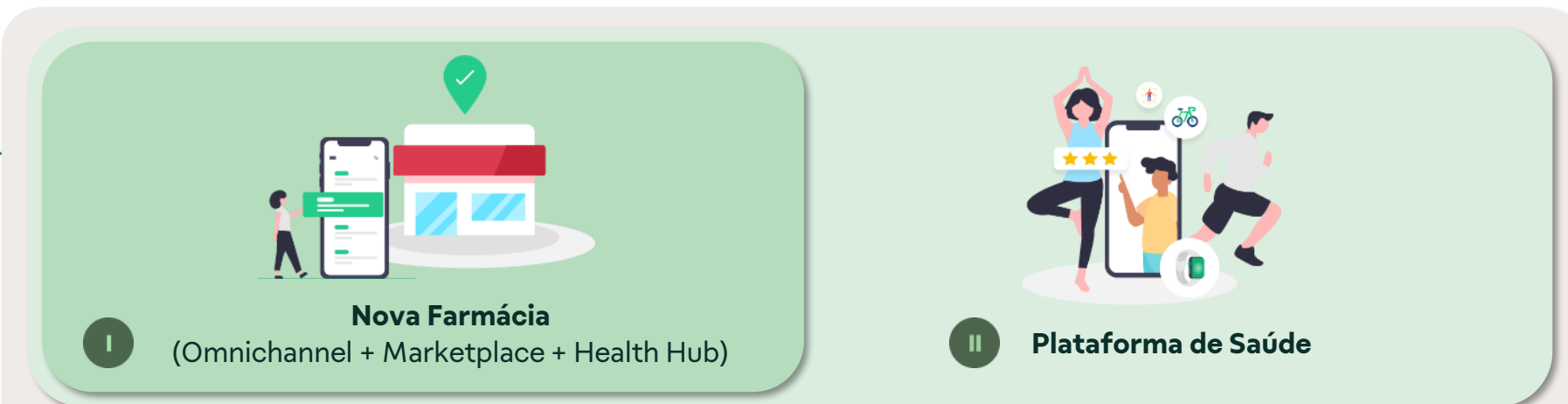
Continuamos a expansão por todo o país com **ritmo e diversificação únicos**, mantendo TIR real acima de 20% líquida de canibalização.



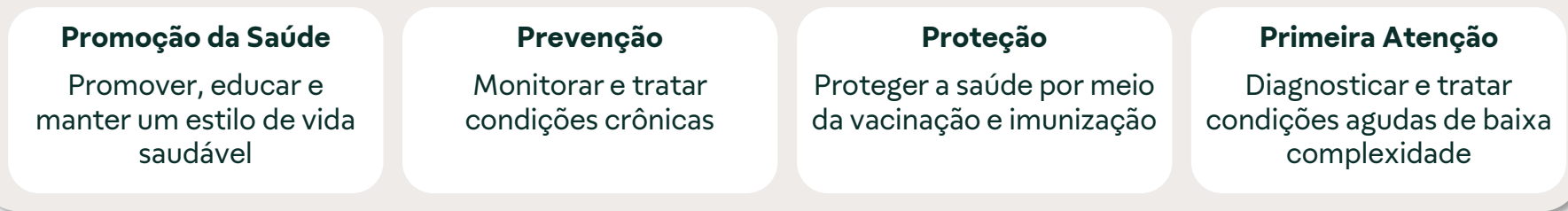


Nossa estratégia de Saúde e Bem-Estar está focada na **jornada do Cliente**, oferecendo uma farmácia conectada a uma plataforma de serviços, posicionada na atenção primária.

Varejo Farmacêutico



Saúde Integral



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).

Propostas de Valor

Nutrição

Adesão

Vacinação e Imunização

Telessaúde

Participantes

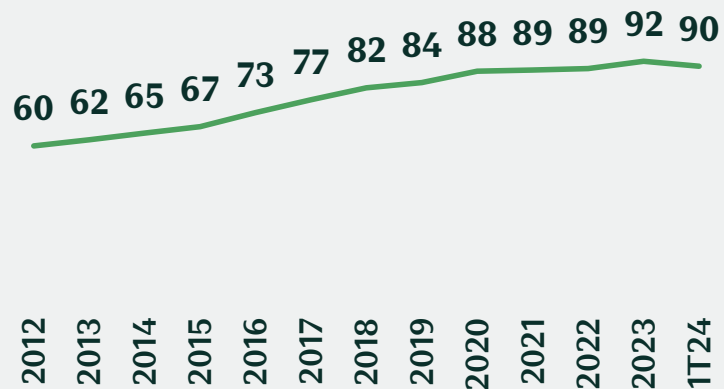


Nosso maior ativo é o cliente. A experiência na farmácia aumenta o engajamento do cliente, enquanto a digitalização potencializa a relação e a frequência, **melhorando o CLTV.**

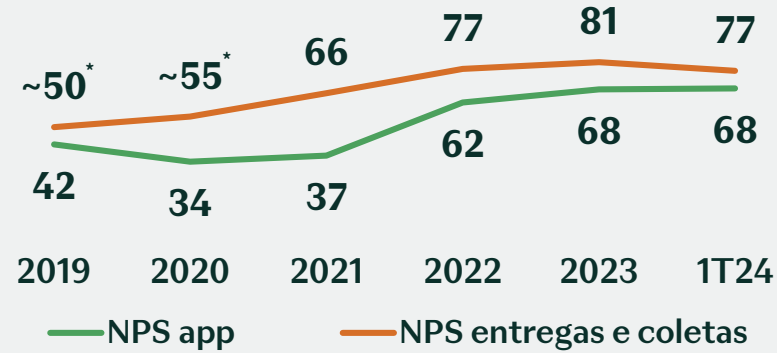
Engajamento é resultado de toda a jornada do cliente



NPS farmácias



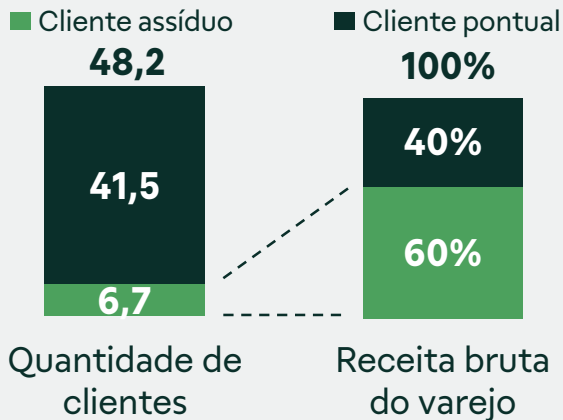
NPS apps e entrega/C&R



* Critério 2019 e 2020 estimado para a método atual.

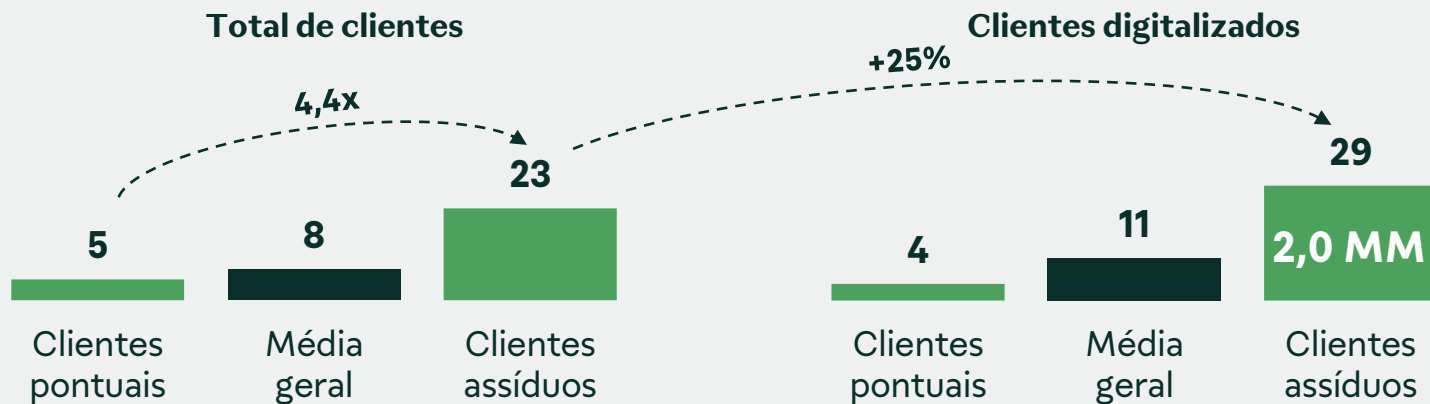
Segmentação por tipo de cliente

(Milhões, % receita bruta do varejo LTM)



Frequência de compras

(Compras por ano)





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

100*
(Índice)



Cliente Fiel: 277



Casual: 27

CAV por Perfil

	179
Uso Contínuo	
	296
Bebê	
	254
Beleza	
	328
Vida Saudável	



CAV por Vínculo (exemplos)

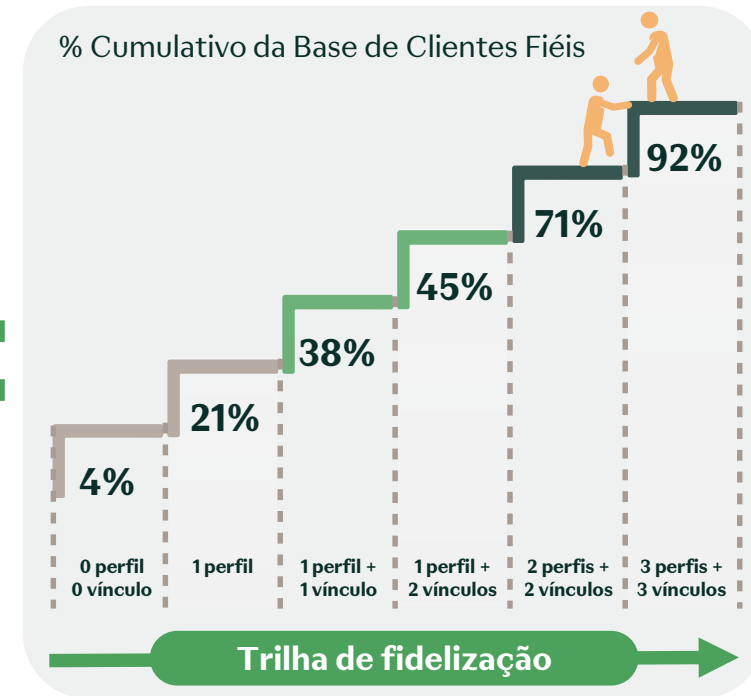
VÍNCULOS DIGITAIS

	201
Multicanal	
	206
App	
	245
Marketplace	
	213
Stix	

VÍNCULOS DE SAÚDE

	315
Injetáveis	
	173
Marca Própria	
	527
Vacinação	
	318
Outros Serviços	

Impacto Perfil/Vínculo na Fidelização

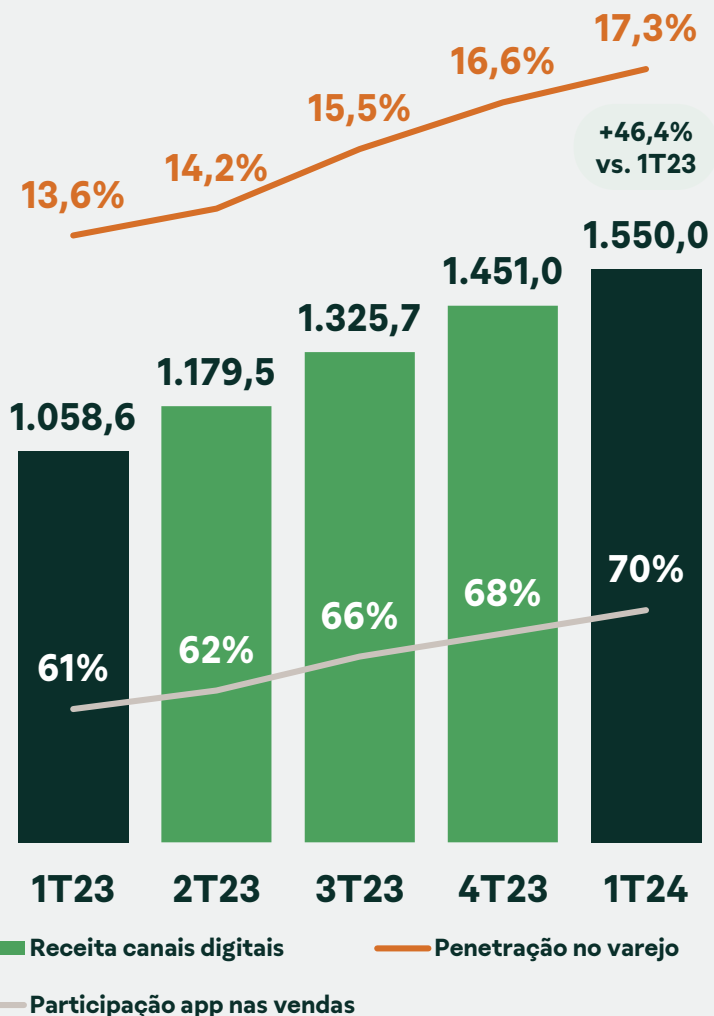


* Dados 1T24.

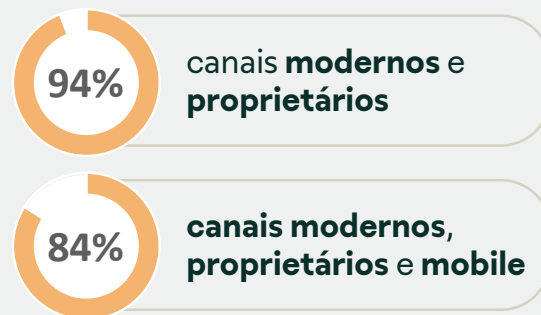
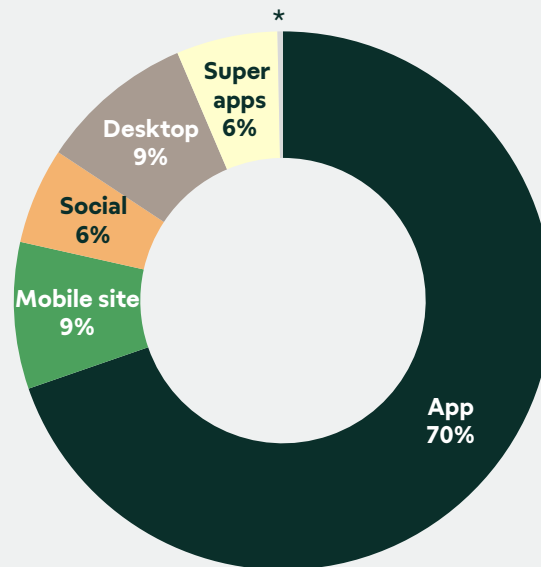


Venda digital de R\$ 1,5 bi no 1T24, crescimento de 46,4% e **17,3% de penetração no varejo**. Participação de 70% via apps e de 92% entregues ou coletados em até 60 minutos.

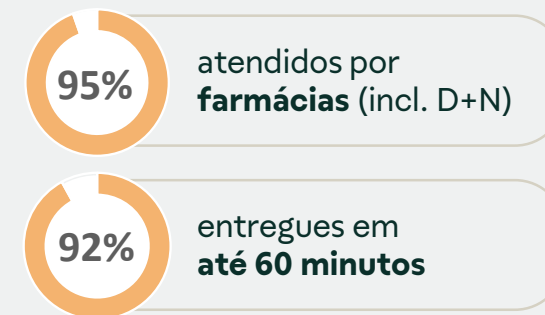
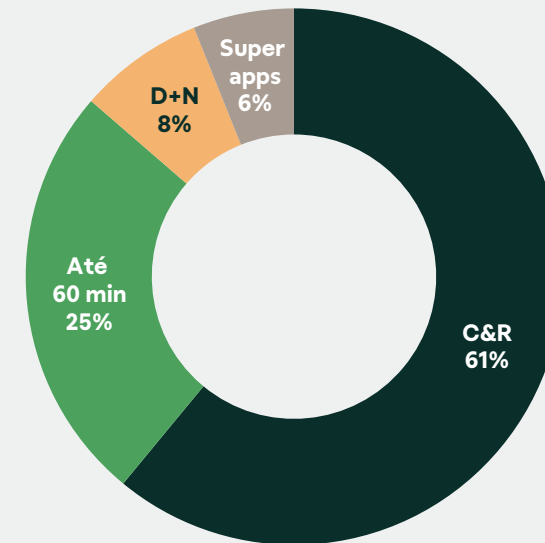
Canais digitais: venda e penetração (R\$ milhões, % da receita bruta do varejo)



Mix de canais digitais (% da receita digital)



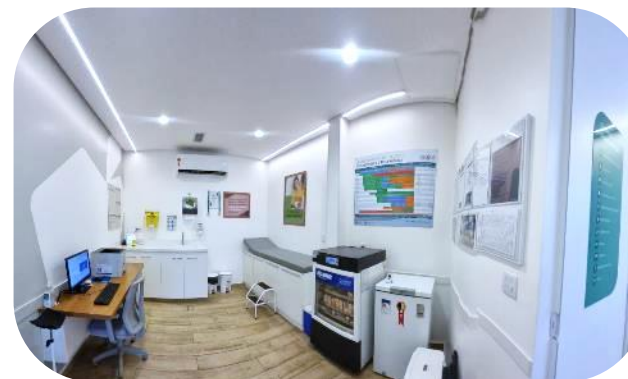
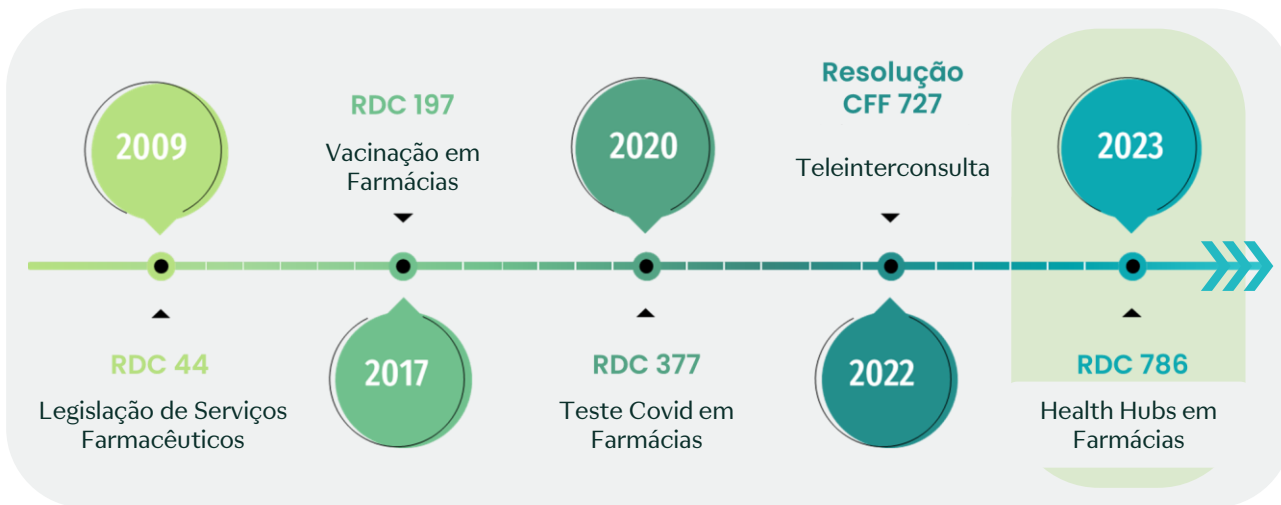
Mix das entregas (% da receita digital)



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



Nossos Health Hubs promovem engajamento e frequência do consumidor, proporcionando maior CLTV.



Portfólio:

- 40 serviços disponíveis;
- 22 tipos de vacinas;
- ~2,000 Health Hubs;
- 317 salas de vacina;
- Agendamento on-line;
- Declaração Digital.

Próximos passos:

- Experiência *full digital* para consumidores e farmacêuticos.

Destaques 1T24

Serviços 1.058 k

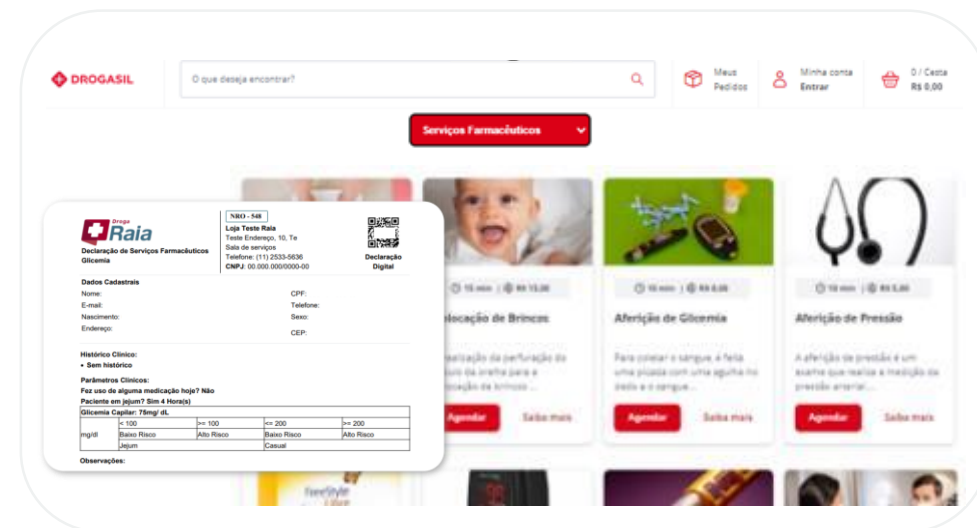
Injetáveis 472 k
Aferições e outros serviços 586 k

Testes COVID 615 k

Vacinas 48 k

TLRs (Testes Lab. Rápidos) 97 k

clientes desses serviços possuem 2.5x maior desembolso e 2.5x maior frequência



1T24 NPS

Farmácias 90

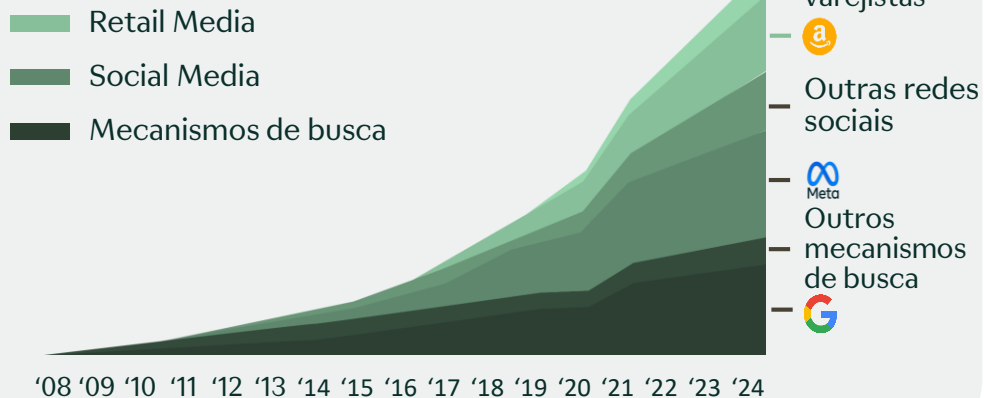
Serviços 93



RD Ads é benchmark em *Consumer Health Media*, impactando positivamente a saúde, o bem-estar e o poder de compra dos clientes, aumentando engajamento, monetização e LTV.

Receita líquida de anúncios nos EUA

(US\$ bilhões)



Fonte: eMarketer, outubro de 2021.

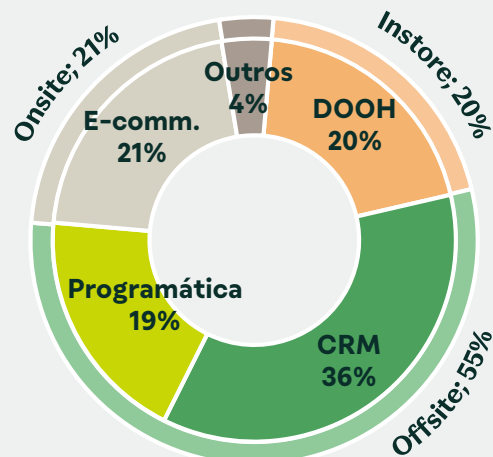
1st party data é combustível para o crescimento da mídia de varejo



Fonte: Aster Capital.



RD Ads – quebra de receita*



* 1T24

Os melhores clientes e a melhor experiência:

- **48,2 milhões** de clientes;
- **97%** de identificação de vendas;
- **373 milhões** de transações.

Maior relevância com parceiros:

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

Presença física e digital:

- **587** cidades;
- **3,0 mil** farmácias;
- **1,5 km** de distância de 93% da classe A do país;
- **5 km** distante de 59% da população;
- **Top 10** canal digital (audiência de varejo no Brasil).



Nossa **transformação digital** resultou em uma profunda mudança em nossa cultura, estrutura de gestão, operações e infraestrutura de TI.

DIGITALIZAÇÃO DA RELAÇÃO COM O CLIENTE

- 17,3% das vendas totais do varejo via canais digitais;
- 94% da venda digital é feita via canais modernos e proprietários;
- +25-28% *spending* pós digitalização;
- Marketplace com 168 mil SKUs de 736 sellers.

OPEN INNOVATION

- Ecossistema com 10 *health techs* e *retail techs* via RD Saúde Ventures;
- Mentalidade digital e ágil.

GOVERNANÇA & MANAGEMENT

- Conselho com skills completares: famílias fundadoras, 5 independentes (45%) e 3 mulheres (27%), expertise em varejo farmacêutico, transformação digital, plataformas, saúde e publicidade;
- C-Level experiente com 7 membros (média de 18 anos na RD Saúde);
- 42 diretores executivos e corporativos, dos quais 25 são profissionais que entraram na RD Saúde nos últimos 5 anos, incluindo 20 posições criadas nesse período.

PRODUTOS DIGITAIS & SOLUÇÕES

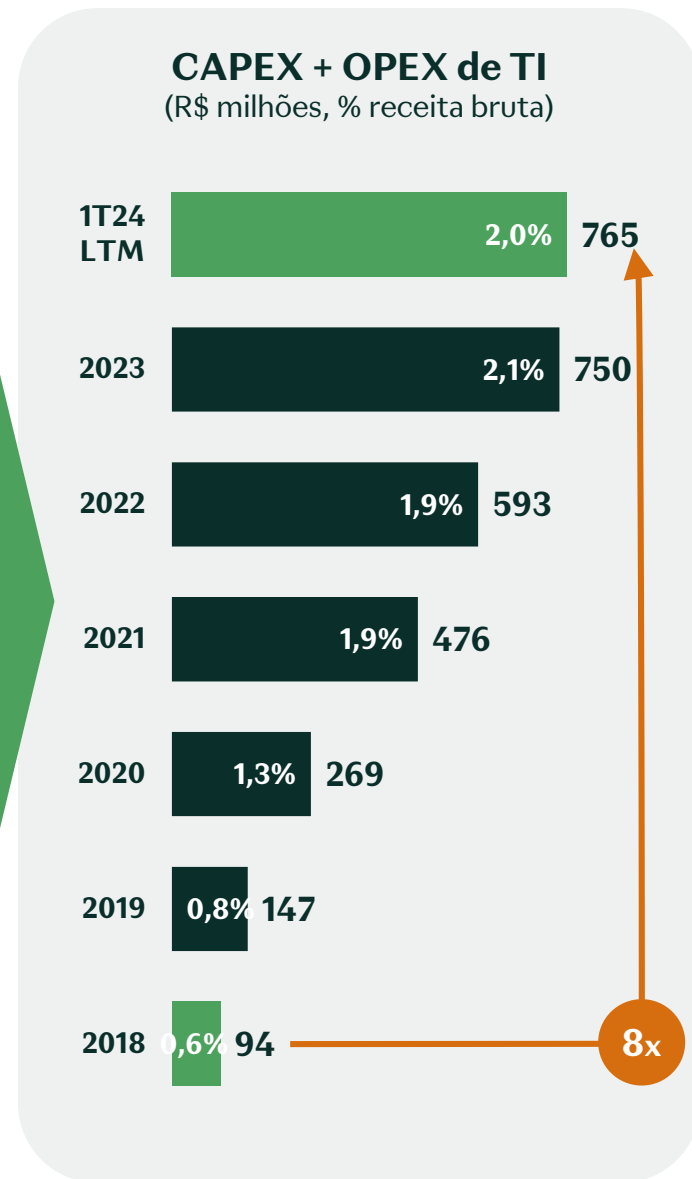
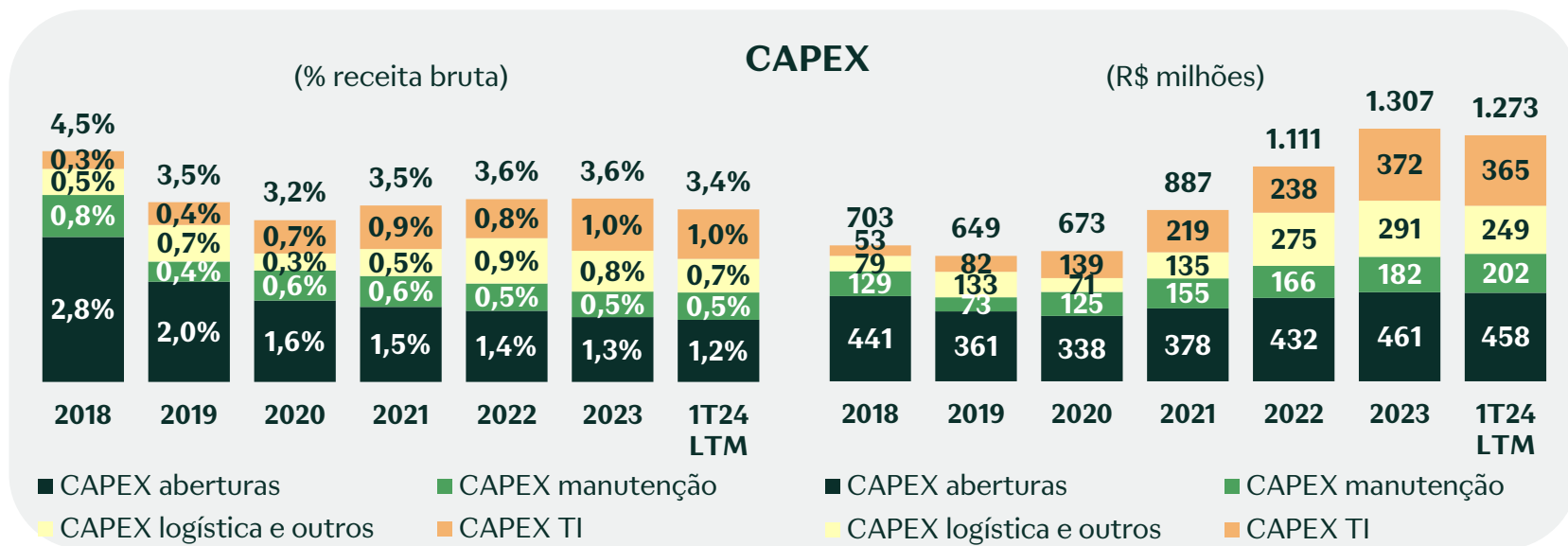
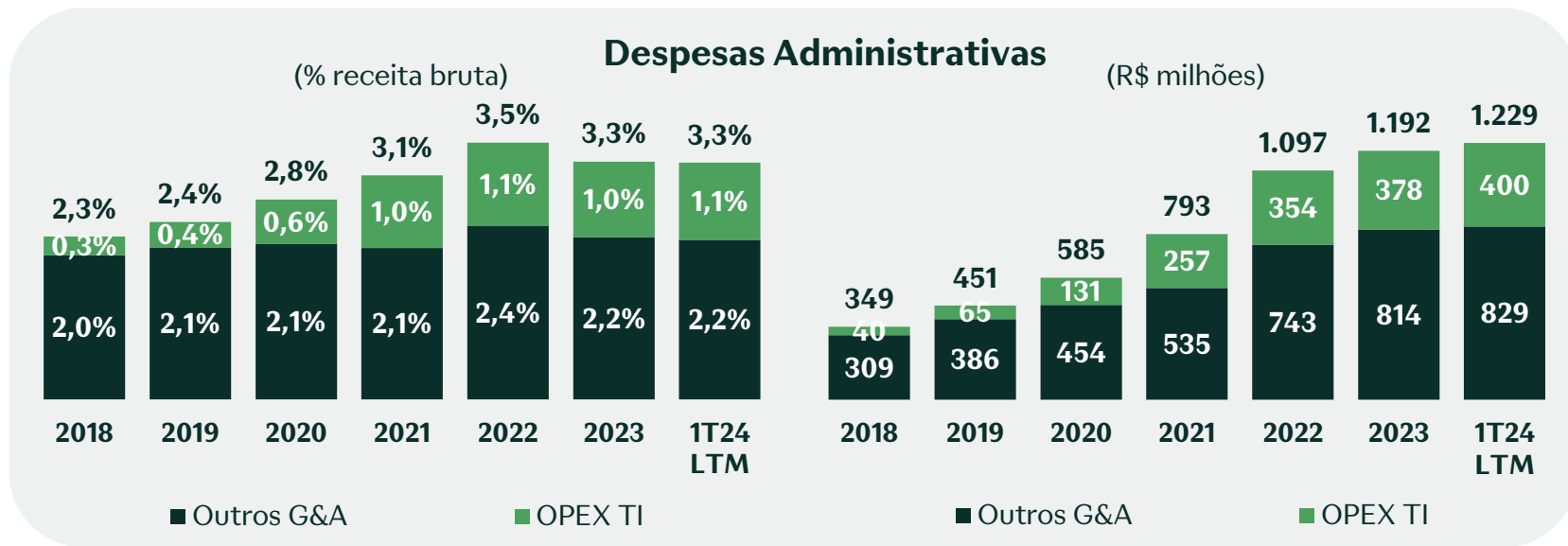
- 34 squads e 10 mesas de performance criadas para suporte aos produtos digitais, foco em CI/CX/UX;
- Aumento constante do número de releases semanais (4x);
- Criação de *data lake* único e da área de Data Science;

INFRAESTRUTURA TI

- Conversão dos sistemas core para microsserviços;
- Migração da arquitetura de TI de *on-premise* para *Cloud*;
- Segurança da informação e LGPD.

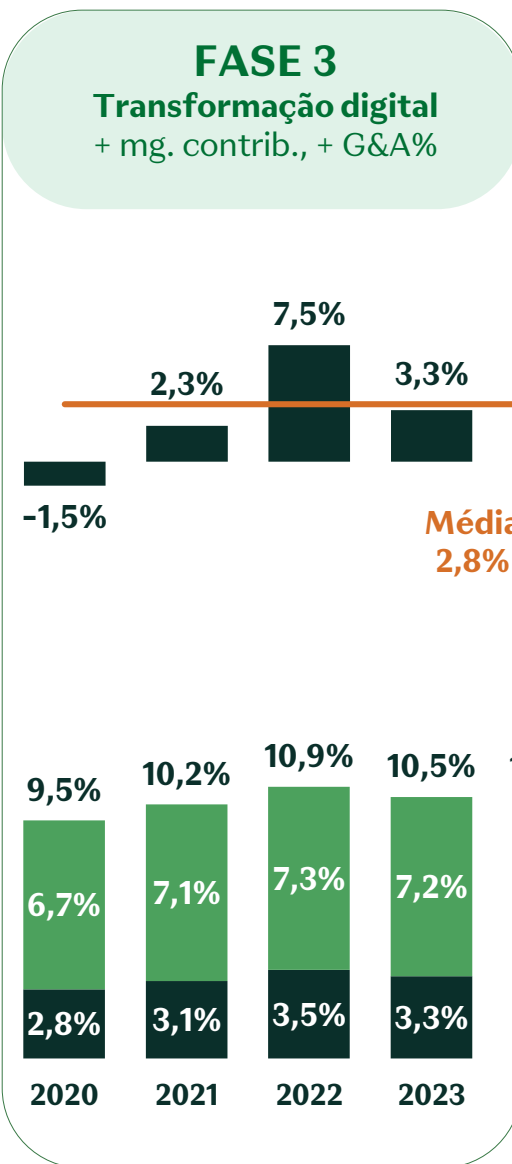
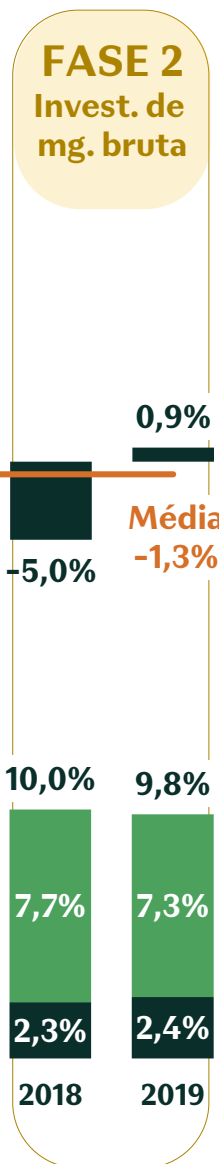
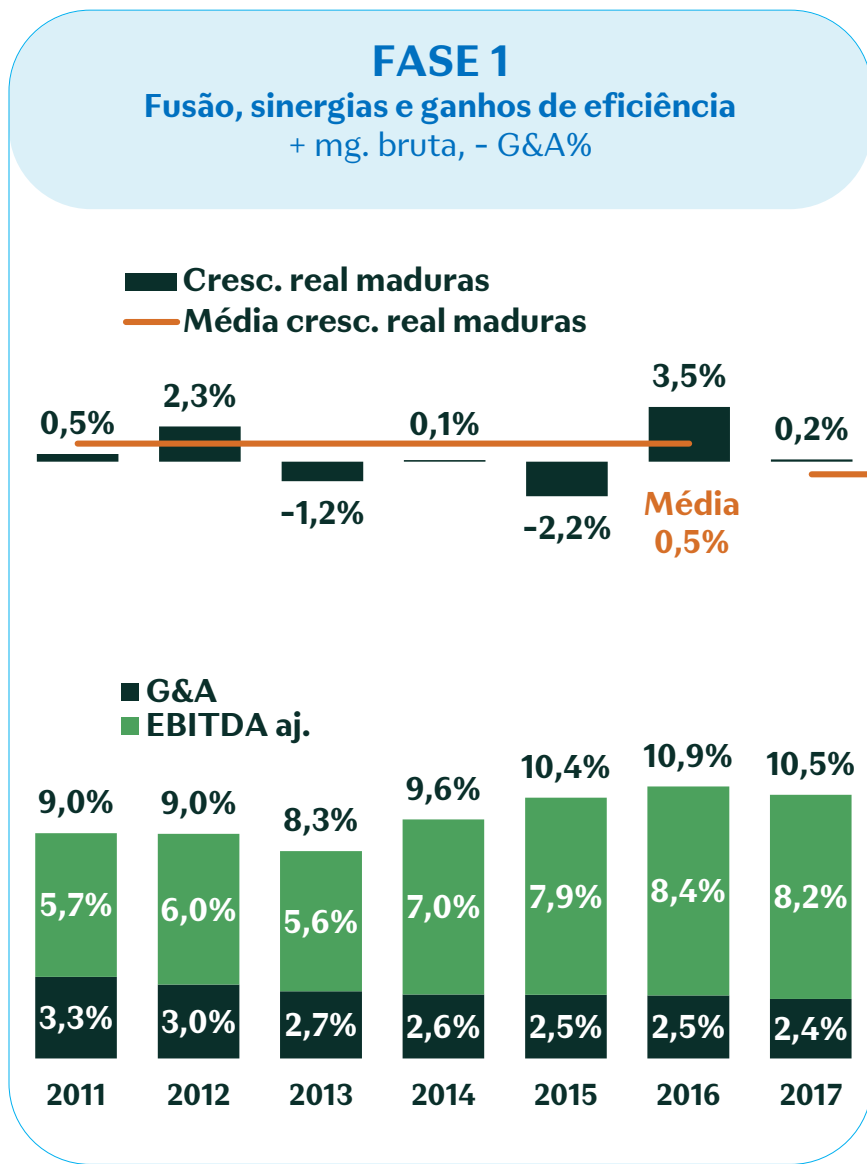


Nossa posição de liderança na indústria permitiu **umentar os gastos com TI em 8x nos últimos 5 anos** para apoiar nossa Transformação Digital.





A digitalização da empresa proporcionou um aumento no crescimento de nossas lojas maduras e na margem de contribuição, financiando os investimentos necessários em G&A.



FASE 4

Rentabilização do digital

+ margem contribuição%
- G&A%
+ EBITDA%

- Maior digitalização e engajamento do cliente;
- Crescimento real sustentado das lojas maduras;
- Oportunidade de mg. de contribuição;
- Diluição esperada nas desp. administrativas.

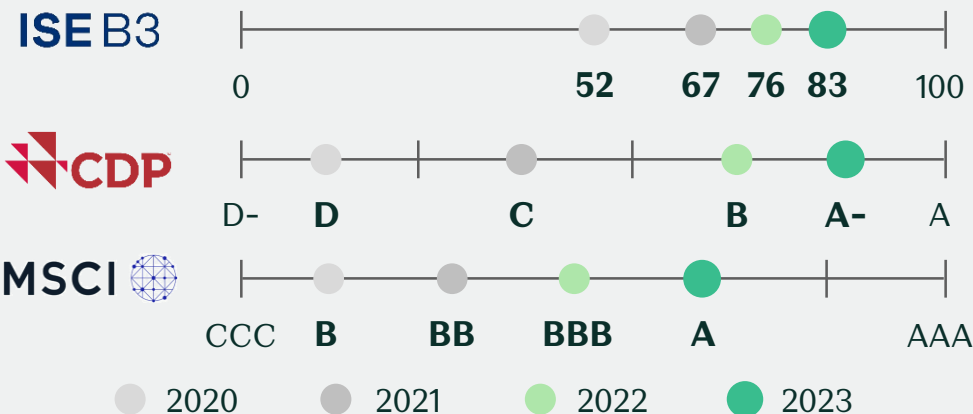
Loja madura vs. Inflação

Margem de contribuição (% receita bruta)



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

Reconhecimento de nossos esforços ESG



- Parte do **IDIVERSA B3**;
- Top 3 entre 75 companhias;
- Lançado em ago/23, reconhece as empresas que mais se destacam em diversidade



- Certificação GPTW®;
- Pesquisa por amostragem com 5 mil funcionários selecionados pela GPTW®.



- **ISO/IEC 27001:2022** Certificação (BSI);
- Certificação de Segurança da Informação em Canais Digitais (App e Website) e Univers PBM.