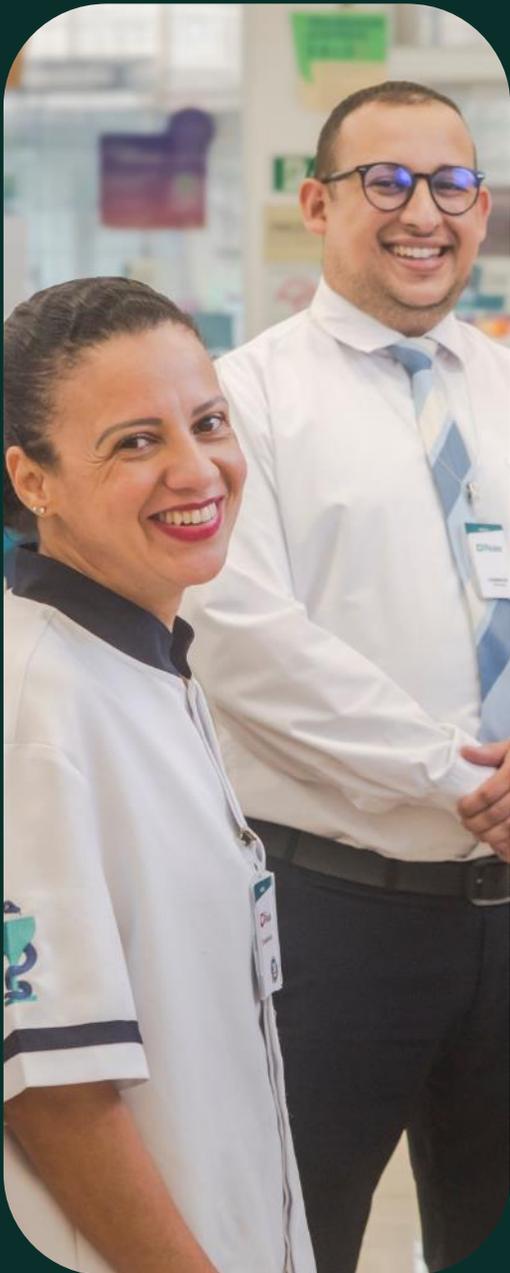


# Apresentação Institucional

# 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.

**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

3.301

presente em todos os estados brasileiros

## FUNCIÓNÁRIOS

66,3 MIL

ao término do 1T25

## CLIENTES ATIVOS

49,7 MI

nos últimos 12 meses

## TICKETS

411 MI

nos últimos 12 meses

## RECEITA BRUTA

R\$42,8 BI

(1T25 LTM)  
+14% de cresc. A/A

## EBITDA AJUSTADO

R\$3,0 BI

(1T25 LTM)  
6,9% da receita bruta

## REDE DE FARMÁCIA

#1

em receita e nº de lojas no Brasil.

## ABERTURAS

330-350

novas farmácias em 2025  
(guidance)

## NPS Net Promoter Score

90 FARMÁCIAS

78 APPS

## ACESSOS DIGITAIS

182 MI

acessos no app e site 1T25

## MARKET SHARE

16,6%

no 1T25, +0,4 pp, com ganhos em todas as regiões

## RATING PELA MOODY'S

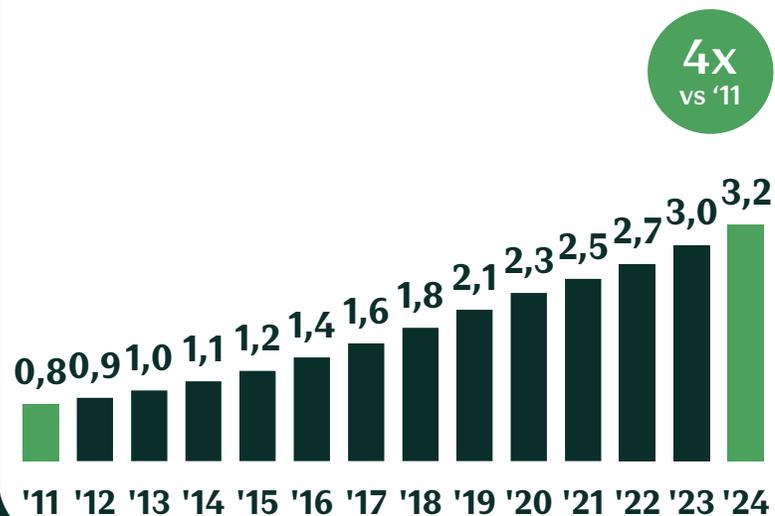
AAA.bra



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

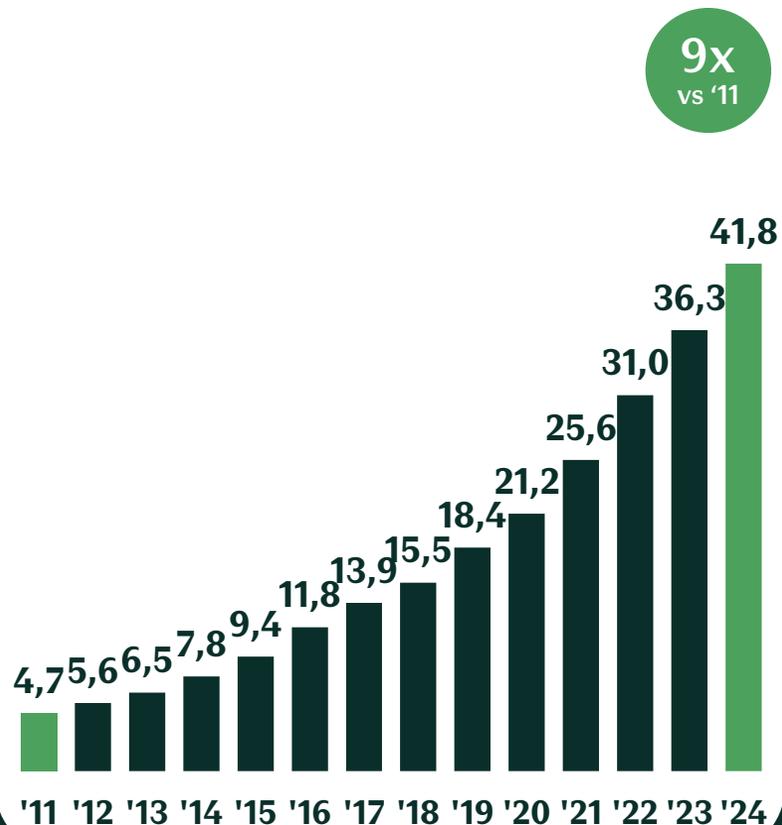
## Farmácias

Quantidade, mil



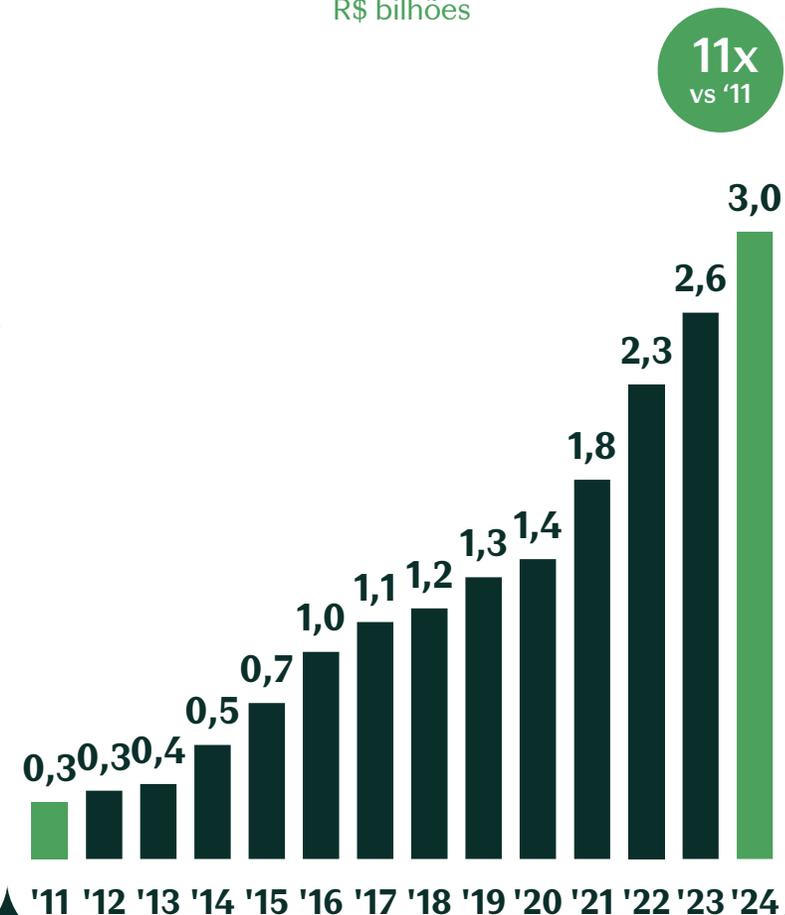
## Receita bruta

R\$ bilhões



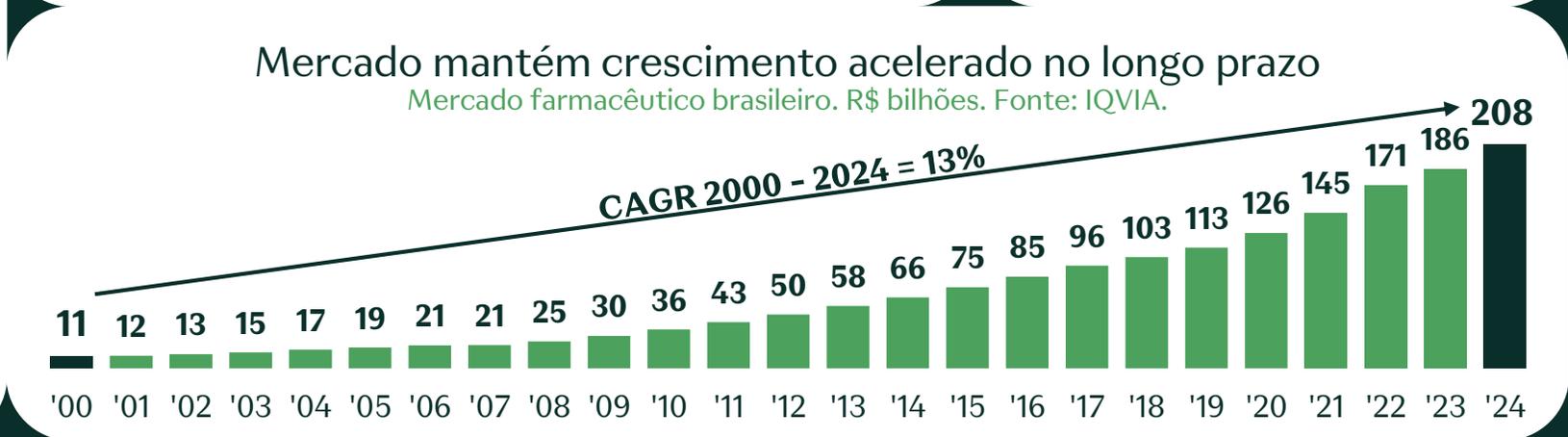
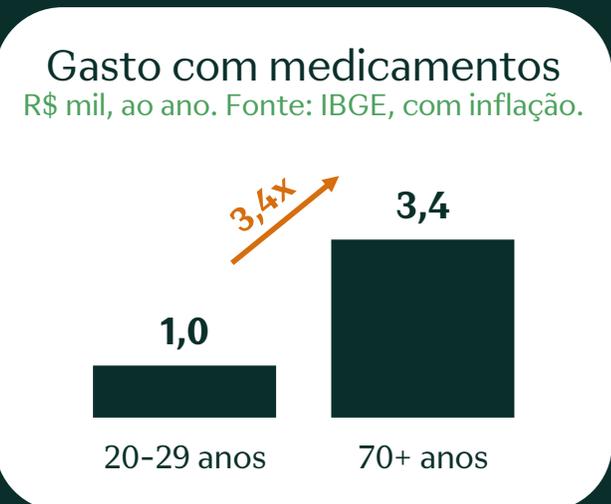
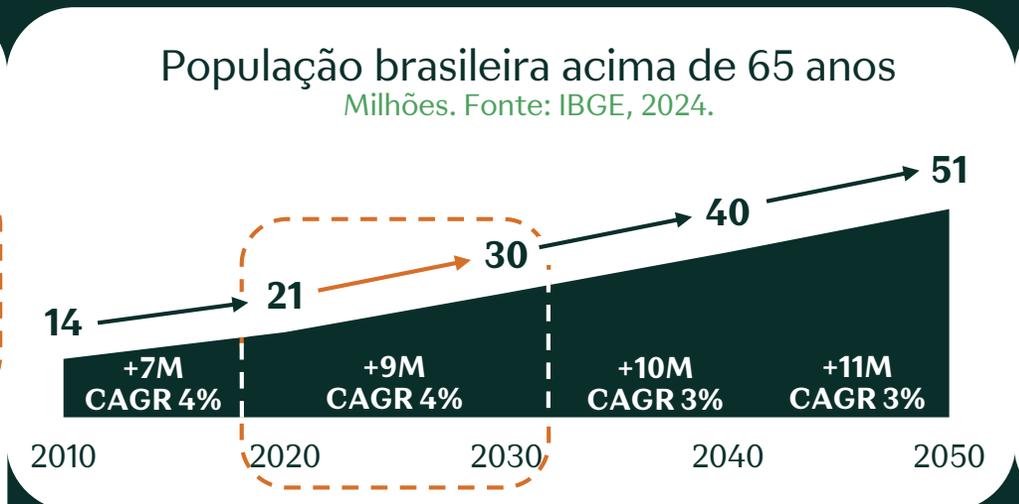
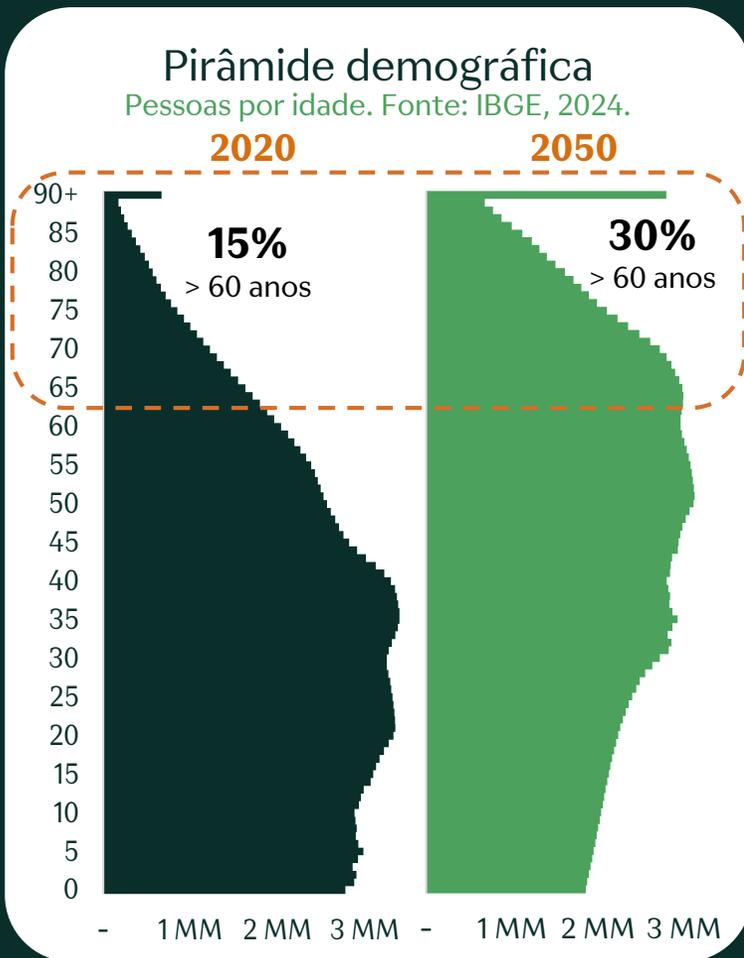
## EBITDA aj.

R\$ bilhões



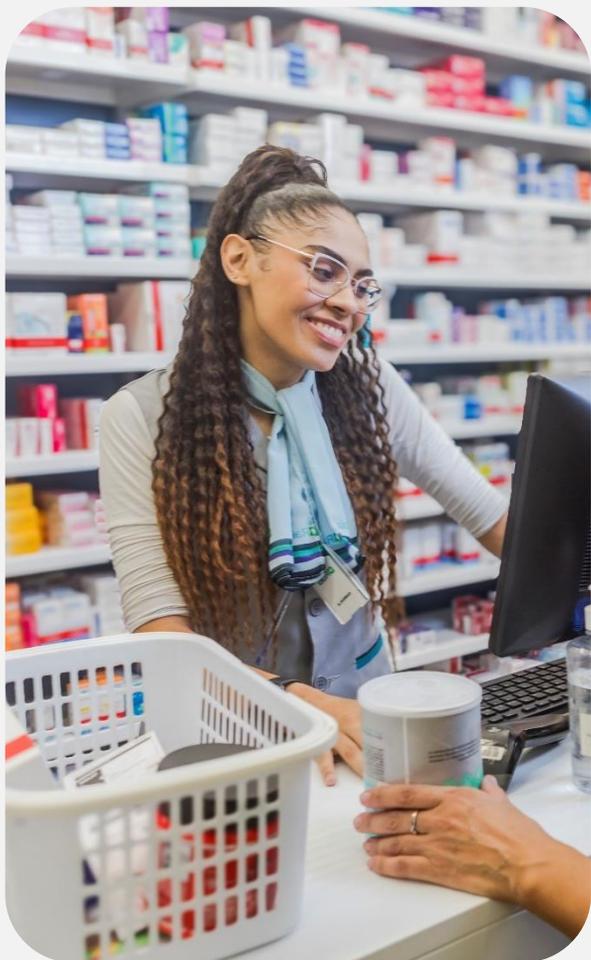


# Crescimento da demanda impulsionado pelo envelhecimento da população.





# 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)

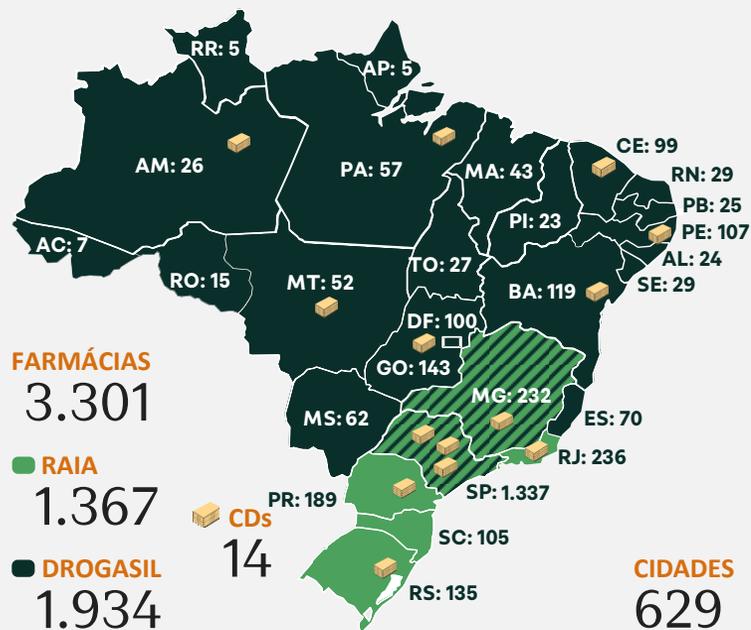


Fonte: IQVIA.



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

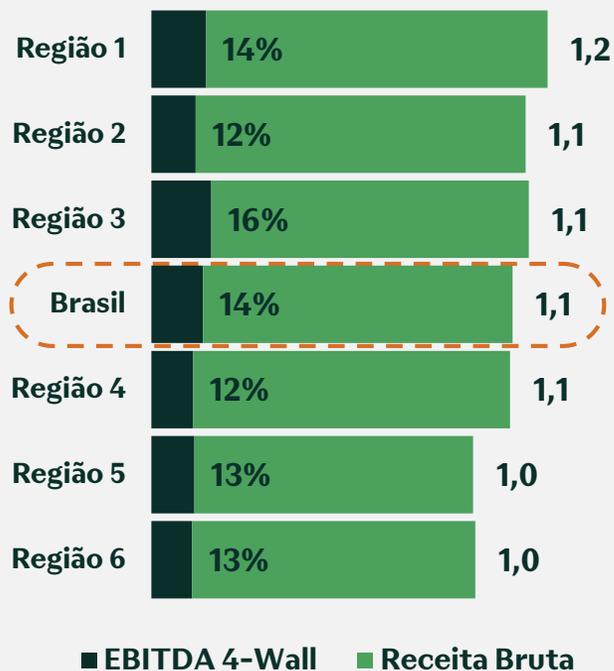
## Presença geográfica (1T25)



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

## Desempenho por região\*

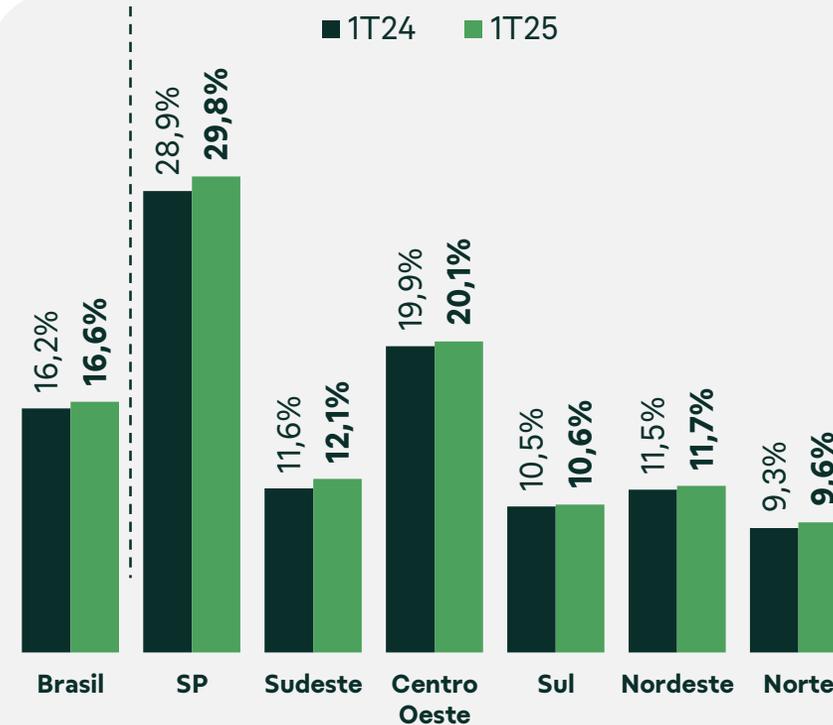
R\$ milhões, 1T25 LTM



\*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. Ajustado por inconsistências na categoria "Itens nutricionais e dietéticos", que superestima os ganhos de participação de mercado.



# Seguimos em direção à consolidação do mercado farmacêutico, apoiados em ativos e *skillsets* únicos.

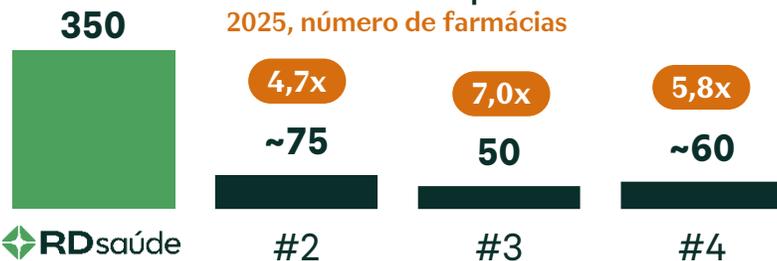
## Número de farmácias\*



## Venda média por loja\*



## Guidance de expansão\*



RDsaúde

#2

#3

#4

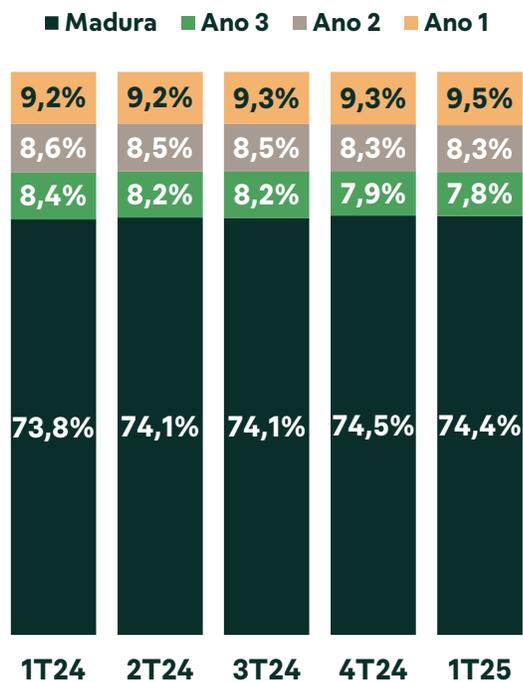
- ◆ **Cultura centenária de cuidado**, com 66 mil funcionários e 13 mil farmacêuticos;
- ◆ **Marcas** com presença e FORÇA NACIONAL;
- ◆ **50 MI** de clientes ativos, **7 MI** de fiéis e um **NPS de 90**;
- ◆ **Proximidade** com o cliente (**70 MI** em 5 minutos), em locais privilegiados;
- ◆ **Jornada digital** proprietária;
- ◆ **Serviços farmacêuticos** em expansão e fortalecimento do vínculo com os clientes.

\* Fonte: Estimativas da RD Saúde baseadas em informações públicas dos concorrentes listados nº 3 e nº 4, e informações divulgadas na imprensa sobre o concorrente não listado nº 2.



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

## Farmácias por maturação



### ASSERTIVIDADE

98%<sup>LTM</sup><sup>1</sup>

### GUIDANCE

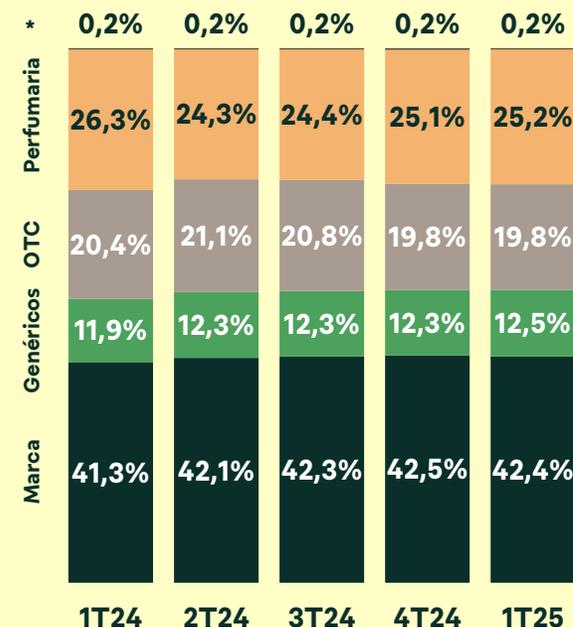
330-350

aberturas brutas em 2025.

### RAMP-UP

Três anos completos para maturação das farmácias.

## Mix de vendas do varejo



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

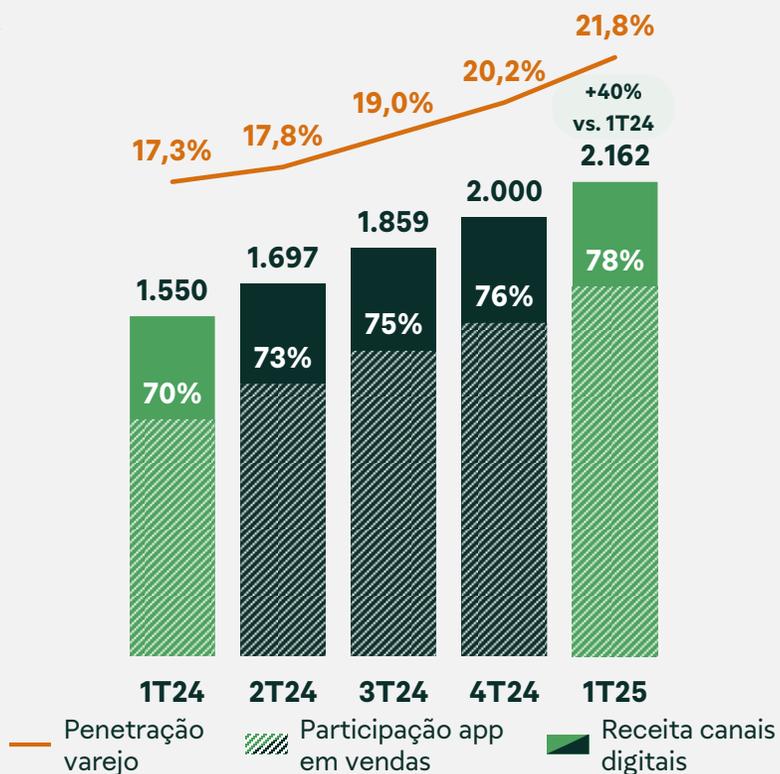
\*Serviços



Digital cresceu 40%, atingindo R\$ 2,2 bi no 1T25. Penetração de 21,8%, sendo 78% via apps e 96% entregues em menos de 60 minutos.

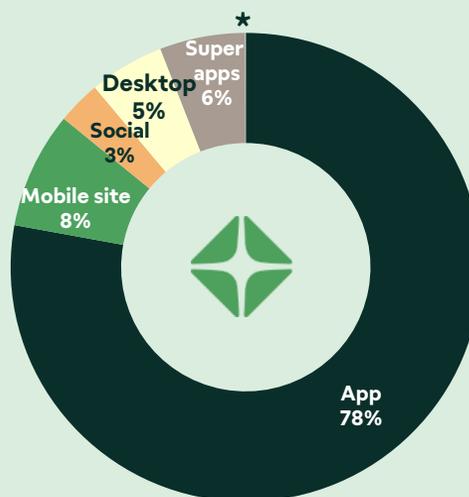
### Canais digitais

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



### Mix de canais digitais

% da receita digital, 1T25



94%

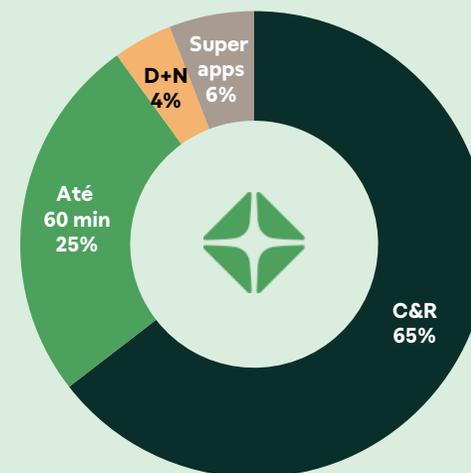
canais modernos e proprietários

89%

canais proprietários e em aparelhos móveis

### Mix de entregas

% da receita digital, 1T25



98%

atendidos por farmácias (incluindo D+N)

96%

entregues em até 60 minutos

\* Call center representa < 1% dos canais digitais.



# 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



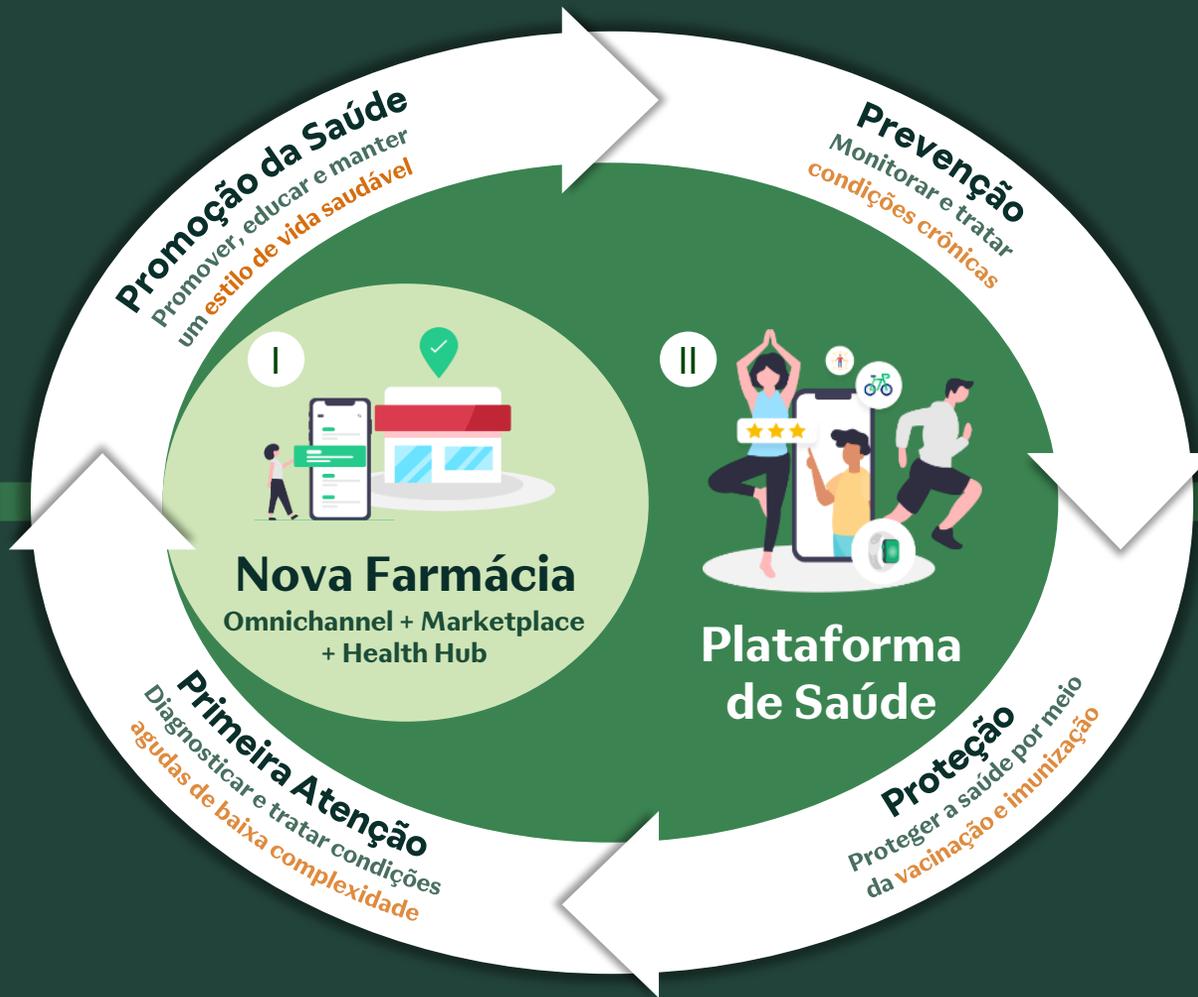
NEGÓCIOS + SAUDÁVEIS  
Diversidade, Educação  
e Valor Compartilhado



PLANETA + SAUDÁVEL  
Emissões, Energia  
e Resíduos



Varejo  
Farmacêutico



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

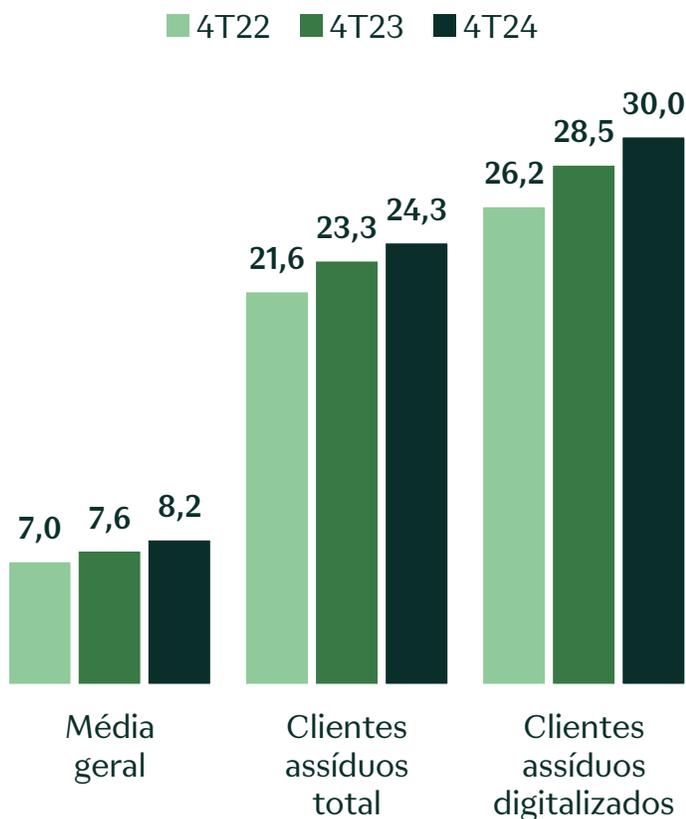


Segmentação por tipo de cliente\*

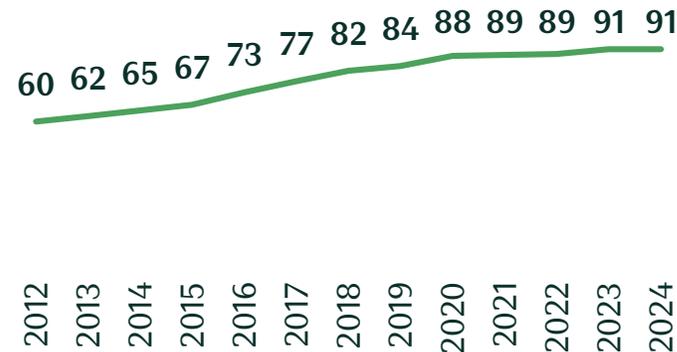


\* Milhões de clientes, % receita bruta do varejo LTM.

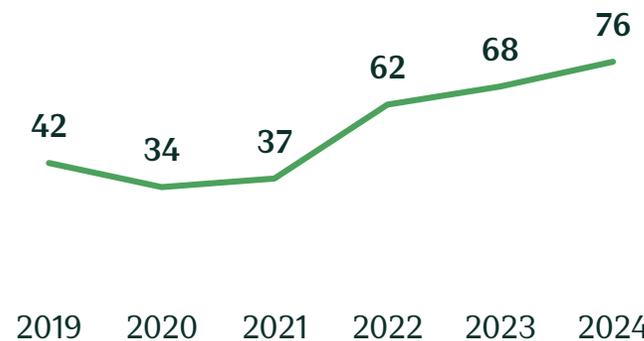
Frequência anual de compras



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	<b>159</b>
Perfil B	<b>225</b>
Perfil C	<b>234</b>
Perfil D	<b>265</b>

**X**

## CAV por Vínculo

### EXEMPLOS DE VÍNCULOS DIGITAIS

Vínculo X	<b>164</b>
App	<b>176</b>
Vínculo Y	<b>193</b>
Stix	<b>193</b>

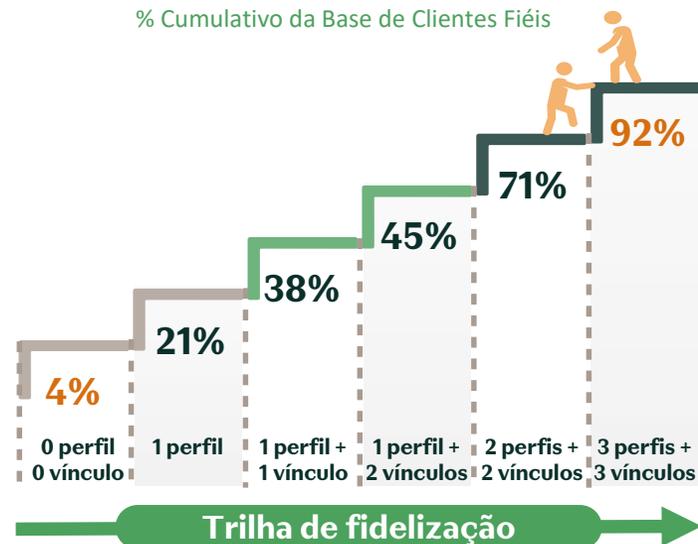
### EXEMPLOS DE VÍNCULOS DE SAÚDE

Entrega Rápida	<b>173</b>
Vínculo W	<b>150</b>
Serviços Saúde	<b>214</b>
Vínculo Z	<b>232</b>

**=**

## 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 (1T25)

◆ NPS (Net Promoter Score)	<b>93</b>
◆ Serviços disponíveis	<b>40</b>
◆ Tipos de vacinas	<b>23</b>
◆ Health Hubs	<b>2,5k</b>
◆ Salas de Vacina	<b>385</b>
◆ Atendimentos farmacêuticos	<b>2,1 MI</b>

- ◆ 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.

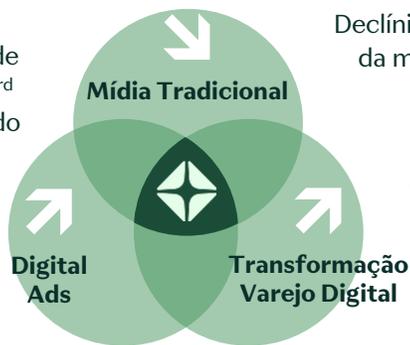


# Impulso é o negócio de retail media da RD Saúde, referência em consumer health media, impactando engajamento, interesse e LTV dos clientes.

1<sup>st</sup> party data é vital para mídia de varejo

### Tendência #2

Descontinuação de identificadores 3<sup>rd</sup> 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.

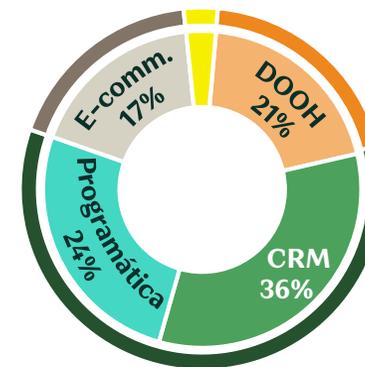
## RD Ads agora é

# 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

- 49,7 milhões de clientes
- 97% de vendas identificadas
- 411 milhões de transações (2024)
- NPS 90 nas farmácias

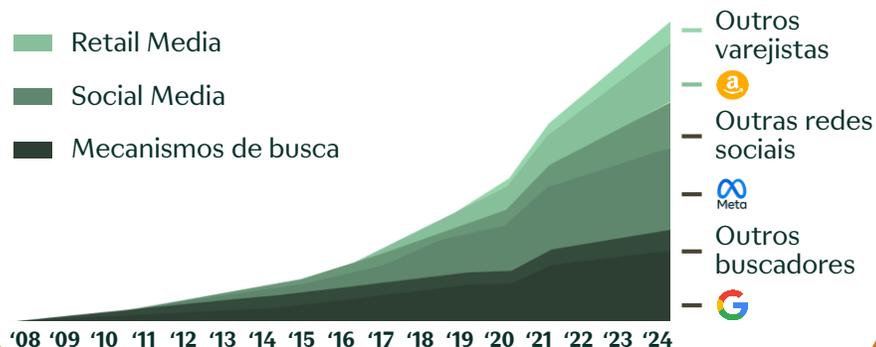
### Presença física e digital

- 629 cidades e 3,3 mil farmácias
- 94% da classe A em um raio de 1,5 km
- 5 km distante de 70% 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

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

S

- o **67%** da liderança operacional formada por mulheres;
- o **100%** das lideranças de farmácia cresceram na RD;
- o **Baixo turnover** comparado com o setor;
- o Programas de **diversidade e inclusão**;
- o **Saúde integral**: programas de acompanhamento físico, mental, social & ambiental;
- o **50 MM** clientes ativos com alta frequência, 600 mil serviços farma/mês;
- o Acesso próximo: **70%** da população em um raio de 5 km.

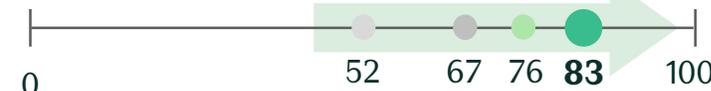
funcionário  
cliente

E

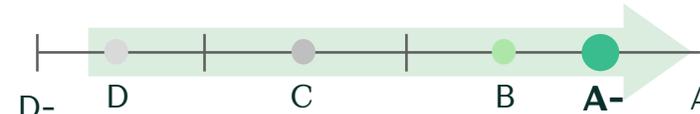
- o **100%** das farmácias com coletores para descarte de medicamentos vencidos ou em desuso (389 ton. em 2024), prevenindo a contaminação;
- o **100%** da operação abastecida com energia renovável;
- o Clima: redução escopos 1 e 2, monitoramento escopo 3, e inventário GEE;
- o Certificações: ISO 14001,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

## Improving recognition of our ESG efforts

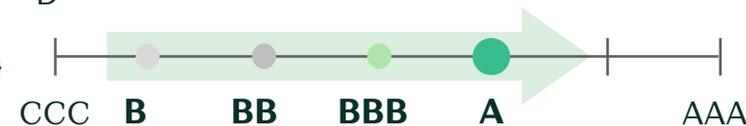
ISE B3



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.