

Apresentação de Resultados

4T25





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**
 **DROGASIL** |  **Raia**



Venda da 4Bio: monetização estimada de ~ R\$ 700 MM. Alinhamento ao foco estratégico da RD Saúde. Múltiplo “all-in” de 9,7x e TIR nominal est. de 17%.

Sob o controle da RD Saúde, a 4Bio se tornou uma das líderes no varejo de medicamentos especiais

- ◆ Desde a aquisição (2015), investimentos da RD Saúde totalizaram ~ R\$ 400 MM
- ◆ No período, passou de uma receita bruta anual de R\$ 125 MM para R\$ 3,3 BI
- ◆ Relacionamento com operadoras de saúde, modelo B2B2C (entregas e serviços ao paciente)
- ◆ Estrutura de acompanhamento clínico (4Bio Care) e de logística (last-mile com cadeia fria)

Mudança do mercado de specialty. Baixa sinergia com o foco estratégico da RD Saúde

- ◆ Sinistralidade pós COVID-19 e M&As nas operadoras commoditizaram o mercado
- ◆ Aumento do foco em clínicas dermatológicas e portais hospitalares
- ◆ Foco estratégico da RD Saúde no varejo farmacêutico
- ◆ Permite melhores margens e ROIC. Recursos otimizando estrutura de capital, reduzindo despesas financeiras

Detalhes da transação - (03/mar/26)

- ◆ R\$ 520 MM (R\$ 600 MM, R\$ 80 MM de caixa retido na operação)
- ◆ 6 parcelas anuais de R\$ 100 MM, 1ª na assinatura, corrigido pela DI
- ◆ Superveniências: R\$ 120 MM de DIFAL, com decisão favorável no STF
- ◆ Ganho de IR na RD: R\$ 60 MM (estimado)
- ◆ Sujeita à aprovação do CADE e da assembleia Profarma

	4T25			2025		
DRE Ajustada (R\$ milhões)	RDsaúde Consolidado	4BIO valor principal	RDsaúde Ex-4Bio	RDsaúde Consolidado	4BIO valor principal	RDsaúde Ex-4Bio
Receita bruta	13.014,9	828,2	12.186,8	47.609,6	3.323,0	44.286,6
Cresc. a/a	19,8%	-8,1%	22,3%	13,9%	-3,8%	15,6%
Lucro bruto	3.563,3	54,7	3.508,6	12.957,6	237,7	12.719,8
% receita bruta	27,4%	6,6%	28,8%	27,2%	7,2%	28,7%
Desp. c/ vendas	(2.290,2)	(31,3)	(2.258,9)	(8.334,2)	(125,3)	(8.208,9)
% receita bruta	-17,6%	-3,8%	-18,5%	-17,5%	-3,8%	-18,5%
Desp. G&A	(336,7)	(11,2)	(325,4)	(1.248,6)	(40,8)	(1.207,8)
% receita bruta	-2,6%	-1,4%	-2,7%	-2,6%	-1,2%	-2,7%
EBITDA Aj.	936,4	12,1	924,3	3.374,8	71,7	3.303,1
% receita bruta	7,2%	1,5%	7,6%	7,1%	2,2%	7,5%
D&A, Res. Fin., MEP, IR	(574,8)	(0,6)	(574,2)	(2.031,3)	68,7	(2.100,0)
Lucro líquido Aj.	361,7	11,5	350,1	1.343,5	140,4	1.203,0
% receita bruta	2,8%	1,4%	2,9%	2,8%	4,2%	2,7%
ROIC				17,1% (+0,4 pp)		17,7%

Obs.: 4Bio inclui efeitos intercompany.

Para facilitar o entendimento dos impactos após a conclusão da transação, demonstramos a DRE segmentada da 4Bio e do Varejo (ex-4Bio), bem como os resultados ajustados combinados. Ressaltamos que a transação ainda não foi concluída e não impacta as demonstrações de 31/dez/2025.



Destques do 4T25

(Pré-IFRS 16)

OPERACIONAL

- ♦ **FARMÁCIAS:** 3.547 unidades em operação (330 aberturas e 13 encerramentos)
- ♦ **CLIENTES:** 52 MM de clientes ativos nos últimos 12 meses
- ♦ **TICKETS E NPS:** 440 MM de atendimentos no ano e NPS 91

MERCADO

- ♦ **MARKET SHARE¹:** 19,5% de participação nacional no 4T25 (+1,7 pp), com ganhos em todas as regiões
- ♦ **RECEITA DIGITAL:** R\$ 11,3 BI, +59,3% vs. 2024 e participação no varejo de 29,3% no 4T25

CONSOLIDADO

- ♦ **RECEITA BRUTA:** R\$ 47,6 BI, +13,9% vs. 2024 (+19,8% no 4T25)
- ♦ **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 3,4 BI, +12,8% e margem de 7,1% (R\$ 936 MM e mg. de 7,2% no 4T25)
- ♦ **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO²:** R\$ 1,3 BI e mg. de 2,8% (R\$ 362 MM e mg. de 2,8% no 4T25)

FINANCEIRO

VAREJO

- ♦ **RECEITA BRUTA:** R\$ 44,4 BI, +R\$ 5,9 BI e +15,6% (+22,3% e MSSS de +14,5% no 4T25, +11,4 pp vs. CMED)
- ♦ **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 3,3 BI, +13,2% e mg. de 7,5% (R\$ 924 MM no 4T25, +41,2% e mg. de 7,6%)
- ♦ **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO²:** R\$ 1,2 BI e mg. de 2,7% (R\$ 350 MM e mg. de 2,9% no 4T25)
- ♦ **VENDA DA 4BIO:** Fortalece estrutura de capital, reduz despesa financeira líquida e incrementa ROIC

¹ Fonte: IQVIA. Base alterada no 4T25 de Preço Fábrica para Preço Consumidor (CPP) para melhor refletir as dinâmicas de mercado.

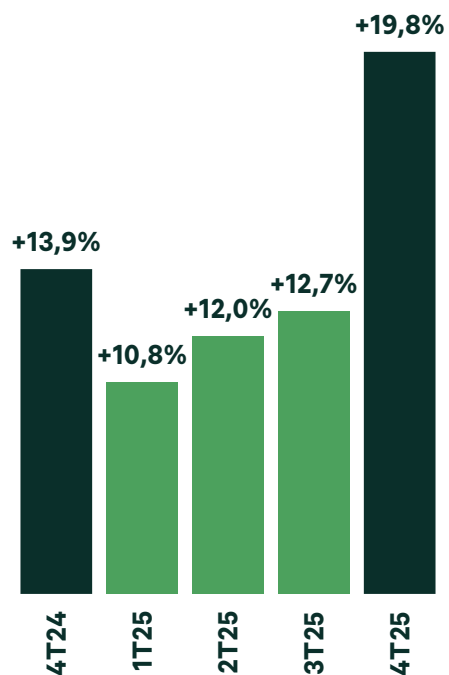
² Inclui os efeitos da tributação das subvenções para investimentos, conforme a Lei 14.789/2023.



O ano de 2025 foi desafiador e os ajustes implementados permitiram a retomada do desempenho no 2S25, reforçando nossa capacidade de execução e estratégia.

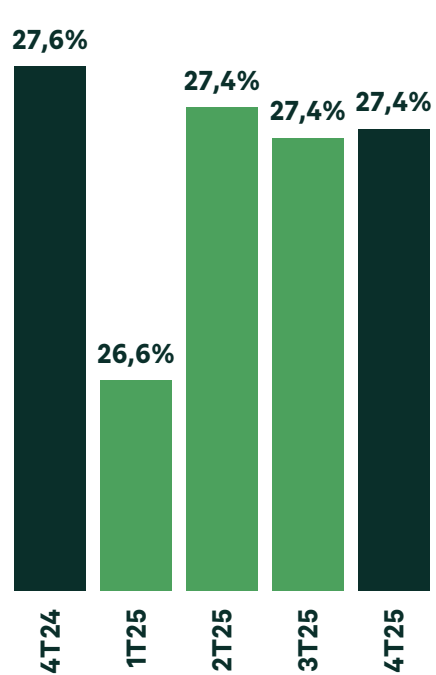
Cresc. Rec. Bruta

Evolução a/a



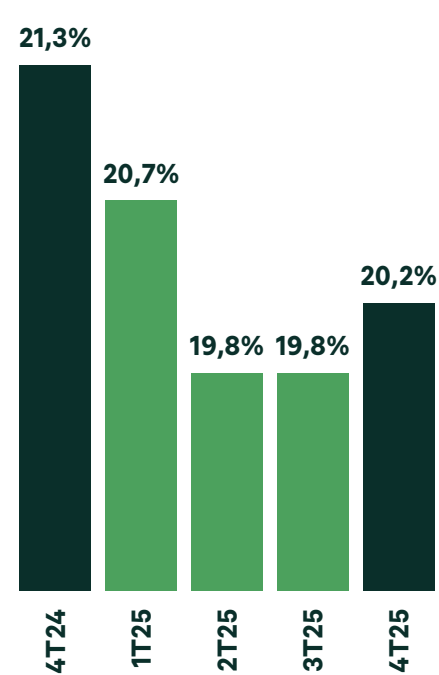
Mg. Bruta

% da receita bruta



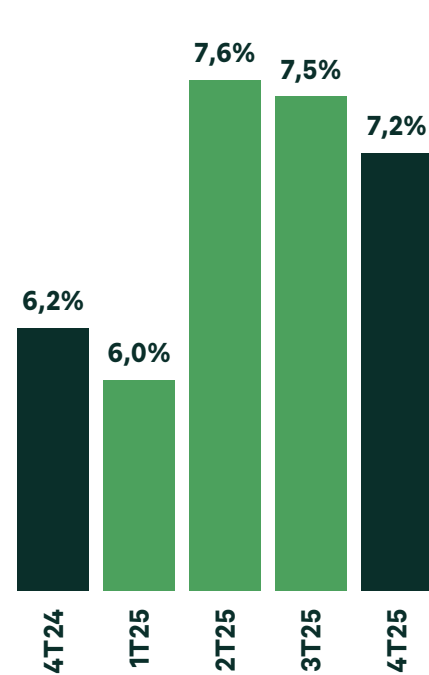
SG&A

% da receita bruta



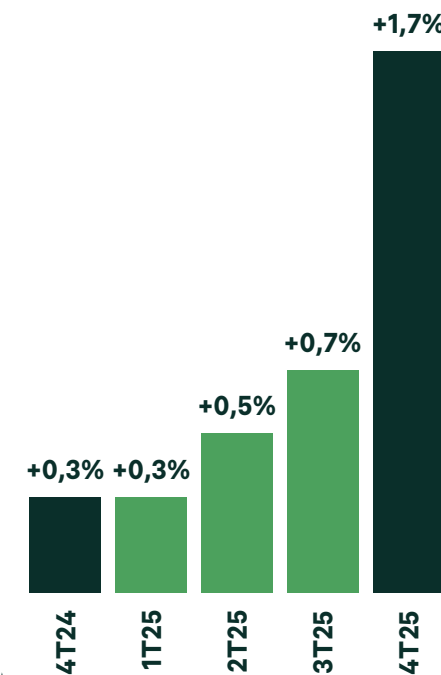
Mg. EBITDA Aj.

% da receita bruta



Ganhos de Share

Evolução a/a, IQVIA CPP

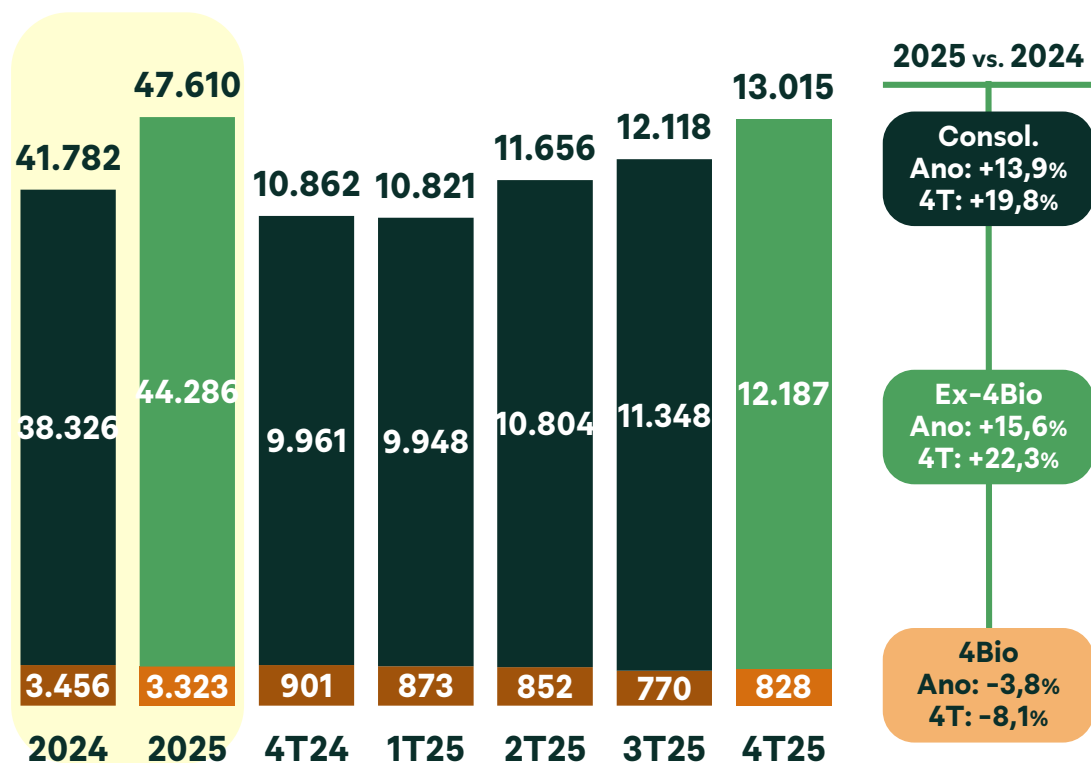




Receita 2025 de R\$ 47,6 BI (R\$ +5,8 BI e +13,9%). Ex-4Bio +22,3% no 4T25, com avanço consistente em perfumaria e destaque em GLP-1 e genéricos.

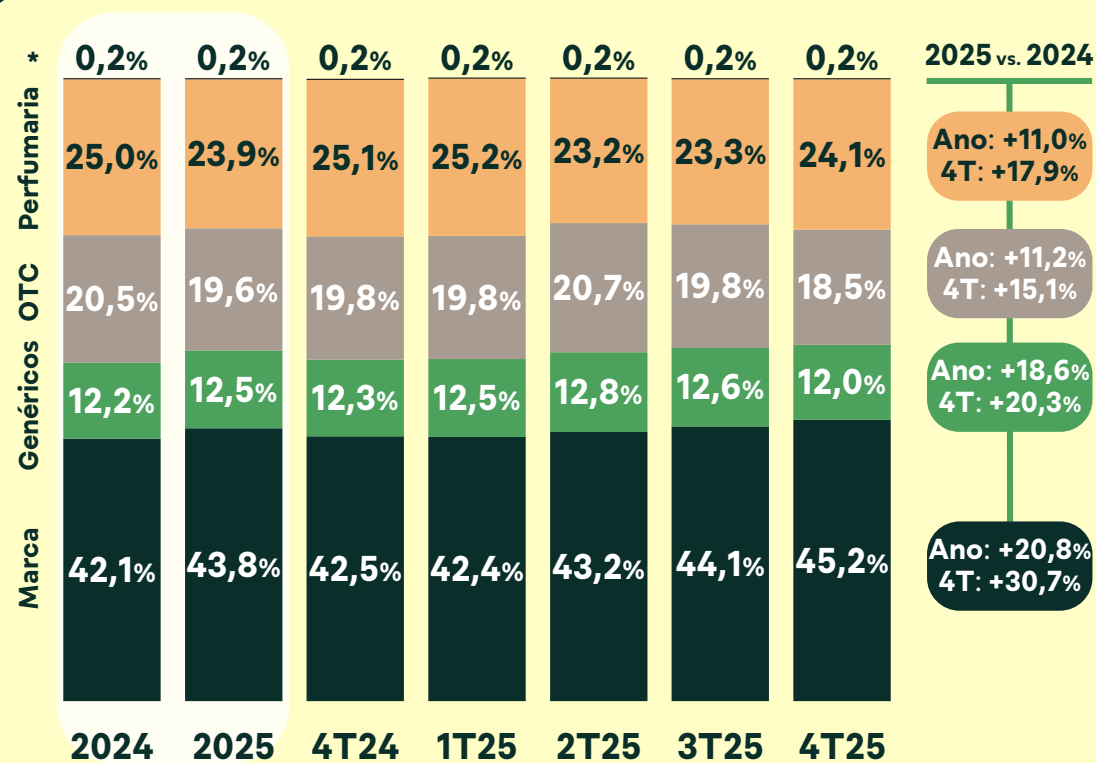
Receita bruta consolidada

R\$ milhões



Mix de vendas

Varejo, por categoria de produto



* Serviços.



Crescimento de lojas maduras de +14,5% (+11,4 pp vs. CMED) no 4T25, recorde histórico impulsionado pela aceleração de vendas em todas as categorias e regiões.

Crescimento vendas

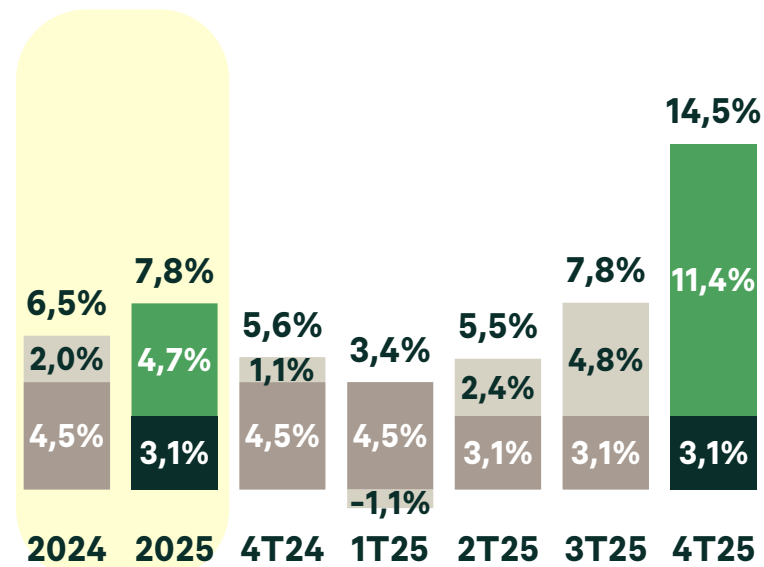
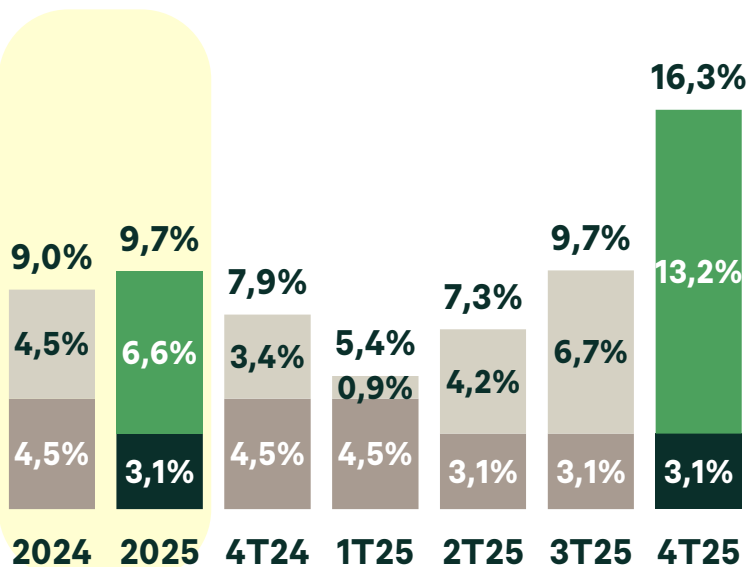
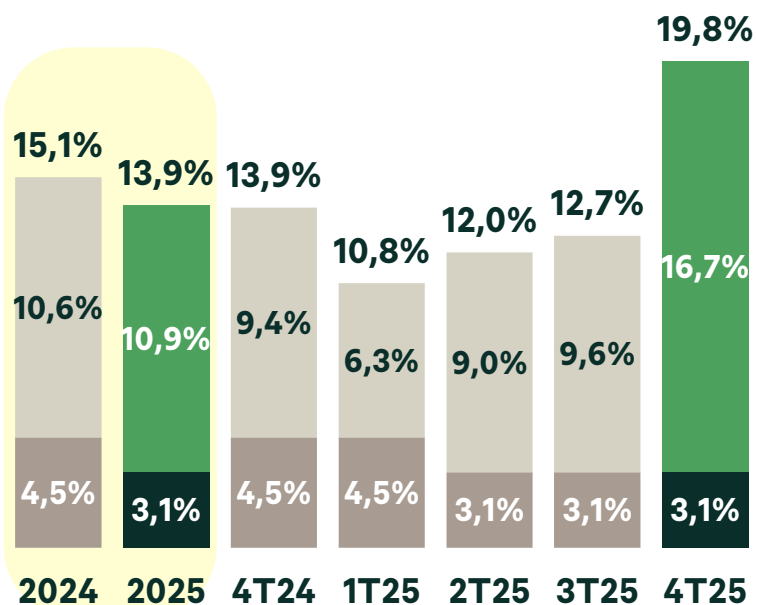
Consolidado

Crescimento mesmas lojas

Varejo

Crescimento lojas maduras

Varejo



■ Reajuste CMED* ■ Cresc. real

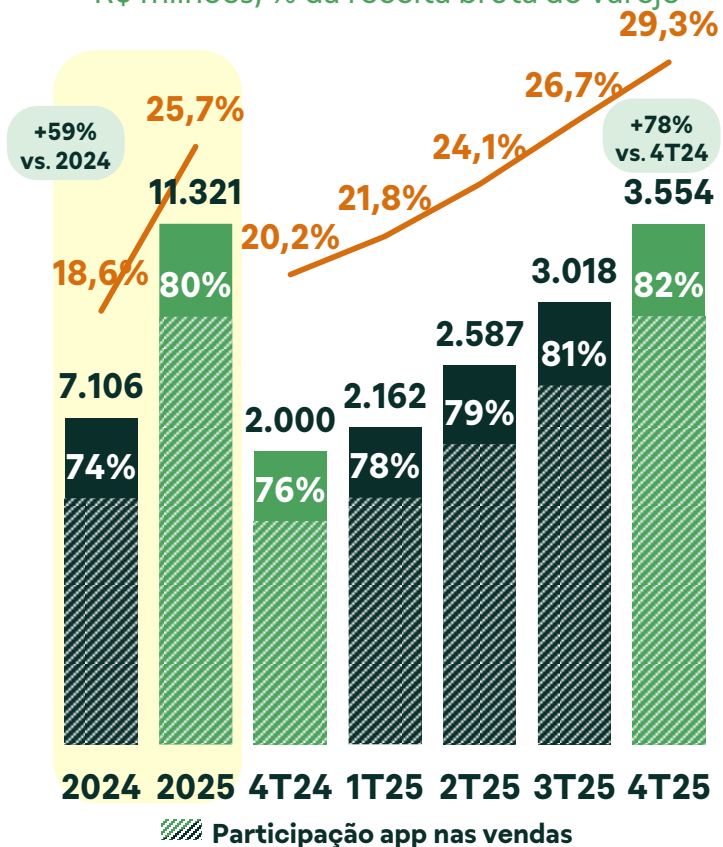
* Reajuste médio estimado, incluindo ajustes tributários aplicados pela CMED ("pré baixa").



Digital atingiu R\$ 11,3 BI de vendas em 2025, participação de 29,3% no 4T25 (+78%), com 97% pedidos entregues/coletados em até 60 minutos e com NPS 79.

Vendas por canais digitais

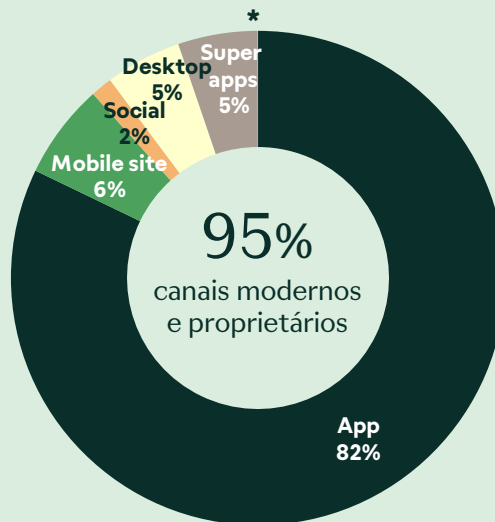
R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



Receita canais digitais (verde sólido) Penetração no varejo (linha laranja)

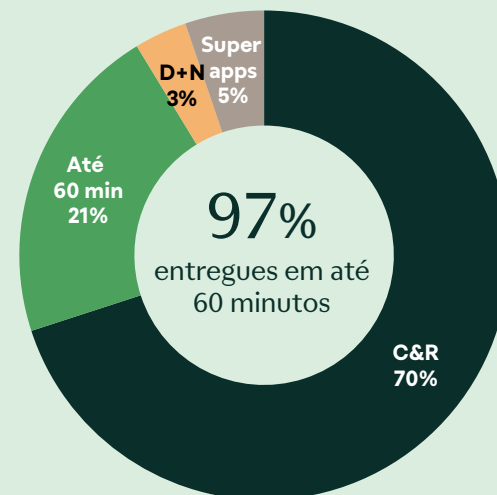
Mix de canais digitais

% da receita digital, 4T25

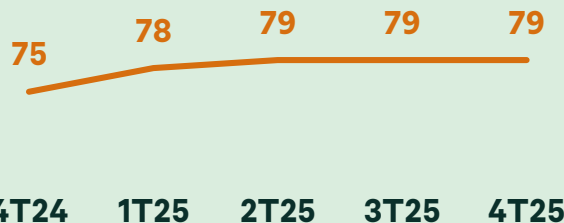


Mix de entregas

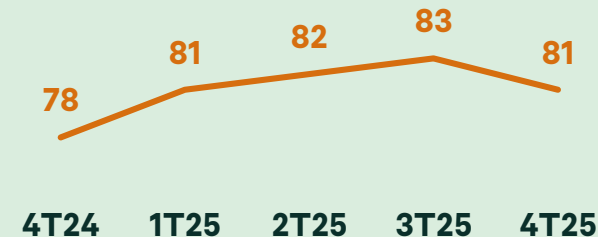
% da receita digital, 4T25



NPS App



NPS Delivery e C&R



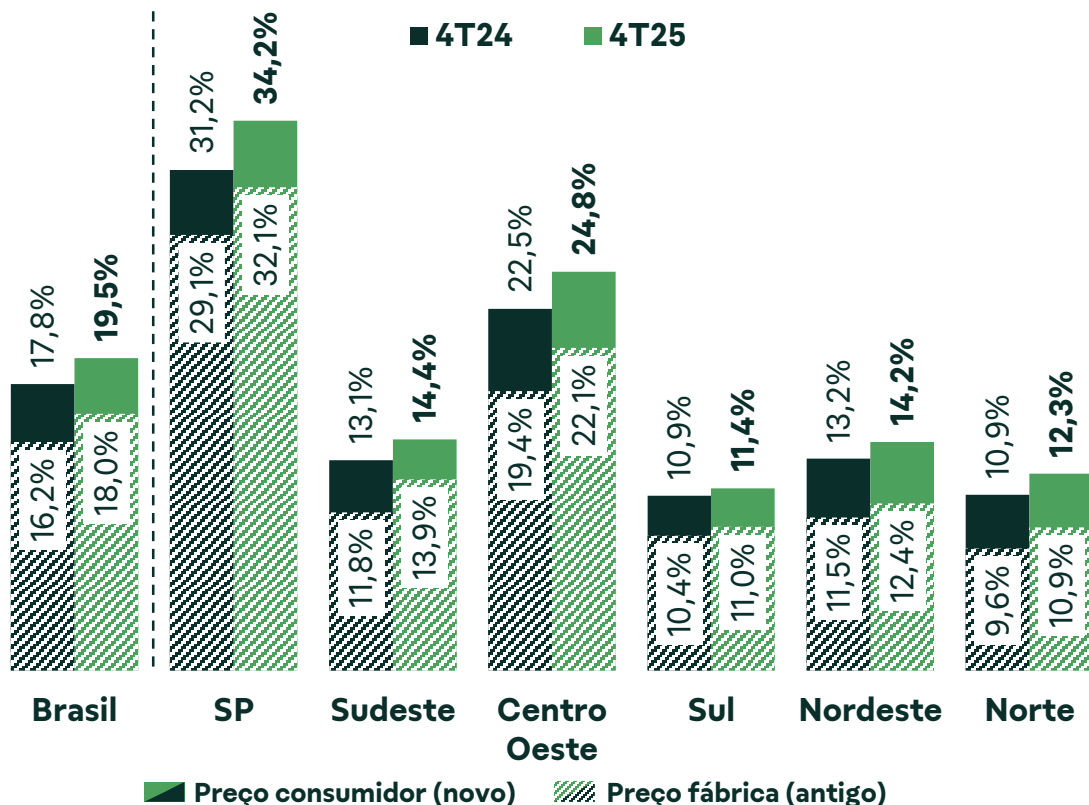
* Call center: <1% do mix de canais digitais. D+N: entregas em 1 dia ou mais.



Aceleramos o ganho de market share em todas as regiões do Brasil, com +1,7 pp nacional e destaque para o patamar de 34,2% em SP (+3,0 pp).

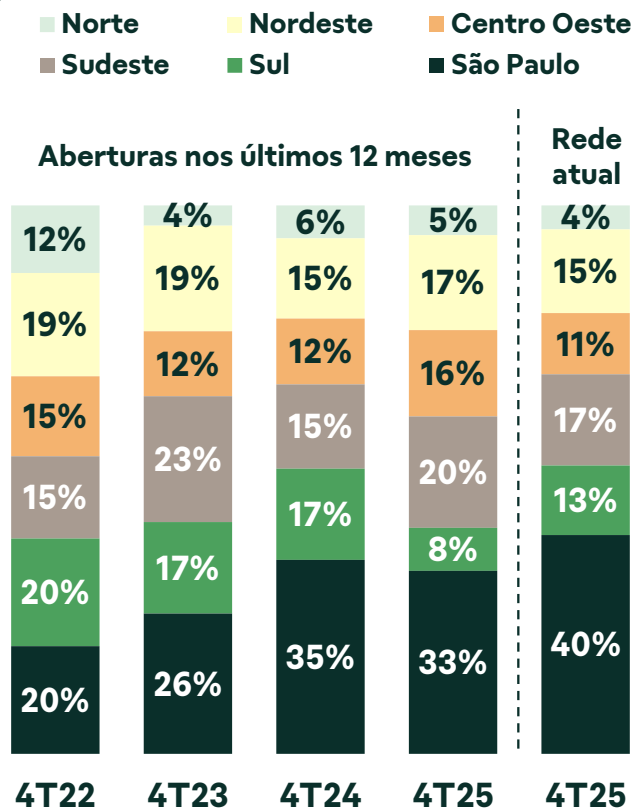
Participação de mercado no varejo

Participação trimestral, preço consumidor e preço fábrica, sell-in + sell-out



Farmácias por região

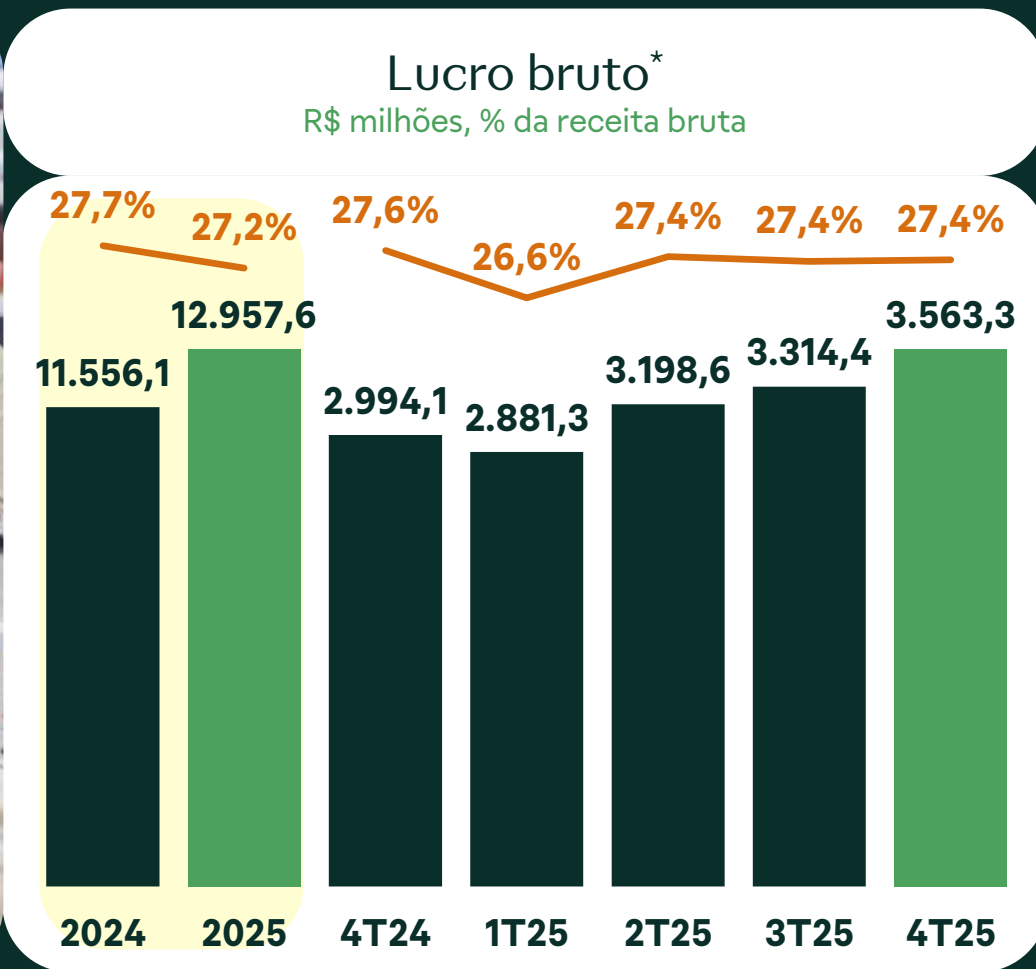
Aberturas LTM e portfólio atual



Fonte: IQVIA. Sudeste não inclui SP.



Mg. bruta de 27,2% (-0,5 pp) por mix de GLP-1 (0,5 pp), perdas (0,1 pp), CMED (0,1 pp) e outros, parcialmente compensados por mix 4Bio e AVP.



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

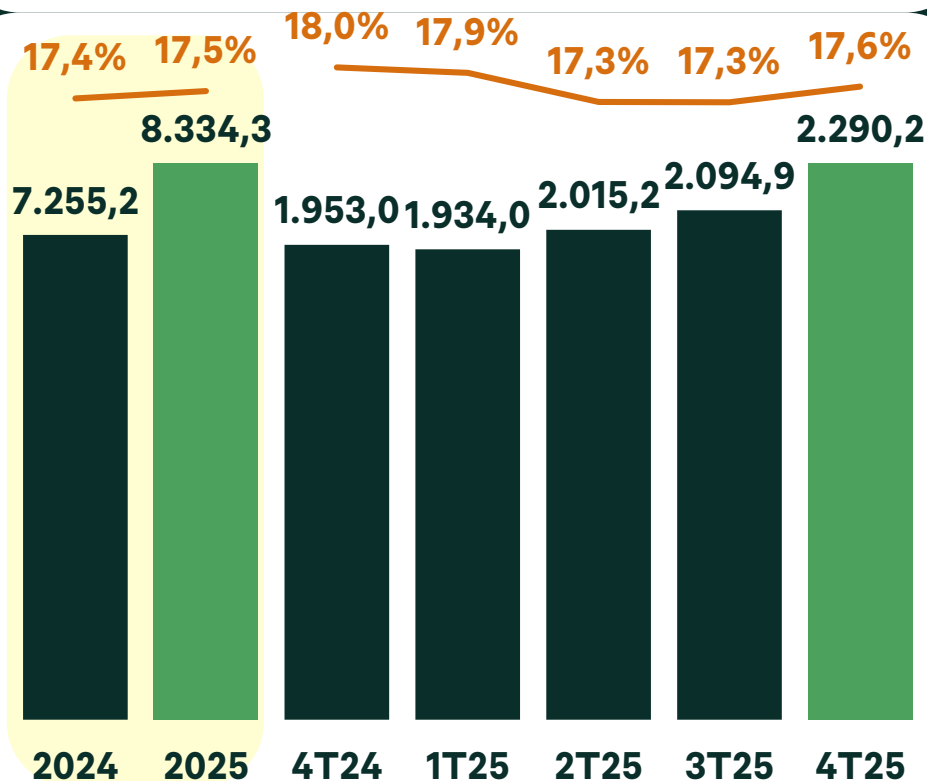


No 4T25, diluição de 0,4 pp em desp. de vendas, incluso investimentos em pessoas (EVP), e de 0,7 pp em G&A (-R\$ 27 MM), refletindo maior eficiência estrutural.



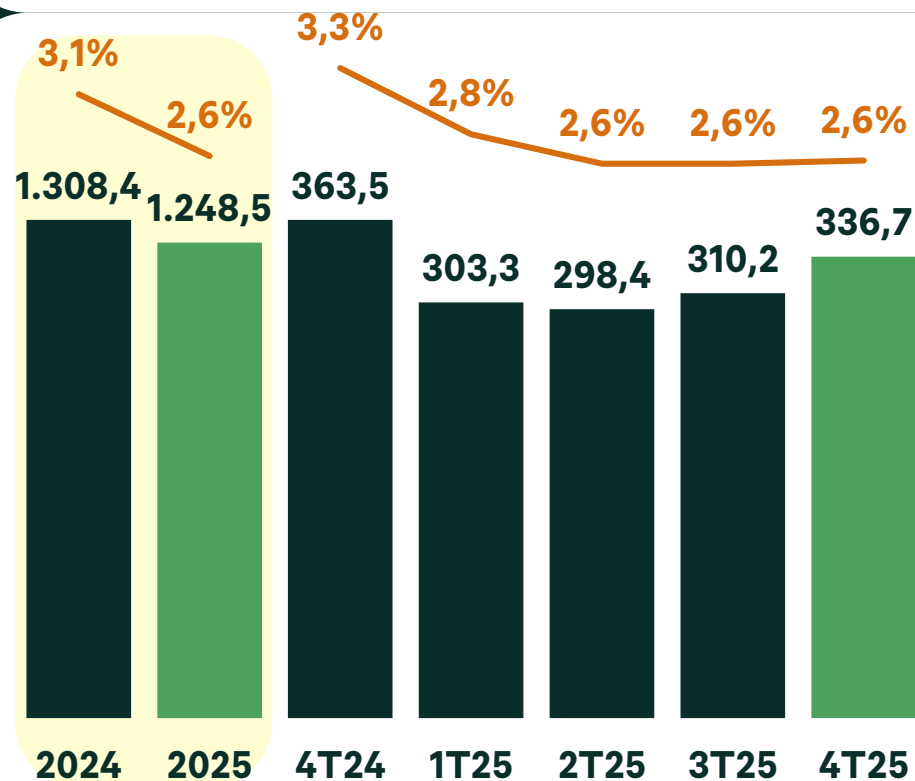
Despesas de vendas

R\$ milhões, % da receita bruta



Despesas gerais & admin.

R\$ milhões, % da receita bruta



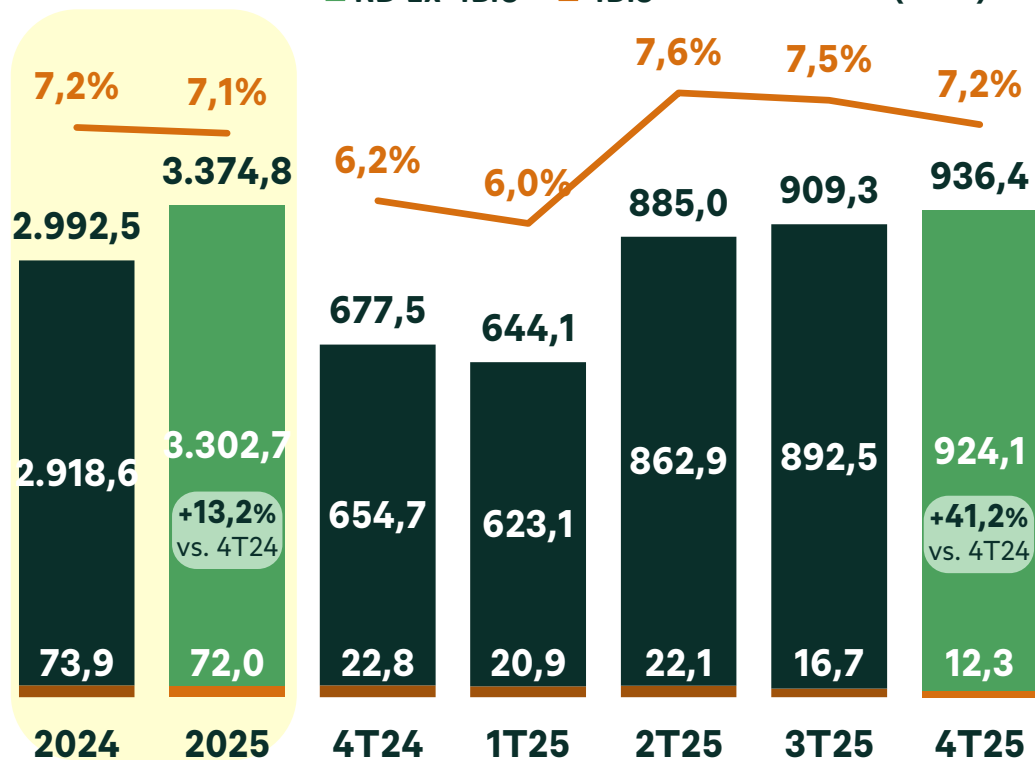


Margem EBITDA anual estabilizada em 7,1% após recuperação no 2S25.
No 4T25, EBITDA Ex-4Bio cresceu +41,2%. Ciclo de caixa melhor em 2,8 dias.

EBITDA ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta

■ RD Ex-4Bio ■ 4Bio — Consolidado (% RB)



Mg. EBITDA

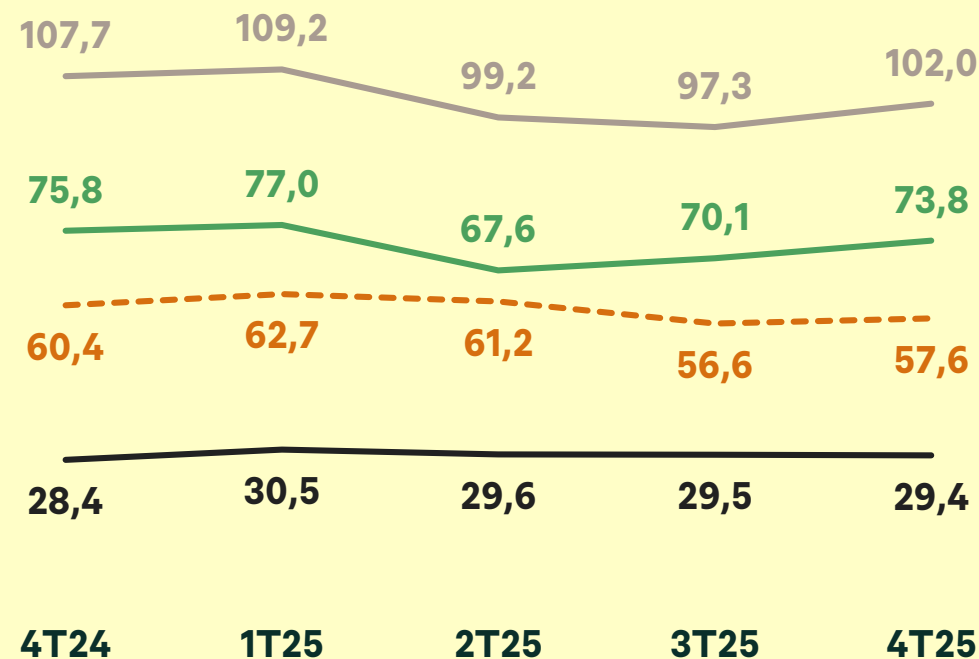
Ex-4Bio
Ano: 7,5%
4T: 7,6%

4Bio
Ano: 2,2%
4T: 1,5%

Ciclo de caixa*

Dias de CMV, Dias de receita bruta

— Estoques — Fornecedores
— Recebíveis — Ciclo de Caixa



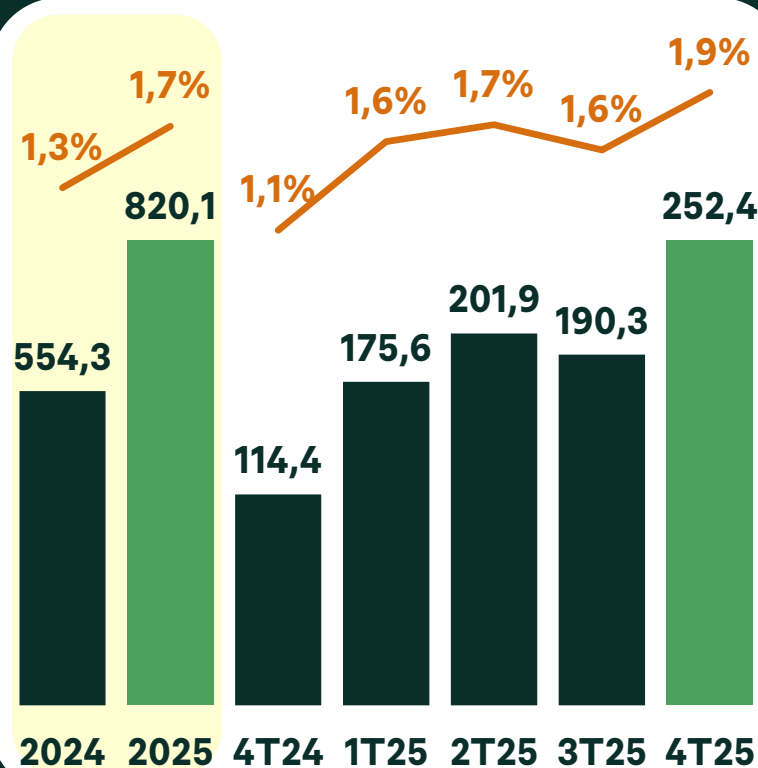
* Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.



Mg. líquida de 2,8% no ano (R\$ 1,3 BI) e tri (R\$ 362 MM). Excluindo não recorrentes 2024 em desp. fin. e IR, margem estável em 2025 e ganho de 0,6 pp no 4T25.

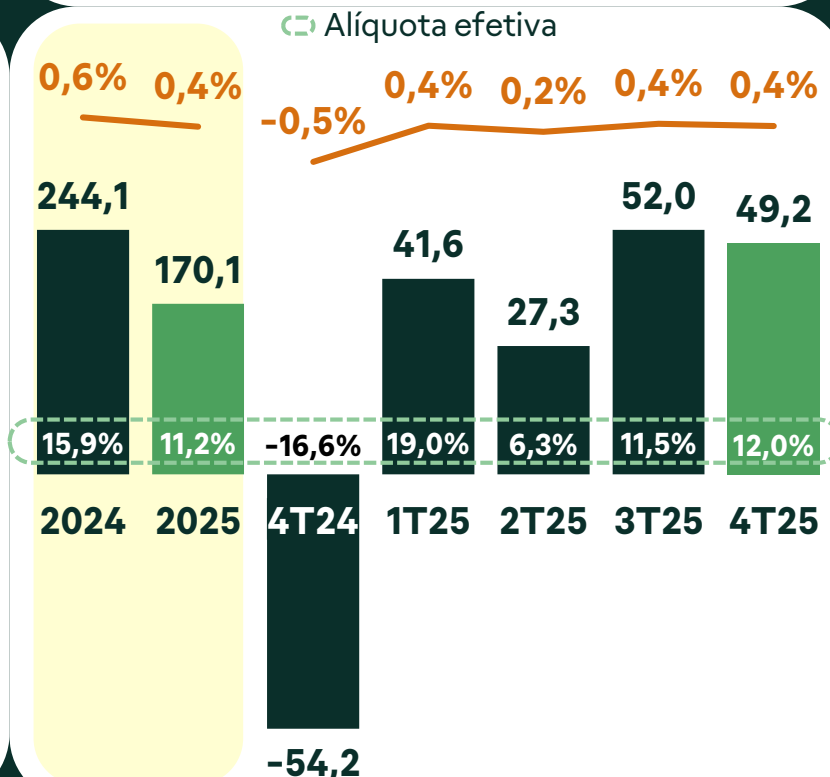
Despesa financeira

R\$ milhões, % da receita bruta



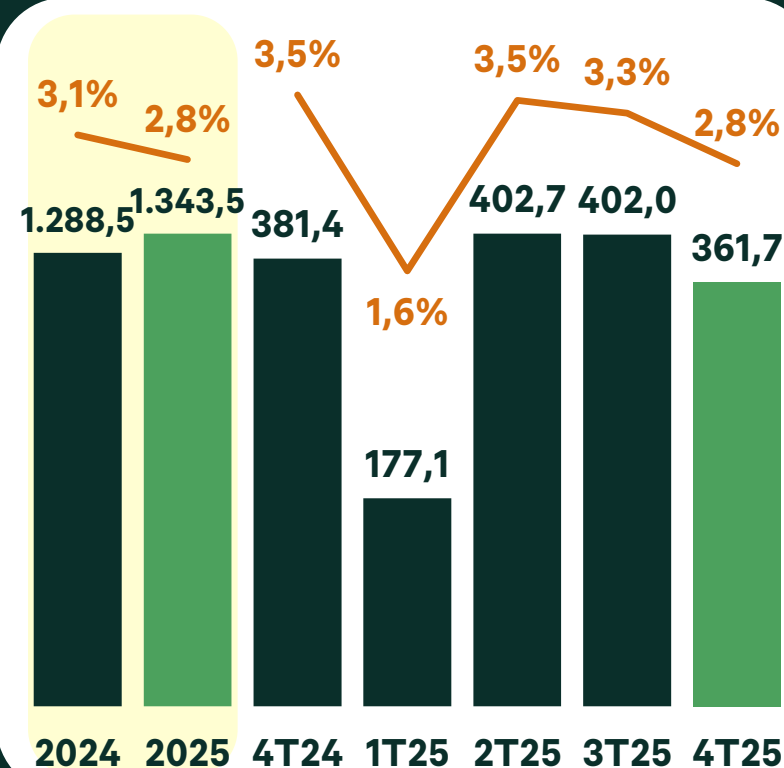
IR e alíquota efetiva

R\$ milhões, % da receita bruta



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 positivo de R\$ 198 MM, R\$ 756 MM de consumo total em 2025 pela aceleração de vendas. Alavancagem financeira de 1,2x EBITDA LTM.

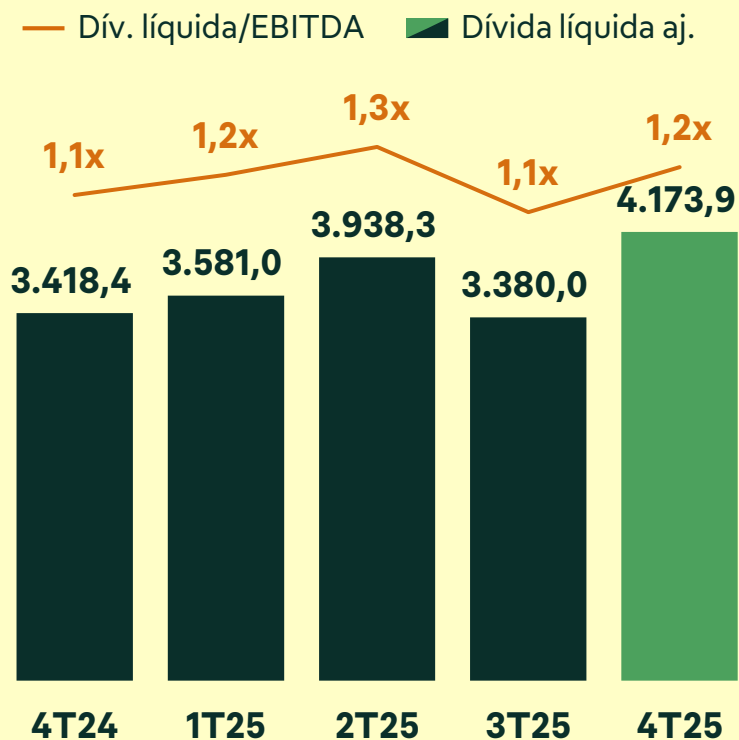


Fluxo de caixa (R\$ milhões)

	2025	2024	4T25	4T24
EBIT ajustado	2.331,9	2.082,6	660,6	439,2
Ajuste a valor presente (AVP)	(276,1)	(185,0)	(78,8)	(57,5)
Efeitos não recorrentes	34,2	(20,5)	(81,3)	(45,4)
Imposto de renda (34%)	(710,6)	(638,2)	(170,1)	(114,4)
Depreciação	1.043,6	912,0	287,0	240,9
Outros ajustes	(60,0)	85,0	74,6	226,6
Recursos das operações	2.362,9	2.235,8	691,8	689,5
Ciclo de caixa*	(989,0)	(669,3)	(580,3)	12,1
Outros ativos (passivos)**	183,2	(96,8)	(115,0)	(458,6)
Fluxo de caixa operacional	1.557,1	1.469,7	(3,5)	242,9
Investimentos	(1.359,4)	(1.247,7)	(409,8)	(417,9)
Fluxo de caixa livre	197,7	222,1	(413,2)	(175,0)
Aquisições e investimentos em coligadas	(46,4)	(165,3)	61,8	(29,1)
JSCP e dividendos	(652,8)	(474,6)	(344,3)	(235,9)
IR pago sobre JSCP	(73,8)	(54,3)	(39,9)	(33,1)
Resultado financeiro***	(549,4)	(361,4)	(163,2)	(63,9)
Recompra de ações	-	(73,3)	-	(73,3)
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	369,0	255,3	104,9	63,9
Fluxo de caixa total	(755,5)	(651,4)	(793,9)	(546,5)

Dívida líquida e alavancagem

R\$ milhões, razão sobre EBITDA ajustado LTM



* Inclui ajustes para recebíveis descontados.

** Inclui AVP.

*** Exclui AVP.



O reforço da proposta de valor e dos moats, aliado ao contexto mercadológico, criam um ambiente positivo para a consolidação do mercado pela RD Saúde.

Resgate 2025 da Performance e Eficiência

- ✦ Preço e competitividade
- ✦ Perfumaria
- ✦ Ênfase logística e abastecimento
- ✦ Perdas e cobertura de estoque
- ✦ Ajuste da estrutura (G&A)
- ✦ Otimização dos investimentos em iniciativas estratégicas
- ✦ Cultura e engajamento (EVP)

Reforço da Proposta de Valor e Moats

- ✦ Evoluir na proposta de valor para os clientes
- ✦ Evoluir ainda mais nas experiências digitais de farmácia
- ✦ Evoluir na cultura de eficiência
- ✦ Evoluir no uso de IA
- ✦ Avançar nas marcas próprias
- ✦ Acelerar valor das adjacências (Impulso e manipulados)
- ✦ Criar mais proximidade / Expansão

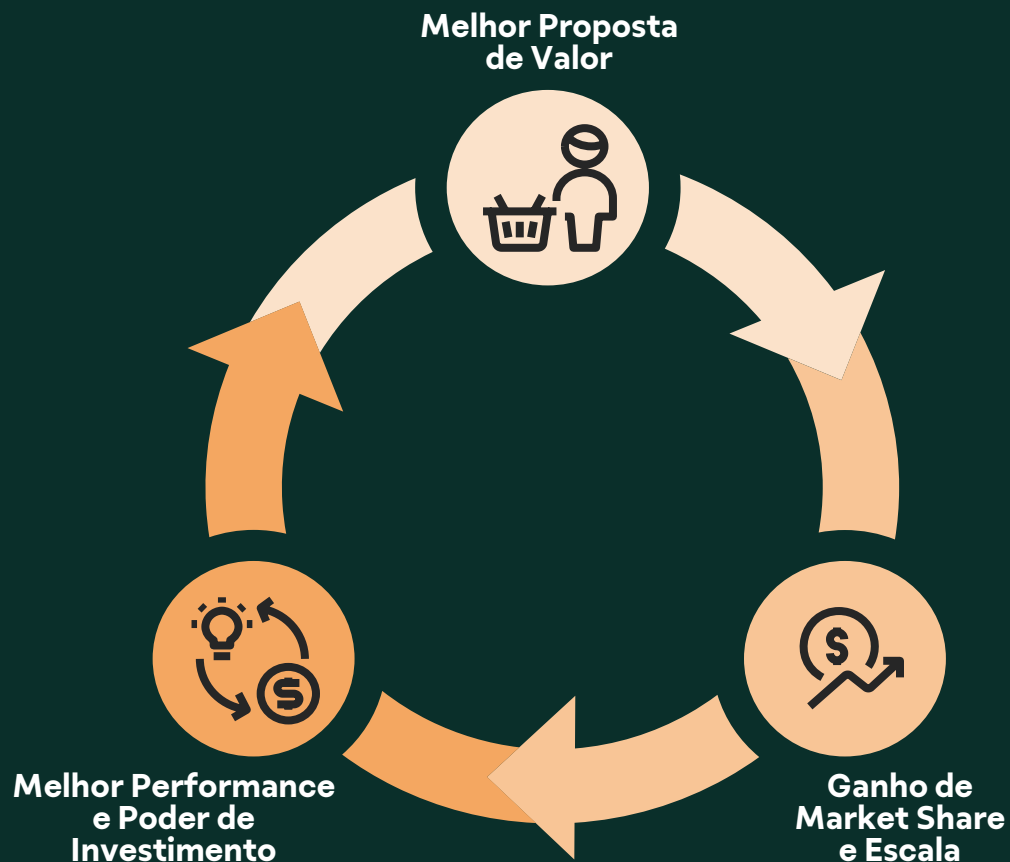
Ganho de Escala e Market Share

Diferenciais competitivos anteriores se somam a um contexto favorável

- ✦ Oportunidades GLP-1
- ✦ Poder de investimento em tech e IA
- ✦ Digitalização natural do cliente
- ✦ Reforma tributária
- ✦ Balanço forte em cenário de SELIC alta



A partir dos ativos e da liderança que construímos, entramos em um ciclo que se retroalimenta pela consolidação (*Flywheel*).



Cultura centenária de cuidado

Desde 1905 e com NPS 91



Marcas reconhecidas nacionalmente

Drogasil e Raia entre as 20 marcas mais valiosas



Proximidade com o cliente

84 milhões de clientes a apenas 1,5 km



Formação interna da liderança

Gerentes regionais com média de 19 anos de casa



Parque moderno de lojas

3,5 mil farmácias, sendo 3 mil inauguradas desde jan/12



Jornada digital via canais proprietários

29% das vendas do varejo, das quais 82% via apps

Perguntas e Respostas





Obrigado!