



Gente,
Saúde e
Bem-estar.

RaiaDrogasil S.A.

Apresentação Institucional

4T23

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 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 snapshot: 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



2.953

farmácias, presente em todos os estados brasileiros



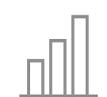
47,6 milhões

clientes ativos (2023)



362 milhões

atendimentos (2023)



R\$ 36,3 bilhões

receita bruta (2023)
+17% de cresc. A/A



R\$ 2,6 bilhões

EBITDA ajustado (2023)
+15% 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

92

farmácias
68 apps



475 milhões

acessos digitais (2023)



16,1%

participação de mercado (4T23)

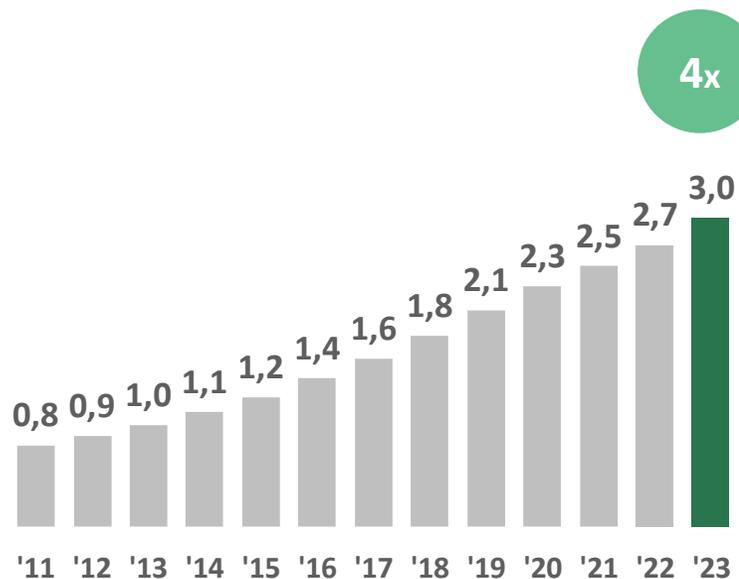


AAA(bra)

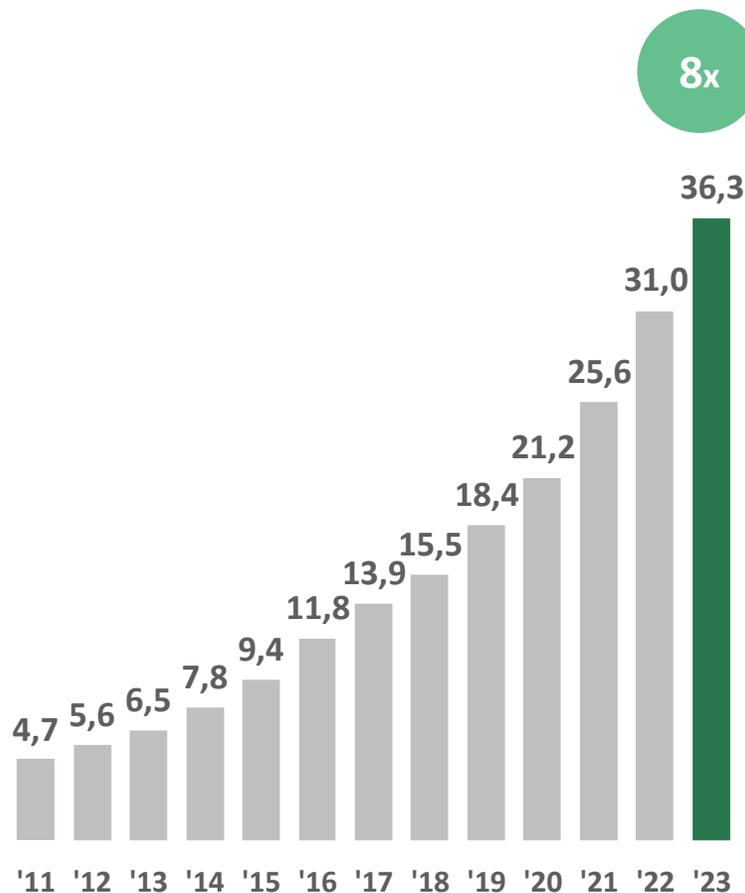
rating nacional de longo prazo pela Fitch

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

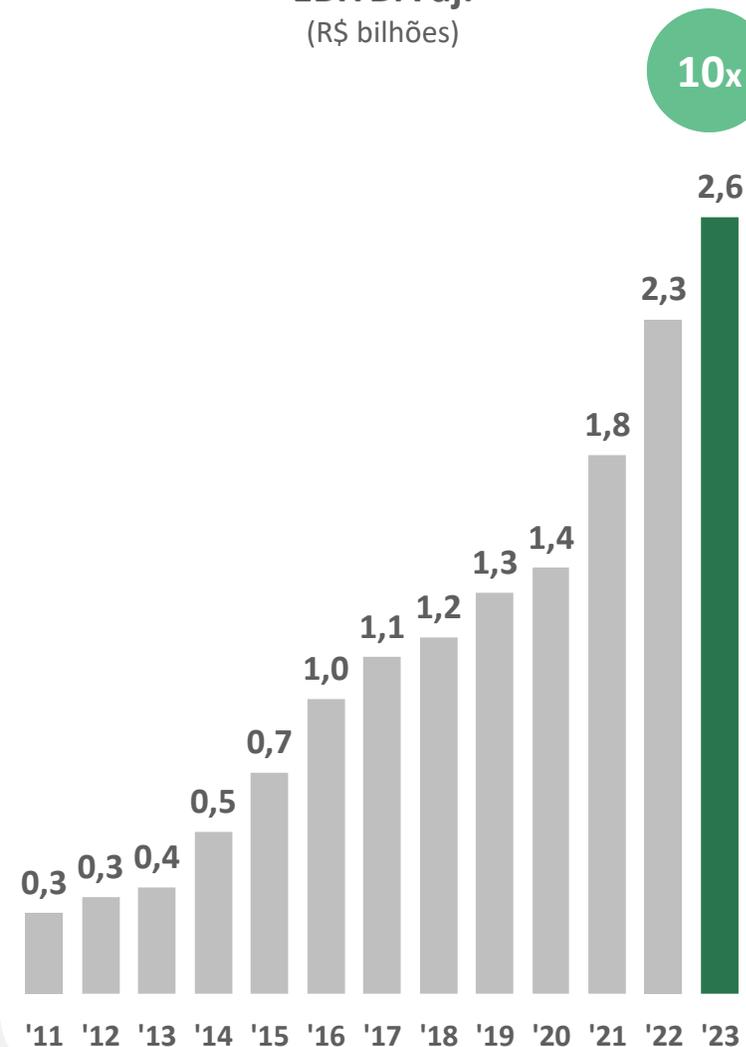
Farmácias
(Quantidade, mil)



Receita bruta
(R\$ bilhões)

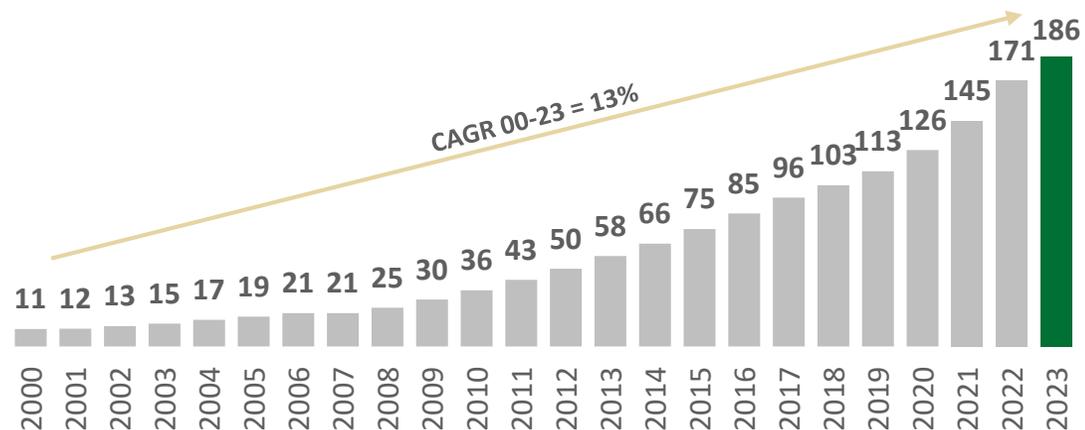


EBITDA aj.
(R\$ bilhões)

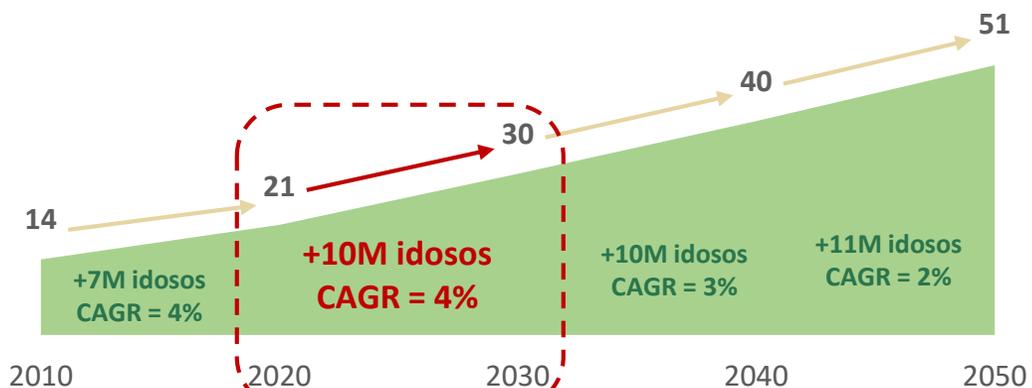


Crescimento da demanda impulsionado pelo envelhecimento da população. Mercado fragmentado oferece ampla oportunidade de consolidação.

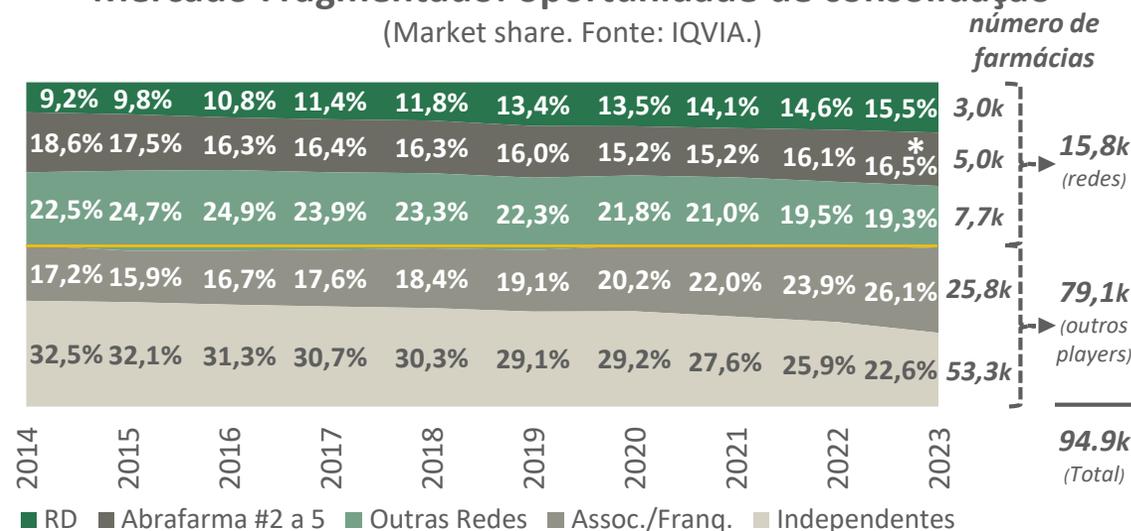
Mercado farma mantém crescimento acelerado no longo prazo
(Mercado farmacêutico brasileiro. R\$ bilhões. Fonte: IQVIA.)



População brasileira acima de 65 anos
(Milhões. Fonte: IBGE, 2018.)

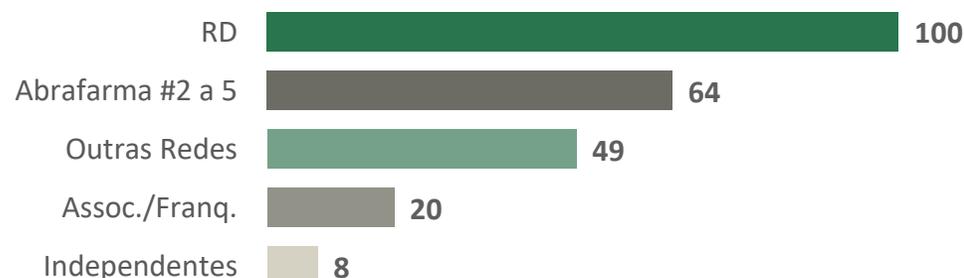


Mercado Fragmentado: oportunidade de consolidação
(Market share. Fonte: IQVIA.)

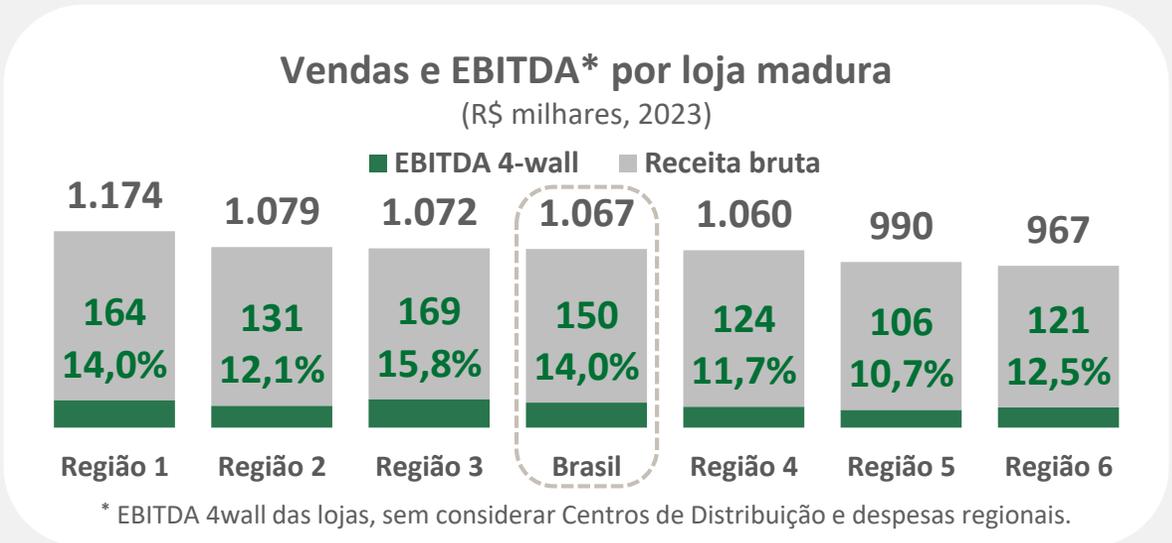
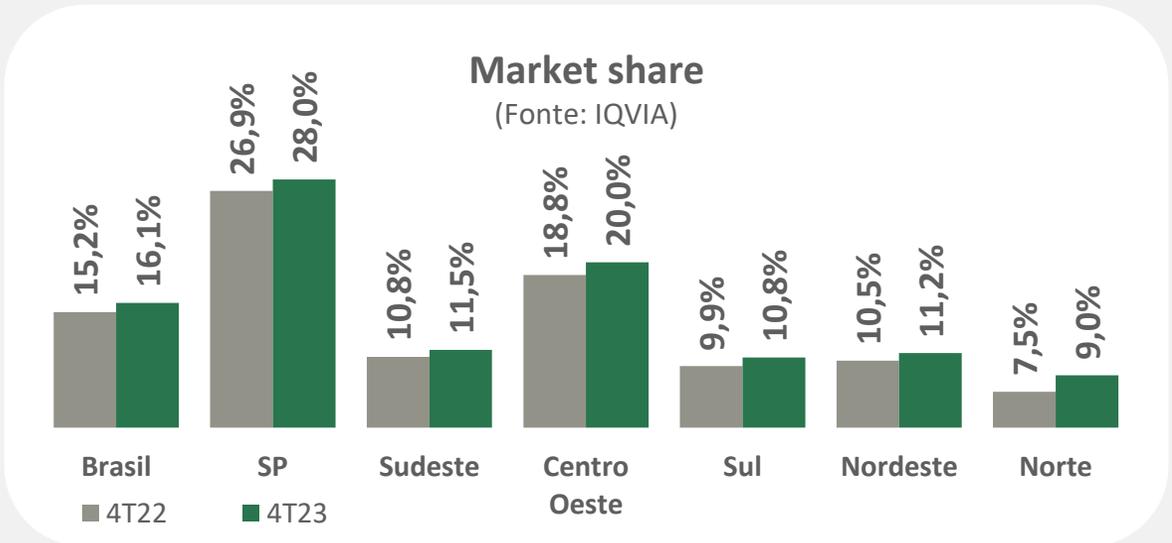
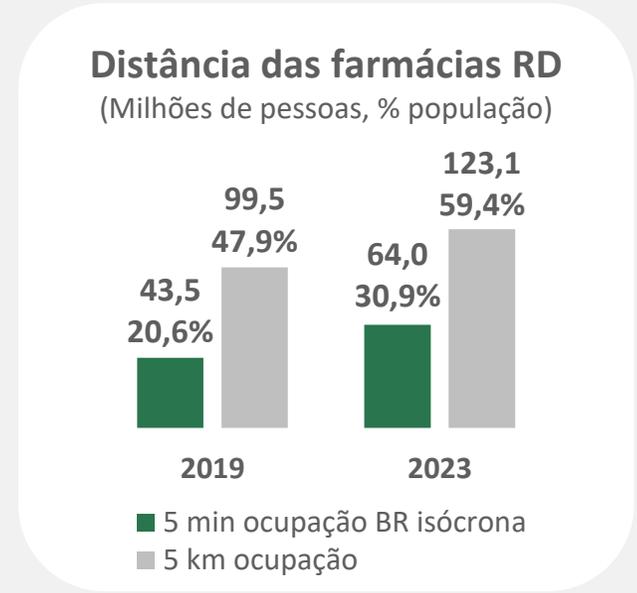
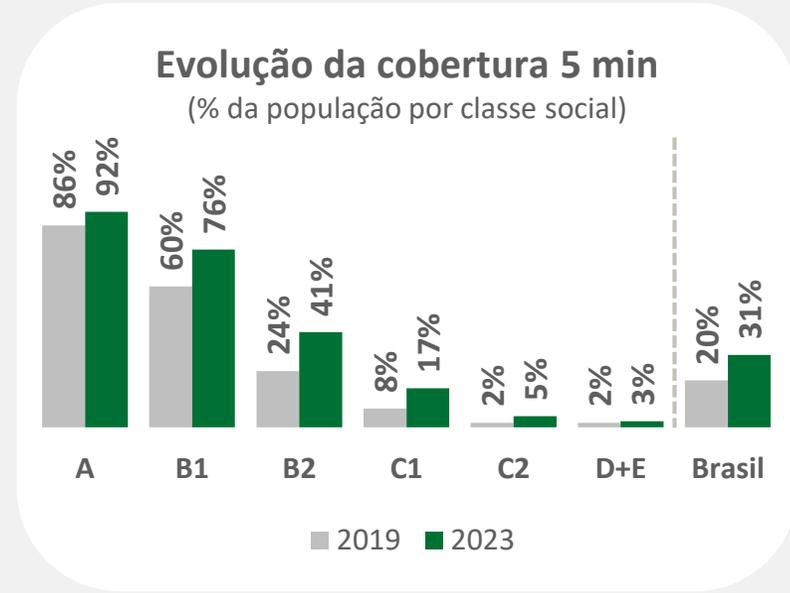
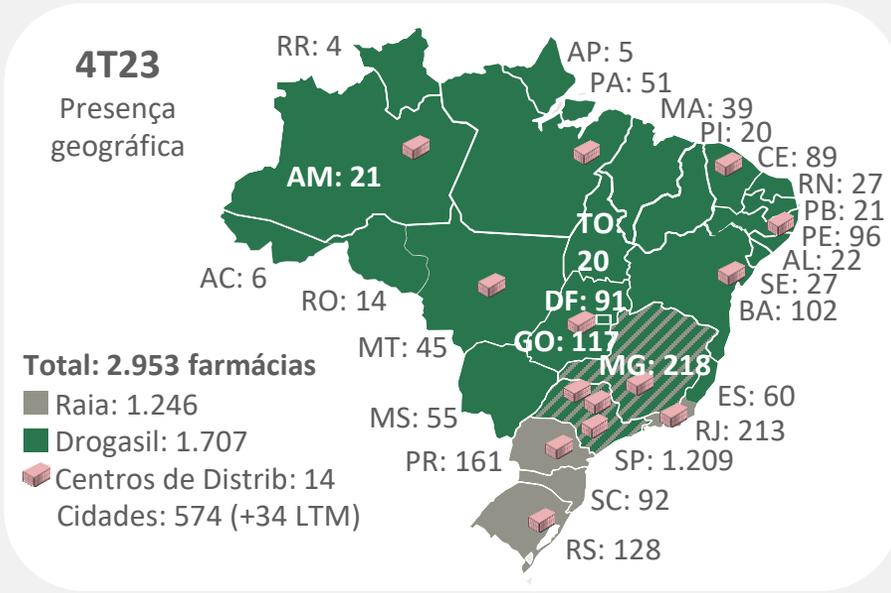


* Considera em 2022 a aquisição da Extrafarma pela Pague Menos em base pró-forma para o ano todo, reclassificando a empresa do grupo das Outras Redes para ABRAFARMA #2 a #5.

Venda média anual por PDV em 2023
(RD = 100. Fonte: IQVIA.)



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



Estratégia 2025

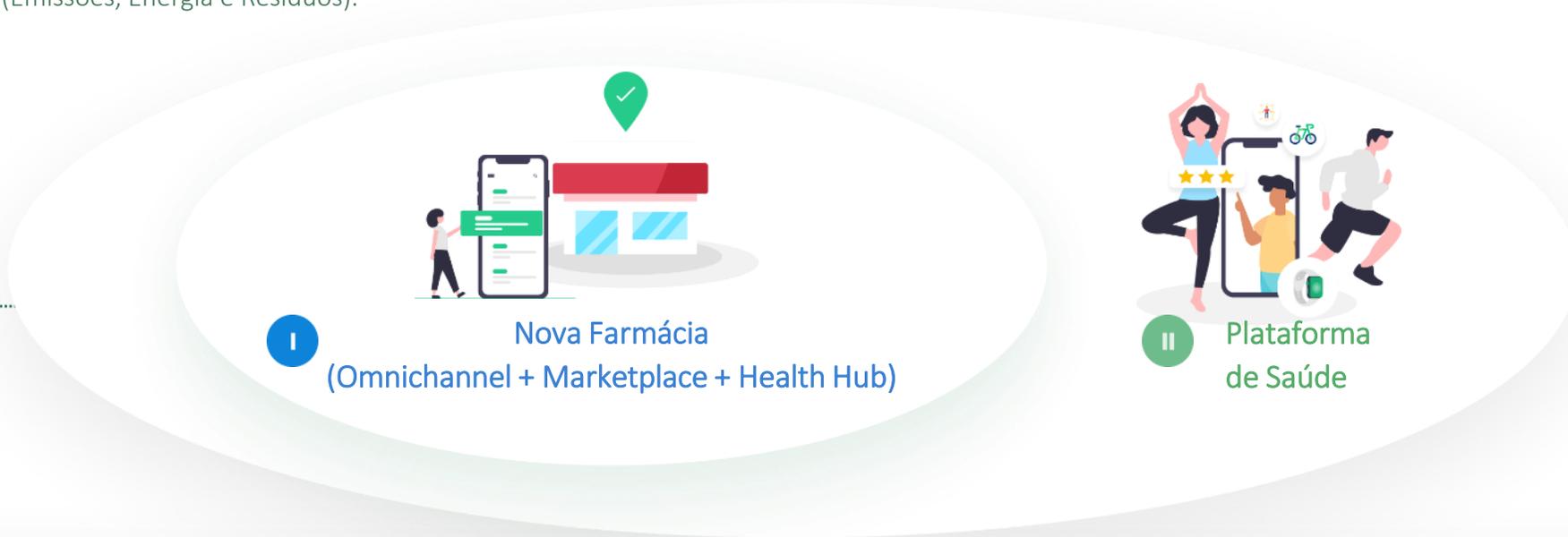
Nossa Estratégia está focada em aumentar o *Customer Lifetime Value* por meio da combinação da Nova Farmácia, incluindo um Marketplace, e da Plataforma de Saúde.

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



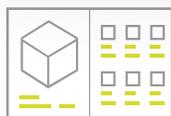
Saúde
Integral



Foco nas
pessoas



Cliente no Centro
do Negócio



Logística
1P e 3P



Tecnologia, Dados e
Organização Ágil



Cultura Digital e
Inovadora



RD Ventures

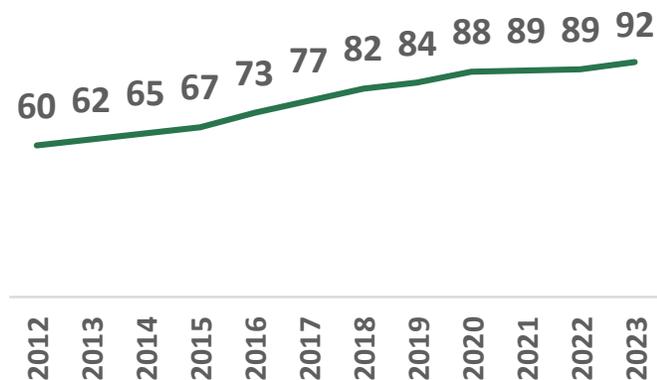
Ambição 2030: tornar-se o grupo que mais contribui para uma sociedade mais saudável no Brasil.

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

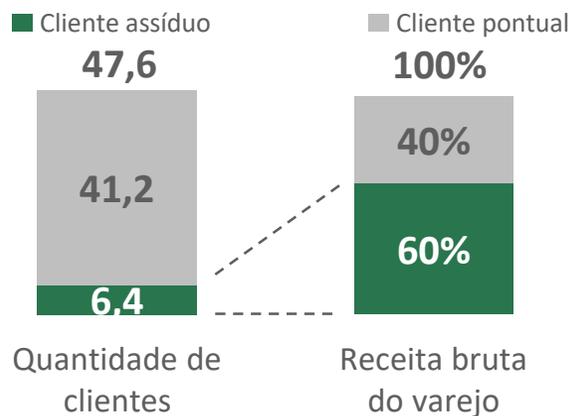


NPS apps e entrega/C&R



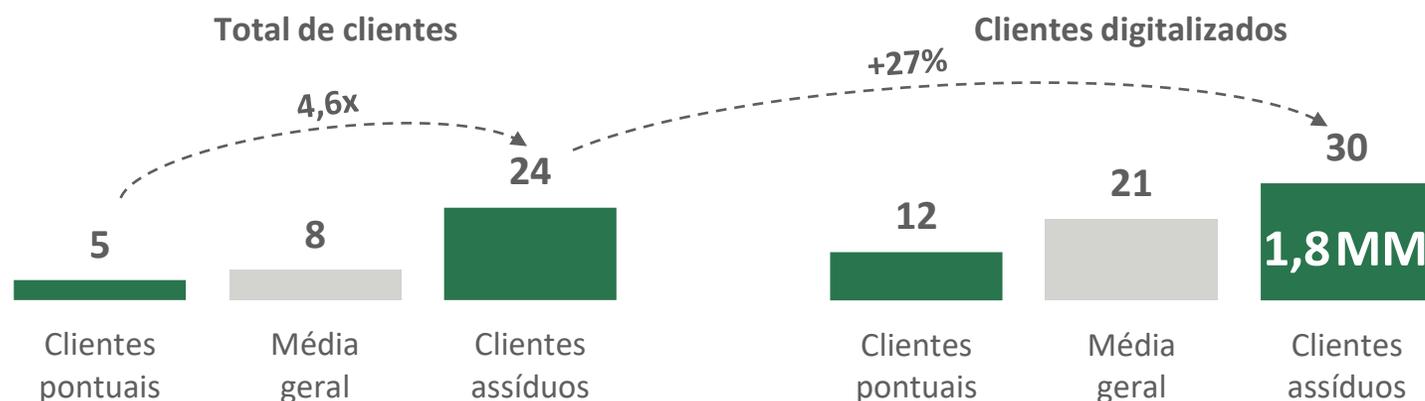
Segmentação por tipo de cliente

(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)



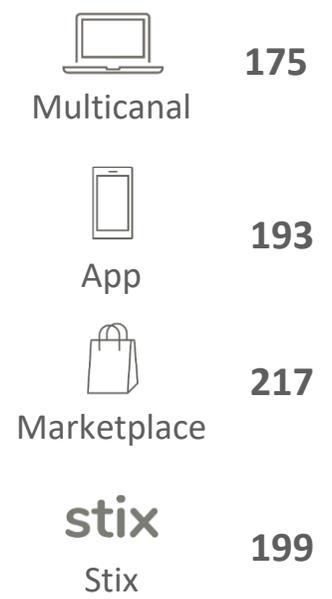
Cliente Fiel: 203

Casual: 20

CAV por Perfil



VÍNCULOS DIGITAIS

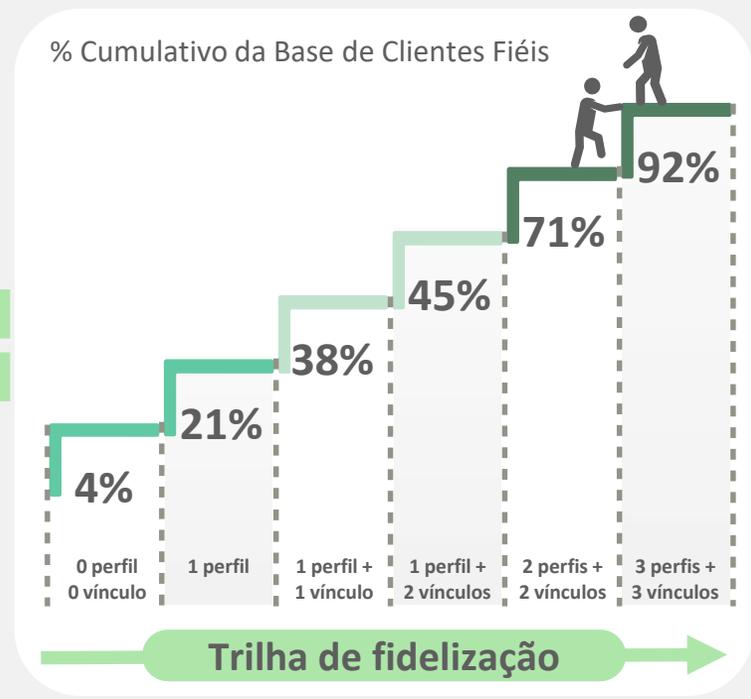


CAV por Vínculo

VÍNCULOS DE SAÚDE



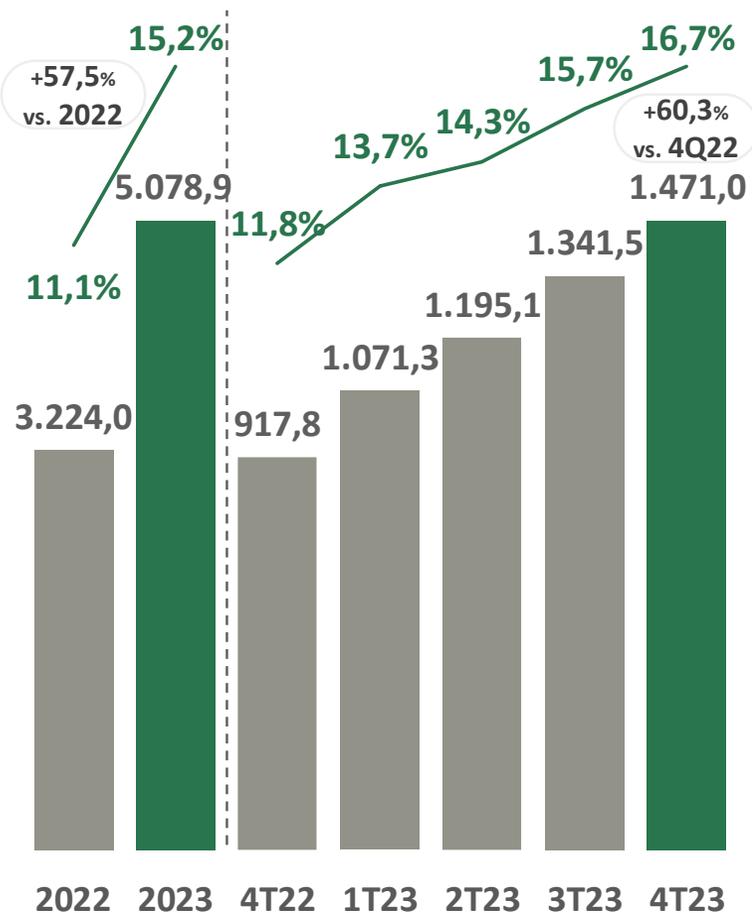
Impacto de Perfil e Vínculo na Fidelização



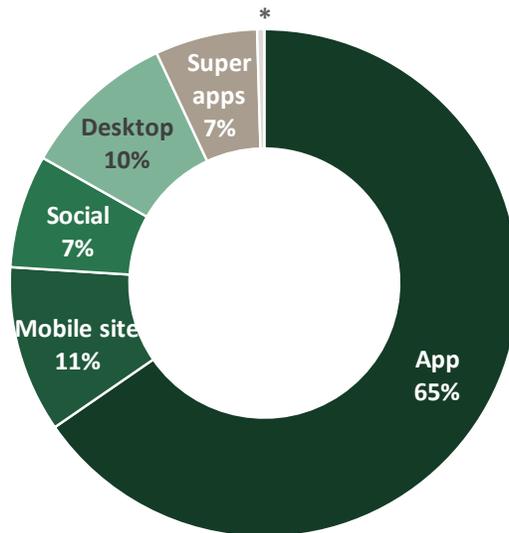
* Dados 3T23.

Venda digital de R\$ 5,1 bi, 57,5% de crescimento e **16,7% de participação no varejo no 4T23**. Foco em clientes assíduos, alavancar o app, reduzir prazos de entrega e ganhar produtividade.

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



Mix de canais digitais
(% da receita digital)



* Call Center representa < 1% do mix.

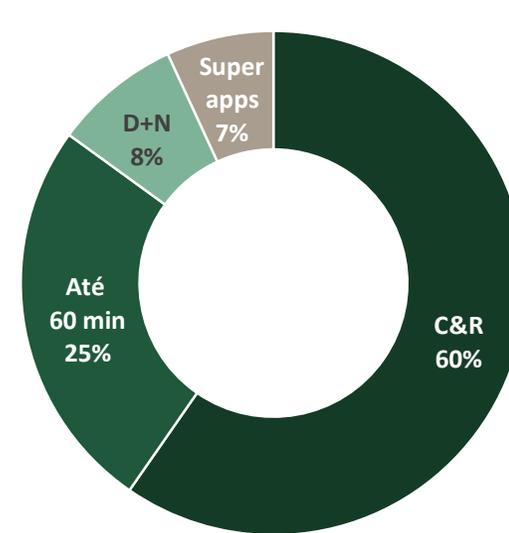


93% canais **modernos e proprietários**



84% canais **modernos, proprietários e mobile**

Mix das entregas
(% da receita digital)

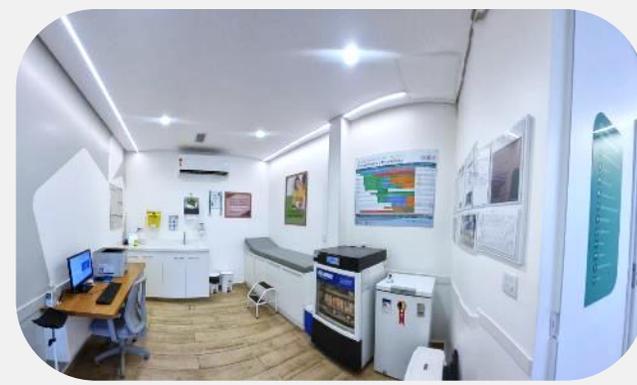
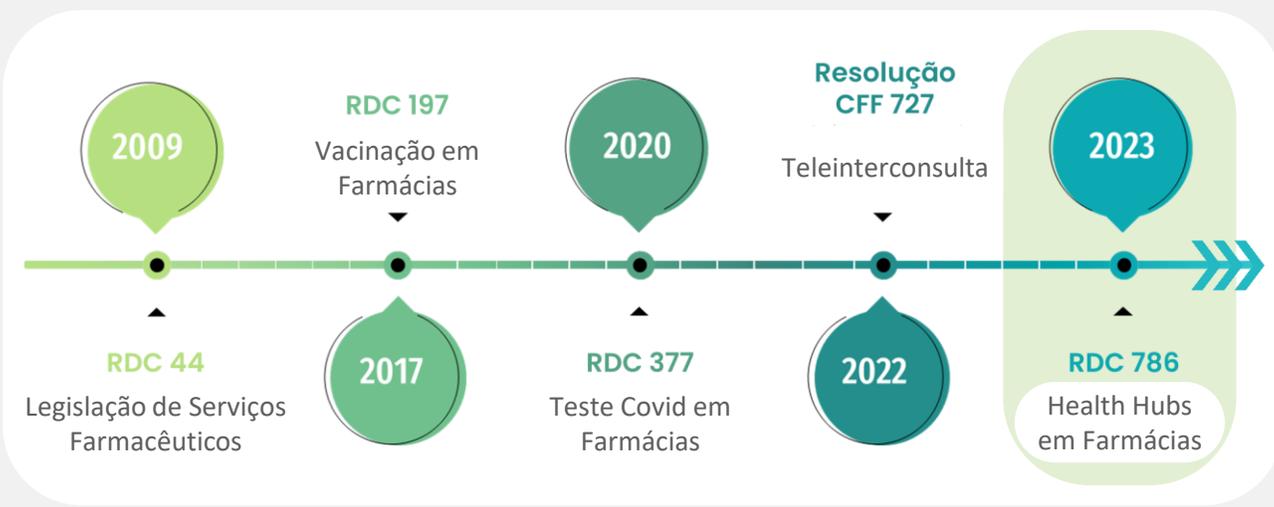


94% atendidos por **farmácias**



92% entregas em **até 60 minutos**

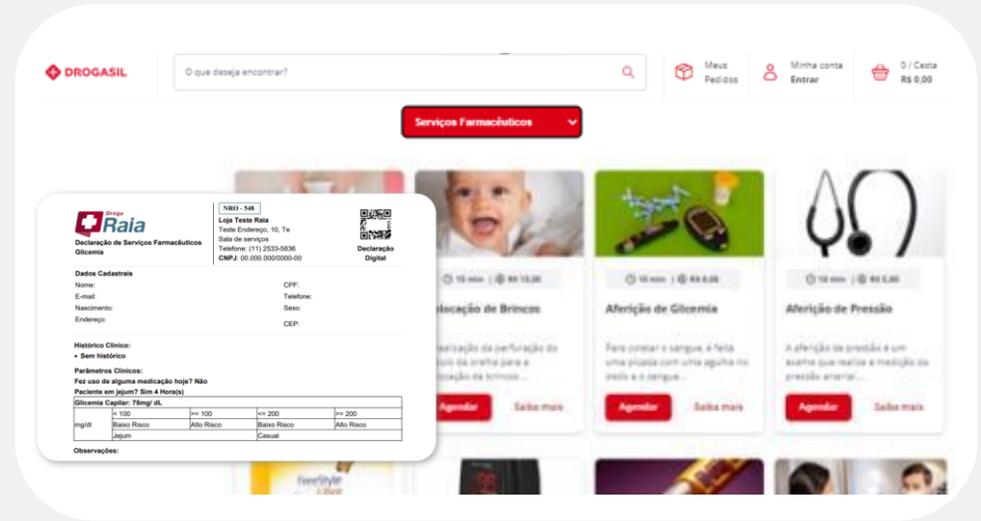
Nossos Health Hubs promovem engajamento e frequência do consumidor, proporcionando maior CLTV.



- ### Portfólio:
- 40 serviços disponíveis;
 - 22 tipos de vacinas;
 - 1.900 Health Hubs;
 - 304 salas de vacina;
 - Agendamento on-line;
 - Declaração Digital.
- ### Próximos passos:
- Experiência *full digital* para consumidores e farmacêuticos.

Destaques 2023

Serviços	3.454 k	clientes desses serviços possuem 2,5x maior desembolso
Injetáveis	1.684 k	
Monitoramento/Lóbulo	339 k	
Outras	1.432 k	clientes desses serviços possuem 2,5x maior frequência
Auto Teste	1.281 k	
Vacinas	161 k	
TLRS (Testes Laboratoriais Rápidos)	32 k	



Dec/23
NPS

RD
92

Serviços
92

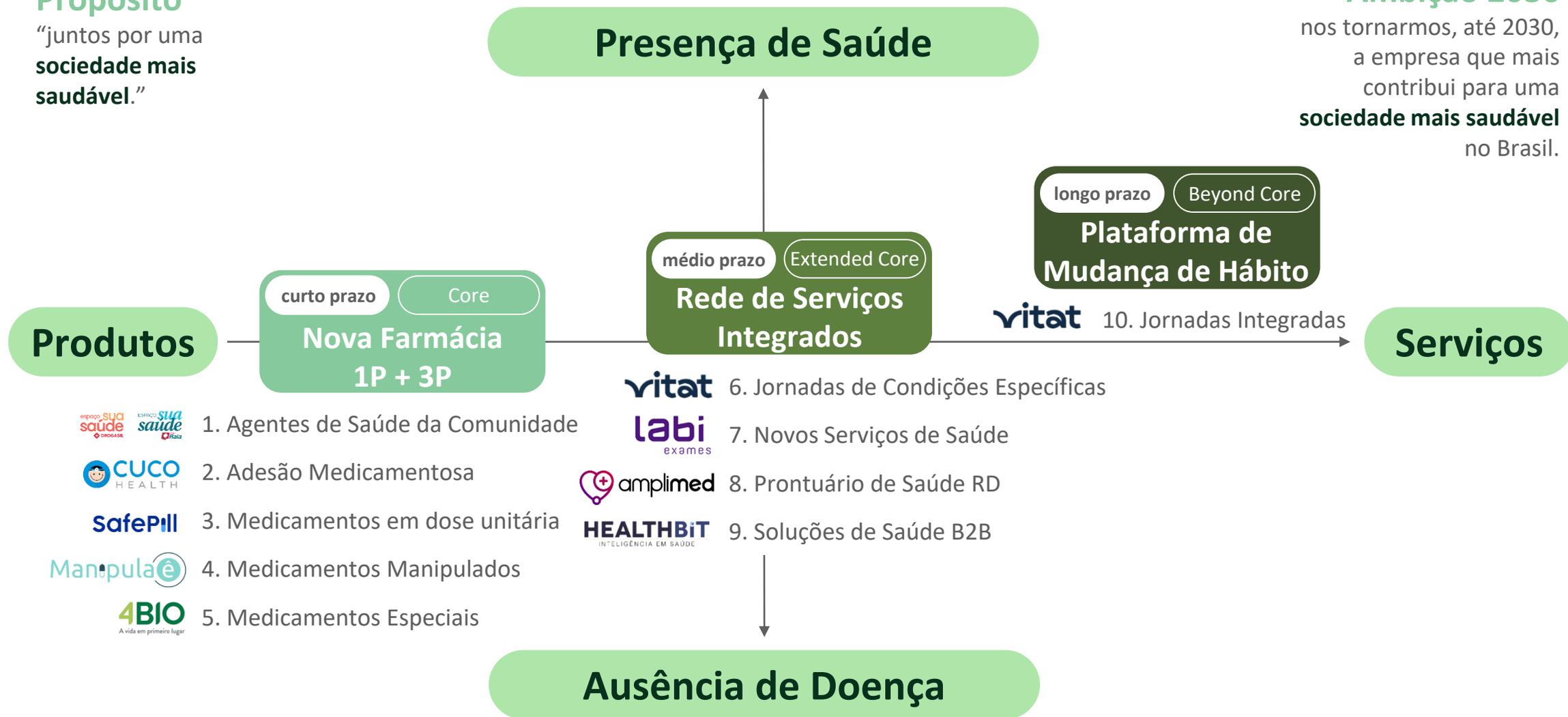
Lançamos nossa **Plataforma de Saúde** para oferecer uma solução completa e integrada de promoção ao tema, reduzindo custos sistêmicos com a saúde e aumento do LTV.

Propósito

“juntos por uma sociedade mais saudável.”

Ambição 2030

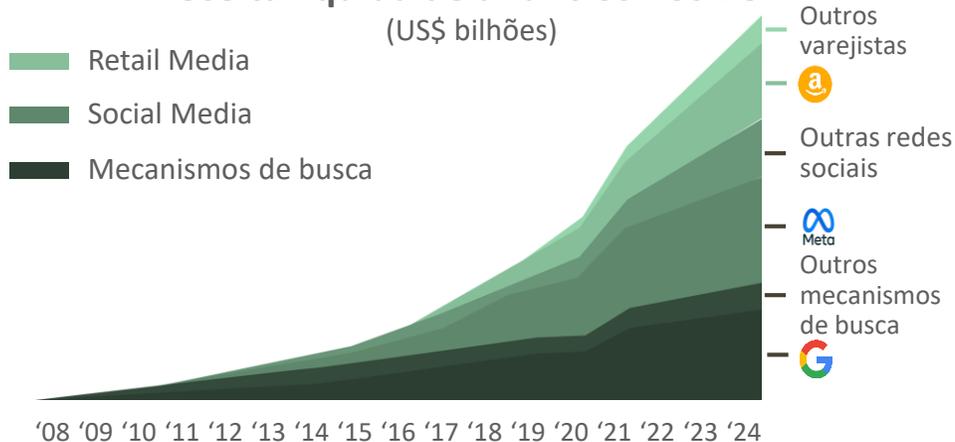
nos tornarmos, até 2030, a empresa que mais contribui para uma sociedade mais saudável no Brasil.



Lançamos o RD Ads, nossa empresa de *Retail Media*, que também aumentará o CLTV ao gerar maior engajamento e monetização.

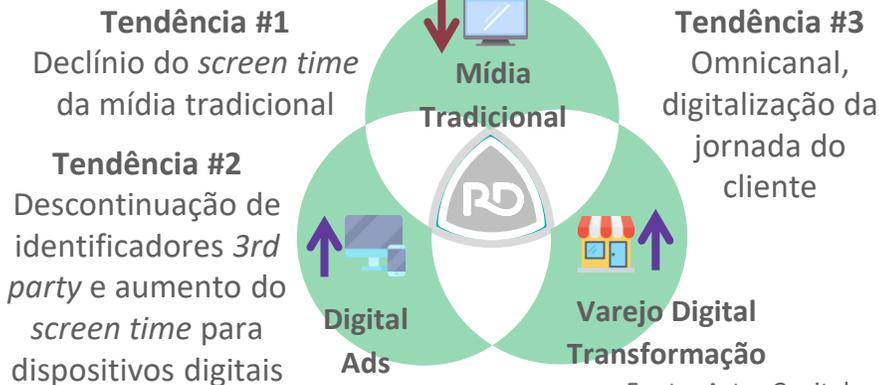
Receita líquida de anúncios nos EUA

(US\$ bilhões)



Fonte: eMarketer, outubro de 2021.

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

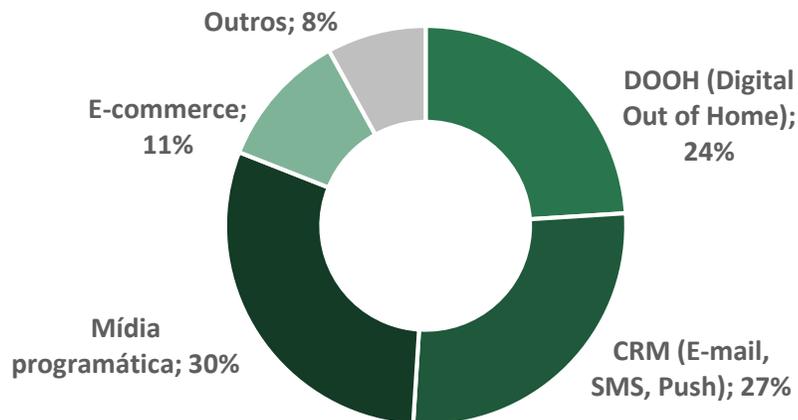


Fonte: Aster Capital.



Portfólio de produtos

(2023, % da receita bruta)



Os melhores clientes e a melhor experiência:

- 47,6 milhões de clientes;
- 97% de identificação de vendas;
- 362 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:

- 574 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

- 16,7% das vendas totais do varejo via canais digitais;
- 93% da venda digital é feita via canais modernos e proprietários;
- +25-28% *spending* pós digitalização;
- Marketplace com 156 mil SKUs de 633 sellers;
- Primeiros passos da plataforma de saúde integral com 266 mil usuários únicos no app.

OPEN INNOVATION

- Ecossistema com 10 *health techs* e *retail techs* via RD 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 8 membros (média de 18 anos na RD);
- 42 diretores executivos e corporativos, dos quais 25 são profissionais que entraram na RD nos últimos 5 anos, incluindo 20 posições criadas nesse período.

PRODUTOS DIGITAIS & SOLUÇÕES

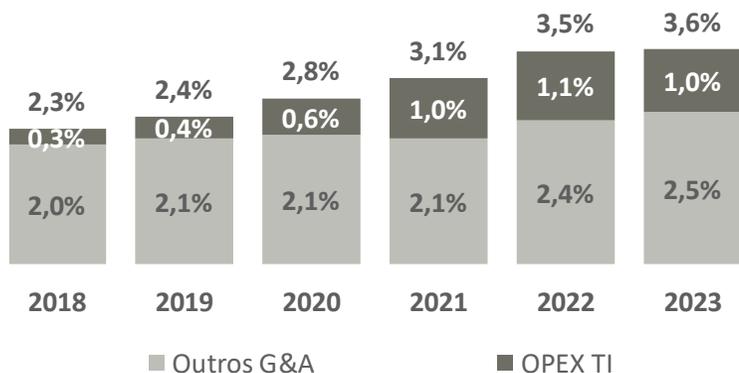
- 34 squads e 10 mesas de performance criadas para suporte aos produtos digitais, foco em CI/CX/UX;
- Aumento constante do número de releases semanais (4x);
- Criação de *data lake* único e da área de *Data Science*;
- Desenvolvimento de *capabilities* de *Martech*.

INFRAESTRUTURA TI

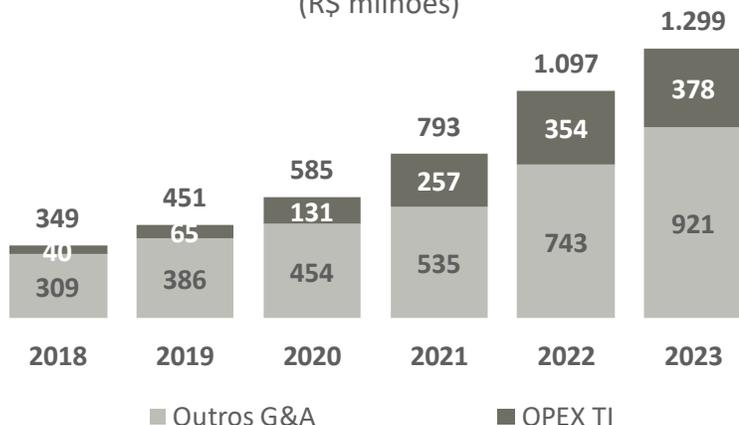
- Conversão dos sistemas *core* para microsserviços;
- Migração da arquitetura de TI de *on-premise* para *Cloud*;
- Segurança da informação e LGPD.

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

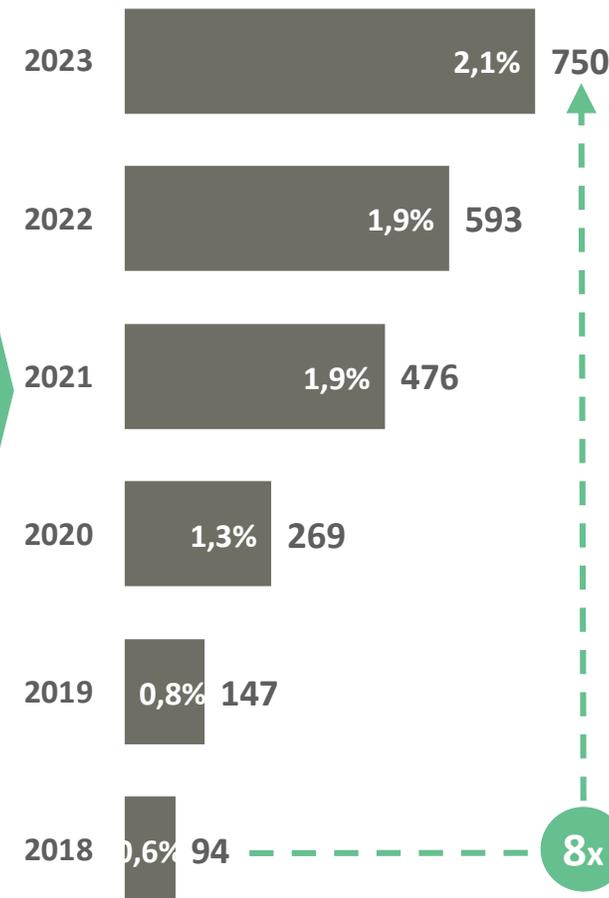
Despesas Administrativas (% receita bruta)



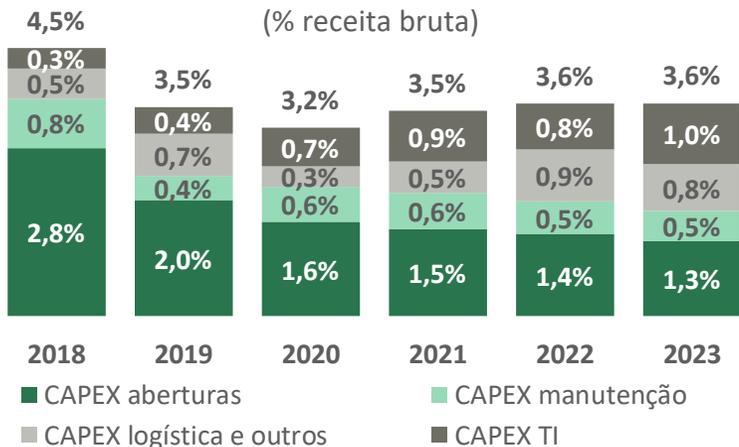
Despesas Administrativas (R\$ milhões)



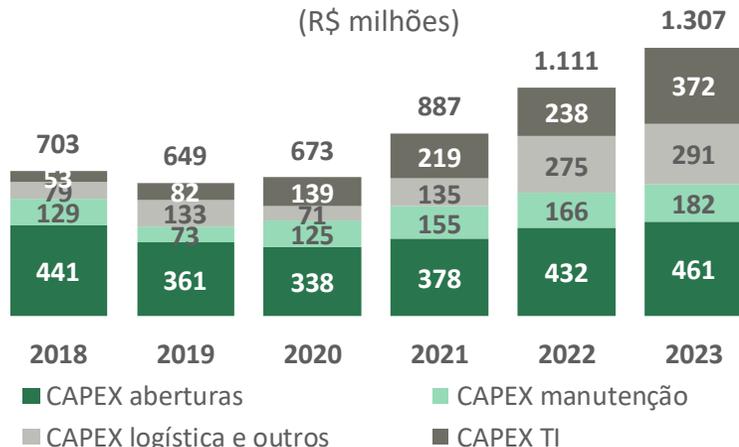
CAPEX + OPEX de TI (R\$ milhões, % receita bruta)



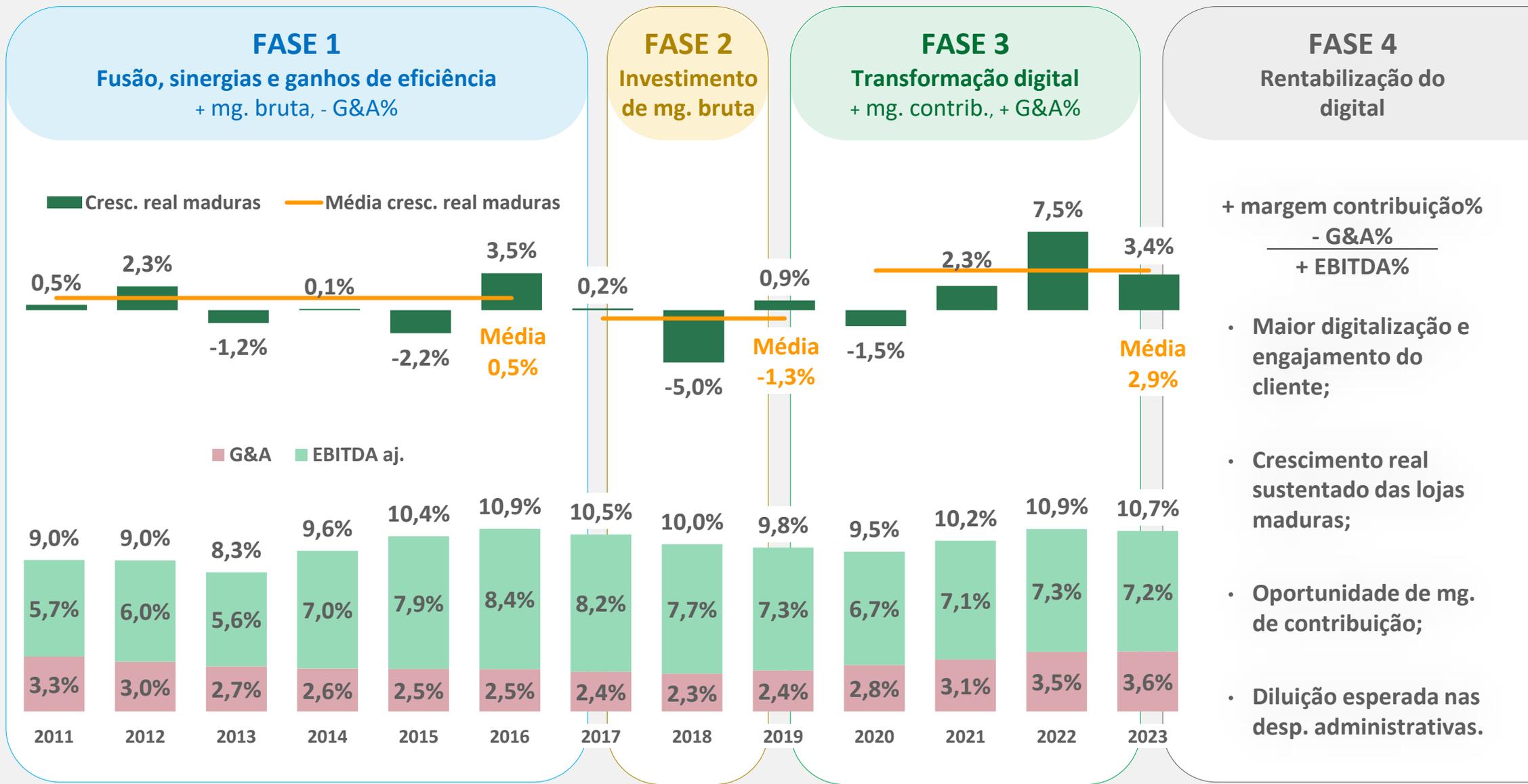
CAPEX (% receita bruta)



CAPEX (R\$ milhões)

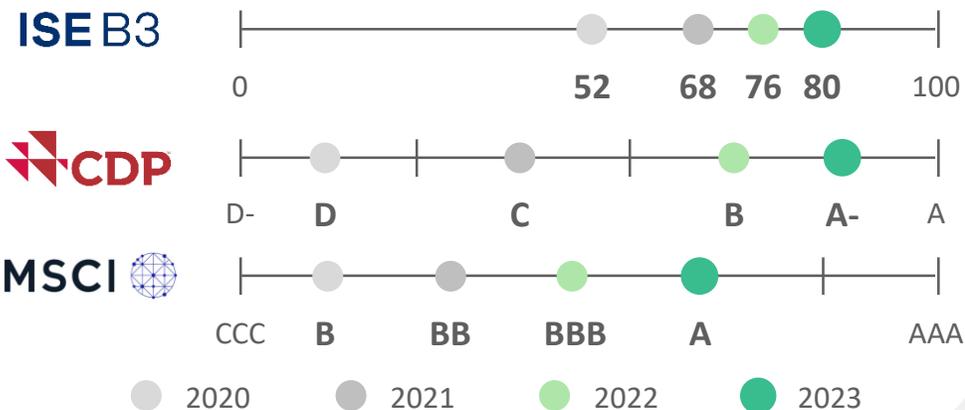


A digitalização da empresa gerou um aumento no crescimento das lojas maduras e margem de contribuição, financiando os investimentos em G&A.



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®.

Nosso Jeito RD de Ser e Fazer



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