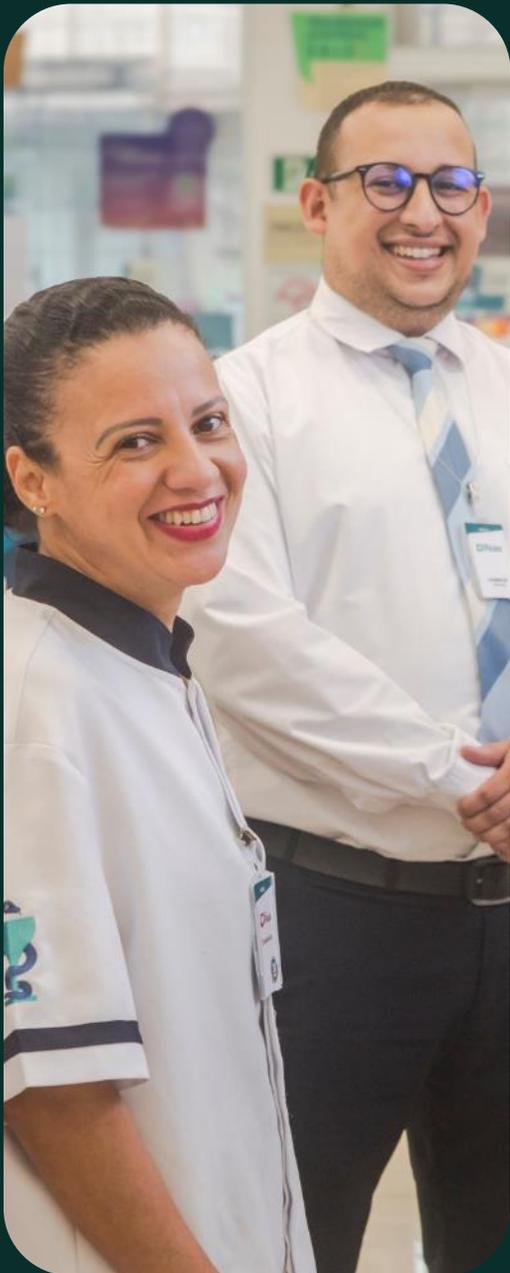


Apresentação de Resultados

2T25





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

OPERACIONAL

- ✦ **FARMÁCIAS:** 3.371 unidades em operação (70 aberturas e 0 encerramentos);
- ✦ **TICKETS E NPS:** 110,8 MI de atendimentos no trimestre e NPS 91;
- ✦ **CLIENTES:** 50,3 MI de clientes ativos nos últimos 12 meses.

MERCADO

- ✦ **RECEITA BRUTA:** R\$ 11,7 BI, +12,0% consolidado, +13,1% varejo, com +2,4 pp de ganho real MSSS;
- ✦ **MARKET SHARE:** 16,4% de participação nacional (+0,7 pp), com ganhos em todas as regiões;
- ✦ **DIGITAL:** R\$ 2,6 BI, crescimento de 52% e penetração no varejo de 24,1%;
- ✦ **SERVIÇOS DE SAÚDE:** 38% de market share em vacinas¹ e 2,6 mil salas Mais Saúde.

FINANCEIRO

- ✦ **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 885 MI, com margem de 7,6%, contração de 0,3 pp;
- ✦ **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO²:** R\$ 403 MI, com margem de 3,5%, expansão de 0,1 pp;
- ✦ **FLUXO DE CAIXA LIVRE:** R\$ 36,9 MI, R\$ 357,2 MI de consumo total.

¹ Mercado varejista farmacêutico (IQVIA).

² Inclui os efeitos da tributação das subvenções para investimentos, conforme a Lei 14.789/2023, para casos em que a Companhia não possui liminar favorável. No 2T25, houve reversão de provisões para os casos com liminar.



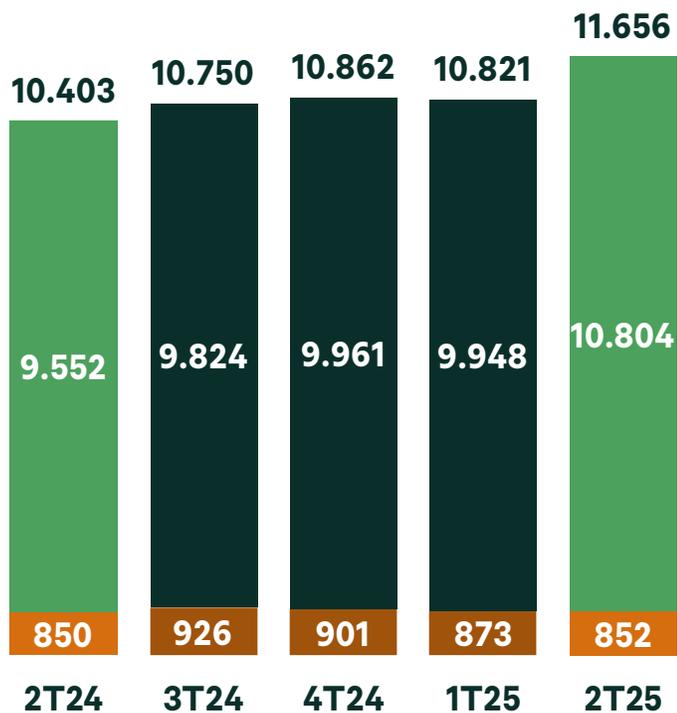
**Destques
do 2T25**
(Pré-IFRS 16)



Receita de R\$ 11,7 BI (+12,0%). Os medicamentos tarjados foram o destaque do trimestre, com Marca +16,6% e Genéricos +17,8%.

Receita bruta consolidada

R\$ milhões



Crescimento

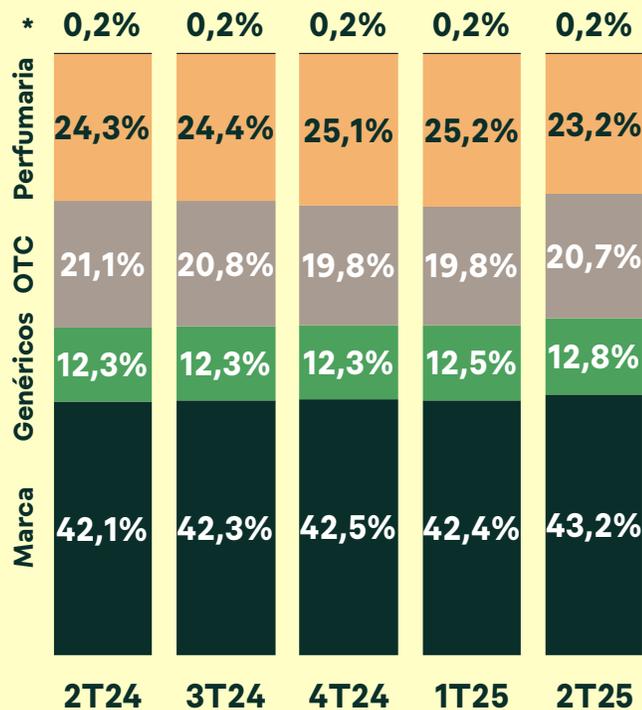
+12,0%
Consolidado

+13,1%
Ex-4Bio

+0,2%
4Bio

Mix de vendas

Varejo



Crescimento

+8,3% vs 2T24
+1,7 pp vs 1T25

+11,3% vs 2T24
+3,5 pp vs 1T25

+17,8% vs 2T24
+1,3 pp vs 1T25

+16,6% vs 2T24
+2,5 pp vs 1T25

+13,1% vs 2T24
Total ex-4Bio

Crescimento ex-calendário**

+9,1% vs 2T24
+1,2 pp vs 1T25

+12,1% vs 2T24
+3,0 pp vs 1T25

+18,6% vs 2T24
+0,8 pp vs 1T25

+17,4% vs 2T24
+2,0 pp vs 1T25

+13,9% vs 2T24
Total ex-4Bio

* Serviços.

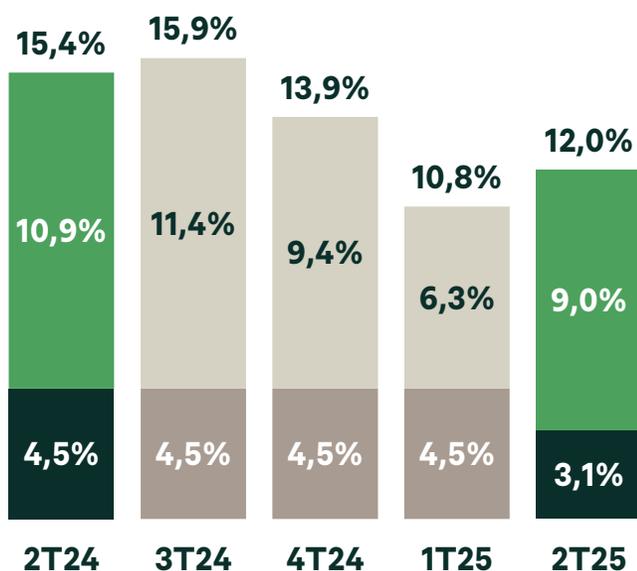
** Efeito calendário de -0,8 pp no 2T25 (-1,3 pp no 1T25).



Crescimento de +5,5% nas lojas maduras, 2,4 pp acima da CMED de 3,1%, com efeito calendário negativo (-0,8 pp). Venda média por loja madura de R\$ 1,13 MI¹.

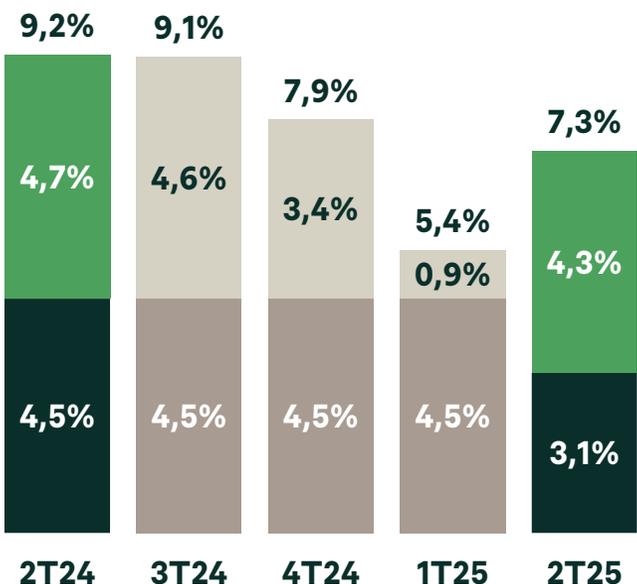
Crescimento vendas

Consolidada



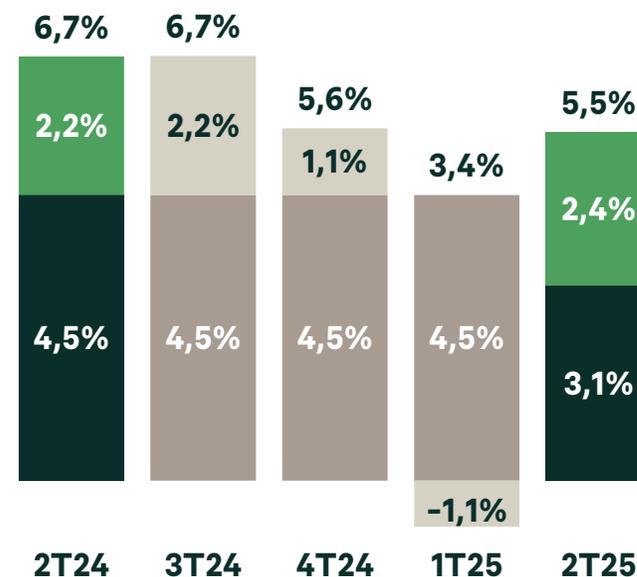
Crescimento mesmas lojas

Varejo



Crescimento lojas maduras

Varejo



■ Reajuste CMED ■ Cresc. real

Obs.: Reajuste médio estimado, com o efeito dos ajustes tributários ("pré baixa").

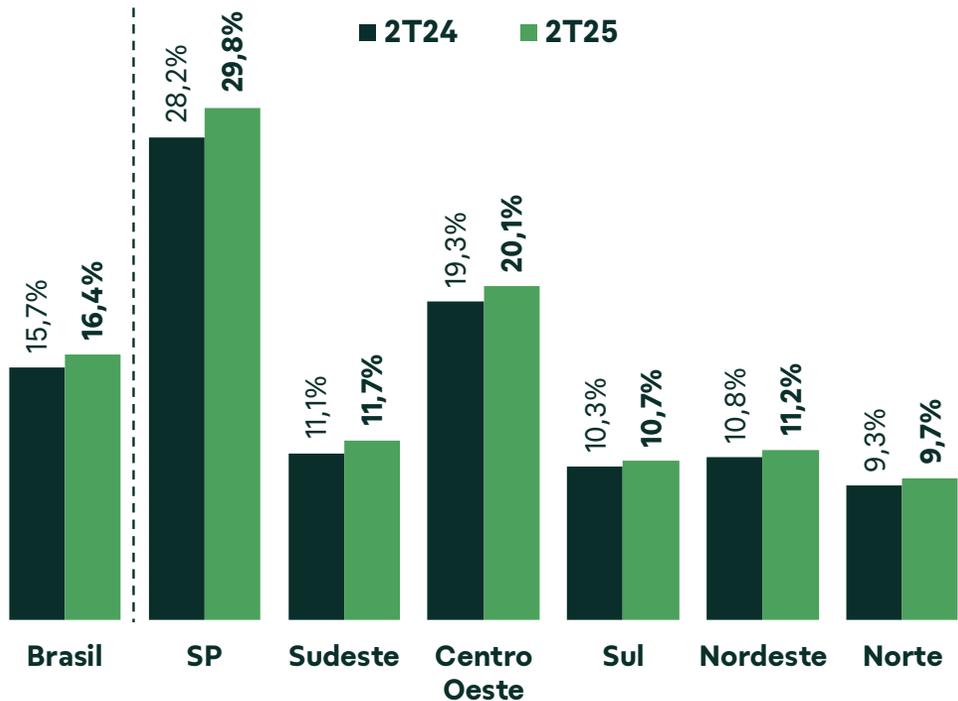
¹ Desempenho das lojas maduras no 2T25 (LTM).



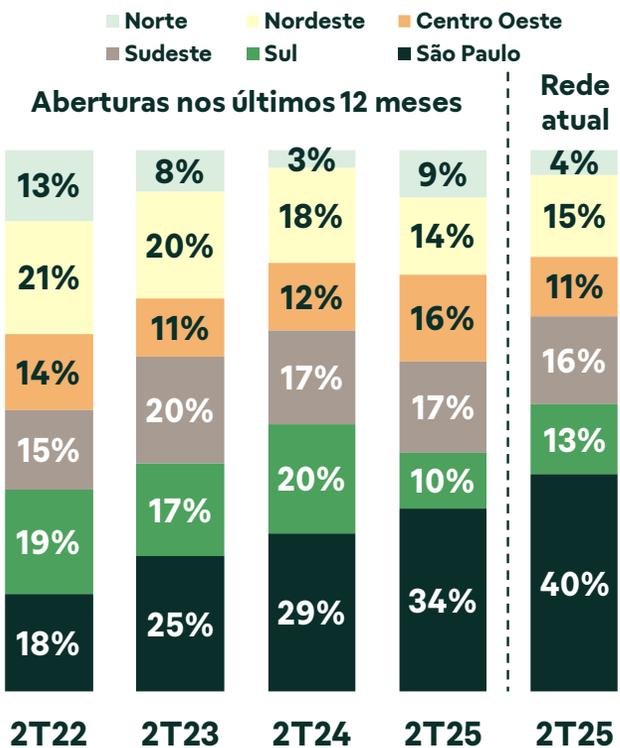
Seguimos capturando market share em todas as regiões do Brasil, com ganho nacional de +0,7 pp, mantendo a diversificação e o guidance de 330-350 lojas.

Participação do mercado

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



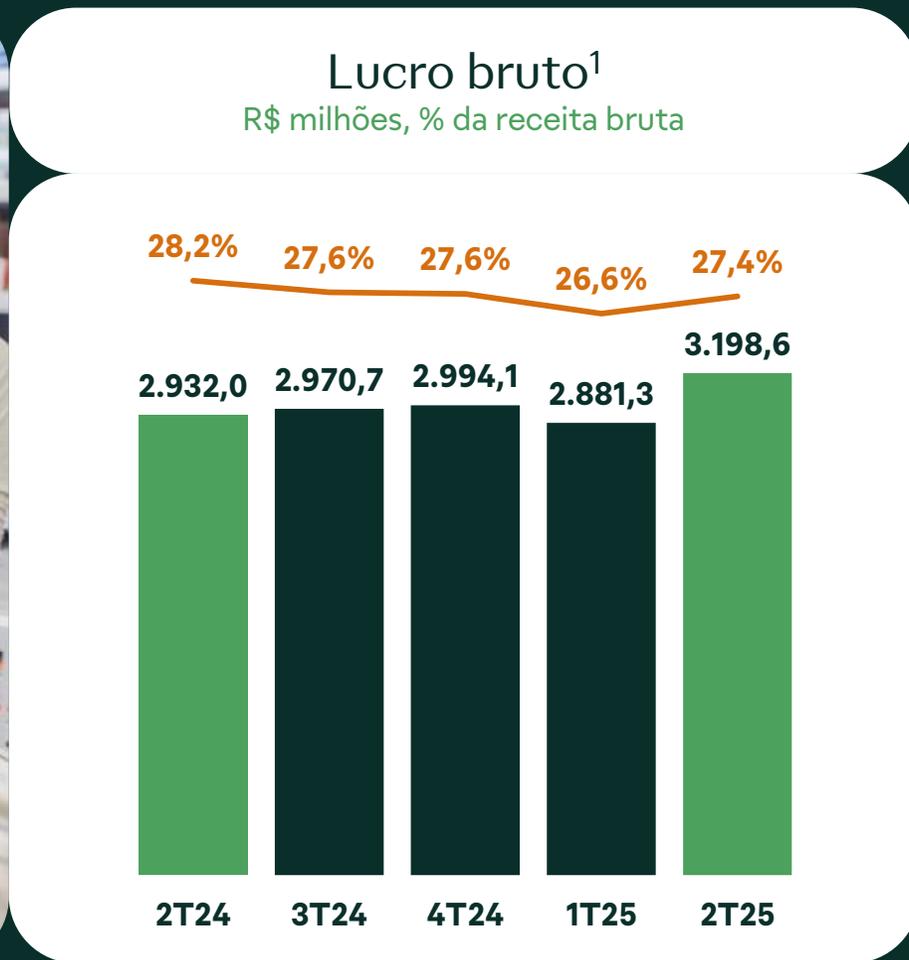
Farmácias por região



Fonte: IQVIA. Sudeste não inclui SP.



Mg. bruta de 27,4% (-0,8 pp) por CMED (-0,4 pp), GLP-1 (-0,4 pp), AVP (+0,2 pp) e outros (-0,2 pp).



¹ Inclui os efeitos da tributação das subvenções para investimentos, conforme a Lei 14.789/2023.

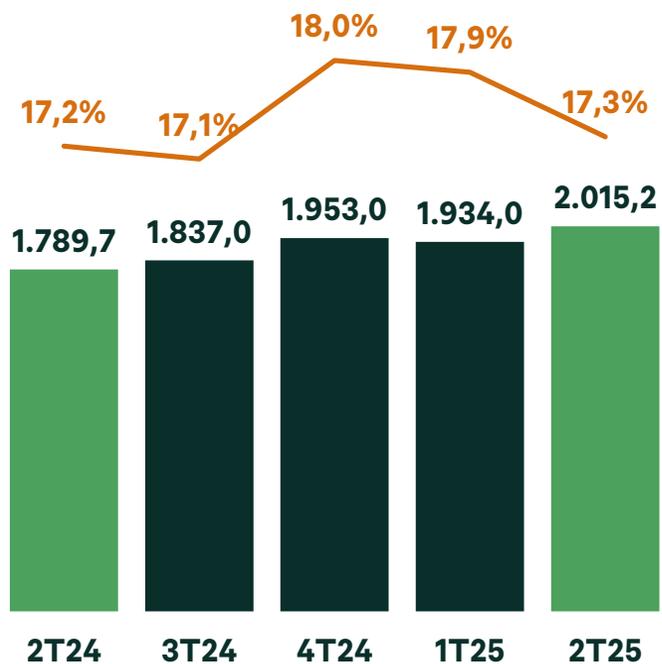


Forte alavancagem operacional com despesas de vendas de 17,3%. G&A de 2,6%, melhora estrutural de 0,5 pp.



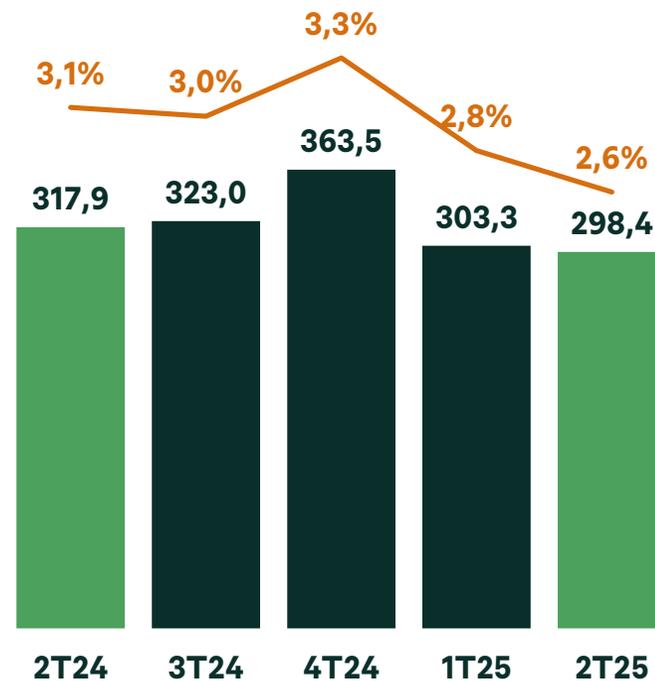
Despesas de vendas

R\$ milhões, % da receita bruta



Despesas gerais & admin.

R\$ milhões, % da receita bruta

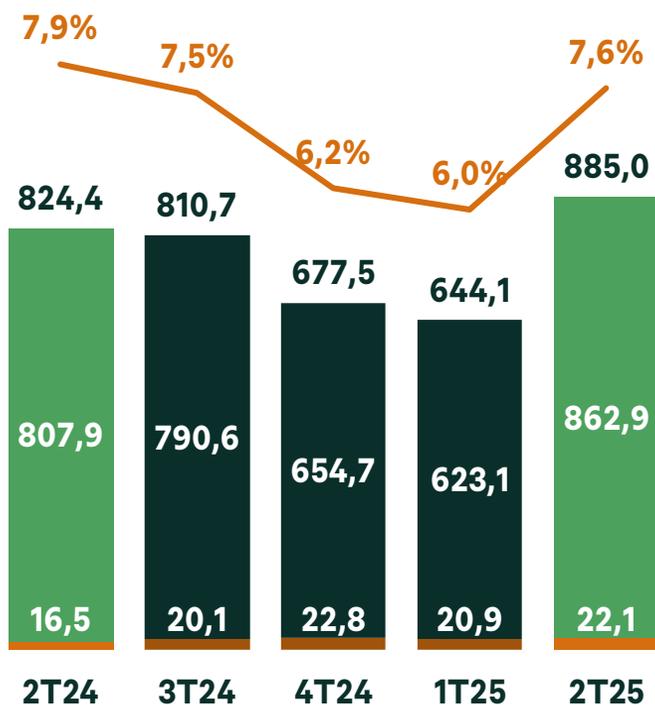




EBITDA de R\$ 885,0 MI e mg. de 7,6% (-0,3 pp), impactos de -0,8 pp pelo lucro bruto compensado por economias de 0,5 pp em SG&A. Ciclo melhorou 5,7 dias.

EBITDA ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta



Mg. EBITDA Aj.

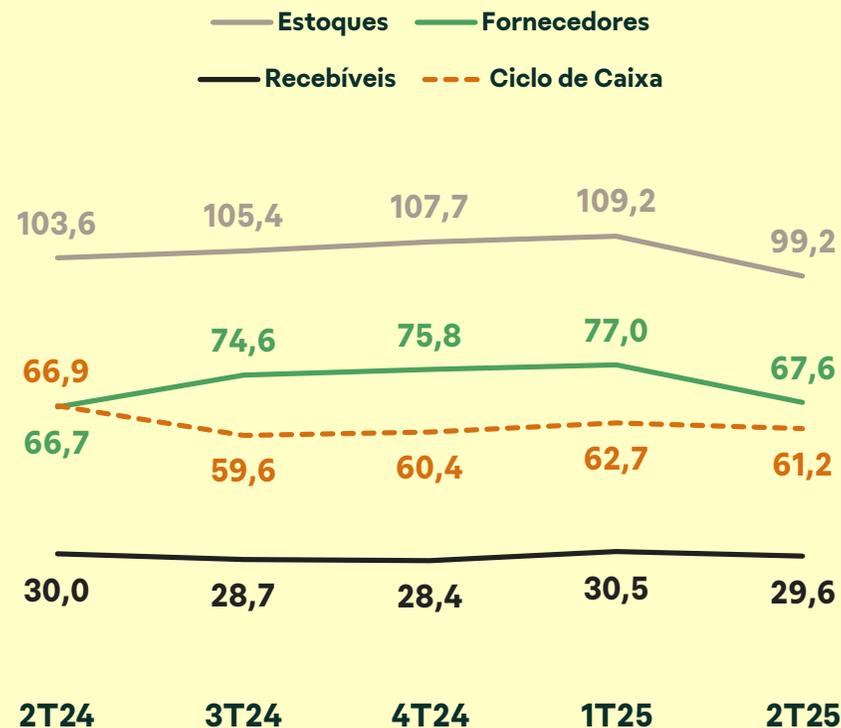
7,6% Consolidado

8,0% Ex-4Bio

2,6% 4Bio

Ciclo de caixa¹

Dias de CMV, Dias de receita bruta



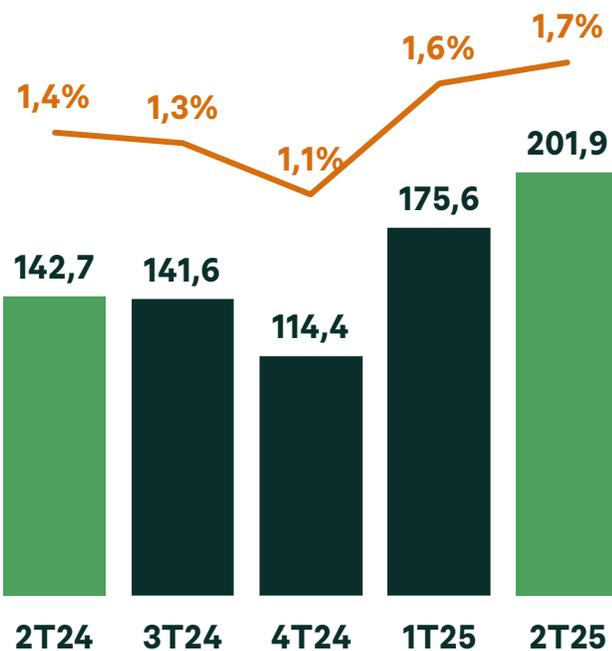
¹ Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.



Lucro líq. de R\$ 402,7 MI e mg. líquida de 3,5% (+0,1 pp) com efeitos na despesa financeira e reversão de provisões de subvenções. Alíquota efetiva de 6,3%.

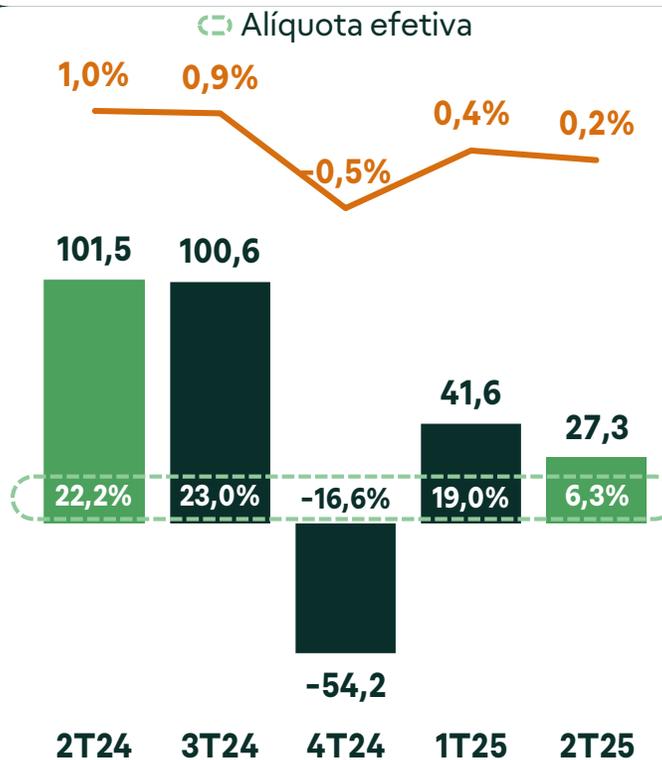
Despesa financeira

R\$ milhões, % da receita bruta



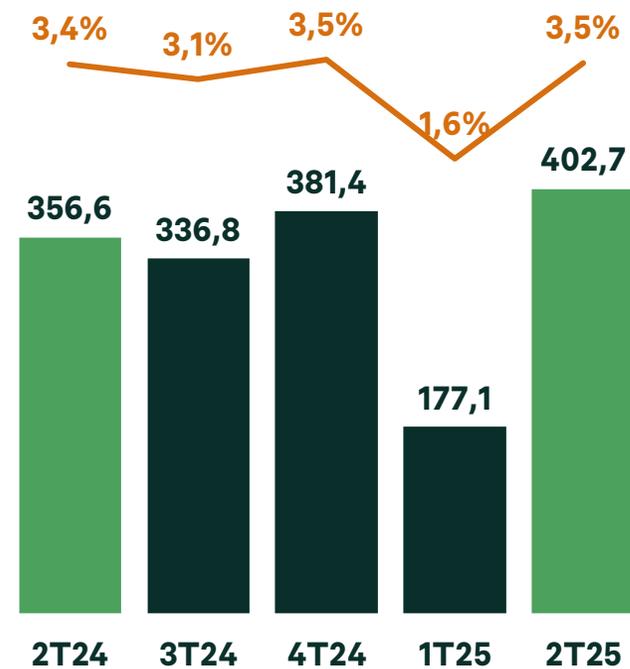
IR e alíquota efetiva*

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, para casos em que a Companhia não possui liminar favorável. No 2T25, houve reversão de provisões para os casos com liminar no valor de R\$ 61,8 milhões, sendo R\$ 15,9 milhões referentes ao 2T25.



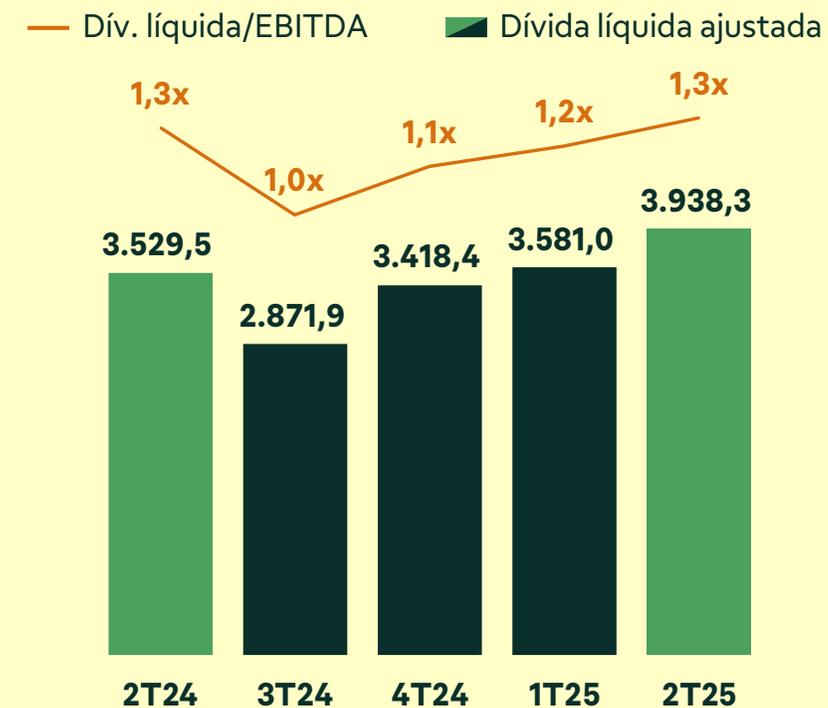
Fluxo de caixa livre de R\$ 36,9 MI, com R\$ 357,2 MI de consumo total. Alavancagem financeira estável em 1,3x.



Fluxo de caixa (R\$ milhões)	2T25	2T24
EBIT ajustado	632,4	601,3
Ajuste a valor presente (AVP)	(63,2)	(37,1)
Despesas não recorrentes	(2,9)	(12,4)
Imposto de renda (34%)	(192,6)	(187,6)
Depreciação	252,4	222,2
Outros ajustes	(32,8)	9,0
Recursos das operações	593,4	595,4
Ciclo de caixa*	(264,1)	(750,5)
Outros ativos (passivos)**	23,3	244,2
Fluxo de caixa operacional	352,5	89,1
Investimentos	(315,6)	(271,6)
Fluxo de caixa livre	36,9	(182,6)
Aquisições e investimentos em coligadas	(20,3)	(117,8)
JSCP e dividendos	(308,3)	(237,4)
IR pago sobre JSCP	(15,4)	(10,3)
Resultado financeiro***	(143,9)	(93,0)
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	93,8	57,8
Fluxo de caixa total	(357,2)	(583,2)

Dívida líquida e alavancagem

R\$ milhões, razão sobre EBITDA ajustado LTM



* Inclui ajustes para recebíveis descontados.

** Inclui ajuste de AVP.

*** Exclui ajuste de AVP.

Destques operacionais do trimestre

 **RDsaúde**
por uma sociedade mais saudável.

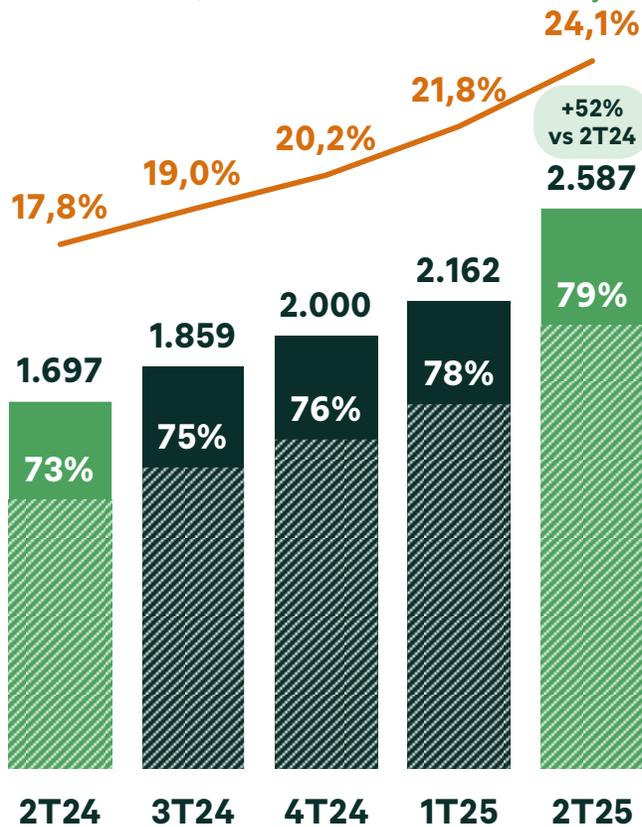




Digital cresceu 52% para R\$ 2,6 BI no 2T25. Penetração de 24,1%, sendo 96% dos pedidos entregues/coletados em até 60 minutos.

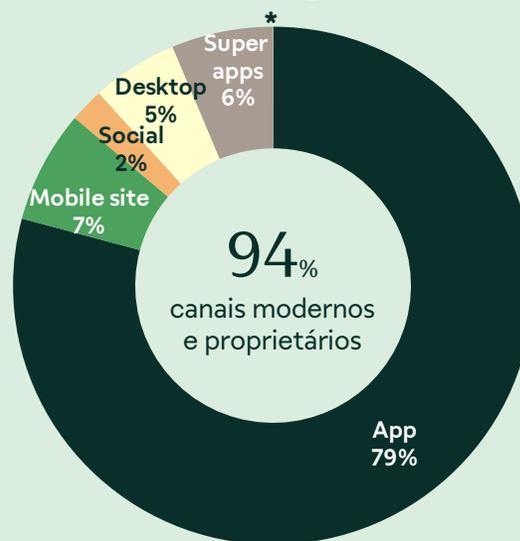
Canais digitais

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



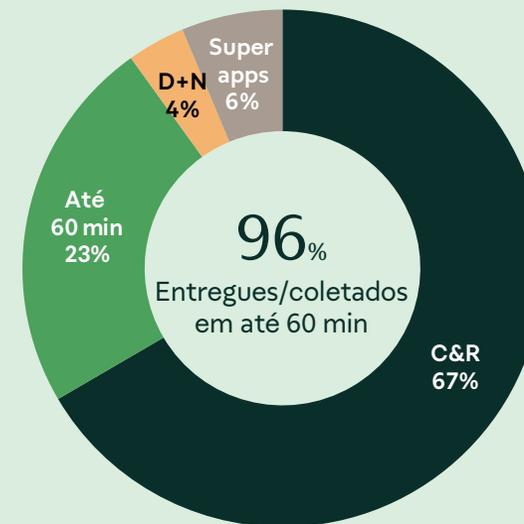
Mix canais digitais

% da receita digital, 2T25



Mix canais digitais

% da receita digital, 2T25



NPS App



NPS Delivery e C&R



*Call center < 1% do mix de canais.



Avanços na jornada digital com maior personalização do app e melhorias contínuas na jornada de medicamentos.

Personalização do canal digital, evoluções de experiência de busca e checkout

Lembretes

- ◆ Primeiro caso de uso com 3% de CTR.

Atalhos personalizados

- ◆ +9% de CTR vs. experiência anterior;
- ◆ Regionalização: Manipulação e Clube.

Nova exibição categorias

- ◆ +66% de CTR vs. experiência anterior.

Vitrine Home Personalizada

- ◆ 3x performance jun/25 vs. mar/25, agenda segue no 3T25.



Melhorias contínuas na jornada de medicamentos

Leitura de receitas

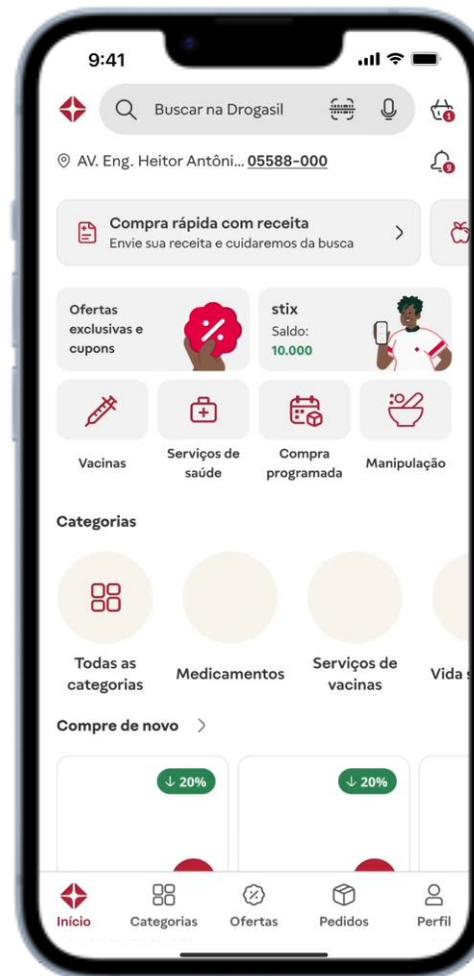
- ◆ Cesta gerada automaticamente com foto da prescrição.

Customização da cesta

- ◆ Escolha das quantidades e inclusão de itens adicionais.

Conveniência

- ◆ Envio de medicamentos controlados com receita digital.





Chegamos à Drogasil número 2.000: 90 anos de história e a maior rede de farmácias do Brasil em receita e número de lojas.

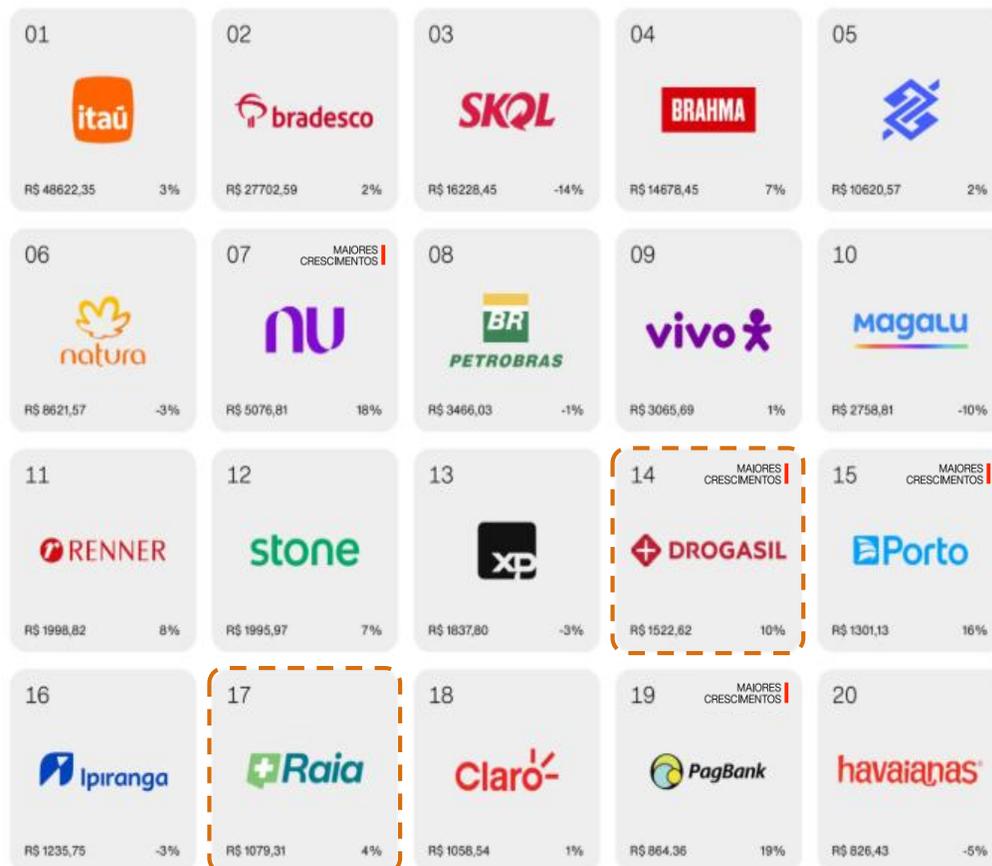




A RD Saúde se consolida como marca líder no setor ao colocar a saúde no centro da jornada do cliente, com ênfase no atendimento humanizado.

Marcas brasileiras mais valiosas

Fonte: Interbrand MBMV 24/25



Valores em milhões



- ◆ **Raia:** uma das 5 que subiram no ranking em valor (Top 20 YoY);
- ◆ **Drogasil:** uma das 4 com maior crescimento (YoY).



Demos sequência ao plano de ação anunciado no 1T25, com busca contínua por Performance, Eficiência e Produtividade.

REACELERAÇÃO DAS VENDAS

- ❖ Maior promocionalidade e competitividade;
- ❖ Evolução da experiência digital;
- ❖ Início do reforço do quadro de farmácias.

RENTABILIZAÇÃO

- ❖ Redução de estoque e ciclo de caixa;
- ❖ G&A mais enxuto;
- ❖ Rentabilização das Investidas.

... e continuaremos reforçando ...

- ❖ Plano de ação em perdas de estoque;
- ❖ Investimentos na equipe operacional e nas despesas de vendas.



Apresentação
de Resultados
2T25



Perguntas
e respostas



Obrigado!