

Apresentação de Resultados

3T25





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:** 3.453 unidades em operação (88 aberturas e 6 encerramentos);
- ✦ **CLIENTES:** 51,0 MM de clientes ativos nos últimos 12 meses;
- ✦ **TICKETS E NPS:** 111,6 MM de atendimentos no trimestre e NPS 91.

MERCADO

- ✦ **RECEITA BRUTA:** R\$ 12,1 BI, +12,7% consolidado, +15,5% varejo, com +4,8 pp de ganho real MSSS;
- ✦ **MARKET SHARE¹:** 16,8% de participação nacional (+0,8 pp), com ganhos em todas as regiões;
- ✦ **DIGITAL:** R\$ 3,0 BI, crescimento de 62% e penetração no varejo de 26,7%.

FINANCEIRO

- ✦ **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 909 MM, cresc. de 12,2% e margem estável de 7,5% (7,9% no varejo);
- ✦ **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO²:** R\$ 402 MM, crescimento de 19,3% e margem de 3,3% (+0,2 pp);
- ✦ **FLUXO DE CAIXA LIVRE:** R\$ 648 MM de fluxo de caixa livre, R\$ 558 MM de geração total.

¹ Mercado varejista farmacêutico (IQVIA).

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



**Destques
do 3T25**
(Pré-IFRS 16)

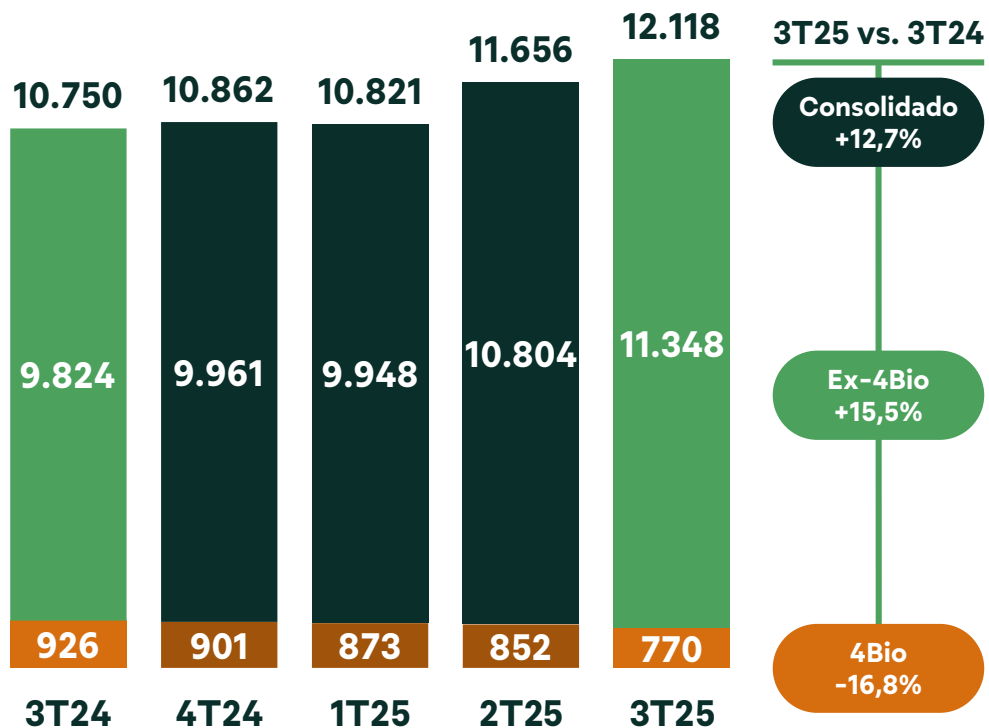


Receita de R\$ 12,1 BI com crescimento de +15,5% no varejo. Medicamentos tarjados foram destaque, além da contínua aceleração em Perfumaria.

Receita bruta consolidada

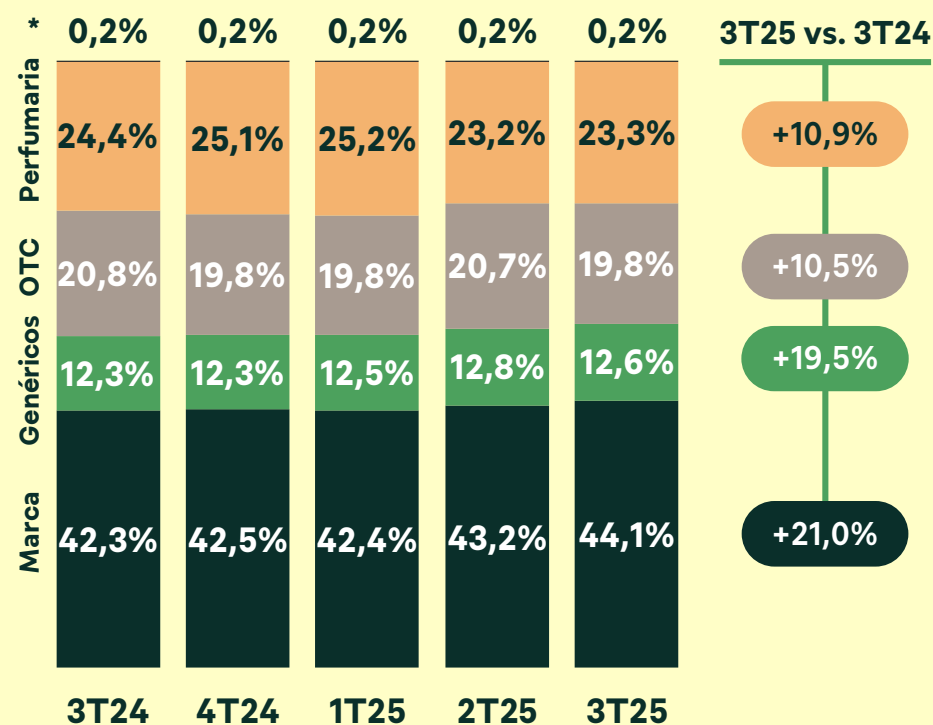
R\$ milhões

■ RD Ex-4Bio ■ 4Bio



Mix de vendas

Varejo, por categoria de produto



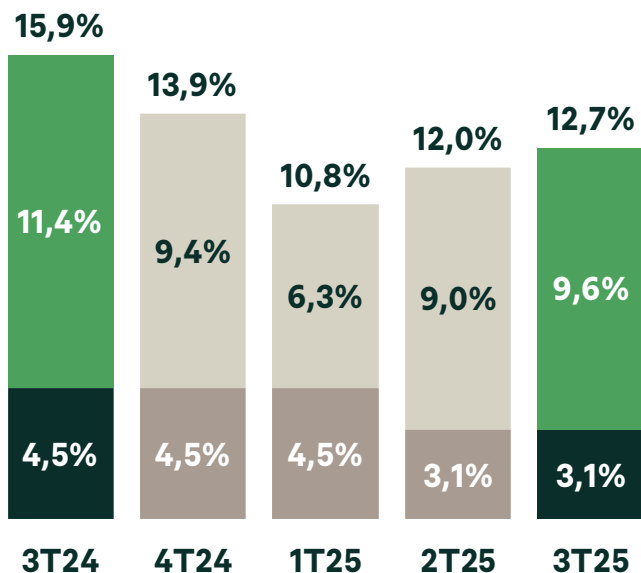
* Serviços.



Crescimento de 7,8% nas lojas maduras, 4,8 pp acima do reajuste CMED de 3,1% e 2,6 pp acima do IPCA de 5,2%. Efeito calendário positivo de 0,3 pp.

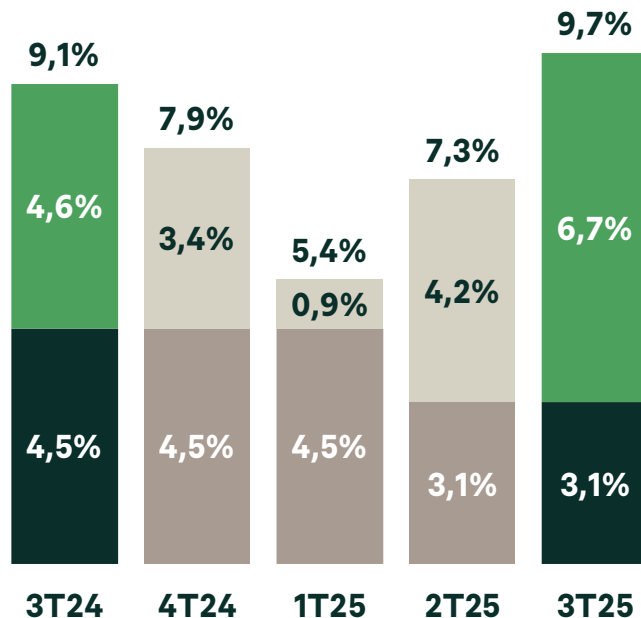
Crescimento vendas

Consolidado



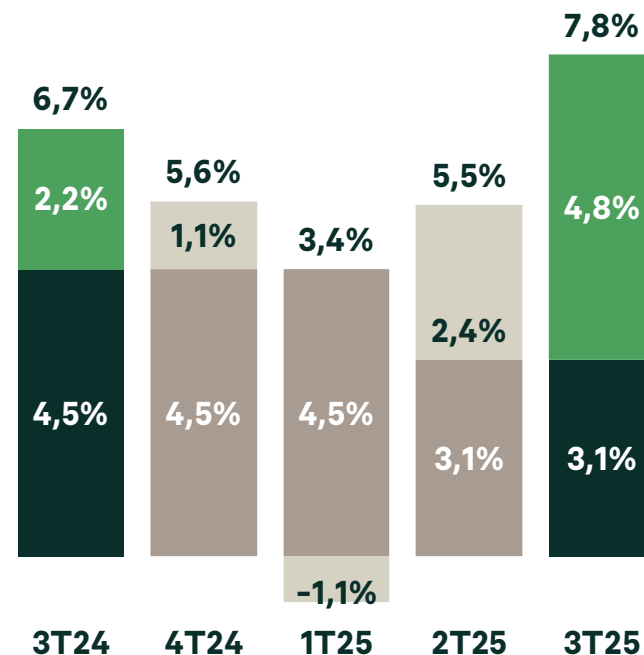
Crescimento mesmas lojas

Varejo



Crescimento lojas maduras

Varejo



■ Reajuste CMED ■ Cresc. real

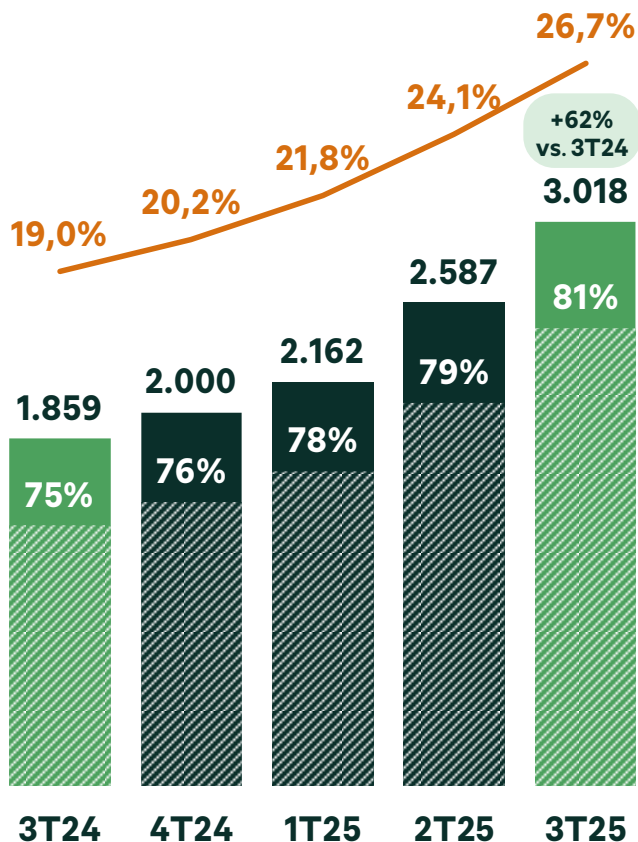
Reajuste médio estimado, incluindo ajustes tributários aplicados pela CMED ("pré baixa").



Digital cresceu 62% para R\$ 3,0 BI no 3T25. Penetração de 26,7%, sendo 97% dos pedidos entregues/coletados em menos de 60 minutos.

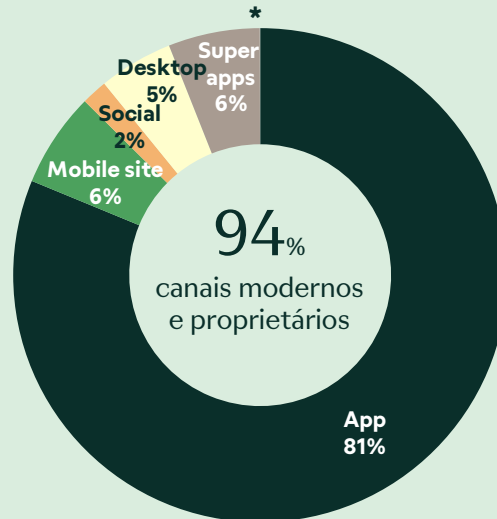
Vendas por canais digitais

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



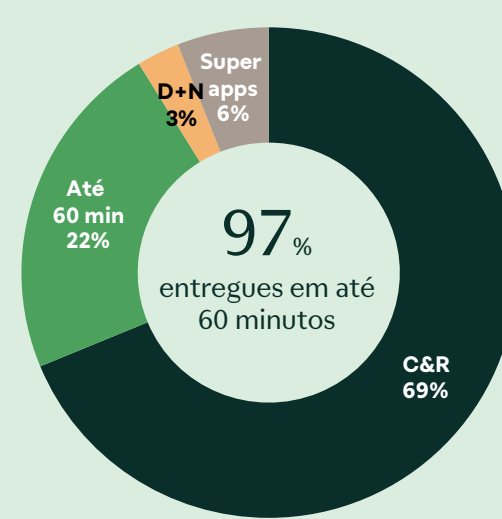
Mix de canais digitais

% da receita digital, 3T25

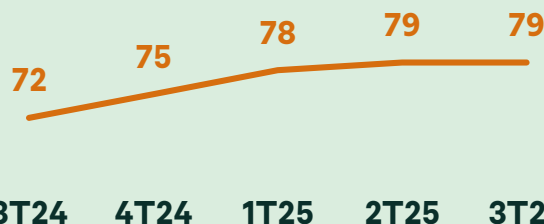


Mix de entregas

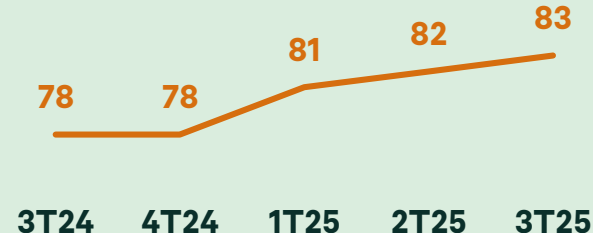
% da receita digital, 3T25



NPS App



NPS Delivery e C&R



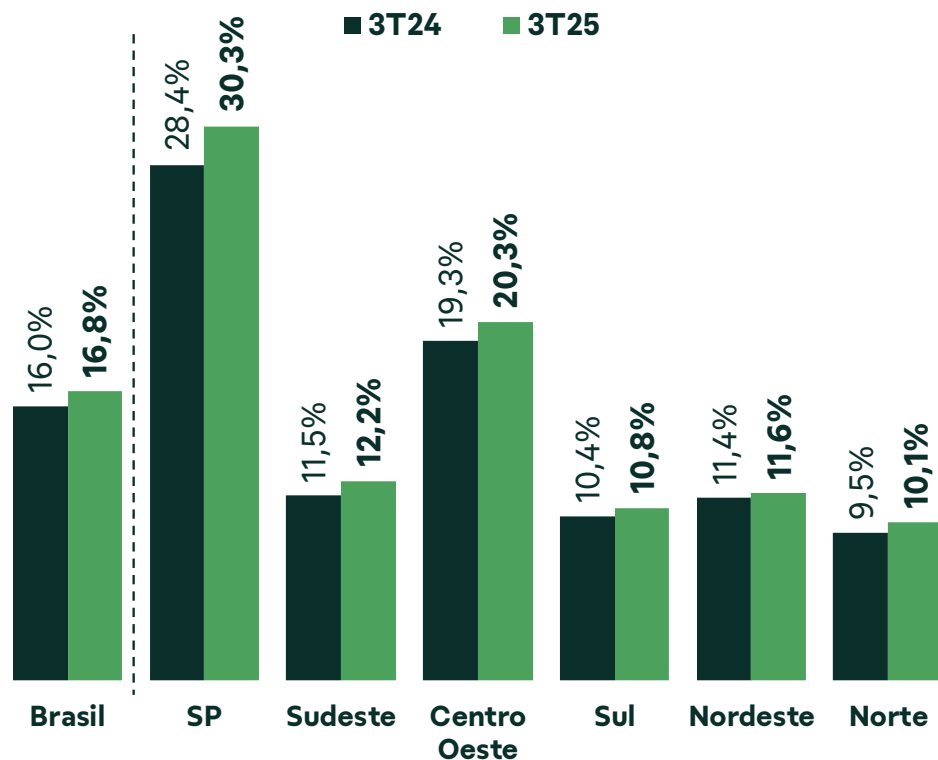
* Call center: <1% do mix de canais digitais. D+N: entregas em 1 dia ou mais.



Seguimos capturando market share em todas as regiões do Brasil com ganho nacional de 0,8 pp, mantendo a diversificação e o guidance de 330-350 lojas.

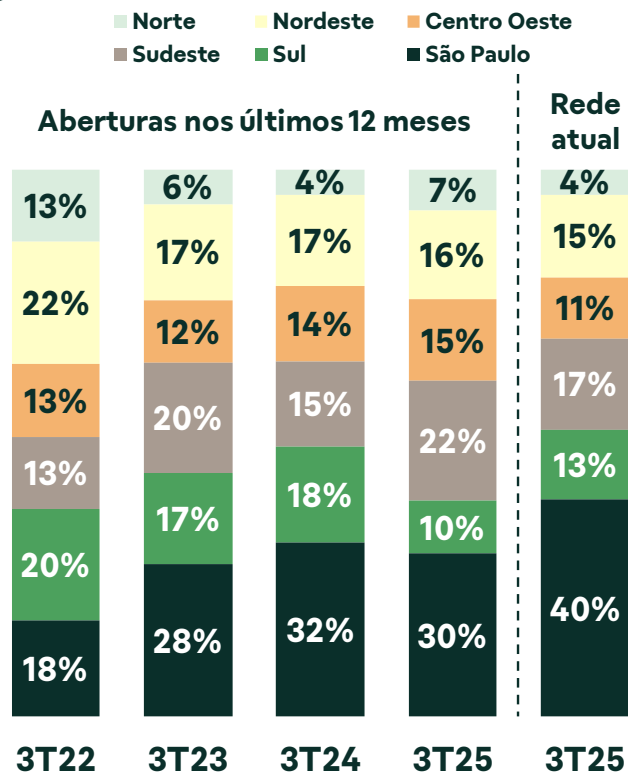
Participação de mercado

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



Farmácias por região

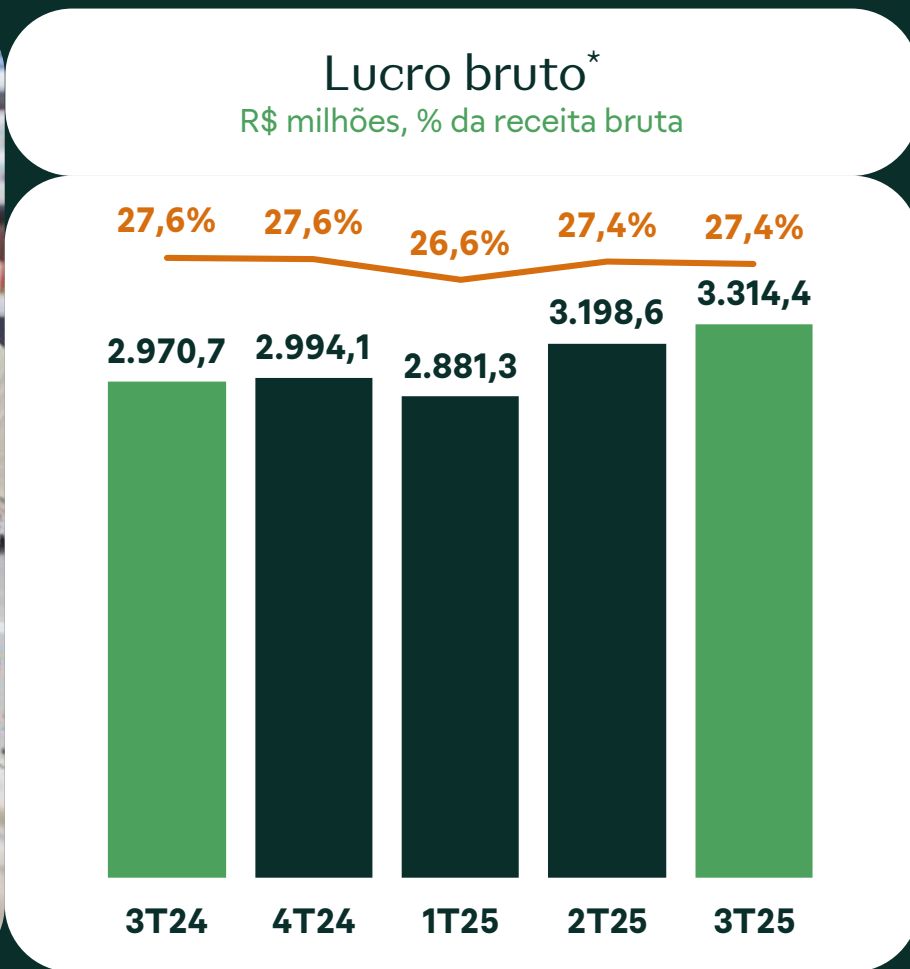
Aberturas LTM e portfólio atual



Fonte: IQVIA. Sudeste não inclui SP.



Mg. bruta de 27,4% (-0,2 pp por captura não recorrente ICMS no 3T24). Pressões de pricing e mix GLP-1 compensadas por investidas, AVP, perdas e outros.



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

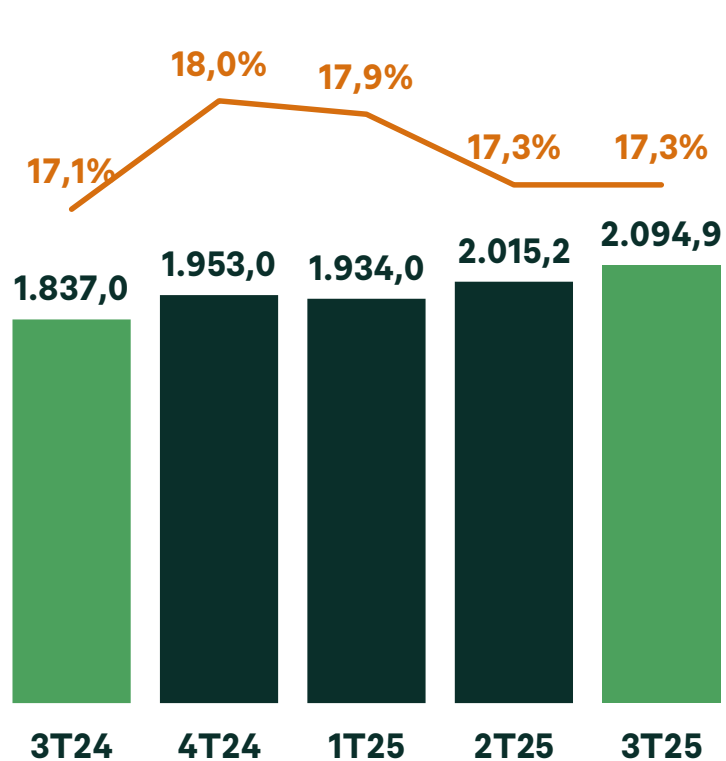


Desp. de vendas de 17,3%, aumento de +0,2 pp vs. o 3T24. -0,2 pp normalizando despesas de pessoal. G&A de 2,6%, diluição estrutural de 0,4 pp.



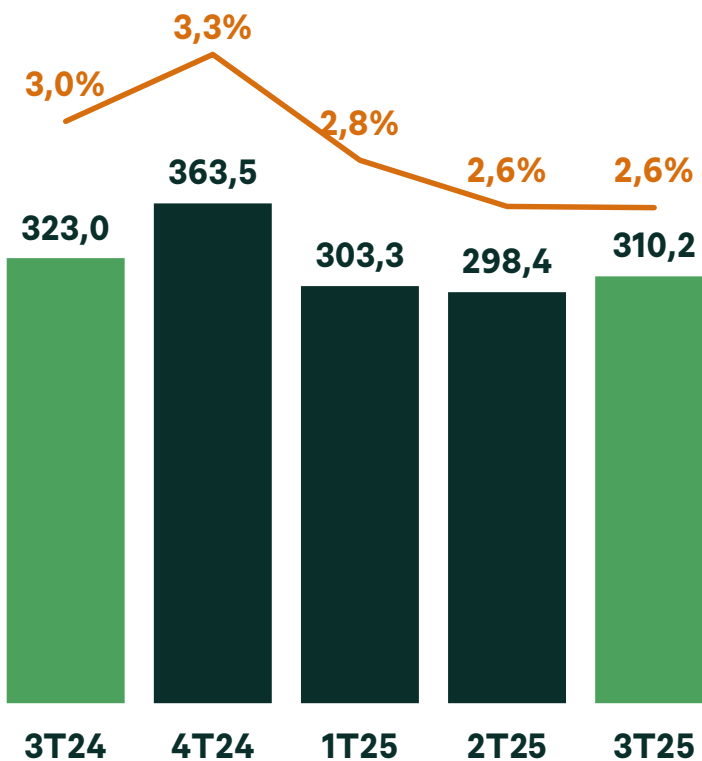
Despesas de vendas

R\$ milhões, % da receita bruta



Despesas gerais & admin.

R\$ milhões, % da receita bruta

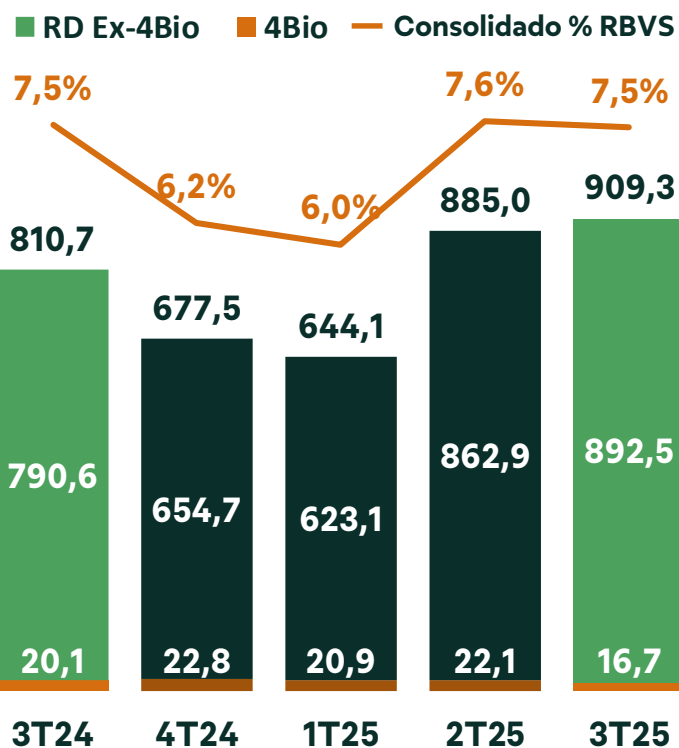




EBITDA de R\$ 909 MM, cresc. de 12,2% e mg. estável em 7,5%. +0,6 pp excluindo efeitos pontuais de ICMS e pessoal do 3T24. Ciclo de caixa melhor em 3,0 dias.

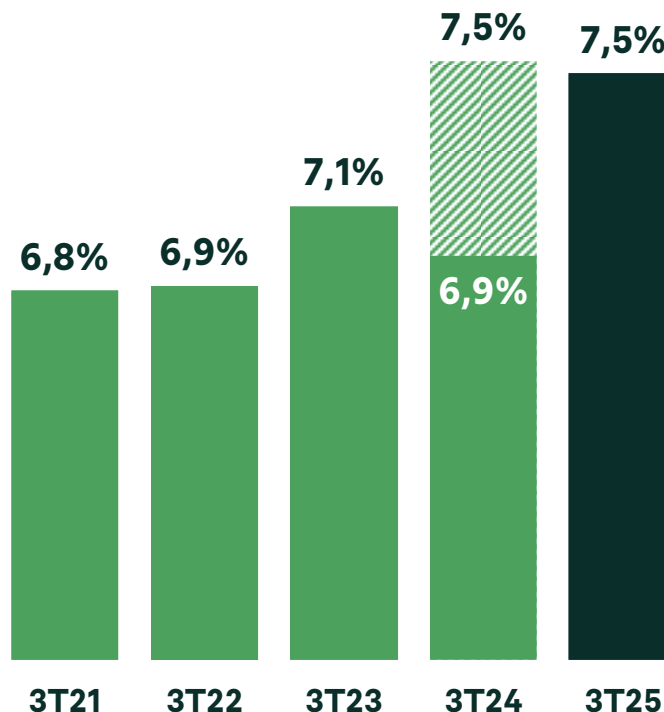
EBITDA ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta



EBITDA ajustado histórico*

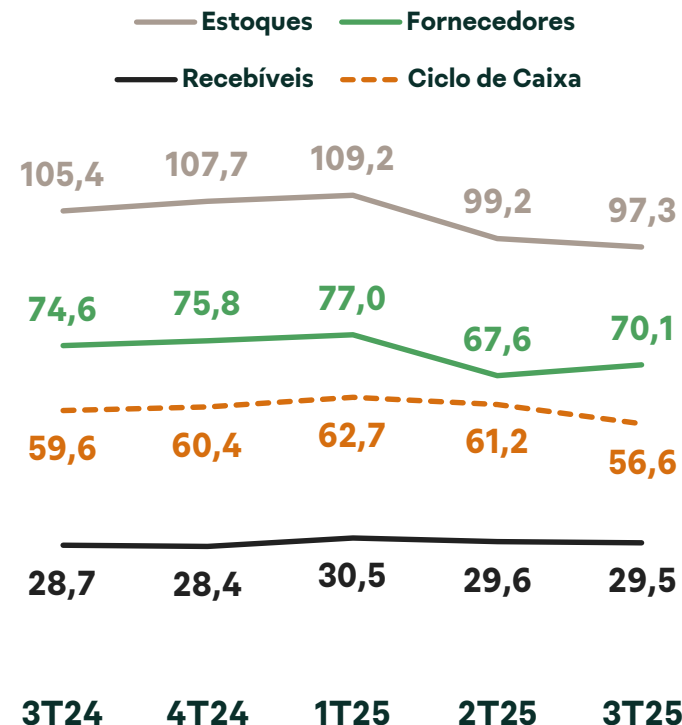
% da receita bruta



* +0,6 pp no 3T24 de efeitos pontuais.

Ciclo de caixa**

Dias de CMV, Dias de receita bruta



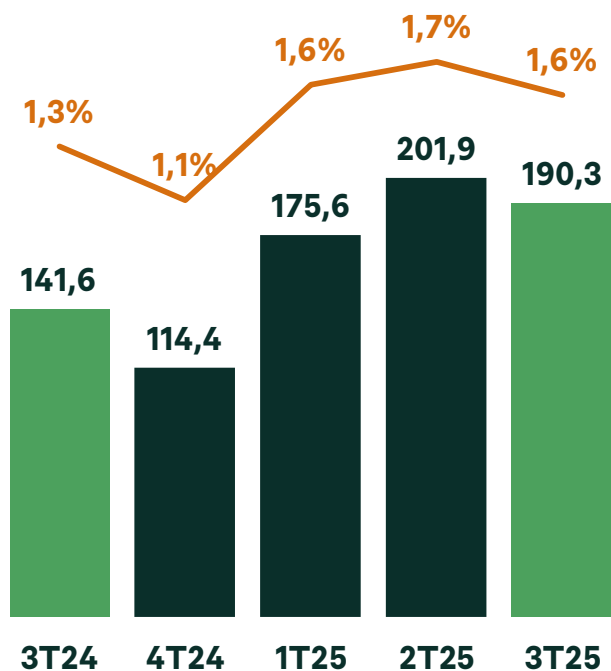
** Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.



Despesa financeira de 1,6% e alíquota efetiva de 11,5%. Lucro líquido de R\$ 402 MM, crescimento de 19,3%. Margem de 3,3%, expansão de 0,2 pp.

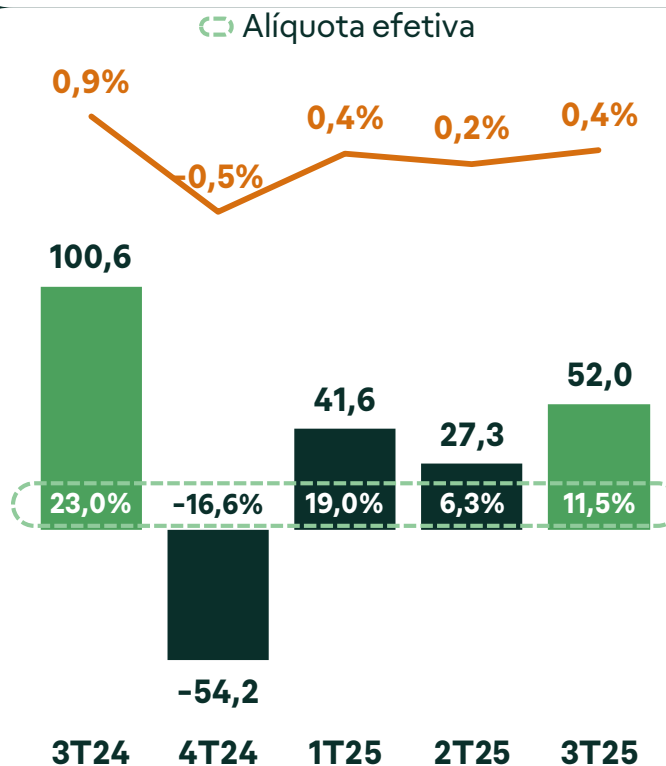
Despesa financeira

R\$ milhões, % da receita bruta



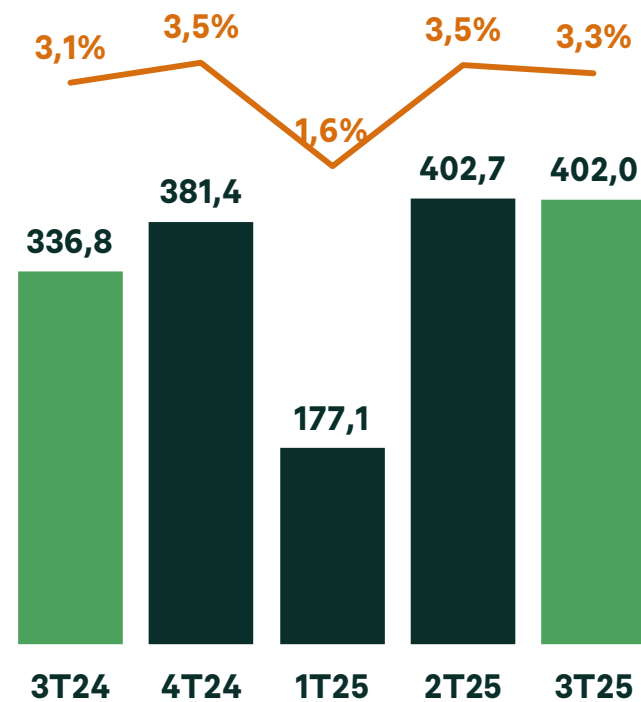
IR e alíquota efetiva*

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 de R\$ 648 MM, com R\$ 558 MM de geração total. Alavancagem financeira de 1,1x EBITDA LTM.

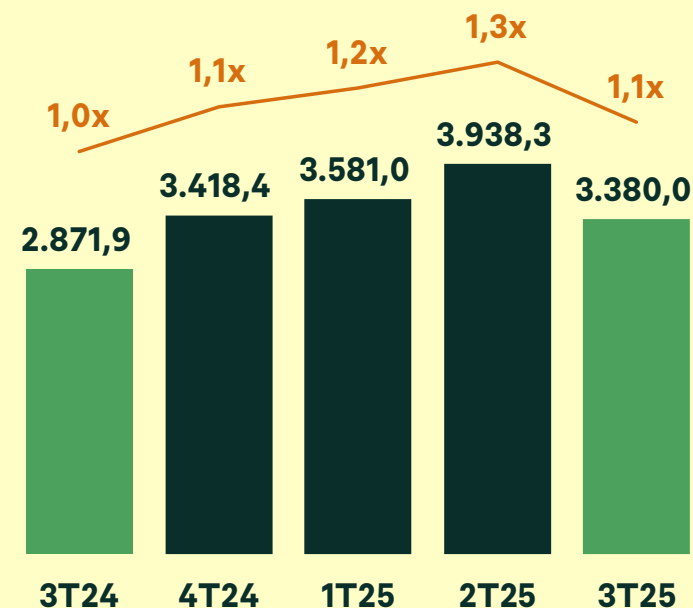


Fluxo de caixa (R\$ milhões)	3T25	3T24
EBIT ajustado	643,3	579,2
Ajuste a valor presente (AVP)	(69,8)	(47,1)
Despesas não recorrentes	112,3	38,3
Imposto de renda (34%)	(233,1)	(194,0)
Depreciação	256,4	232,8
Outros ajustes	(99,5)	(76,2)
Recursos das operações	609,4	533,1
Ciclo de caixa*	131,9	376,4
Outros ativos (passivos)**	273,6	153,0
Fluxo de caixa operacional	1.014,9	1.062,4
Investimentos	(367,1)	(361,7)
Fluxo de caixa livre	647,8	700,7
Aquisições e investimentos em coligadas	(34,2)	(7,4)
JSCP e dividendos	(0,1)	(1,1)
IR pago sobre JSCP	(18,4)	(10,9)
Resultado financeiro***	(128,4)	(94,5)
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	91,5	70,9
Fluxo de caixa total	558,3	657,6

Dívida líquida e alavancagem

R\$ milhões, razão sobre EBITDA ajustado LTM

— Dív. líquida/EBITDA ■ Dívida líquida ajustada



* Inclui ajustes para recebíveis descontados.

** Inclui AVP.

*** Exclui AVP.



Construindo o Futuro com Consistência. *Compounder* do Varejo farmacêutico.

EXECUÇÃO CONSISTENTE E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

- ✦ Crescimento robusto com aceleração do MSSS
- ✦ Retomada do HPC
- ✦ Autoridade em GLP-1

OMNICALIDADE E DIGITALIZAÇÃO

- ✦ 51 milhões de clientes ativos
- ✦ Integração dos canais e das jornadas dos clientes
- ✦ Avanço digital com +62% a/a e 97% entregas em até 1h

GESTÃO DE MARGENS E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- ✦ Geração de Cash Margin e ganho de escala
- ✦ Disciplina de custos
- ✦ Controle das perdas

EXPANSÃO E MARKET SHARE

- ✦ Expansão assertiva e contratada com TIR >25%
- ✦ Presença nacional e ganho de share em todas as regiões
- ✦ Capilaridade e Logística com 80% das lojas recebendo mercadorias todos os dias

SAÚDE FINANCEIRA E GERAÇÃO DE CAIXA

- ✦ Fluxo de caixa livre robusto
- ✦ Melhora no ciclo e nos estoques
- ✦ Alavancagem controlada
- ✦ Capacidade de investimento

GESTÃO DE RISCO E TRANSPARÊNCIA

- ✦ Regulação e Competição conhecidos
- ✦ Governança, comunicação e transparência

DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS

- ✦ Equipe e Cultura
- ✦ Capacidade de Execução e NPS 91
- ✦ Rápida adaptação
- ✦ Venda média R\$ 1,2 MM/loja madura

... Além de uma demanda contratada no setor farmacêutico pelos próximos 30 anos ...

Perguntas e Respostas





Realizaremos nosso RD Saúde Day dia 01 de dezembro.

RD Saúde Day

Reserve esta data para conhecer os próximos passos da nossa jornada por uma sociedade mais saudável.



01 DEZ

Campus RD Saúde
Av. Corifeu de Azevedo
Marques, 3.097,
Butantã - São Paulo / SP

Recomendamos o uso de
serviços de transporte por
aplicativo.

14h

Welcome Coffee

14h30–18h

Estratégia 2026

Esperamos por você!



Obrigado!

Earnings Presentation

3Q25





Legal Warning

The material that follows is a presentation of general background information about Raia Drogasil S.A. (the “Company”) as of the date of the presentation. It is information in summary form and does not purport to be complete. It is not intended to be relied upon as advice to potential investors. This presentation is strictly confidential and may not be disclosed to any other person. No representation or warranty, express or implied, is made concerning, and no reliance should be placed on, the accuracy, fairness, or completeness of the information presented herein. This presentation contains statements that are forward-looking within the meaning of Section 27A of the Securities Act of 1933 (the “Securities Act”) and Section 21E of the Exchange Act of 1934. Such forward-looking statements are only predictions and are not guarantees of future performance. Investors are cautioned that any such forward-looking statements are and will be, as the case may be, subject to many risks, uncertainties and factors relating to the operations and business environments of the Company that may cause the actual results of the companies to be materially different from any future results expressed or implied in such forward-looking statements. Although the Company believes that the expectations and assumptions reflected in the forward-looking statements are reasonable based on information currently available to the Company’s management, the Company cannot guarantee future results or events. The Company expressly disclaims a duty to update any of the forward looking-statements. Our securities have not been and will not be registered under the Securities Act or under any state securities laws in the United States, and are being offered under exemptions from registration under the Securities Act. Securities may not be offered or sold in the United States unless they are registered or exempt from registration under the Securities Act. Any offering to be made in the United States will be made by means of an offering circular that may be obtained from the agents. This presentation does not constitute an offer, or invitation, or solicitation of an offer, to subscribe for or purchase any securities. Neither this presentation nor anything contained herein shall form the basis of any contract or commitment whatsoever.

RADL
B3 LISTED NM





3Q25 Highlights

(Pre IFRS 16)

OPERATIONAL

- ✦ **PHARMACIES:** 3,453 units in operation (88 openings and 6 closures);
- ✦ **CUSTOMERS:** 51.0 MM active customers in the last 12 months;
- ✦ **TICKETS & NPS:** 111.6 MM tickets in the quarter with an NPS of 91.

MARKET

- ✦ **GROSS REVENUE:** R\$ 12.1 B, +12.7% consolidated, +15.5% in retail, with a +4.8 pp real MSSS gain;
- ✦ **MARKET SHARE¹:** 16.8% national market share (+0.8 pp), with gains across all regions;
- ✦ **DIGITAL:** R\$ 3.0 B, an increase of 62% and a 26.7% retail penetration.

FINANCIALS

- ✦ **ADJUSTED EBITDA:** R\$ 909 MM, an increase of 12.2%, stable margin of 7.5% (7.9% in retail);
- ✦ **ADJUSTED NET INCOME²:** R\$ 402 MM, an increase of 19.3% with a margin of 3.3% (+0.2 pp);
- ✦ **FREE CASH FLOW:** R\$ 648 MM positive free cash flow, R\$ 558 MM total cash generation.

¹ Pharmaceutical retail market (IQVIA).

² Includes the effects of taxation on investment subsidies, in accordance with the Law 14,789/2023.

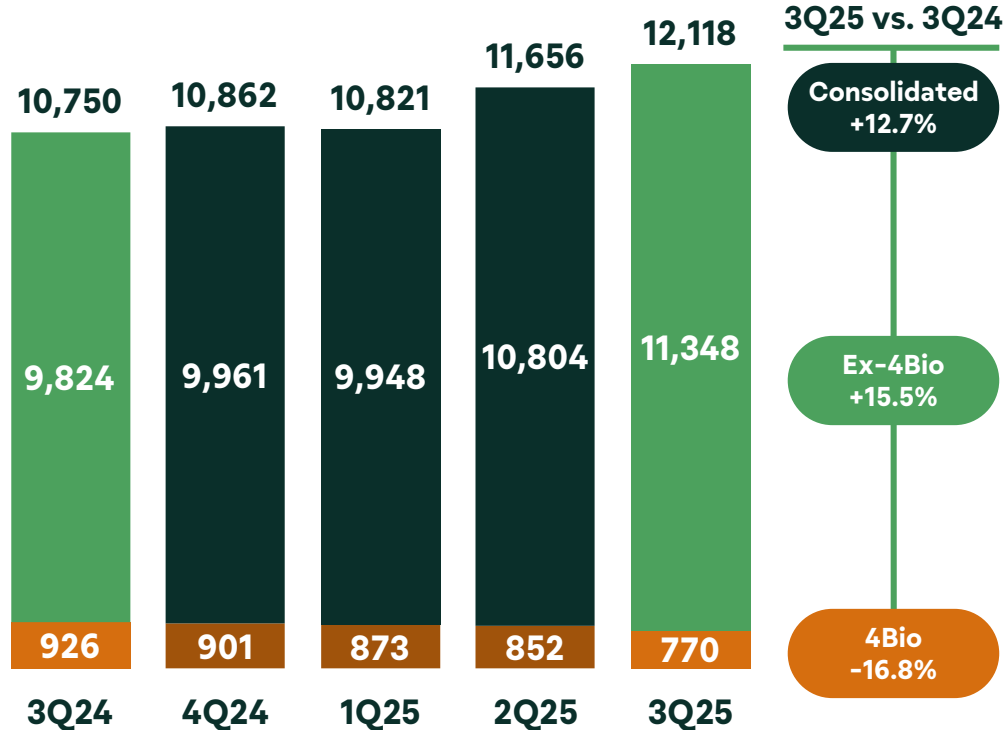


Consolidated gross revenue of R\$ 12.1 B with +15.5% growth in retail. Prescription medicine was the highlight, in addition to the continued acceleration in HPC.

Consolidated gross revenues

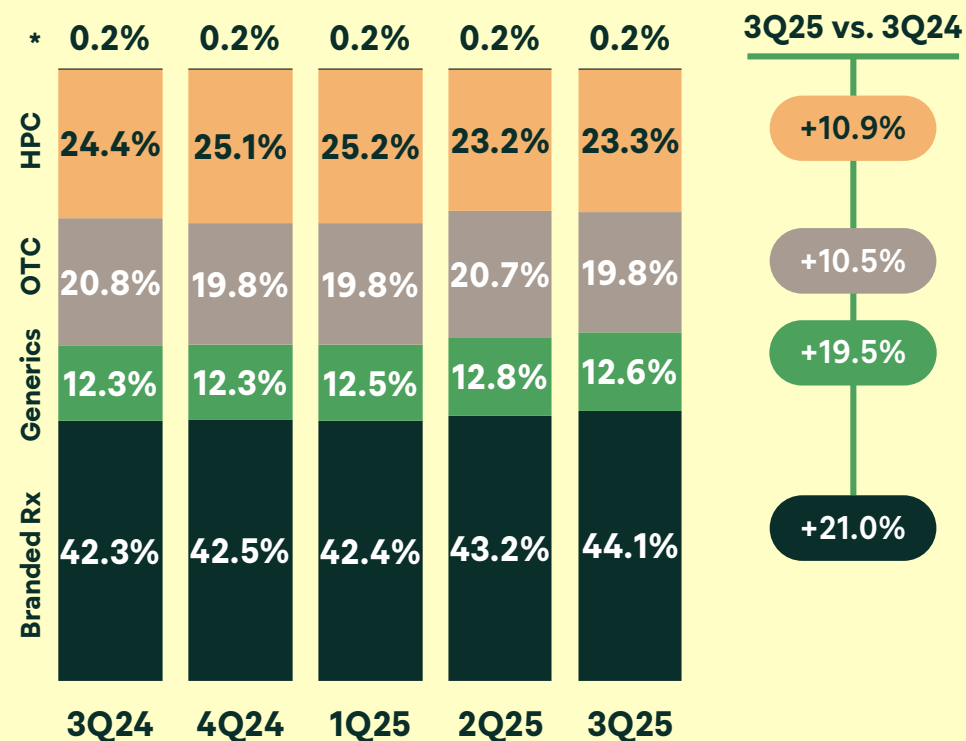
R\$ millions

■ RD Ex-4Bio ■ 4Bio



Sales mix

Retail, per product category



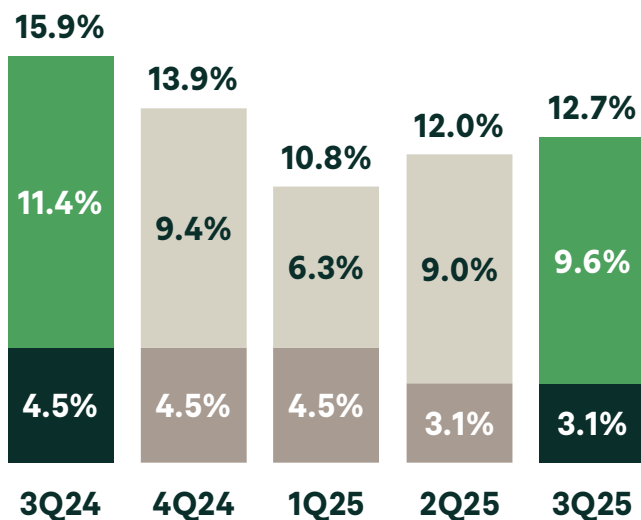
* Services.



Mature store growth of 7.8%, 4.8 pp above the CMED price adjustment of 3,1% and 2.6 pp above the CPI of 5.2%. Positive calendar effect of 0.3 pp.

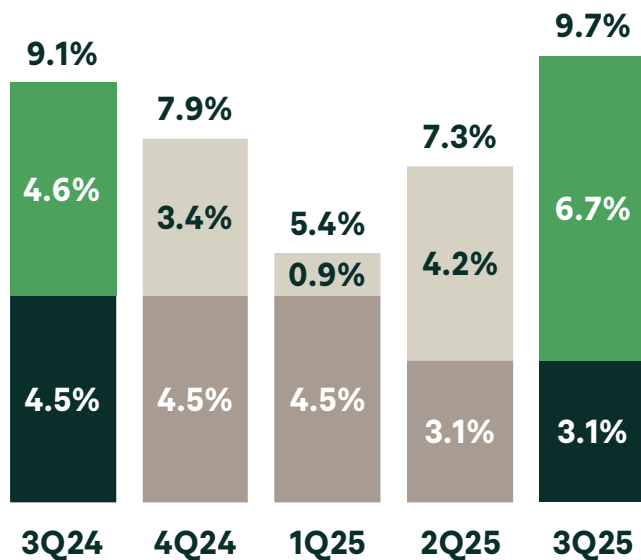
Revenue growth

Consolidated



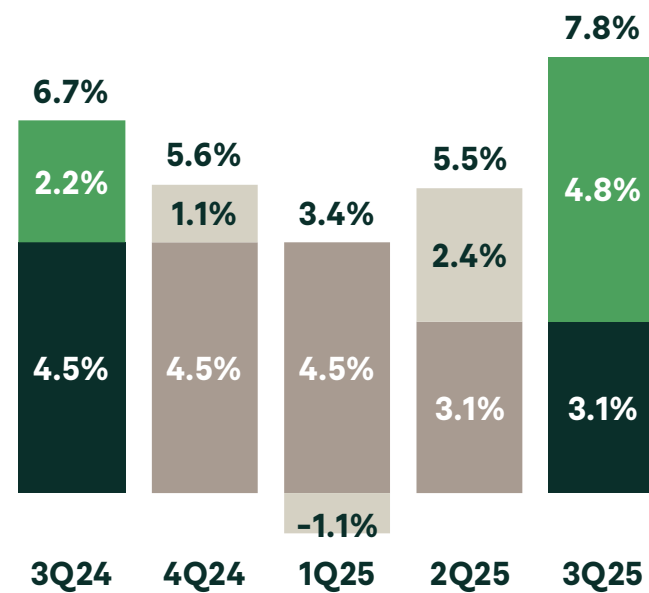
Same-Store sales growth

Retail



Mature-Store sales growth

Retail



CMED price adjustment Real growth

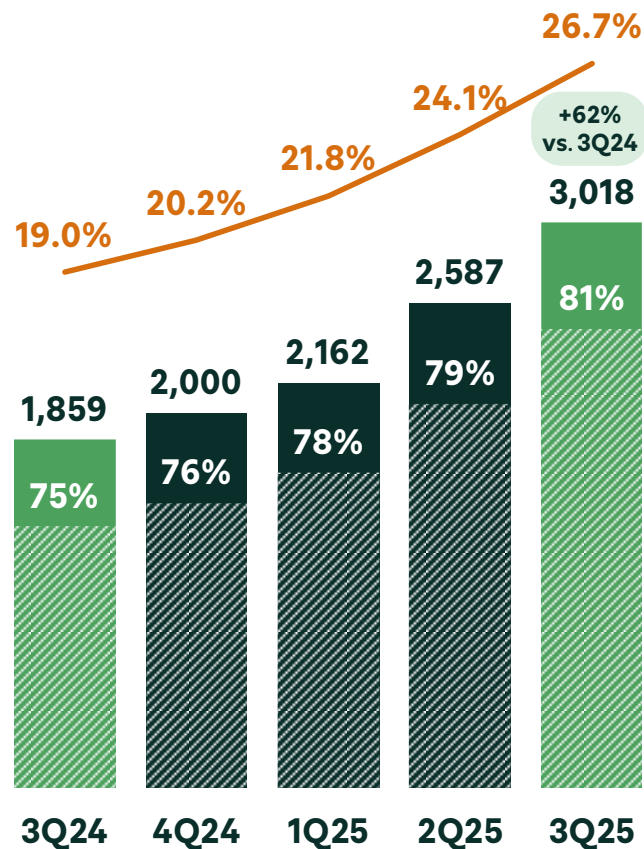
Estimated average price adjustment, including the tax effects applied by CMED.



Digital grew 62% to R\$ 3.0 B in the 3Q25. Penetration reached 26.7%, with 97% of orders delivered or collected in under 60 minutes.

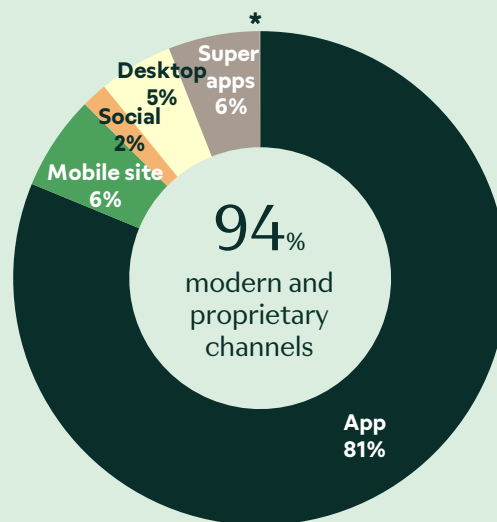
Digital sales

R\$ million, % of retail gross revenue



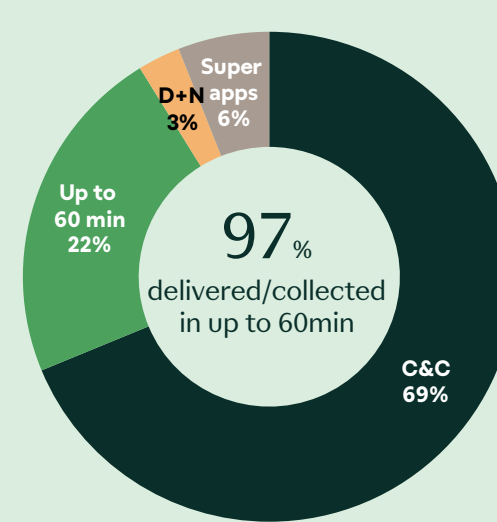
Digital channel mix

% of digital sales, 3Q25

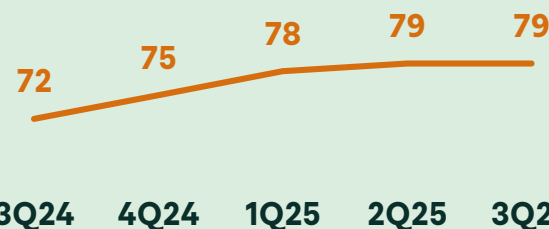


Delivery mix

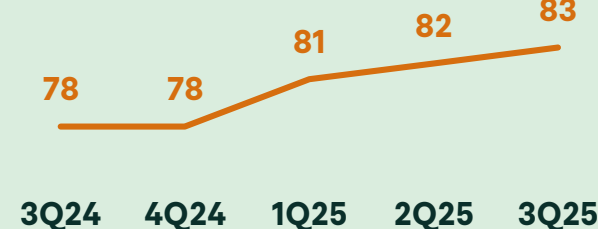
% of digital sales, 3Q25



NPS App



NPS Delivery e C&R



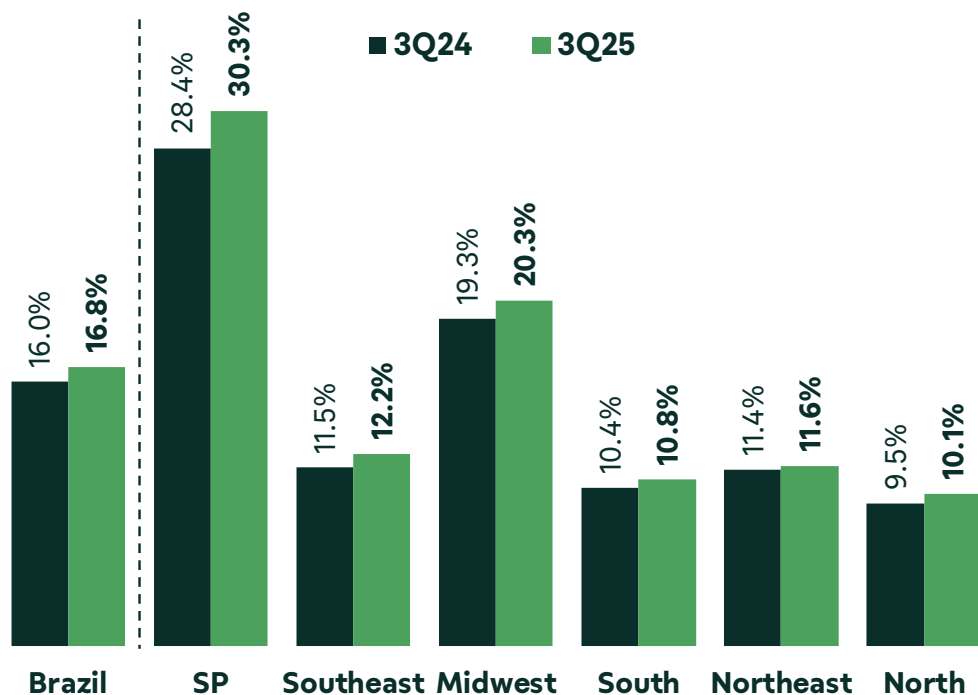
*Call center: <1% of the digital channel mix. D+N: Deliveries in 1 day or more.



We continue to capture market share in all regions of Brazil with a national gain of 0.8 pp, maintaining the diversification and guidance of 330-350 stores.

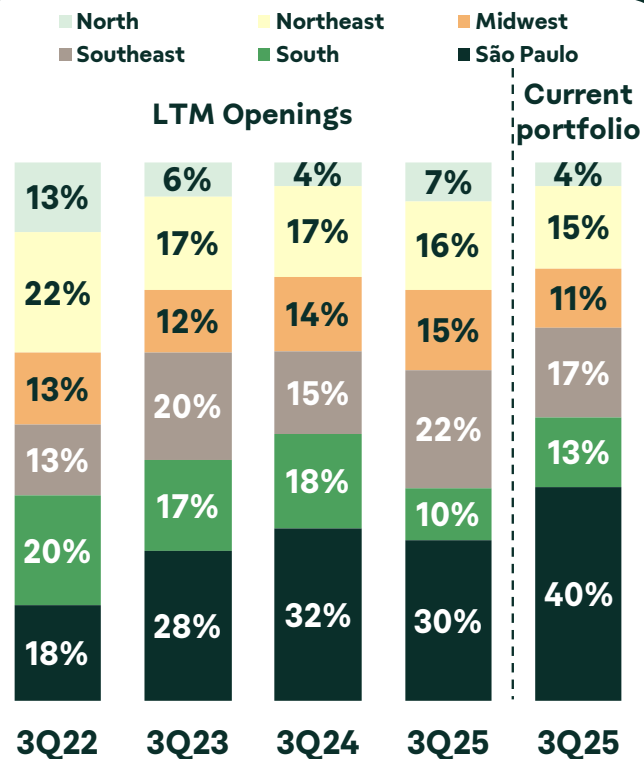
Market share

Quarterly retail share at Factory Prices, sell-in + sell-out



Pharmacies per region

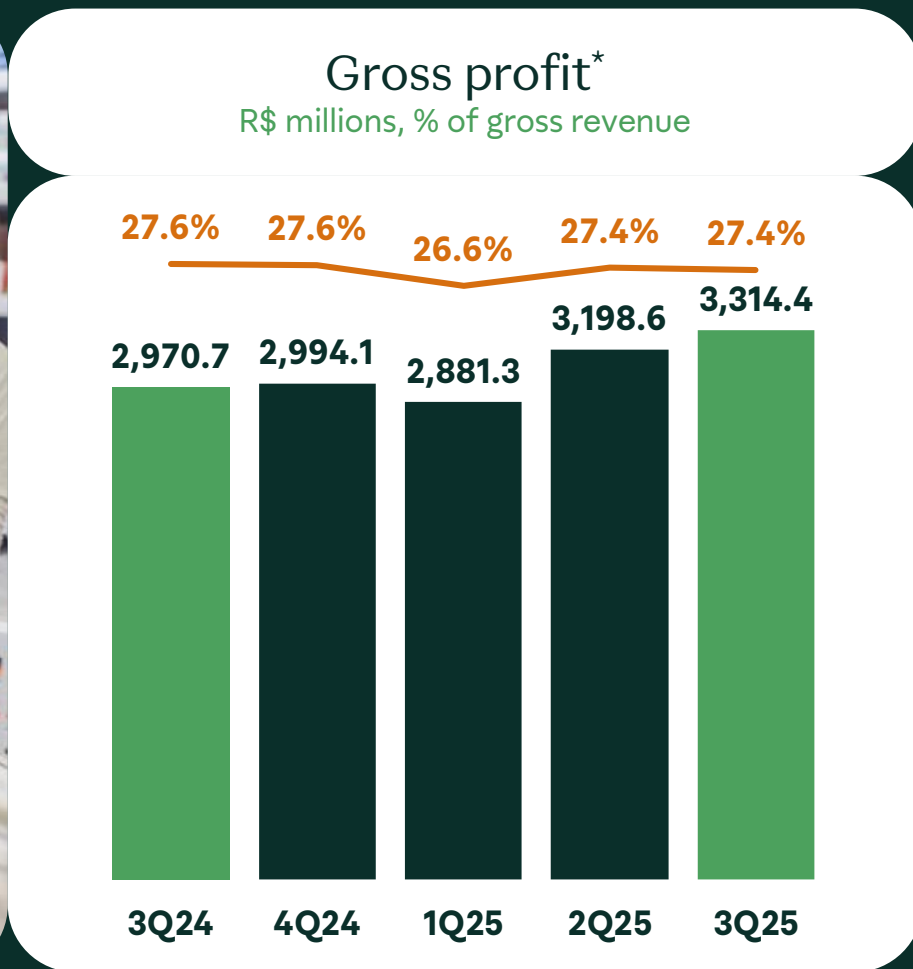
LTM openings and current portfolio



Source: IQVIA. Southeast excludes SP.



Gross mg. of 27.4% (-0.2 pp from one-off ICMS gains in the 3Q24). Pressures from pricing and GLP-1 mix offset by investees, NPV adj., inventory losses and others.



* Includes the effects of taxation on investment subsidies in accordance with Law 14,789/2023.

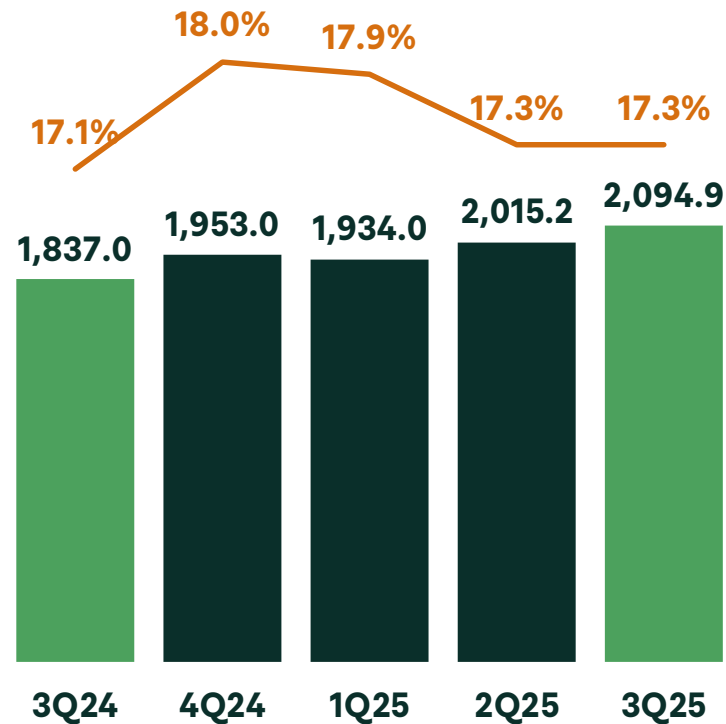


**Selling expenses of 17.3%, +0.2 pp vs. the 3Q24. -0.2 pp normalized for personnel.
G&A of 2.6%, a structural dilution of 0.4 pp.**



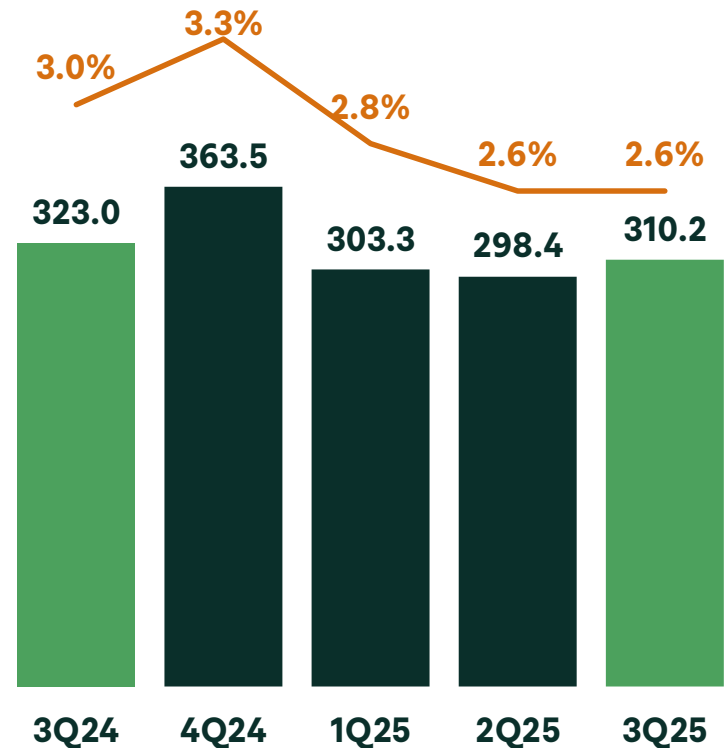
Selling expenses

R\$ millions, % of gross revenue



General and administrative expenses

R\$ millions, % of gross revenue

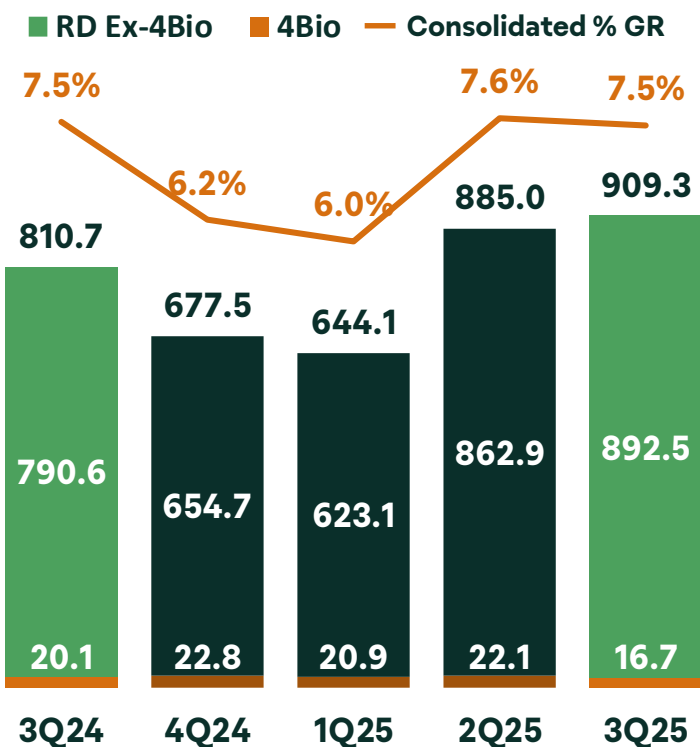




EBITDA of R\$ 909 MM, +12.2% with a stable margin of 7.5%. +0.6 pp excluding one-off ICMS/personnel 3Q24 effects. Cash cycle improvement of 3.0 days.

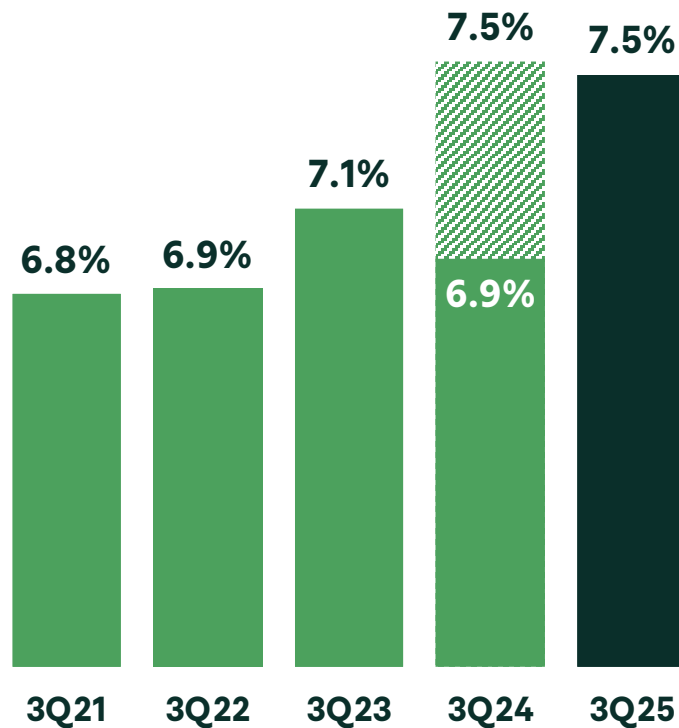
Adjusted EBITDA

R\$ millions, % of gross revenue



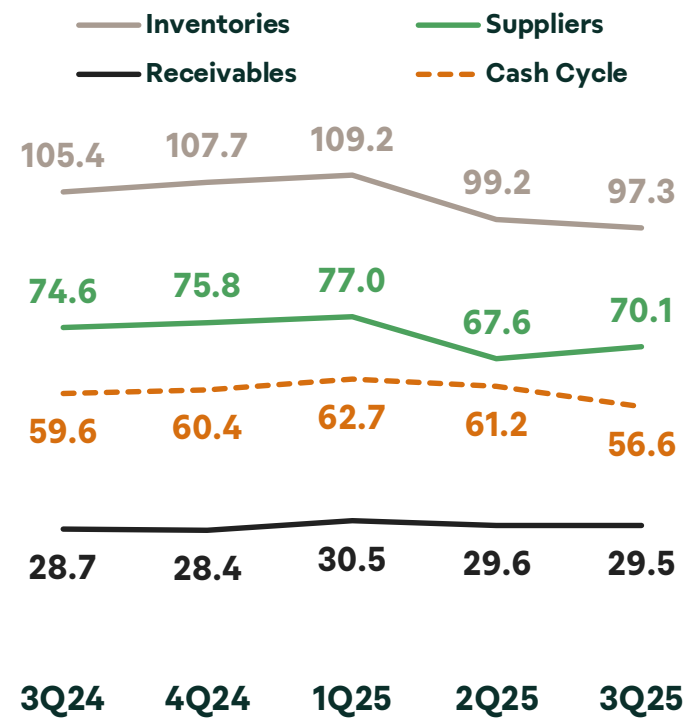
Historical adjusted EBITDA*

% of gross revenue



Cash cycle**

COGS days, Gross revenue days



* +0.6 pp in the 3Q24 from non-recurring effects.

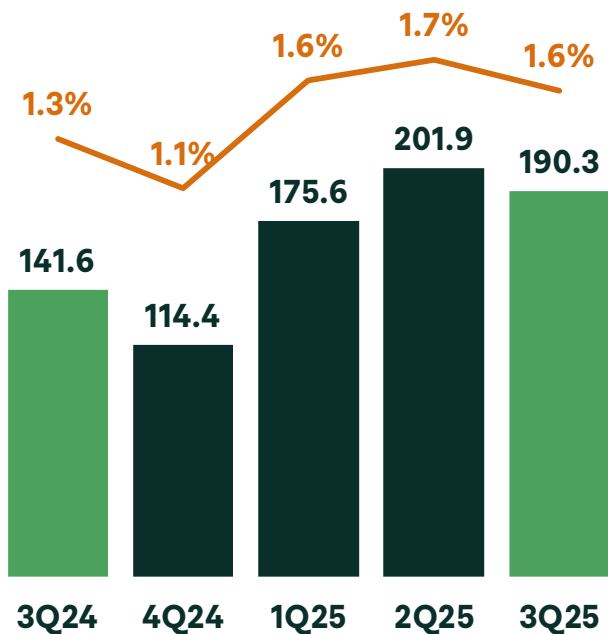
** Adjusted for discounted receivables & advanced payments to suppliers.



Financial expenses of 1.6% and effective tax rate of 11.5%. Net income of R\$ 402 MM, a 19.3% growth. Net margin of 3.3%, a 0.2 pp expansion.

Financial expenses

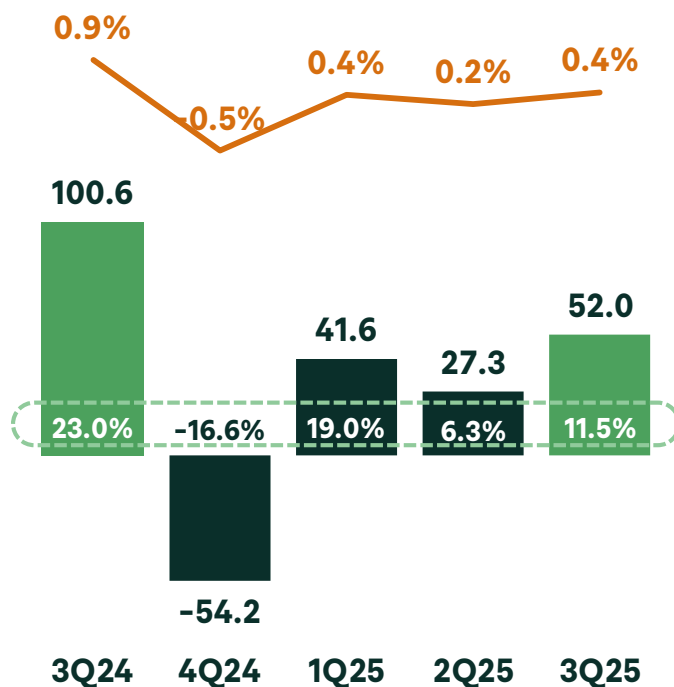
R\$ millions, % of gross revenue



Effective tax rates*

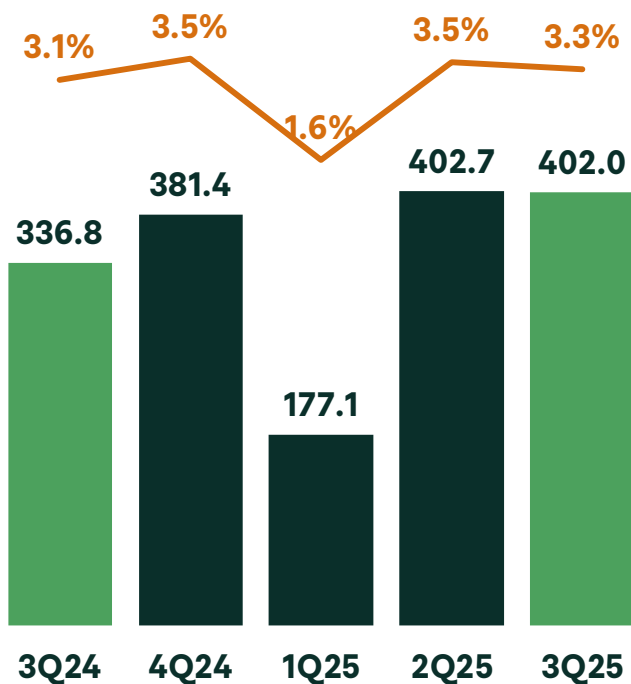
R\$ millions, % of gross revenue

Effective tax rate



Adjusted net income*

R\$ millions, % of gross revenue



* Includes the effects of taxation on investment subsidies in accordance with Law 14,789/2023.



Free cash flow of R\$ 648 MM, with R\$ 558 MM in total cash generation. Financial leverage of 1.1x LTM EBITDA.

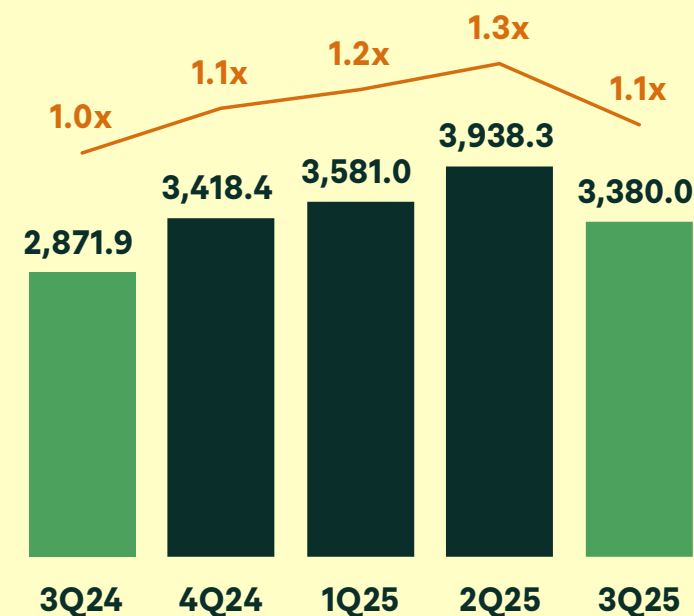


Cash flow (R\$ millions)	3Q25	3Q24
Adjusted EBIT	643.3	579.2
NPV adjustment	(69.8)	(47.1)
Non-recurring expenses	112.3	38.3
Income tax (34%)	(233.1)	(194.0)
Depreciation	256.4	232.8
Others	(99.5)	(76.2)
Resources from operations	609.4	533.1
Cash cycle*	131.9	376.4
Other assets (liabilities)**	273.6	153.0
Operating cash flow	1,014.9	1,062.4
Investments	(367.1)	(361.7)
Free cash flow	647.8	700.7
M&A and other investments	(34.2)	(7.4)
Interest on equity and dividends	(0.1)	(1.1)
Income tax paid over interest on equity	(18.4)	(10.9)
Net financial expenses***	(128.4)	(94.5)
Tax benefit (fin. exp., IoE, dividends)	91.5	70.9
Total Cash Flow	558.3	657.6

Net debt and financial leverage

R\$ millions, as a ratio of LTM adjusted EBITDA

— Adj. net debt/EBITDA ■ Adjusted net debt



* Includes adjustments to discounted receivables. ** Includes NPV adjustments. *** Excludes NPV adjustments.



Building the Future with Consistency. A compounder in Pharma Retailing.

CONSISTENT EXECUTION AND SUSTAINABLE GROWTH

- ✦ Robust growth with **MSSS** acceleration
- ✦ **HPC** acceleration
- ✦ Authority in **GLP-1**

OMNICHANNEL & DIGITALIZATION

- ✦ 51 million active customers
- ✦ Integration of channels and customer journeys
- ✦ Digital evolution with +62% yoy & 97% deliveries in <1h

MARGIN MANAGEMENT AND OPERATIONAL EFFICIENCY

- ✦ Cash Margin generation and economies of scale
- ✦ Cost discipline
- ✦ Controlled inventory losses

EXPANSION & MARKET SHARE

- ✦ Assertive expansion with an IRR >25%
- ✦ National presence and market share gain in all regions
- ✦ Capillarity & Logistics with 80% of stores receiving inventory every day

FINANCIAL ROBUSTNESS & CASH GENERATION

- ✦ Robust free cash flow
- ✦ Improved cash cycle & inventory days
- ✦ Controlled leverage
- ✦ Investment capacity

RISK MANAGEMENT AND TRANSPARENCY

- ✦ Known regulation and competition
- ✦ Governance, communication & transparency

STRATEGIC DIFFERENTIATORS

- ✦ Team and Culture
- ✦ Execution capacity & **NPS of 91**
- ✦ Rapid adaptation
- ✦ Avg. sales of R\$ 1.2 MM/mature store

... In addition to contracted demand in the pharmaceutical sector for the next 30 years ...

Q&A

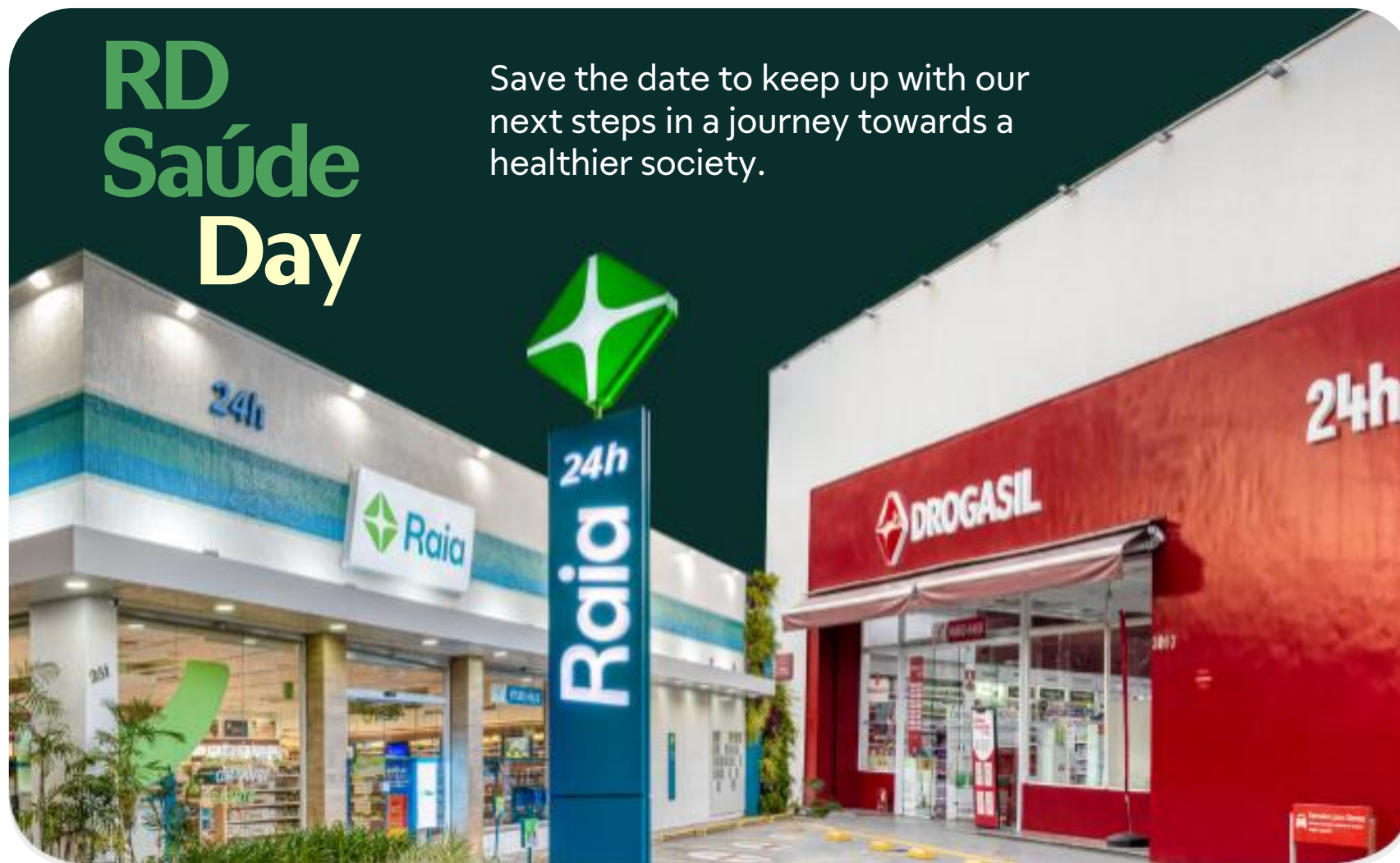




We will host our Investor Day on December 1st.

RD Saúde Day

Save the date to keep up with our next steps in a journey towards a healthier society.



01 DEC

RD Saúde Campus
Av. Corifeu de Azevedo
Marques, 3.097,
Butantã - São Paulo / SP

We recommend the use of
transportation apps.

2pm

Welcome Coffee

2:30 – 6pm

2026 Strategy

We hope to see you!



Thank you!