

Apresentação Institucional

4T25





Aviso Legal

Esta apresentação contém certas declarações futuras e informações relacionadas à Companhia que refletem as visões e/ou expectativas atuais da Companhia e de sua administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, quaisquer declarações com previsão, estimativas ou projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como palavras como "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos" e "projetamos". Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros, e diversos fatores importantes podem fazer com que os resultados efetivos se diferenciem de modo relevante daqueles expressos nesta apresentação. Qualquer informação referente à data posterior ao período fiscal objeto desta apresentação é gerencial, prévia e não auditada por instituição independente. 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 e, apesar de não haver razão para acreditar que tais informações sejam imprecisas 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 ou totalmente, sem o prévio consentimento por escrito da Companhia.



RD Saúde é a maior rede de farmácias do Brasil com 3,5 mil unidades. Nossos 52 MM de clientes ativos realizam 1,2 MM de compras físicas e digitais diariamente.



Rede de farmácia #1
em receita e nº de lojas no Brasil



3.547 farmácias
Presente em todos os 27 estados



52MM de clientes ativos
nos últimos 12 meses



1,2MM de compras por dia
em média nos últimos 12 meses



74mil funcionários
ao final do 4T25



91 de NPS
Net Promoter Score



29,3% participação digital
4T25, crescimento de +78% a/a



39 minutos
tempo médio de entrega



RADL

B3 LISTED NM

ADR RADLY

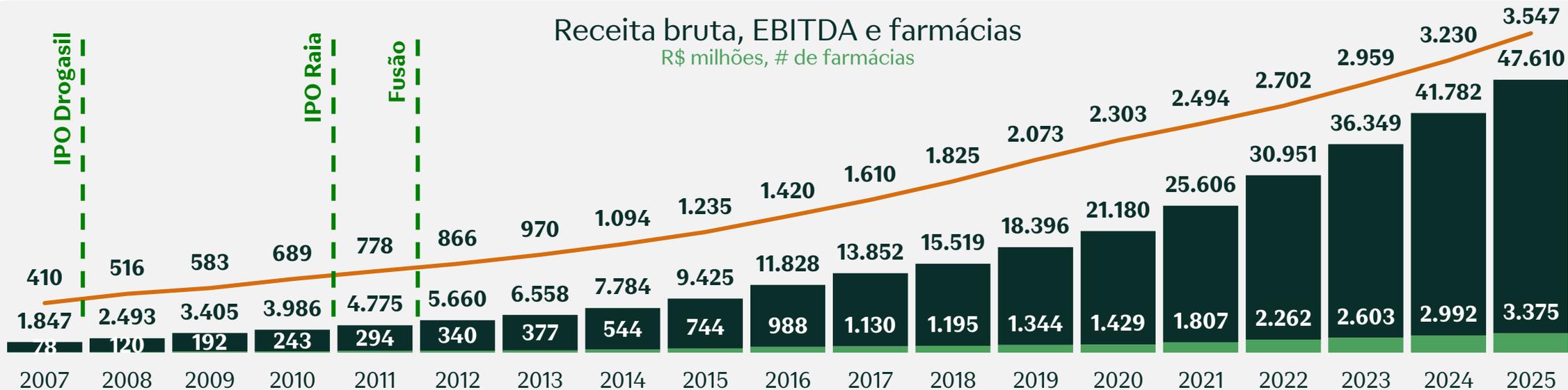
U.S.: OTC



A RD Saúde nasceu em 2011, a partir da fusão entre a Raia e Drogasil, reunindo uma cultura centenária de cuidado e histórico consistente de desempenho.

Receita bruta, EBITDA e farmácias

R\$ milhões, # de farmácias



Raia fundada em 1905



Stewardship das famílias fundadoras, c/ acordo de acionistas até 2031.



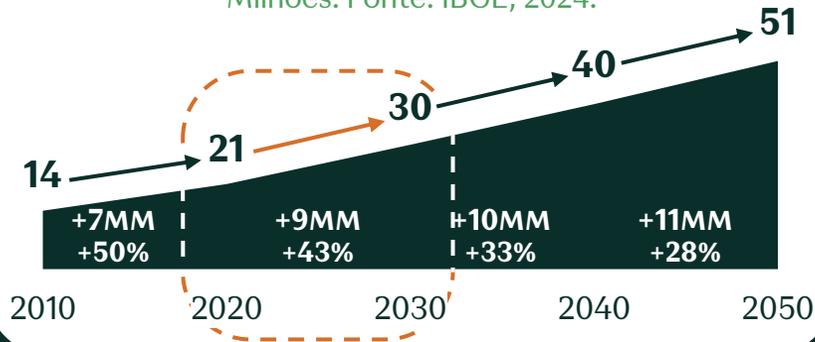
Drogasil fundada em 1935



Com envelhecimento da população impulsionando a demanda, a RD Saúde está bem posicionada para expansão com ganho de share e consolidando o mercado.

População brasileira acima de 65 anos

Milhões. Fonte: IBGE, 2024.



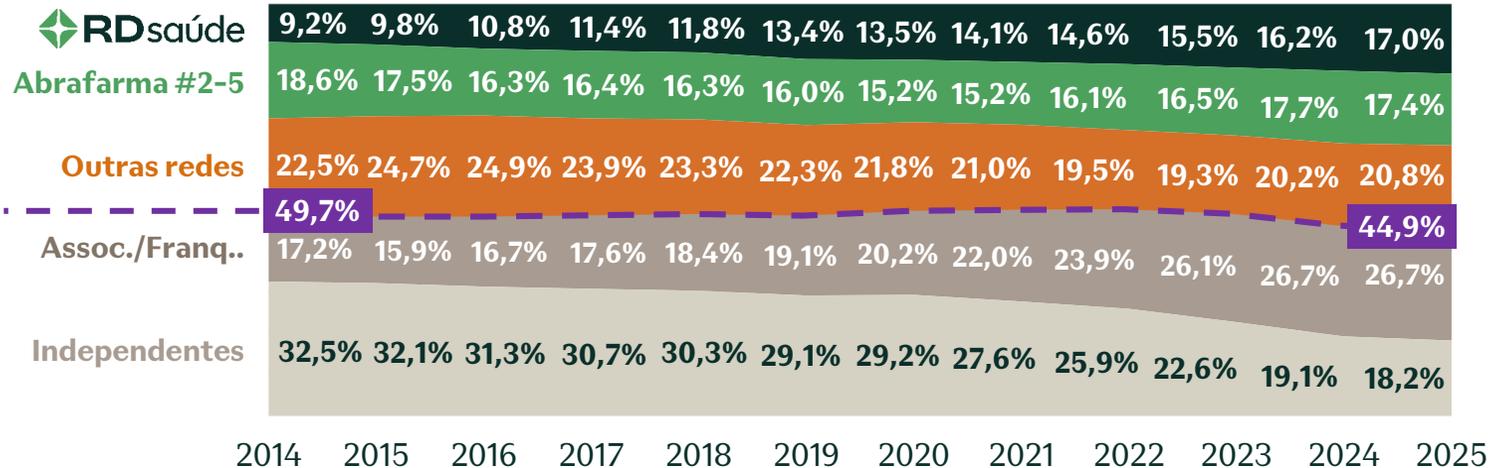
Mercado mantém crescimento acelerado no longo prazo

Mercado farmacêutico brasileiro. R\$ bilhões. Fonte: IQVIA.



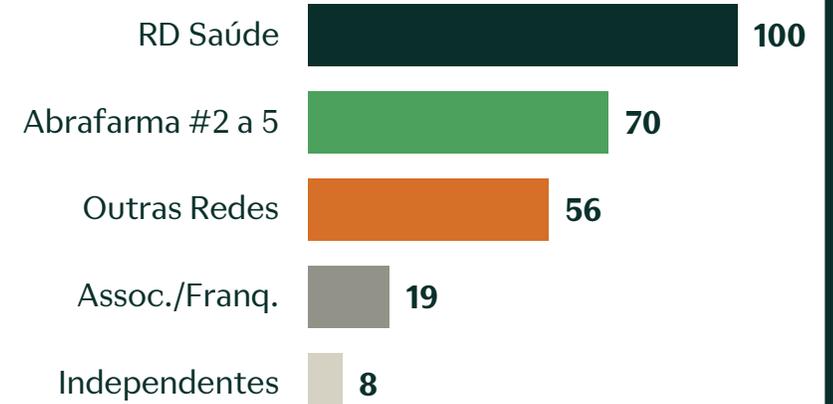
Market share

(Participação no varejo a preço fábrica, sell-out + sell-in)



Venda média por farmácia

(RD Saúde = índice 100), 2025

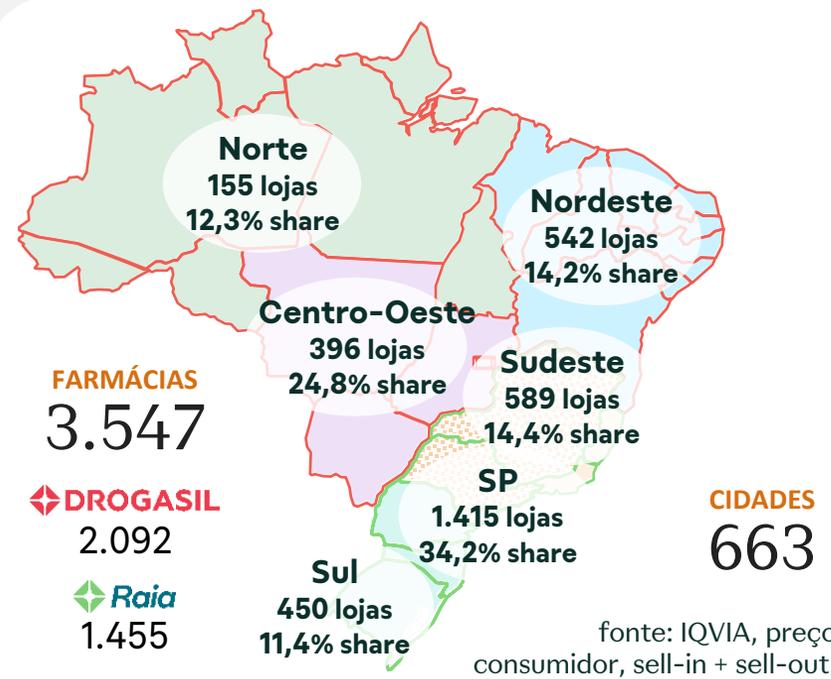




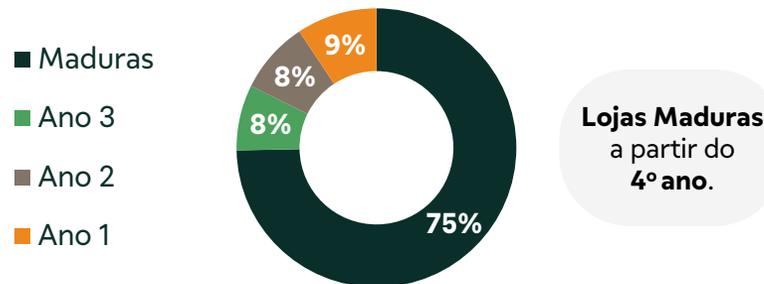
Nossa rede em expansão oferece saúde e bem-estar em todos os estados do Brasil, com desempenho econômico sólido e elevado potencial de consolidação.



Guidance para 2026 de **330-350** novas farmácias

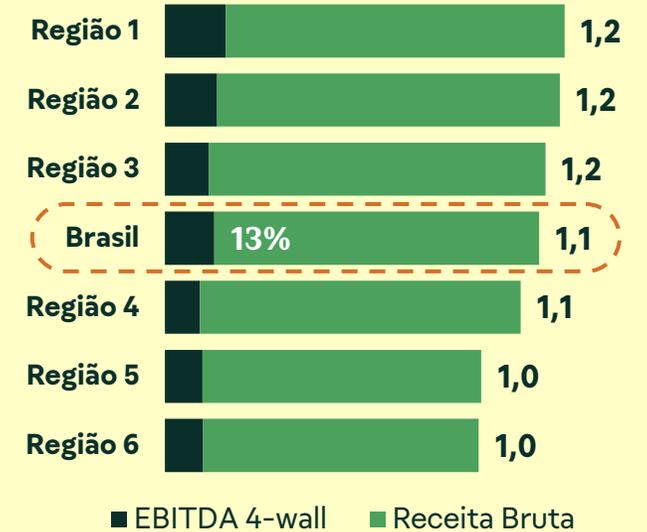


Portfolio de farmácias por idade

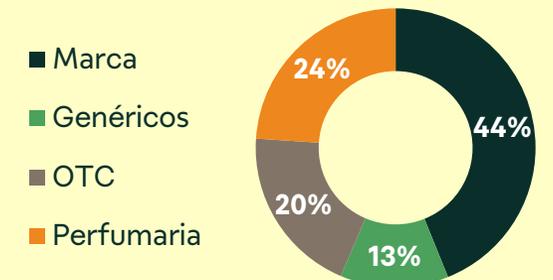


Desempenho por região*

R\$ milhões, % da receita bruta, 2025

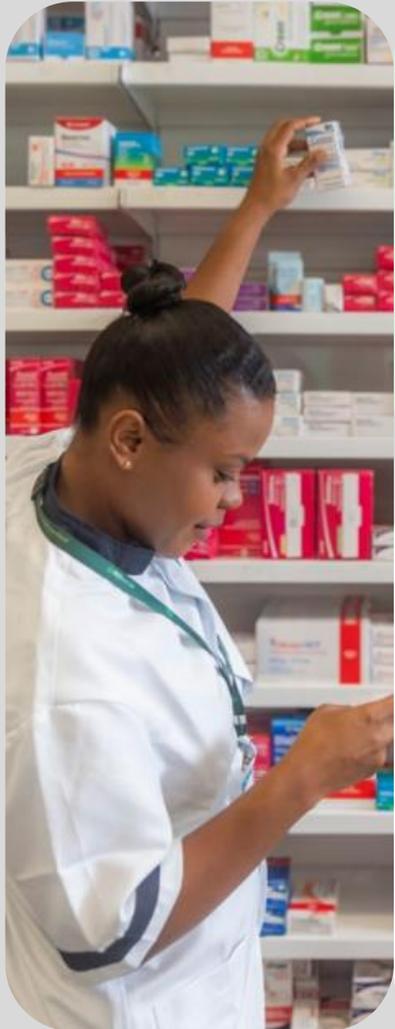


Mix de vendas varejo 2025





Nossa abordagem centrada no cliente nos permite aprimorar engajamento e fidelidade por meio de interações frequentes e gestão holística da jornada.



Perfis e vínculos

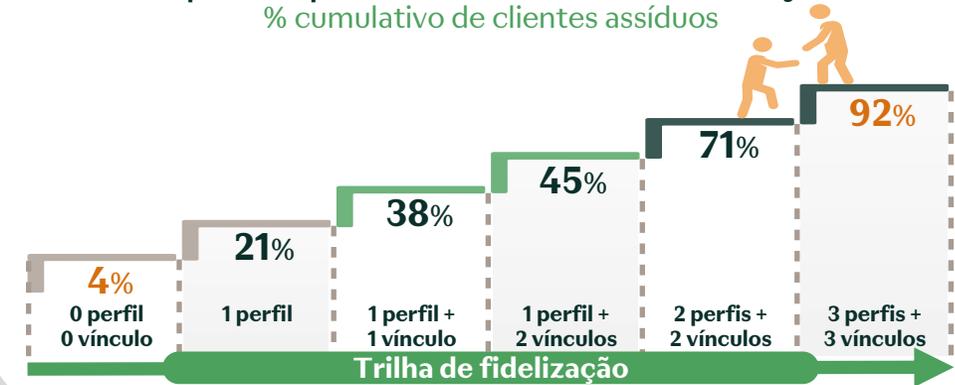
CAV* (média = 100)

Crônicos	161	App	173	Entrega Rápida	180
Perfil B	224	Stix	182	Serviços Farma	208
Perfil C	236	Vínculo A	165	Vínculo C	129
Perfil D	264	Vínculo B	188	Vínculo D	238

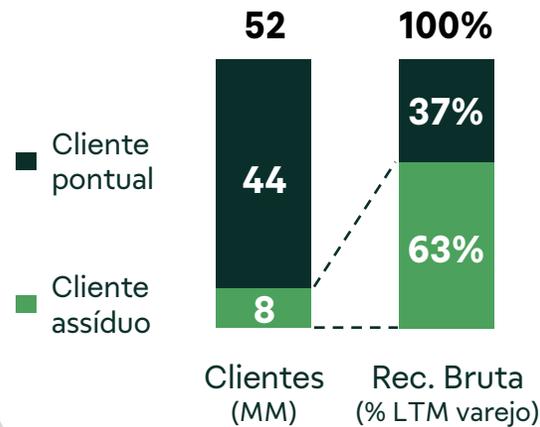
* CAV = Customer Annual Value (lucro bruto LTM).

Impacto perfil/vínculo na fidelização

% cumulativo de clientes assíduos



Segmentação



Comportamento Clientes

	Média geral	Cliente Omnicanal
Quantidade	52MM	11MM
Frequência Anual	8x ano	21x ano
Receita	100%	174%
Lucro Bruto	100%	151%





Nosso profundo entendimento do comportamento do cliente e da gestão de categorias nos posiciona para a liderança em serviços farmacêuticos e GLP-1.

Serviços farmacêuticos

Serviços impulsionam fidelização e engajamento

- ◆ 2.5x na frequência e receita por cliente
- ◆ ~40% market share em vacinas
- ◆ Empoderamento dos farmacêuticos em saúde



- ◆ NPS serviços **94**
- ◆ Serviços disponíveis **40**
- ◆ Health Hubs **2,8 mil**
- ◆ Salas de vacina **426**
- ◆ Atendimentos farma **7 MM** (2025)

GLP-1

Demanda continua superando oferta e a RD Saúde se posiciona para se beneficiar do aumento da produção.

Vantagens competitivas

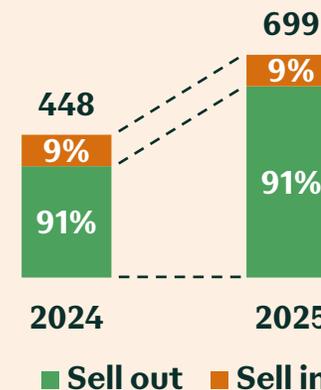
- ◆ Disponibilidade de cadeia fria
R\$ 27 MM em investimentos CDs e lojas
- ◆ Relacionamento sólido com a indústria
Líder em mkt. share e presença nacional
- ◆ Experiência multicanal integrada
Entrega de termolábeis, entrega <60 min, 95% da classe A em até 1.5 km

Perspectivas de Crescimento

- ◆ ~1 MM de clientes mensais (4T25)
Menos de 1% da população brasileira
- ◆ Fim da patente semaglutida em Abr/26
Novos fornecedores, preços e acesso
- ◆ Desenvolvimento futuro
Novas moléculas e combinações



Vendas GLP-1 por canal IQVIA, milhares de caixa/mês.





Nossa escala e expertise em varejo viabilizam uma oferta robusta de marca própria e uma solução omnicanal de retail media com a Impulso.

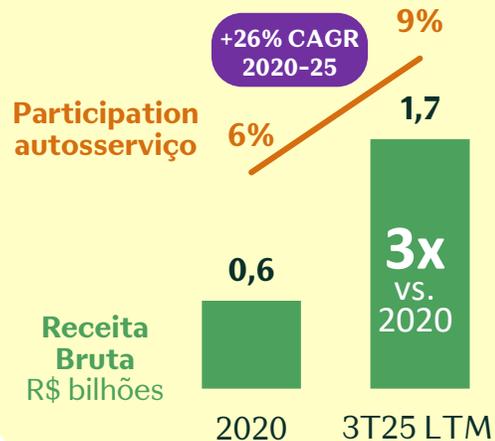
Destaques

+15pp de mg. bruta
vs. marcas não exclusivas autosserviço

33% market share
(fonte: IQVIA Jun/25 LTM)

Receita & Participação

Marcas próprias RD Saúde

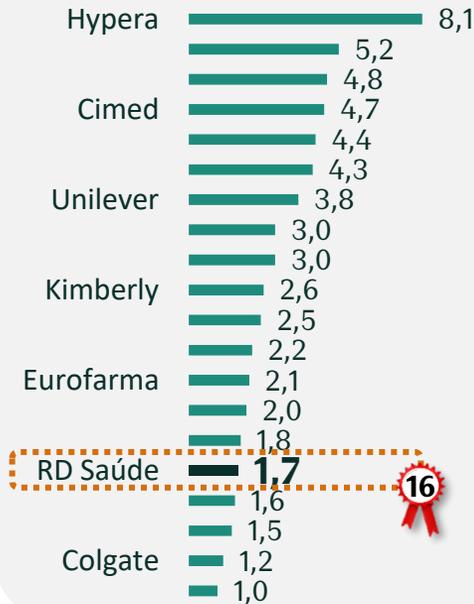


Marca Própria

Marcas
IQVIA LTM Jun/25, CPP, R\$ milhões



Corporações Autosserviço
R\$ bilhões, 3T25 LTM



Marcas próprias em posição de liderança na RD



Retail Media

Alavancando nossa liderança para impulsionar os fornecedores.

- ♦ **864 MM de visitas em 2025**
- ♦ **~500** fornecedores 1P, dos quais **~25** estão entre os top 50 do Brasil
- ♦ **440 MM** compras, **97%** identificadas (2025)
- ♦ **5th** maior player DOOH no Brasil (**10k** telas)



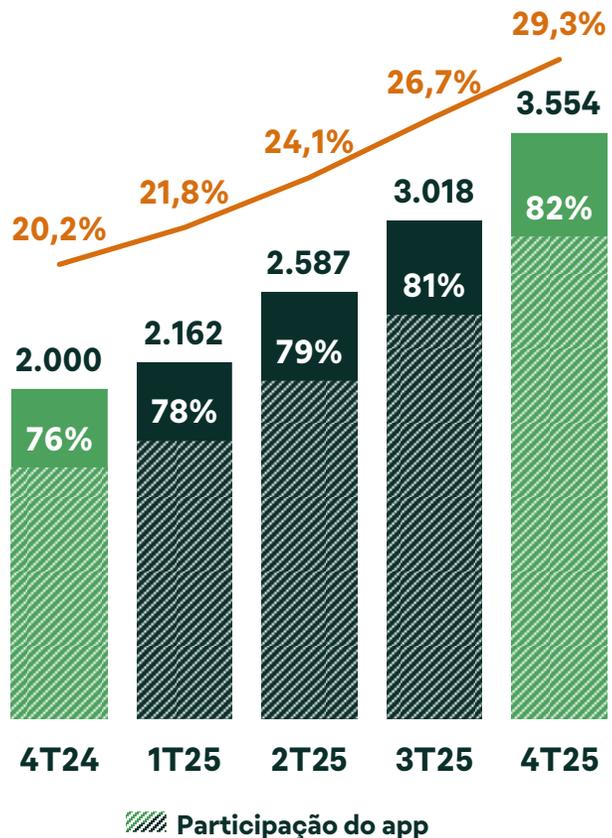


Nossas farmácias tem uma experiência digital em saúde e bem-estar incomparável, suportada por uma rede logística nacional robusta e em constante evolução.

Digital & last-mile

Digital sales

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo

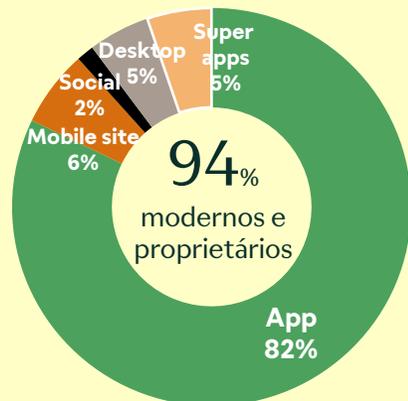


Receita Digital

Particip. Varejo

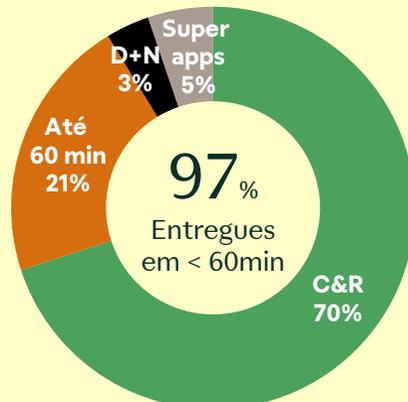
Mix canais digitais

% da receita digital, 4T25



Mix entregas

% da receita digital, 4T25



Destaques

3,5 mil farmácias atendem o digital (entrega + retirada)

39 min tempo médio entrega

79 NPS do app

>40% market share digital

>80% farmácias fornecidas diariamente com 1 dia de lead-time

1,2 BI itens separados e vendidos, 4T25 LTM

Logística & middle-mile

15 Centros de Distribuição

+2 CDs em 2026:
 ✓ Itupeva/SP 1S26
 ✓ Londrina/PR 2S26

Malha logística sólida e eficiente



A empresa vem acelerando sua agenda de transformação tecnológica com o uso extensivo de inteligência artificial no desenvolvimento de novos processos.

Hackathons

10h de capacitação

3 dias para desenvolvimento

15% das soluções são *plug-and-play*; o restante, implantável em até 10 semanas.

No “modelo tradicional de TI”, os projetos teriam prazo de ~ 6 meses, ao custo de ~ R\$ 1,5 MM.

#1 Automações baseadas em IA

 96 participantes

 44 projetos

 31 mentores

 20 diretorias

Ferramenta utilizada



Exemplos de soluções:

- ◆ Monitorar preços da concorrência
- ◆ Automação de minutas no jurídico
- ◆ Automação do encantômetro da Matriz

#2 Aplicações com Vibe Coding

 90 participantes

 45 projetos

 42 mentores

 30 diretorias

Ferramenta utilizada



Exemplos de soluções:

- ◆ Calculadora de PPR e variável
- ◆ Simulador de perdas
- ◆ Gestão de chamados de manutenção

Impacto Cultural

O evento fortaleceu a cultura da RD Saúde?



Sente-se apto a colocar em prática o conteúdo?



Percepção sobre a RD Saúde melhorou?

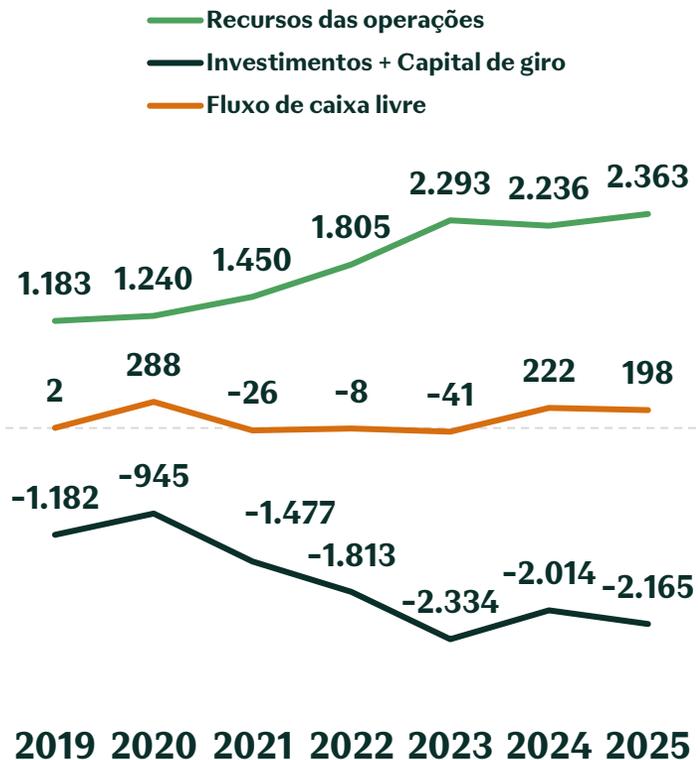




Com um balanço sólido, posição de liderança no mercado e claras vantagens competitivas, reinvestimos no negócio para acelerar a consolidação.

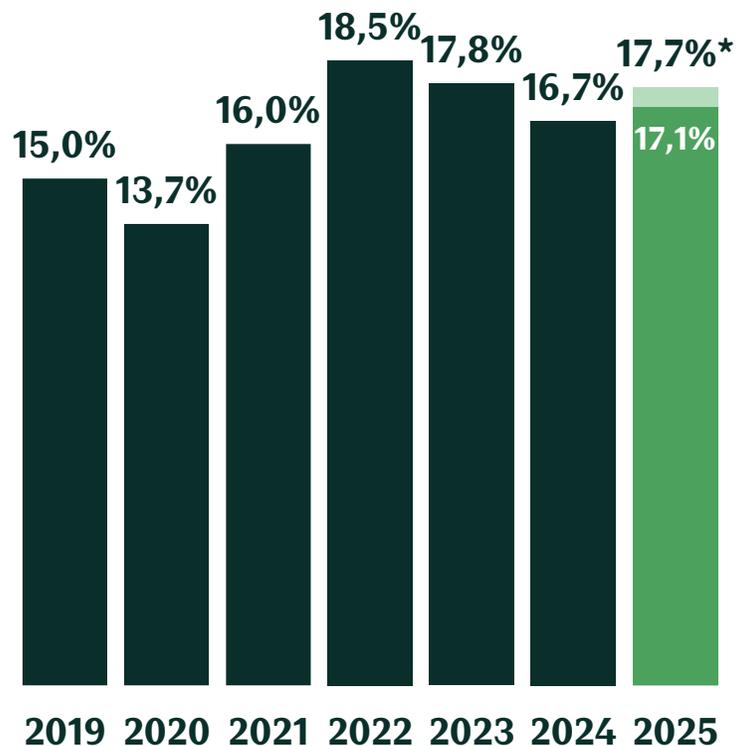
Fluxo de Caixa livre

R\$ milhões



1.2x
Dívida líquida/EBITDA 4T25

ROIC



* RD Saúde ex-4Bio

AAA.br
Rating pela Moody's



Cultura centenária de cuidado
Desde 1905 e com NPS 91



Marcas reconhecidas nacionalmente
Raia e Drogasil entre as 20 marcas mais valiosas



Proximidade com o cliente
84 milhões de clientes a apenas 1,5 km



Carreiras construídas internamente
Gerentes regionais com 19 anos de casa



Parque de lojas moderno
3,5 mil farmácias, 3 mil inauguradas desde jan/12



Jornada digital proprietária
29% das vendas do varejo, das quais 82% via apps

Performance & Poder de Investimento





A RD é construída desde 1905 com base em objetivos de longo prazo de criação sustentável de valor, focados em governança, pessoas e meio ambiente.

◆ Sobre a RD Saúde



Desde 1905, gestão próxima das famílias fundadoras



~75% de free float, com o restante detido pelos acionistas controladores



Acordo de Acionistas vigente até 2031

◆ Pessoas e Negócios + Saudáveis



65% da liderança operacional formada por mulheres



100% das lideranças de farmácia desenvolvidas na RD Saúde



100h de treinamento e 2 mil profissionais em graduação/pós

◆ Planeta + Saudável



100% das operações abastecidas por fontes renováveis



100% das farmácias com coletores para descarte



Saúde: vacinas, serviços farma e análises clínicas



Redução de emissões escopos 1-2 e agenda para escopo 3



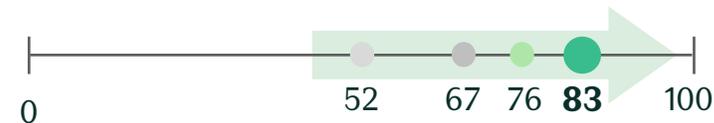
Roteirização, ocupação eficiente de veículos e eletrificação da frota



Certificação ISO 14.001, ISO 45.001 e LEED para CDs

Reconhecimento das iniciativas ESG

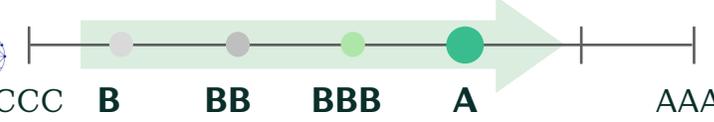
ISE B3



CDP



MSCI



2020

2021

2022

2023/2024

Listada nos principais índices de sustentabilidade

ISE B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



ISO / IEC 27001 2022 (BSI)

Certificação de Segurança da Informação e privacidade/LGPD em Canais Digitais (App e Website) e Univers PBM



Escaneie para acessar nosso Relatório Anual, detalhando nossos compromissos e resultados em sustentabilidade.

Institutional Presentation

4Q25





Legal Warning

This material contains summary general background information about Raia Drogasil S.A. (“Company”) as of the presentation date and is provided solely for informational purposes. It is confidential and may not be shared. No representation or warranty is made as to the accuracy or completeness of the information 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.



RD Saúde is the leading pharmacy chain in Brazil with 3.5k locations. Our 52 MM active customers perform 1.2 MM purchases daily both physically and digitally.



#1 pharmacy chain
in revenue and pharmacy count



3,547 pharmacies
present in all 27 Brazilian states



52MM active customers
in the last 12 months



1.2MM purchases/day
average in the last 12 months



74k employees
at the end of the 4Q25



91 NPS
Net Promoter Score



29.3% digital sales
4Q25, +78% growth YoY



39 minutes
average delivery time



RADL

B3 LISTED NM

ADR **RADLY**

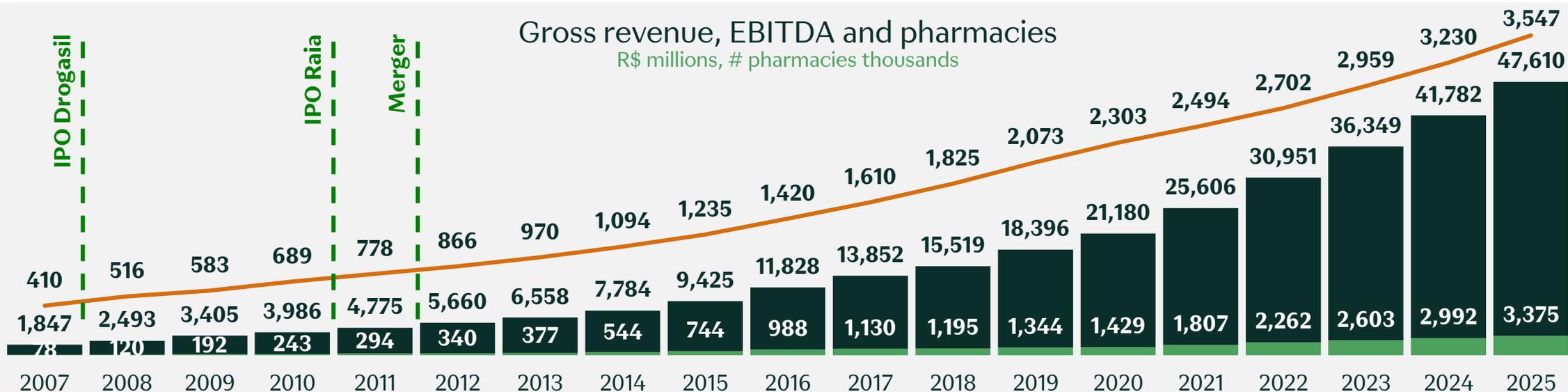
U.S.: OTC



RD Saúde was born in 2011 from the merger of Raia and Drogasil, boasting a centennial culture of care and a consistent performance track record.

Gross revenue, EBITDA and pharmacies

R\$ millions, # pharmacies thousands



Raia founded in 1905



Stewardship of founding families w/ shareholder agreement until 2031



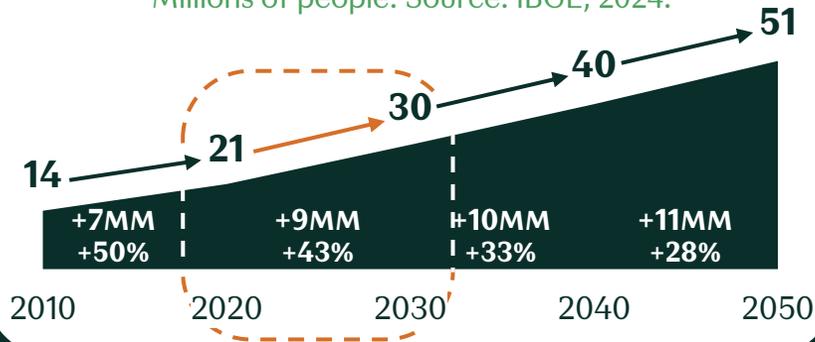
Drogasil founded in 1935



With Brazil's aging demographics driving long-term market growth, RD Saúde is well positioned to expand while gaining share and consolidating the market.

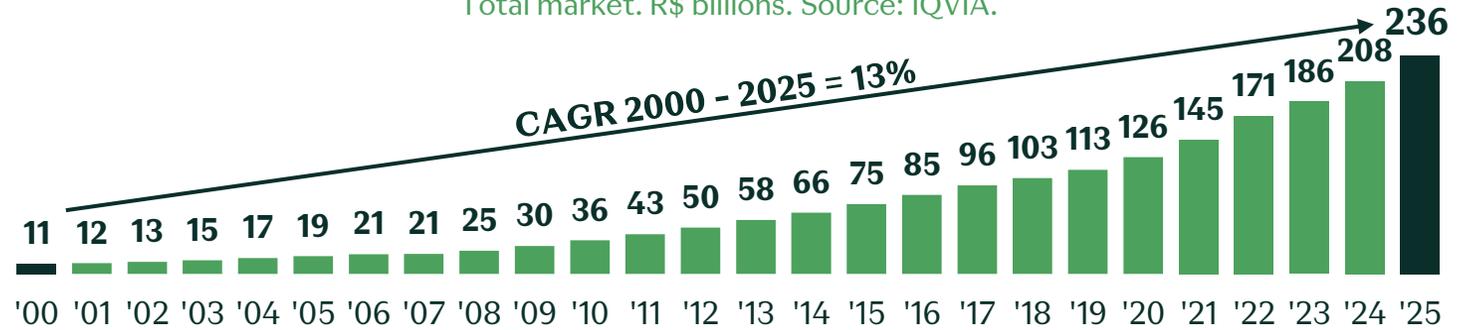
Brazilian population +65 years old

Millions of people. Source: IBGE, 2024.



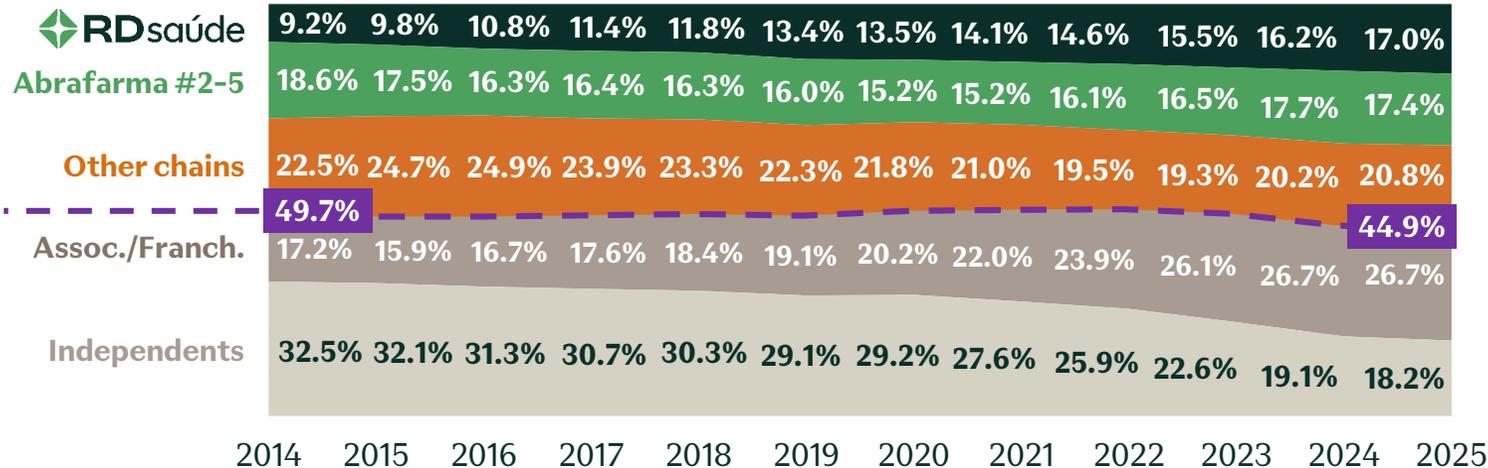
Pharma market maintains an accelerated long-term growth

Total market. R\$ billions. Source: IQVIA.



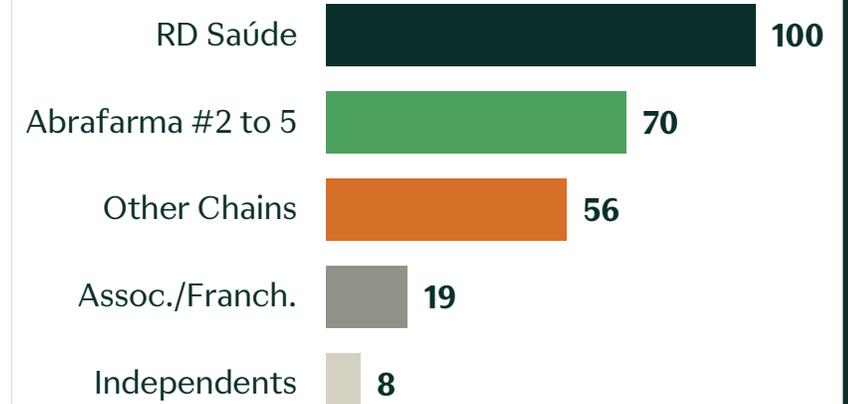
Market share

(Retail participation by factory price, sell-out + sell-in)



Average sales per store

(RD Saúde = 100 index), 2025

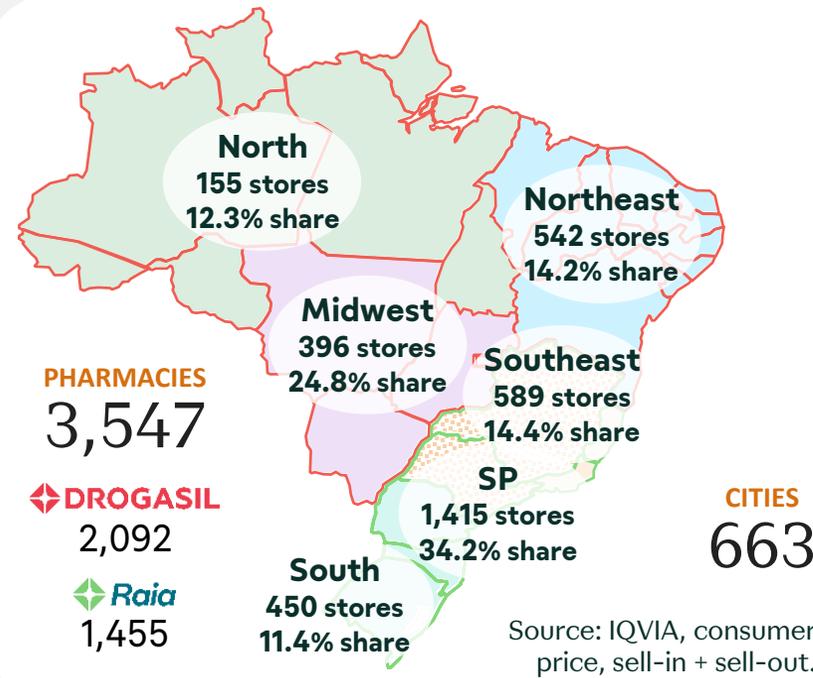




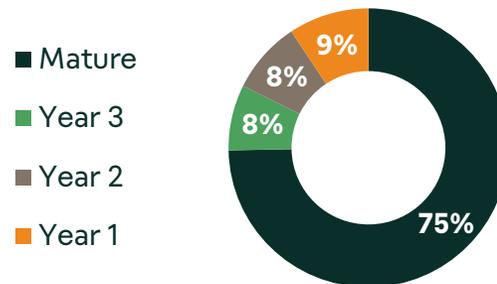
Our growing pharmacy chain offers health and wellness products in every state of Brazil with robust economics and attractive consolidation potential.



Guidance 2026
330-350 new
pharmacies



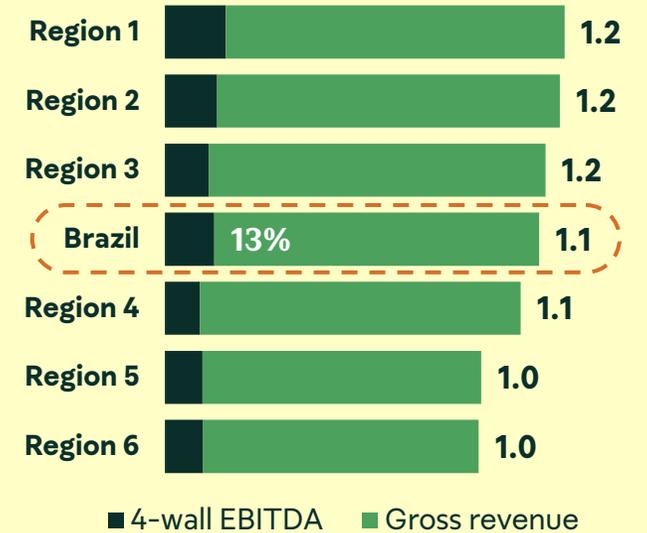
Pharmacy portfolio Age structure



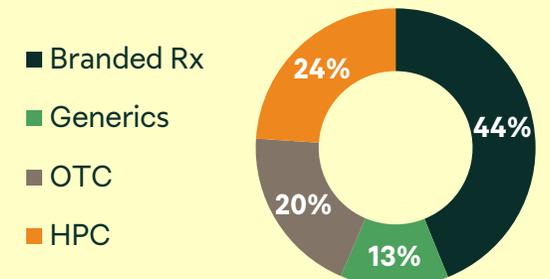
Maturity
achieved at the
start of the
4th year.

Performance by region*

R\$ millions, % of gross revenue 2025



Retail sales mix 2025





Our customer-centric approach allows us to enhance engagement and loyalty through frequent interactions and holistic journey management.



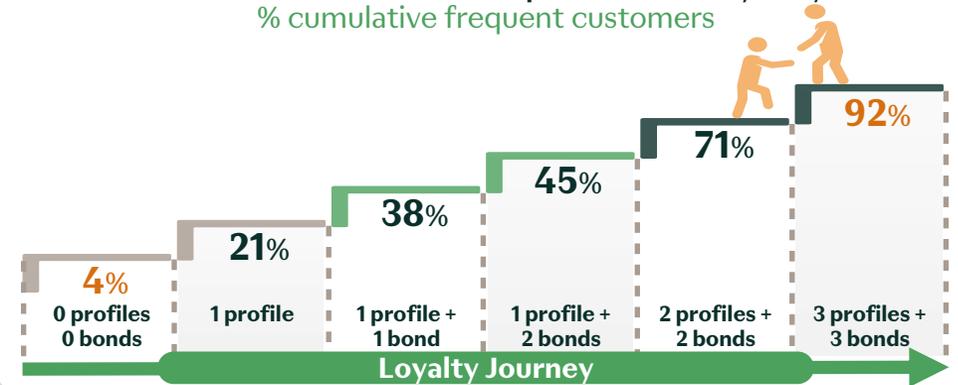
Profiles and Bonds

CAV* (average = 100)

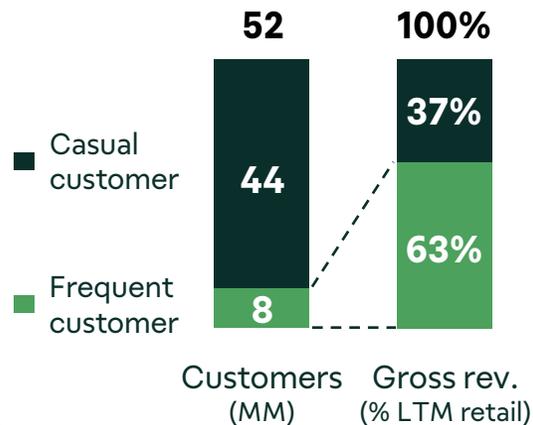
Chronic Use	161	App	173	Rapid Delivery	180
Profile B	224	Stix	182	Health Services	208
Profile C	236	Bond A	165	Bond C	129
Profile D	264	Bond B	188	Bond D	238

Profile and bond impacts on loyalty

% cumulative frequent customers

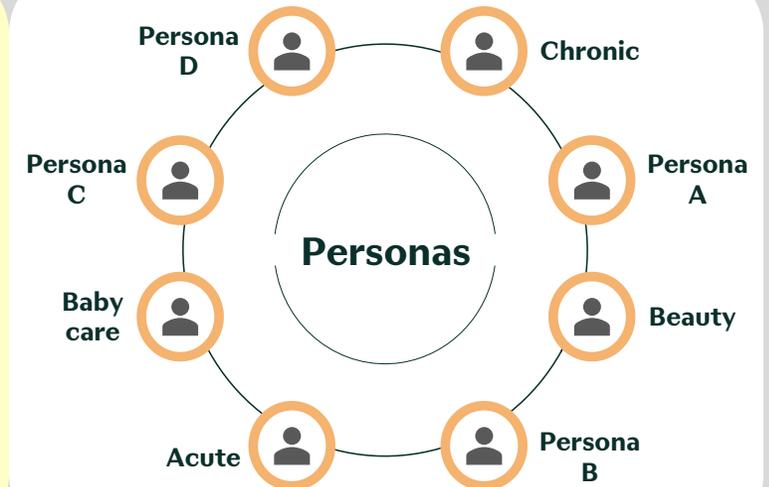


Segmentation



Customer Behavior

	Overall average	Omni. customer
Quantity	52MM	11MM
Annual Frequency	8x year	21x year
Spending	100%	174%
Gross profit	100%	151%





Our deep understanding of customer behavior and category management position us for leadership in health services & GLP-1.

Health services

Health services boost loyalty & engagement

- ◆ 2.5x customer frequency & spending
- ◆ ~40% market share in vaccines
- ◆ Pharmacist empowerment in health with minimal investments



◆ Services NPS	94
◆ Services portfolio	40
◆ Health Hubs	2.8k
◆ Vaccination rooms	426
◆ Services performed (2025)	7 MM

GLP-1

Demand continues to outstrip supply & RD Saúde is positioned to benefit from production ramp-up

Our competitive advantages

- ◆ Cold chain availability
R\$ 27 MM in DC & pharmacy investments
- ◆ Superior industry relationship
Leading market share, national presence
- ◆ Omnichannel experience
Thermolabile deliveries, <60 min delivery, 95% of A-Class within 1.5 km



Growth prospects

- ◆ ~1 MM monthly buyers in Brazil (4Q25)
Less than 1% of the Brazilian population
- ◆ End of semaglutide patent in Apr/26
New suppliers, volumes, prices & access
- ◆ Future developments
New molecules & combinations

GLP-1 sales per channel
Thousands, boxes sold/month.
Source: IQVIA.





Our scale and retail expertise enables the development of a robust private label offering and a omnichannel retail media solution with Impulso.

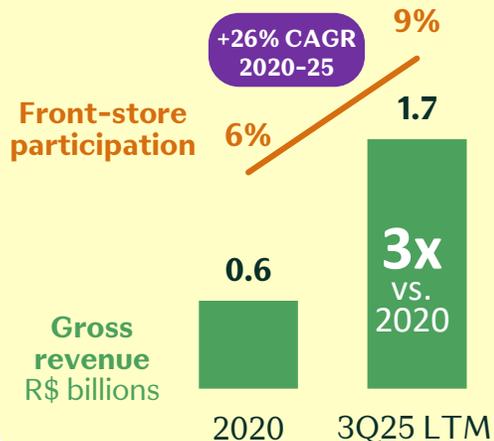
Highlights

+**15pp** avg. gross margin
vs. front-store ex-exclusive brands

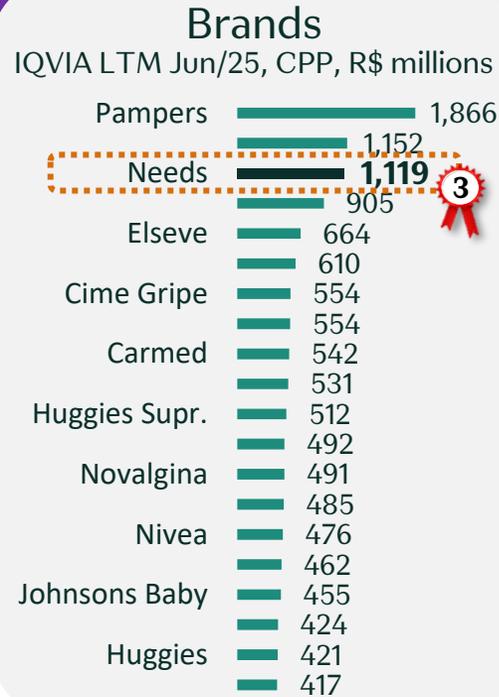
33% market share
(source: IQVIA Jun/25 LTM)

Revenue & Participation

Exclusive Brands at RD Saúde

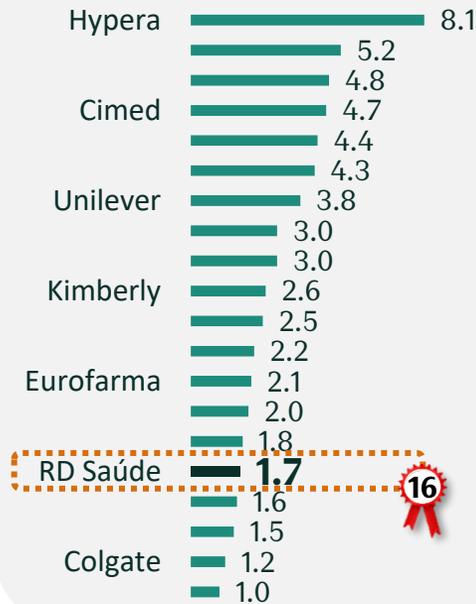


Private Label



Front-store corps.

R\$ billions, 3Q25 LTM



Exclusive brands in leading positions at RD Saúde



Retail Media

Leveraging our pharma leadership to boost supplier results

- ◆ **864 MM visits in 2025**
- ◆ **~500** 1P suppliers of which **~25** are top 50 advertisers in Brazil
- ◆ **440 MM** purchases, **97%** identified (2025)
- ◆ **5th** largest DOOH player in Brazil (**10k** screens)



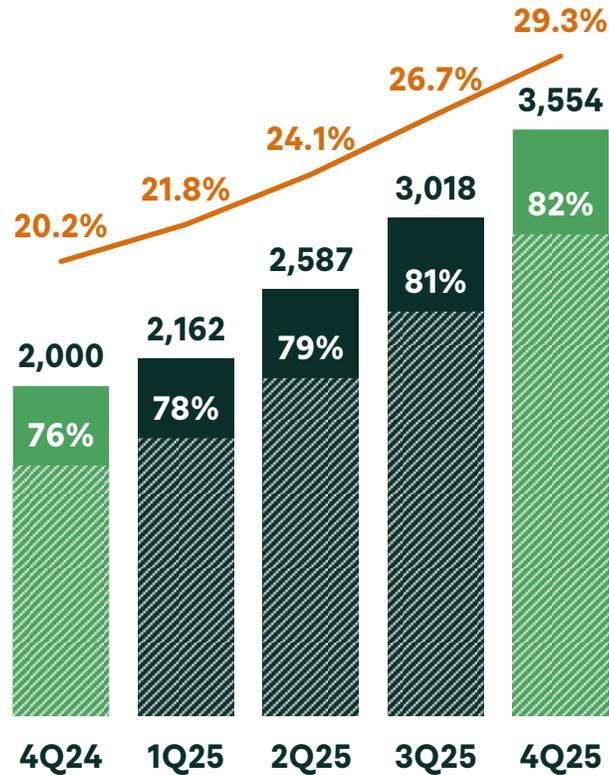


Our pharmacies are complemented by an unmatched health & wellness digital experience, supported by a robust and evolving nationwide logistics network.

Digital & last-mile

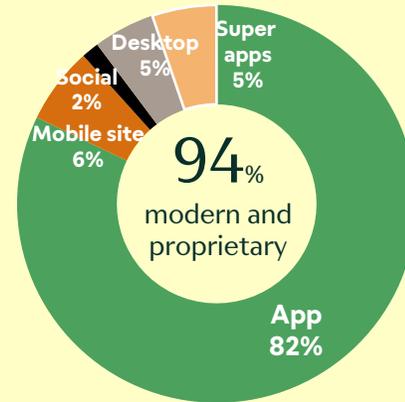
Digital sales

R\$ million, % of retail gross revenue



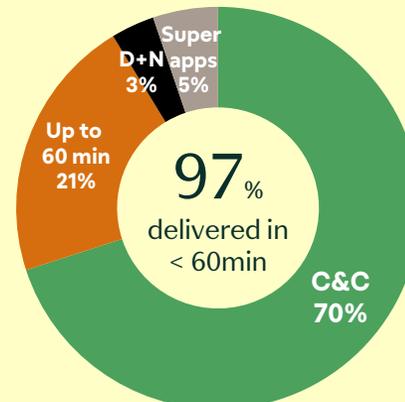
Digital channel mix

% of digital sales, 4Q25



Delivery mix

% of digital sales, 4Q25



Highlights

3.5 k pharmacies serving digital (delivery+collect)

39 min average delivery

79 App NPS

>40% digital market share

>80% pharmacies supplied daily with a 1 day lead-time

1.2 B items separated and sold in the 4Q25 LTM

Supply-chain & middle-mile

15 Distribution Centers

+2 DCs in 2026:
✓ Itupeva/SP 1H26
✓ Londrina/PR 2H26

Robust & efficient logistics network



■ Rev. of digital channels — Retail particip.

The company has been accelerating its technological transformation agenda with the ever growing use of AI in the development of new routines.

Hackathons

10h of training

3 days of development

15% of the solutions are **plug-and-play**; the rest can be implemented within 10 weeks.

Under the “traditional IT model”, projects would take ~ **6 months**, at a cost of ~ **R\$ 1.5 MM**.

#1 AI-powered automations

96 participants

44 projects

31 mentors

20 departments

Tool/Technology used



Examples of solutions:

- ◆ Monitoring competitor prices
- ◆ Automating legal drafts
- ◆ NPS back office automation

#2 Apps built with Vibe Coding

90 participants

45 projects

42 mentors

30 departments

Tool/Technology used



Examples of solutions:

- ◆ Variable compensation calculator
- ◆ Shrinkage simulator
- ◆ SSC request management

Cultural Impact

Did the event strengthen RD's culture?



Do you feel prepared to apply the content?



Has your perception of RD Saúde improved?

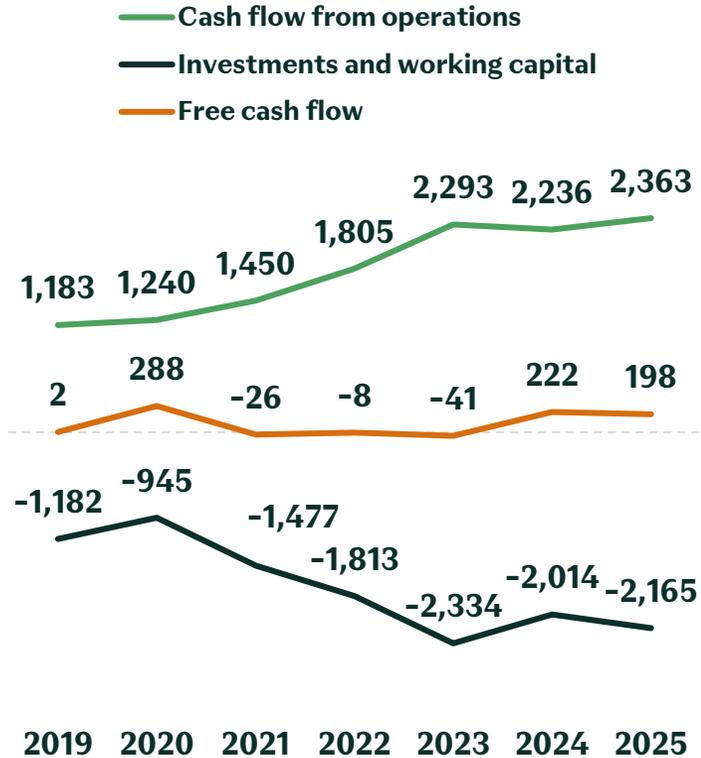




With a robust balance sheet, leading market position and clear competitive advantages, we reinvest into the business in order to accelerate consolidation.

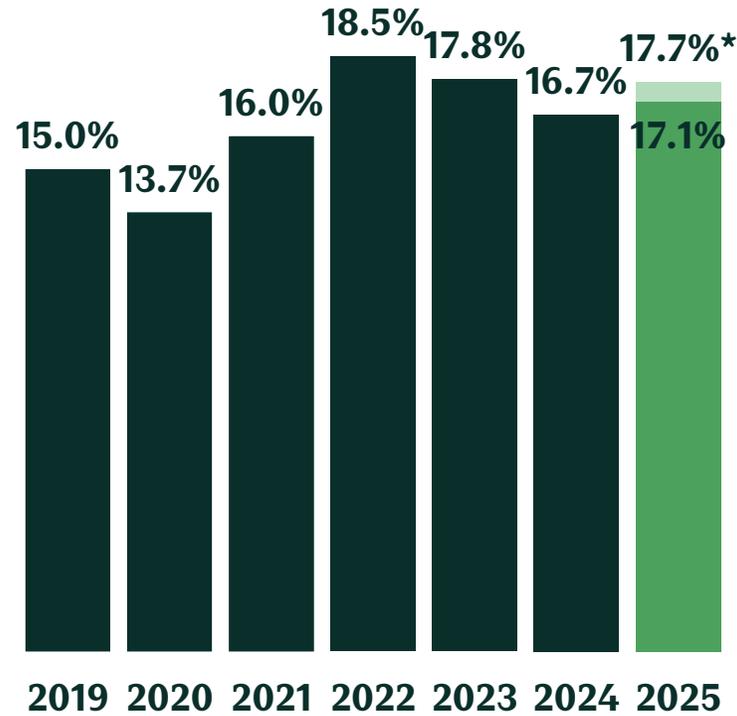
Free Cash Flow

R\$ millions



1.2x
4Q25 net debt/EBITDA

ROIC



* RD Saúde ex-4Bio reached 17.7% in 2025.

AAA.br
Rating by Moody's



Centennial culture of care

Since 1905 and with NPS 91



Nationally recognized brands

Raia & Drogasil among Top 20 by Interbrand



Proximity to the customer

84 MM customers within 1.5 km



Careers built within the Company

Regional managers with avg. 19 years at RD



Modern store footprint

3.5k pharmacies, 3k opened since Jan/12



Digital through proprietary channels

29% of retail sales, 82% via apps

Performance & Investment Power





Our business is built since 1905 based on long-term goals for sustainable value creation, with governance, people and the environment in focus.

◆ About RD Saúde



Since 1905, stewardship of founding families



~75% free float, with the remainder held by controlling shareholders



Shareholder agreement until 2031

◆ Healthier People and Businesses



65% of operational leadership positions held by women



100% of pharmacy leaders developed within RD Saúde



100h of training and 2k employees enrolled in grad/postgrad

◆ Healthier Planet



100% of operations supplied by renewable sources



100% of pharmacies equipped with medicine disposal bins



Healthcare: vaccines, services and rapid diagnostic tests



Emissions reduction scopes 1-2 and agenda for scope 3



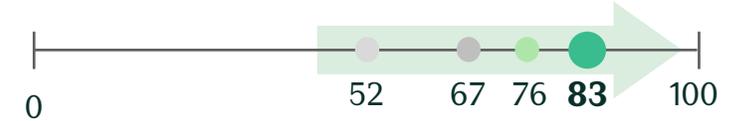
Route planning, efficient vehicle utilization, and fleet electrification



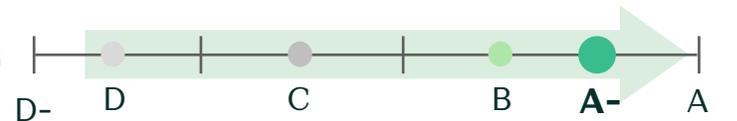
Certification ISO 14001, ISO 45001 and LEED for DCs

Improving recognition of our ESG efforts

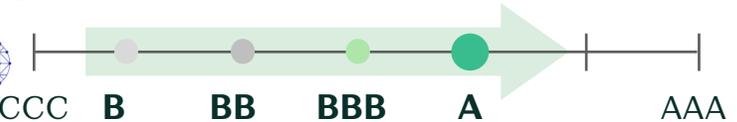
ISE B3



CDP



MSCI



2020

2021

2022

2023/2024

Listed in the major Brazilian Sustainability indices

ISE B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3



ISO / IEC 27001 2022 (BSI)

Information Security and Privacy/LGPD Certification in Digital Channels (App and Website) and Unvers PBM



Scan to access our Annual & Sustainability Reports with more details on our Sustainability commitments and results.