

Apresentação de Resultados

1T26





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



Destques do 1T26

(Pré-IFRS 16)

OPERACIONAL

- ✦ **FARMÁCIAS:** 3.614 unidades em operação (68 aberturas e 1 encerramento);
- ✦ **CLIENTES:** 52,3 MM de clientes ativos nos últimos 12 meses;
- ✦ **TICKETS E NPS:** 111,8 MM de atendimentos no trimestre e NPS 91.

MERCADO

- ✦ **4BIO (operação descontinuada):** Closing em 04/mai/26 por R\$ 792 MM (Fato Relevante 03/mar/26);
- ✦ **RECEITA BRUTA:** R\$ 12,0 BI, crescimento de 20,4% e MSSS de +12,8%, +9,7 pp além da CMED;
- ✦ **MARKET SHARE¹:** 19,6% de participação nacional (+1,5 pp), com ganhos em todas as regiões;
- ✦ **DIGITAL:** R\$ 3,6 BI, crescimento de 66,4% e penetração no varejo de 30,2%.

FINANCEIRO

- ✦ **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 821 MM, crescimento de 31,7% e margem de 6,9% (+0,6 pp);
- ✦ **LUCRO LÍQ. AJUSTADO²:** R\$ 300 MM, crescimento de 69,2% e margem de 2,5% (+0,7 pp);
- ✦ **FLUXO DE CAIXA LIVRE:** R\$ 285 MM de fluxo de caixa livre, R\$ 136 MM de geração total.

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

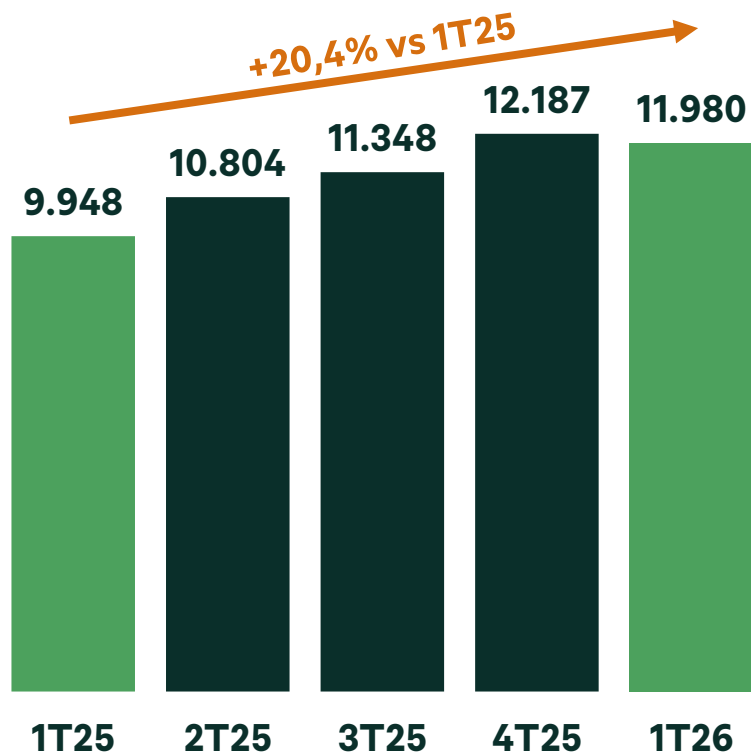
² Inclui 4Bio e os efeitos da tributação das subvenções para investimentos, conforme a Lei 14.789/2023.



Receita de R\$ 12,0 BI (R\$ +2,0 BI e +20,4%). Destaque para medicamentos de marca, incluindo GLP-1, e genéricos por patentes expiradas.

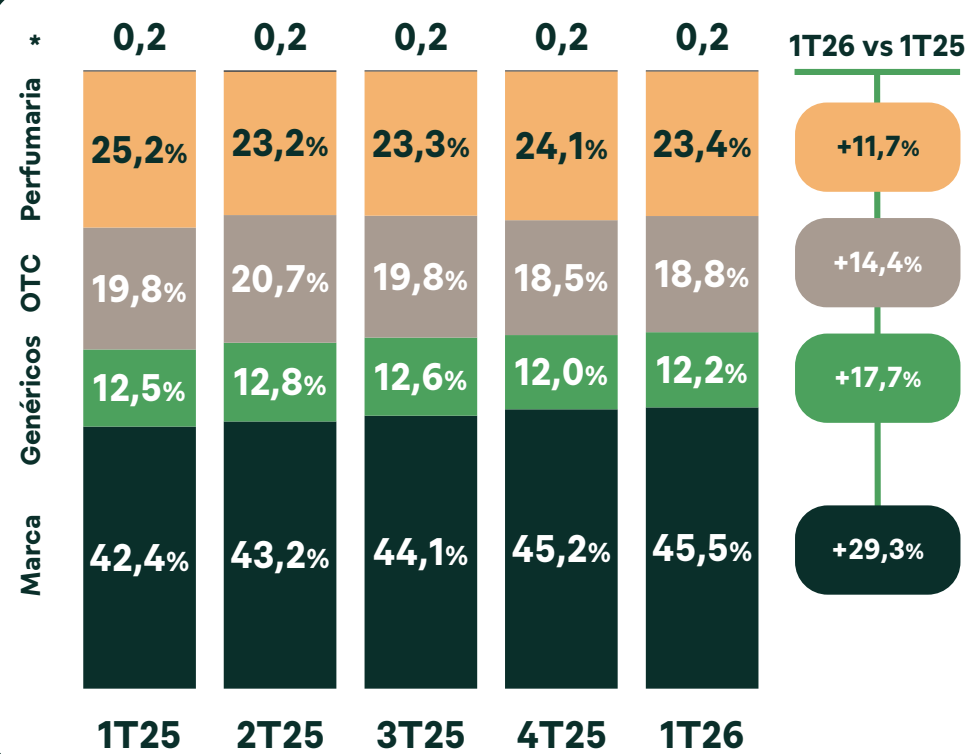
Receita bruta consolidada

R\$ milhões



Mix de vendas

Varejo, por categoria de produto

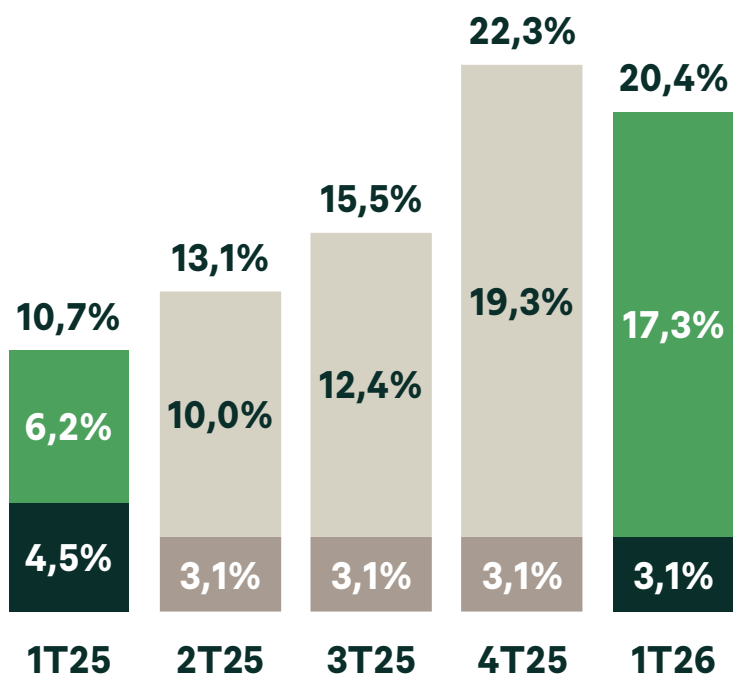




Crescimento de lojas maduras de +12,8%, +9,7 pp acima do reajuste anual da CMED. Crescimento médio de mesmas lojas de +14,3%.

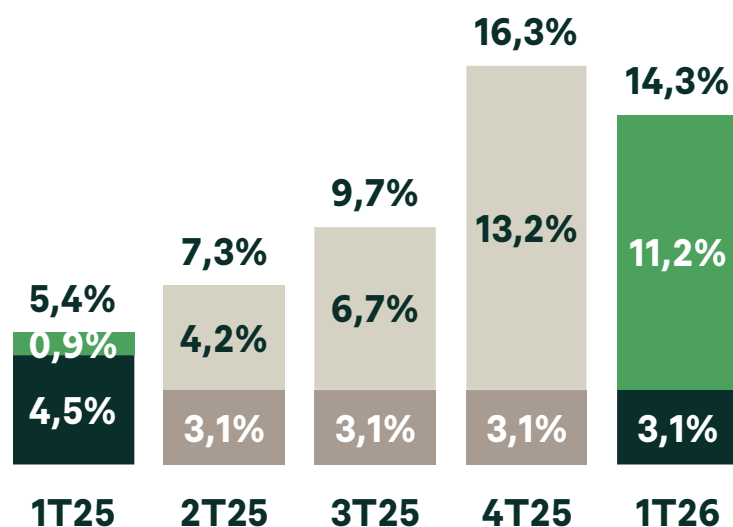
Crescimento vendas

Consolidado



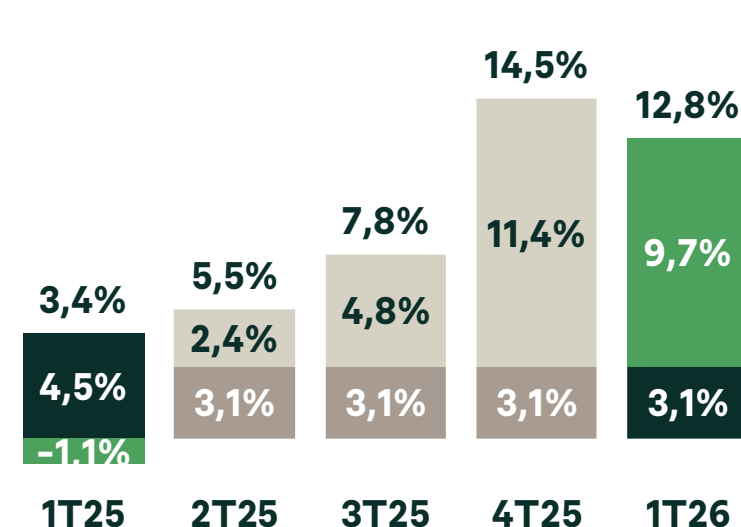
Crescimento mesmas lojas

Varejo



Crescimento lojas maduras

Varejo



■ Reajuste CMED* ■ Cresc. real

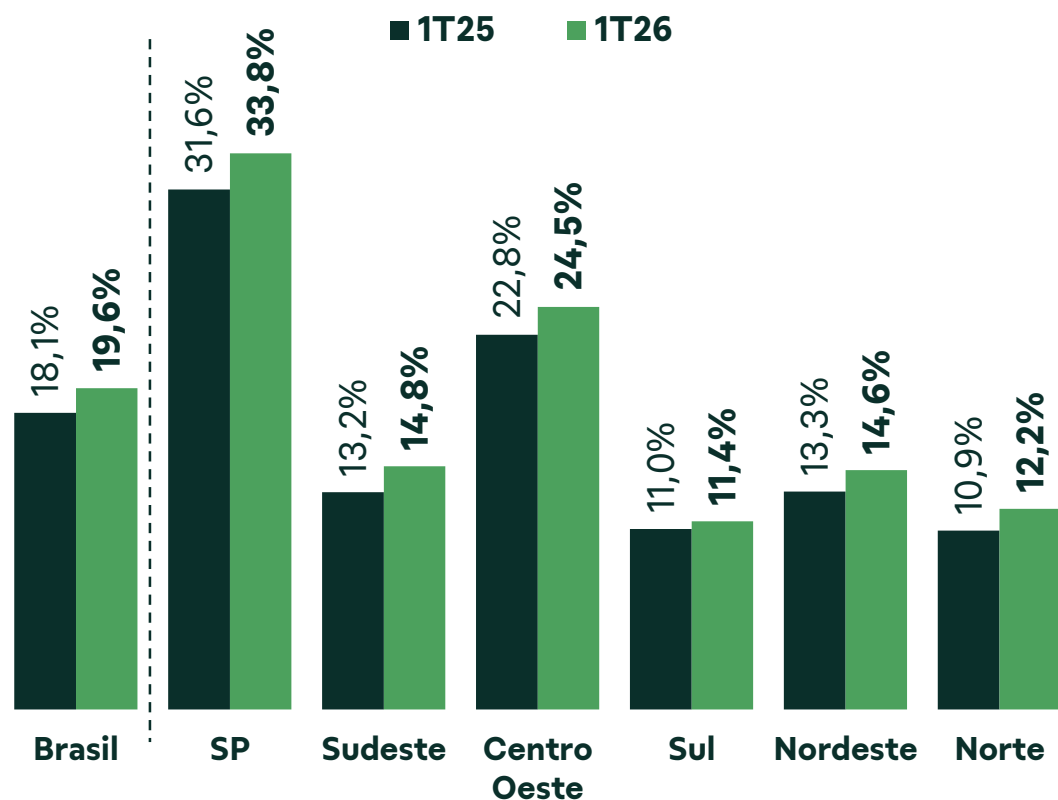
* Reajuste médio ponderado estimado, incluindo ajustes tributários aplicados pela CMED em 2025 ("pré baixa").



Ganho acelerado de market share em todas as regiões do Brasil, sendo +1,5 pp no total. Oportunidades amplas de expansão em todas as regiões, inclusive SP.

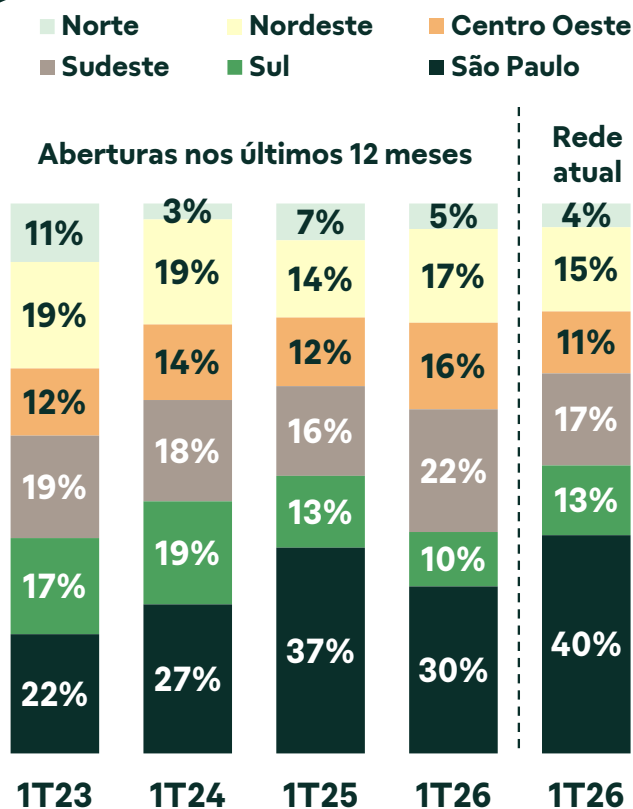
Participação de mercado no varejo

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



Farmácias por região

Aberturas LTM e portfólio atual



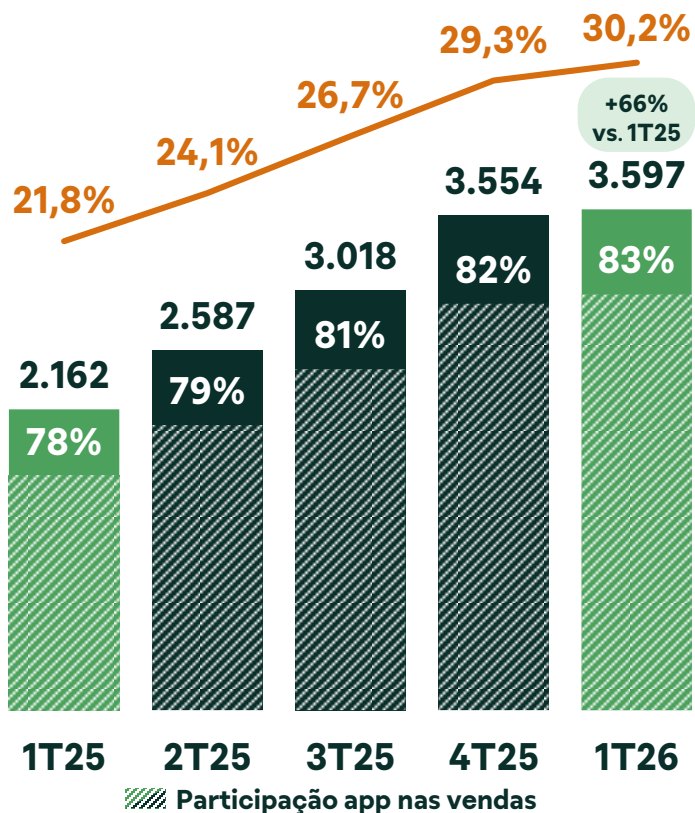
Fonte: IQVIA. Sudeste não inclui SP.



Digital atingiu R\$ 3,6 BI de vendas no 1T26 (+66%), com participação de 30,2%. 83% feito via nossos apps e 97% dos pedidos entregues em até 60 minutos.

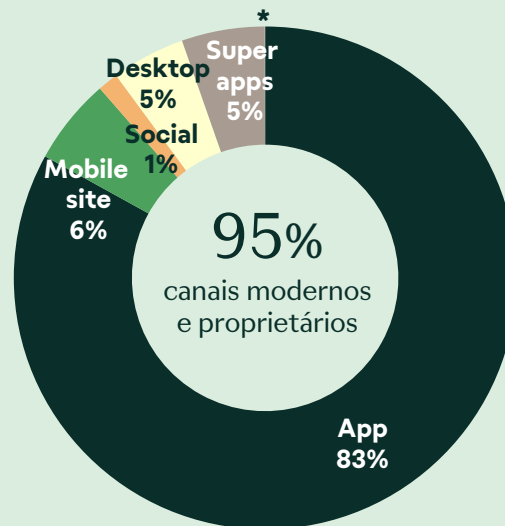
Vendas por canais digitais

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



Mix de canais digitais

% da receita digital, 1T26

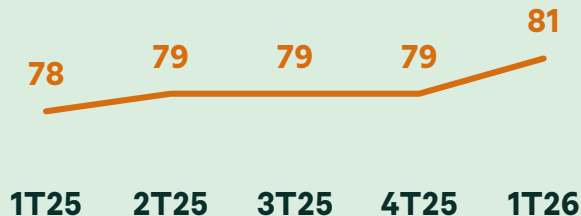


Mix de entregas

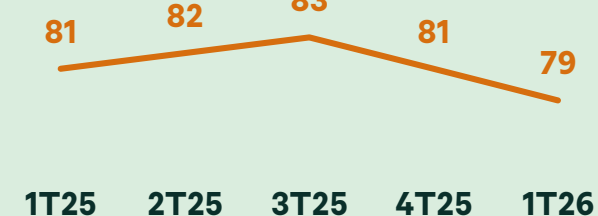
% da receita digital, 1T26



NPS App



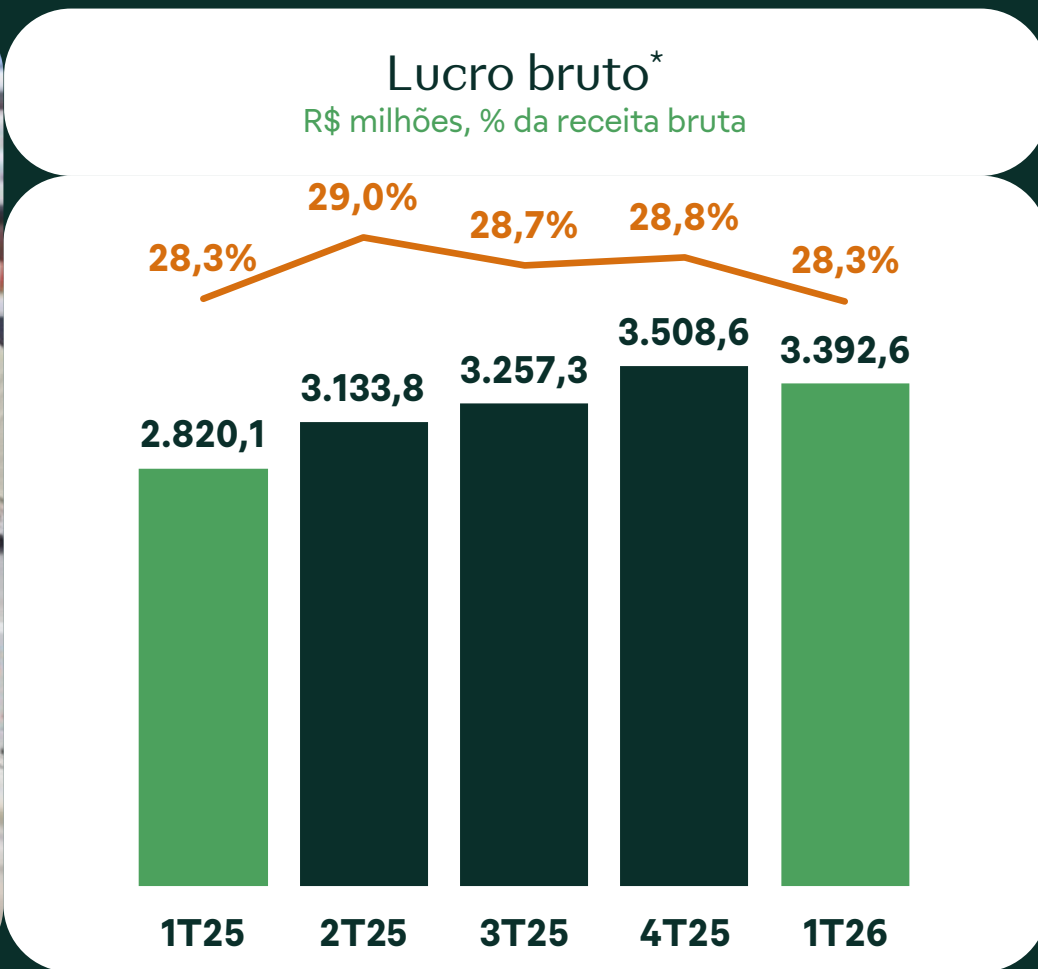
NPS Delivery e C&R



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



Mg. bruta estável de 28,3%. Pressão de -0,4 pp por mix GLP-1 e de -0,1 pp por AVP, compensados por +0,4 pp em ganhos comerciais e por +0,1 pp em perdas.



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

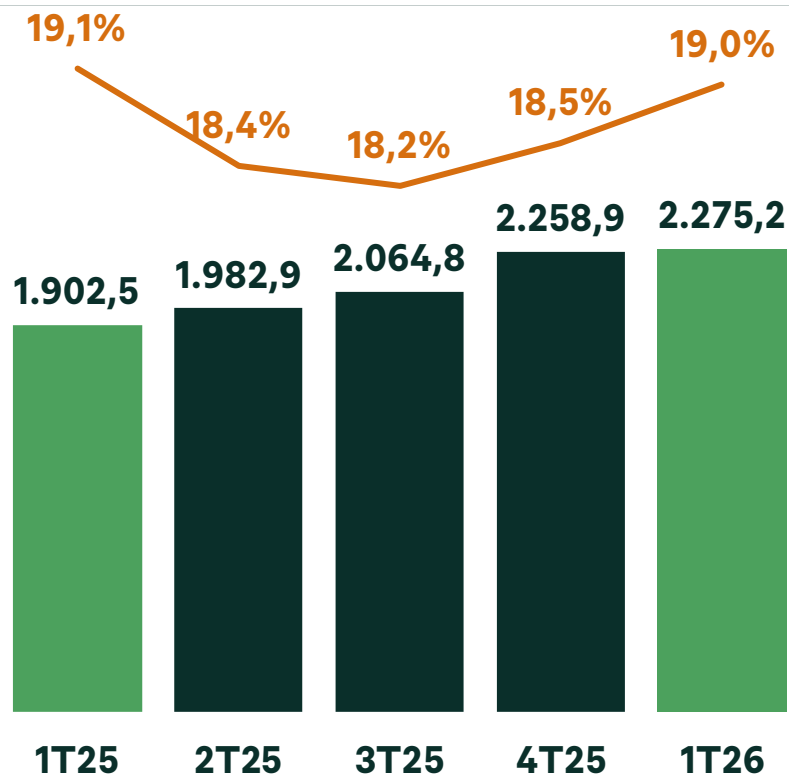


-0,1 pp em selling, com diluições pelas fortes vendas compensando investimentos em pessoas (EVP). -0,5 pp em G&A e montante estável por ganhos de eficiência.



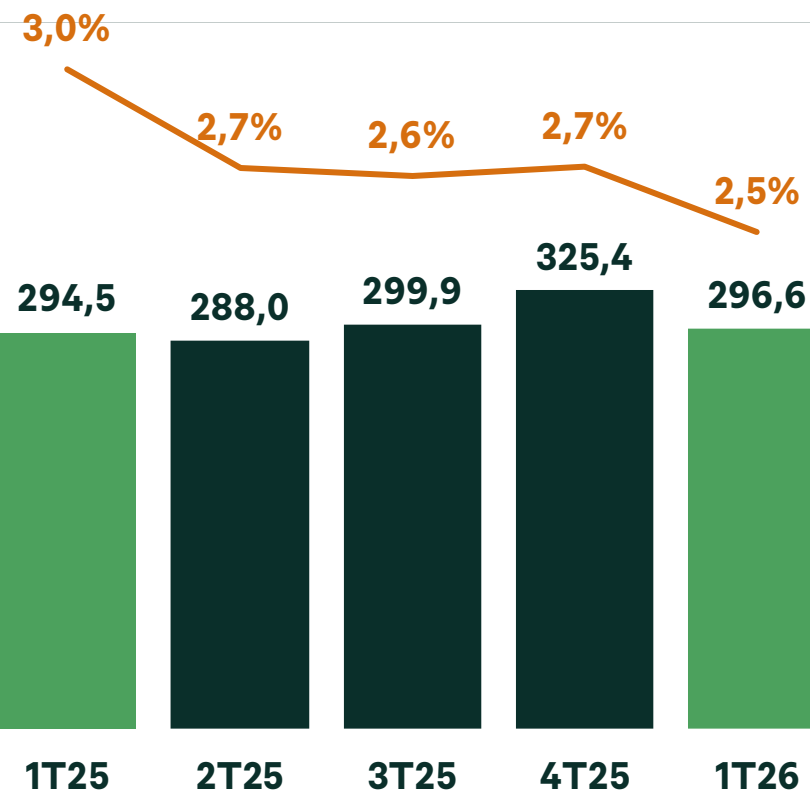
Despesas de vendas

R\$ milhões, % da receita bruta



Despesas gerais & admin.

R\$ milhões, % da receita bruta

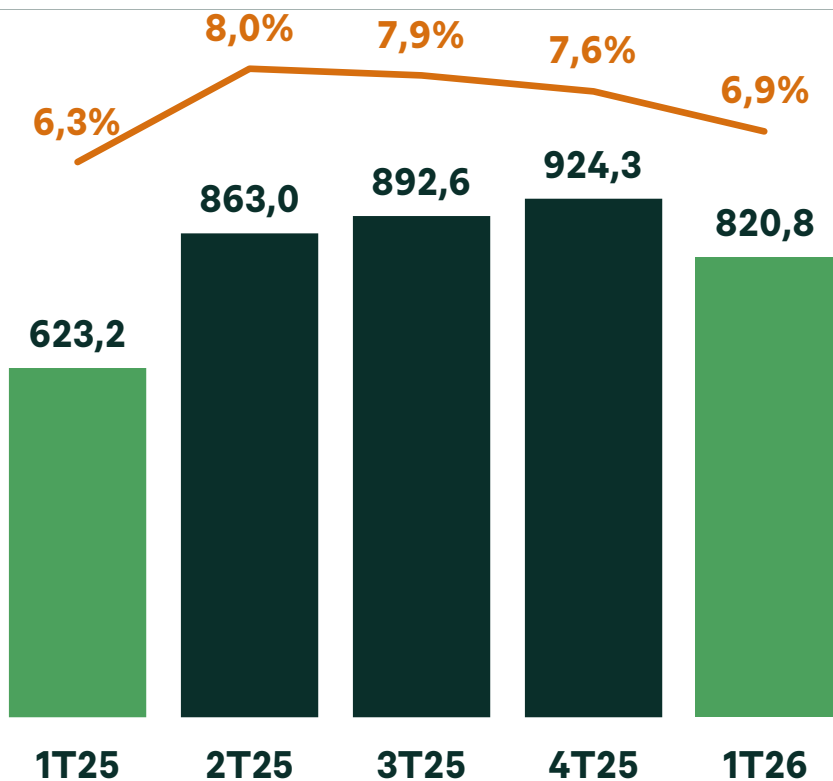




EBITDA aj. de R\$ 820,8 MM, crescimento de +31,7%. Margem de 6,9%, expansão de 0,6 pp. Ciclo de caixa melhor em 9,8 dias, incluindo efeitos ICMS-ST em SP.

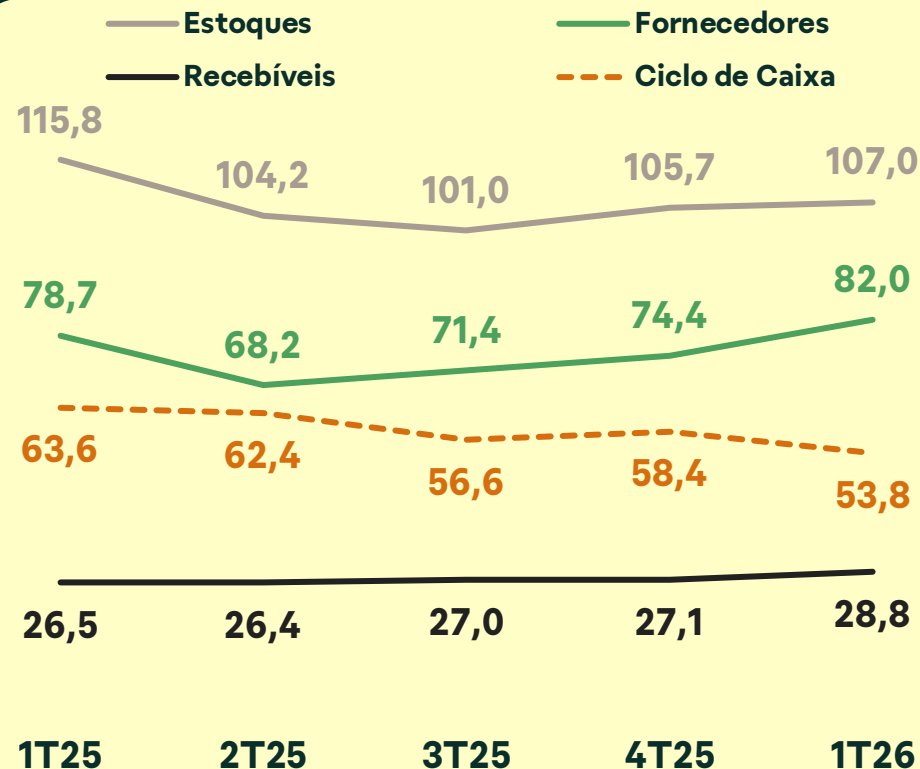
EBITDA ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta



Ciclo de caixa*

Dias de CMV, Dias de receita bruta



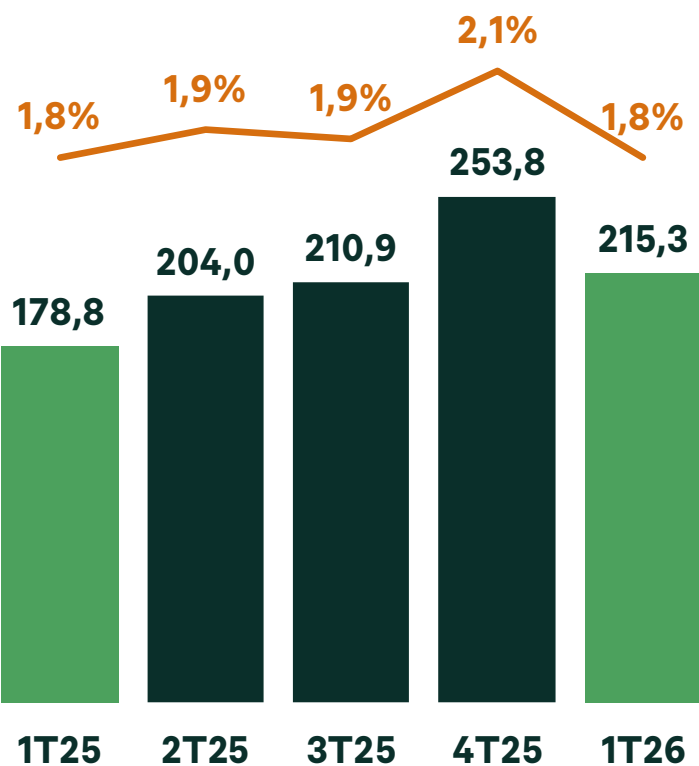
* Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.



Resultado financeiro estável em 1,8%. IR de 0,4% (alíquota efetiva de 14,9%). Lucro líquido de R\$ 299,8 MM (+69,2%) e mg. líquida de 2,5% (+0,7 pp).

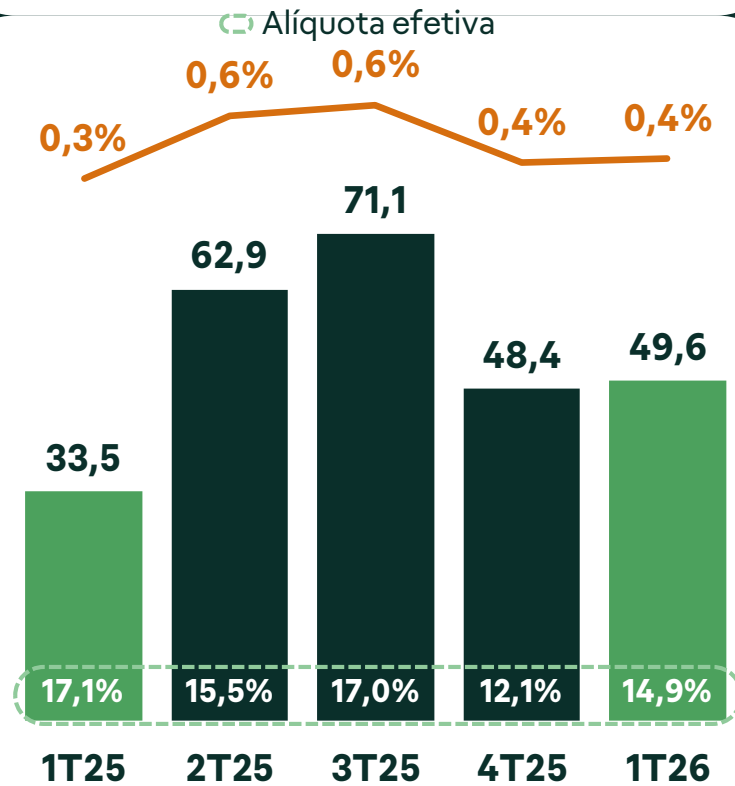
Despesas financeiras ajustadas

R\$ milhões, % da receita bruta



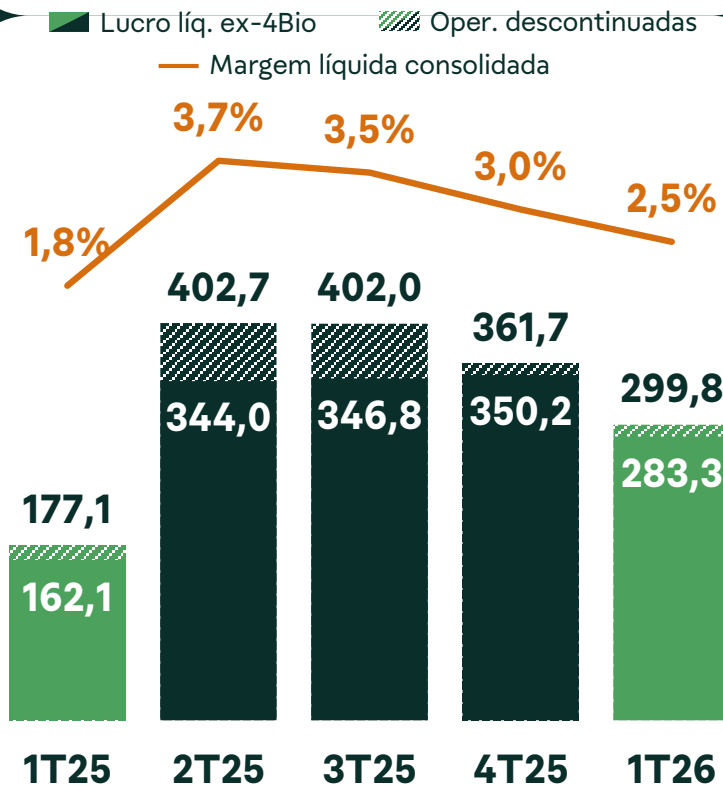
IR ajustado e alíquota efetiva*

R\$ milhões, % da receita bruta



Lucro líquido ajustado*

R\$ milhões, % da receita bruta



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



Fluxo de caixa livre positivo de R\$ 285 MM, geração total de R\$ 136 MM. Alavancagem financeira de 1,2x EBITDA LTM.



| Fluxo de caixa (R\$ milhões) | 1T25 Ex-4Bio | 1T26 |
|-------------------------------------------------|-----------------|--------------|
| EBIT ajustado | 375,9 | 548,3 |
| Ajuste a valor presente (AVP) | (64,8) | (63,3) |
| Efeitos não recorrentes | (5,8) | (184,5) |
| Imposto de renda (34%) | (103,8) | (102,2) |
| Depreciação | 246,7 | 272,3 |
| Provisão para valor recuperável (4Bio) | - | 196,1 |
| Outros ajustes | (8,4) | 29,0 |
| Recursos das operações | 439,8 | 695,8 |
| Ciclo de caixa* | (238,5) | 800,8 |
| Outros ativos (passivos)** | (40,7) | (963,6) |
| Fluxo de caixa operacional | 160,6 | 533,0 |
| Investimentos | (266,9) | (248,2) |
| Fluxo de caixa livre | (106,2) | 284,9 |
| Aquisições e investimentos em coligadas | (53,3) | (86,9) |
| JSCP e dividendos | (0,1) | (0,5) |
| Resultado financeiro*** | (113,3) | (171,1) |
| IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.) | 78,7 | 109,3 |
| Fluxo de caixa total (sem 4Bio) | (194,3) | 135,7 |
| Efeitos operações descontinuadas (4Bio) | (31,6) | 23,6 |
| Fluxo de caixa total (com 4Bio) | (162,6) | 112,0 |

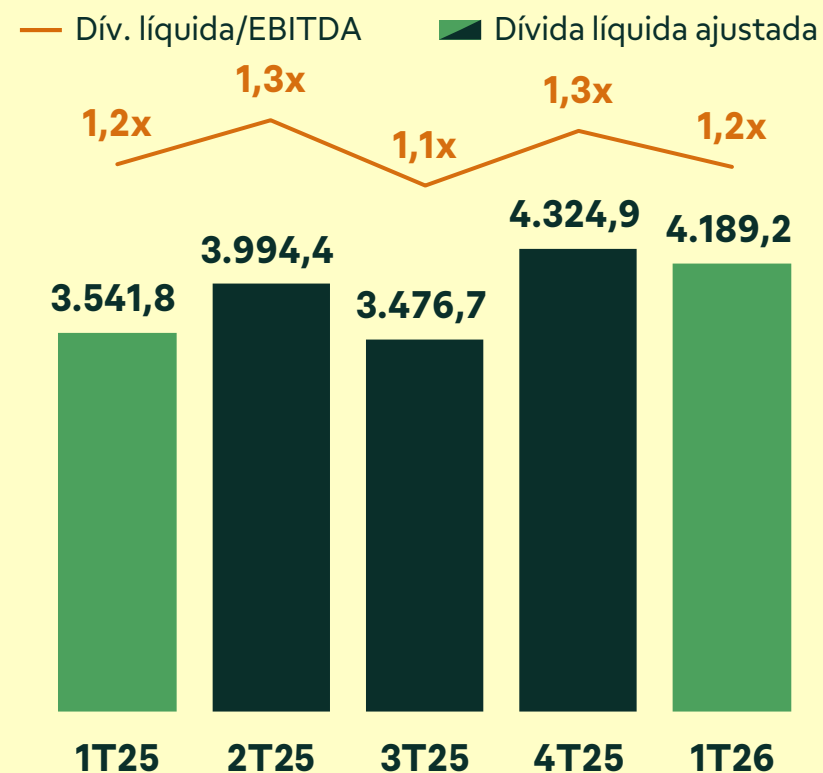
* Inclui ajustes para recebíveis descontados.

** Inclui AVP.

*** Exclui AVP.

Dívida líquida e alavancagem

R\$ milhões, razão sobre EBITDA ajustado LTM





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



Cultura centenária de cuidado

Desde 1905 e com NPS 91



Marcas reconhecidas nacionalmente

Drogasil e Raia entre as 20 marcas mais valiosas



Proximidade com o cliente

84 milhões de clientes a apenas 1,5 km



Formação interna da liderança

Gerentes regionais com média de 19 anos de casa



Parque moderno de lojas

3,6 mil farmácias, sendo 3 mil inauguradas desde jan/12



Jornada digital via canais proprietários

30% das vendas do varejo, das quais 83% via apps

Perguntas e Respostas





Obrigado!

Earnings Presentation

1Q26





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

 **RDsaúde**
DROGASIL | Raia



1Q26 Highlights

(Pre IFRS 16)

OPERATIONAL

- ✦ **PHARMACIES:** 3,614 units in operation (68 openings and 1 closure);
- ✦ **CUSTOMERS:** 52.3 MM active customers in the last 12 months;
- ✦ **TICKETS & NPS:** 111.8 MM tickets in the quarter with an NPS of 91.

MARKET

- ✦ **4BIO (discontinued operation):** Closing on 05/04/26 for R\$ 792 MM (Material Fact on 03/03/26);
- ✦ **GROSS REVENUE:** R\$ 12.0 B, +20.4% growth and +12.8% MSSS, +9.7 pp greater than CMED;
- ✦ **MARKET SHARE¹:** 19.6% national market share (+1.5 pp), with gains across all regions;
- ✦ **DIGITAL:** R\$ 3.6 B, an increase of 66.4% and a 30.2% retail penetration.

FINANCIALS

- ✦ **ADJUSTED EBITDA:** R\$ 821 MM, +31.7% growth and margin of 6.9% (+0.6 pp);
- ✦ **ADJ. NET INCOME²:** R\$ 300 MM, an increase of 69.2% with a margin of 2.5% (+0.7 pp);
- ✦ **FREE CASH FLOW:** R\$ 285 MM positive free cash flow, R\$ 136 MM total cash generation.

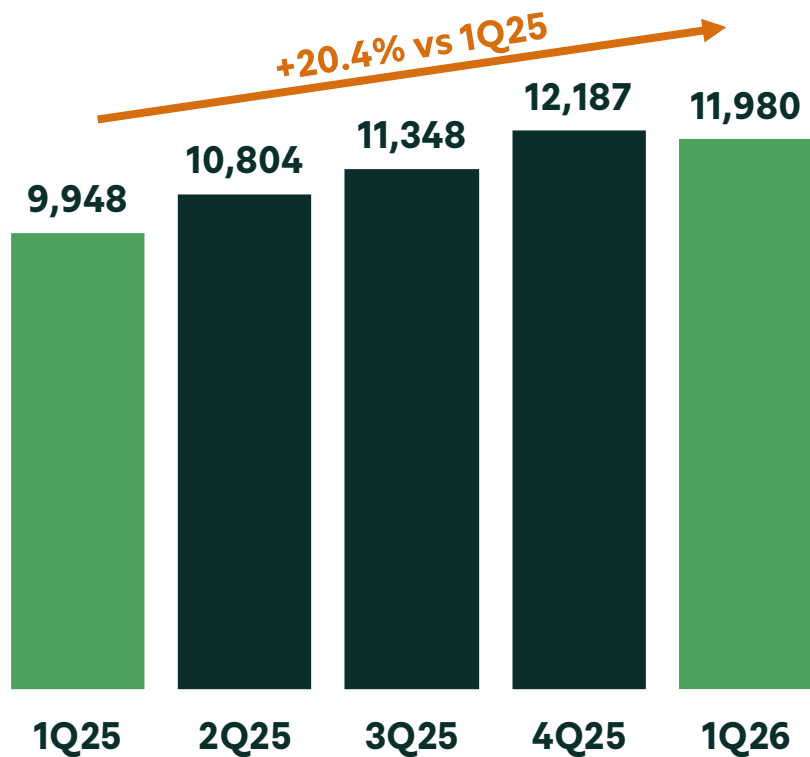
¹ Source: IQVIA. Basis changed in 4Q25 from Factory Price to Consumer Price (CPP) to better reflect market dynamics.

² Includes 4Bio and the effects of taxation on investment subsidies, in accordance with the Law 14,789/2023.

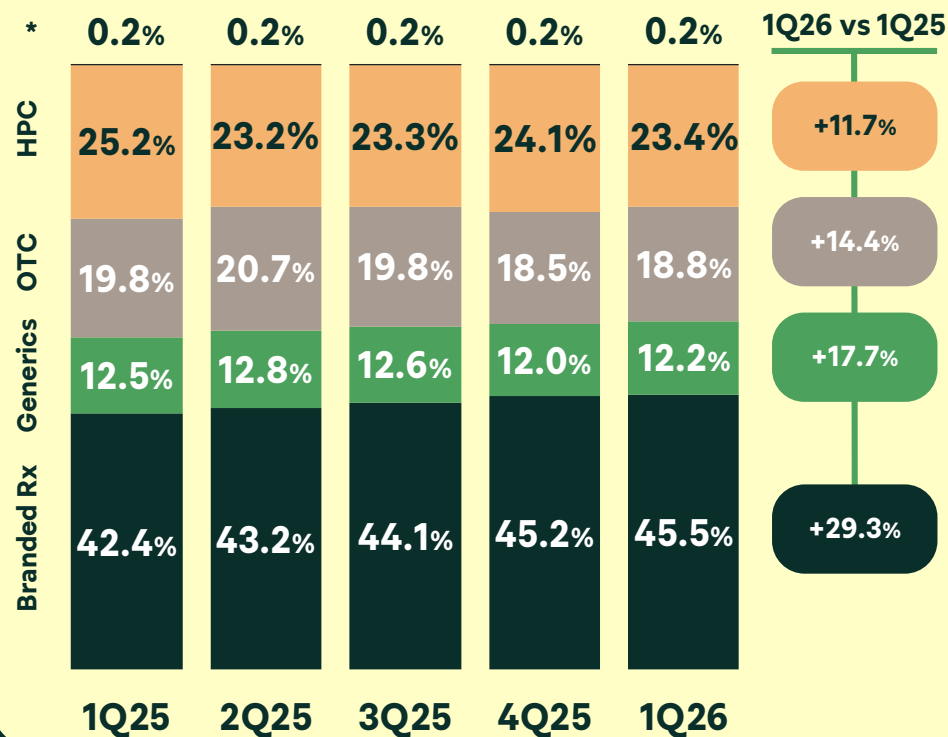


Revenue of R\$ 12.0 B (+R\$ 2.0 B and +20.4%). Strong Branded Rx growth, including GLP-1, and generics benefitting from patent expirations.

Consolidated gross revenues R\$ millions



Sales mix Retail, per product category



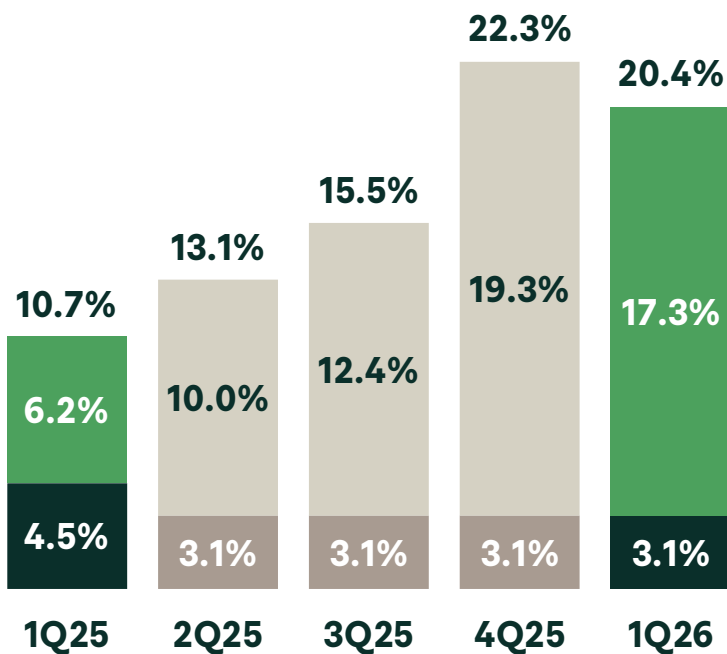
* Services.



**Mature-store growth of +12.8%, +9.7 pp above the annual CMED price increase.
Average same-store growth of +14.3%.**

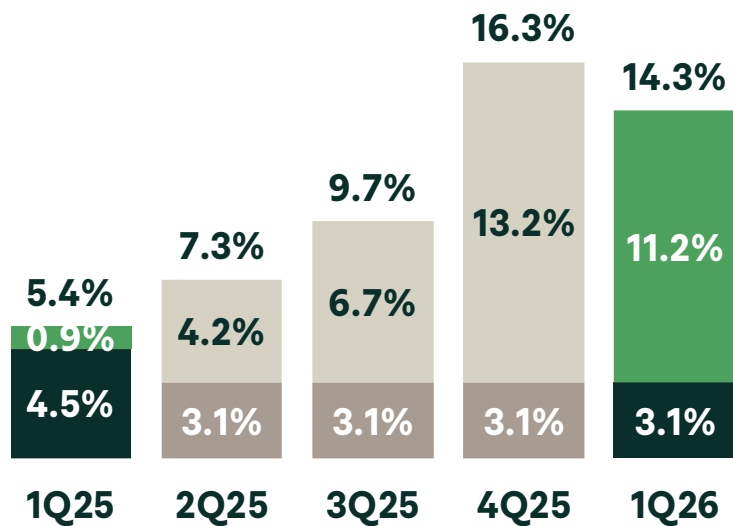
Revenue growth

Consolidated



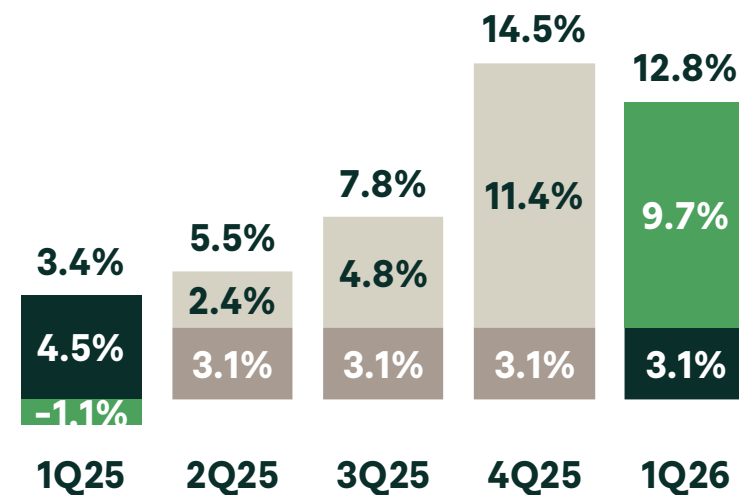
Same-Store sales growth

Retail



Mature-Store sales growth

Retail



■ CMED price adjustment* ■ Real growth

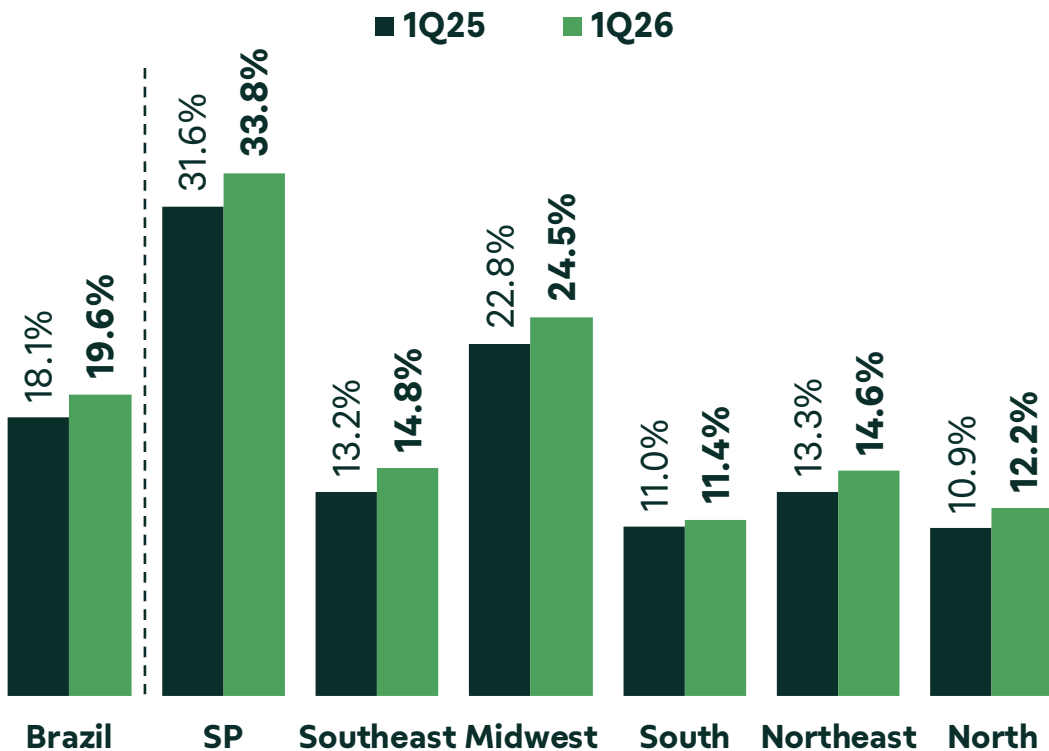
* Estimated weighed average price adjustment, including the tax adjustments applied by CMED in 2025.



Accelerated market share gains across all regions of Brazil, totaling +1.5 pp nationally. Ample expansion opportunities in all regions, including São Paulo.

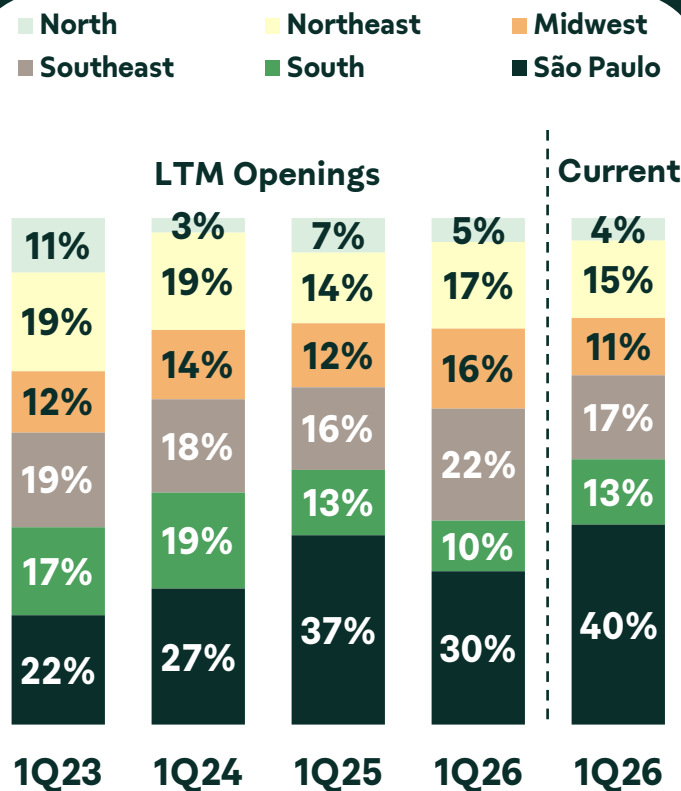
Retail market share

Quarterly share at customer prices, sell-in + sell-out



Pharmacies per region

LTM openings and current portfolio



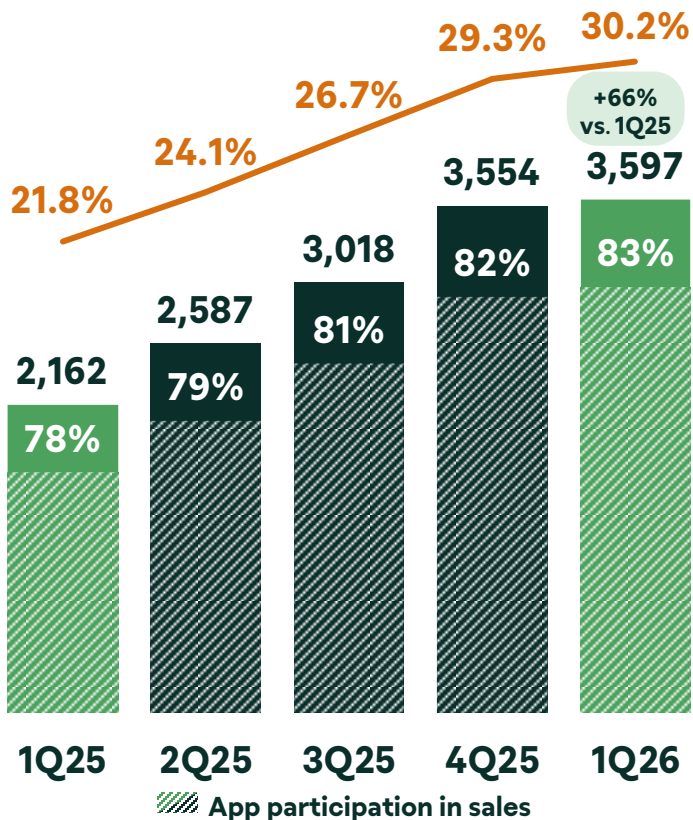
Source: IQVIA. Southeast excludes SP.



Digital reached R\$ 3.6 B in sales in 1Q26 (+66%), with a 30.2% participation. 83% of sales through our apps and 97% of orders delivered within 60 minutes.

Digital sales

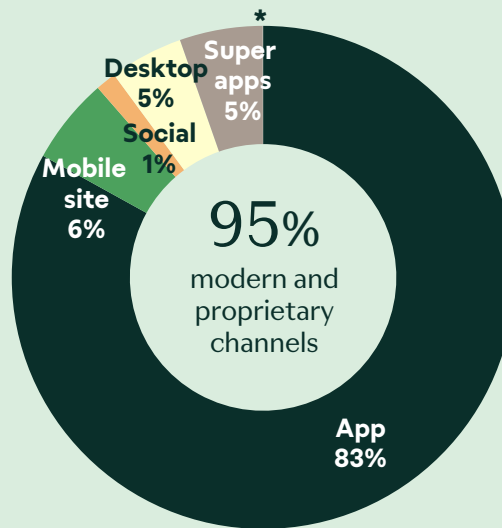
R\$ million, % of retail gross revenue



■ Rev. of digital channels — Retail penetration

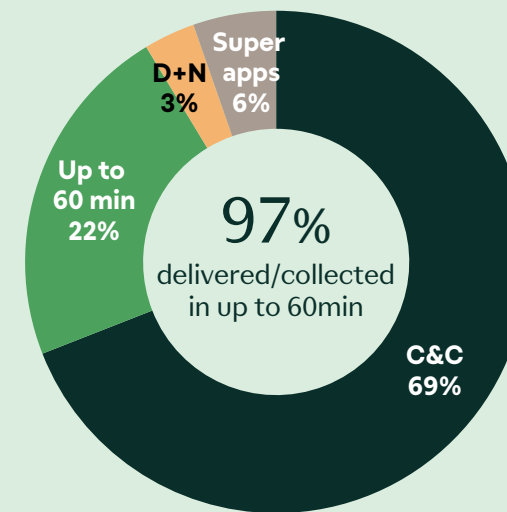
Digital channel mix

% of digital sales, 1Q26

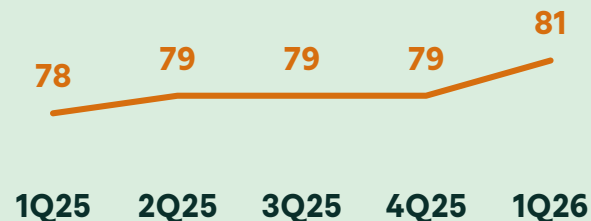


Digital mix

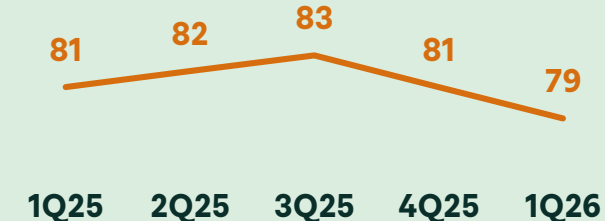
% of digital sales, 1Q26



NPS App



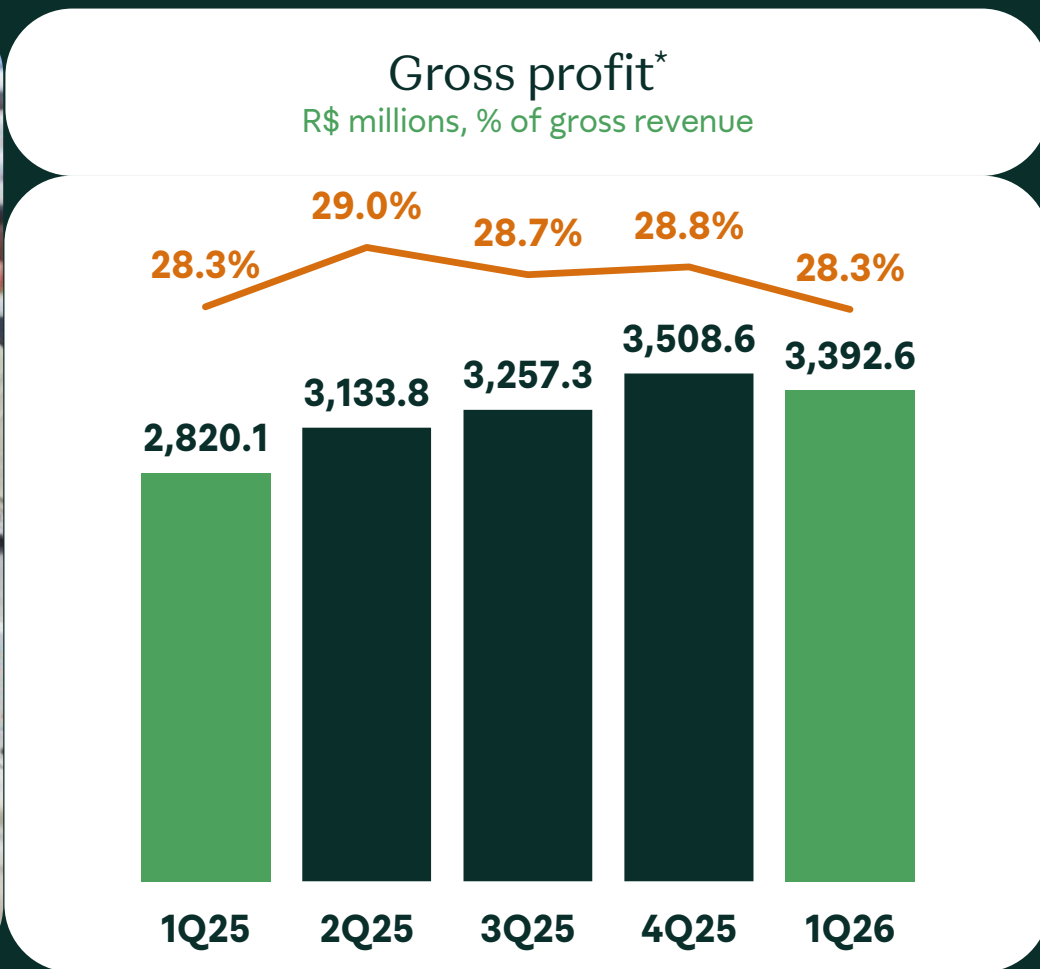
NPS Delivery and C&R



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



Stable gross mg. of 28.3%. Pressures of -0.4 pp from GLP-1 mix and -0.1 pp from NPV, offset by +0.4 pp in commercial gains and +0.1 pp in inventory losses.



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

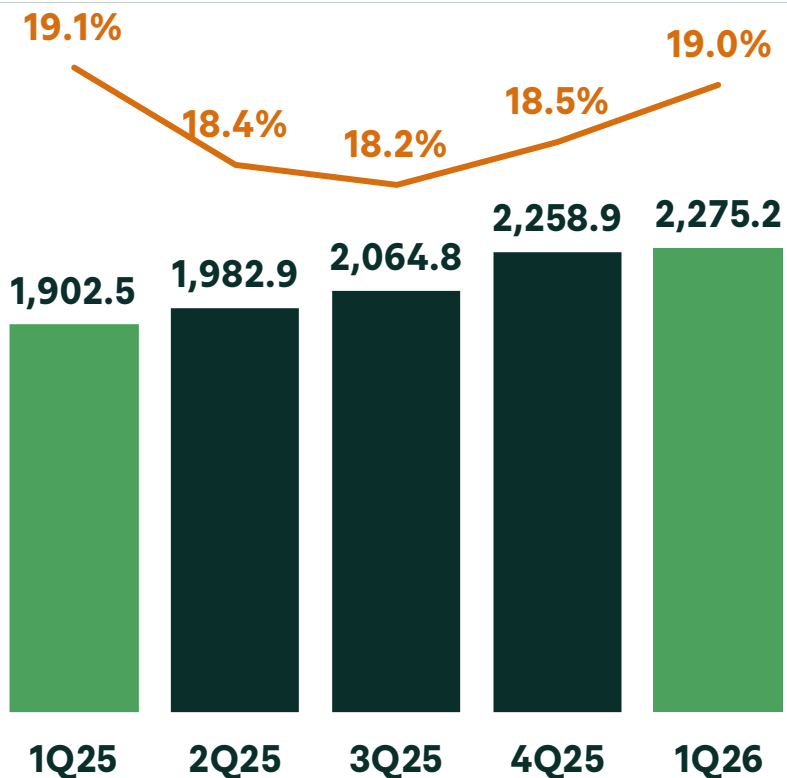


-0.1 pp in selling with dilutions from strong sales offsetting investments into people (EVP). -0.5 pp in G&A and stable amount due to efficiency gains.



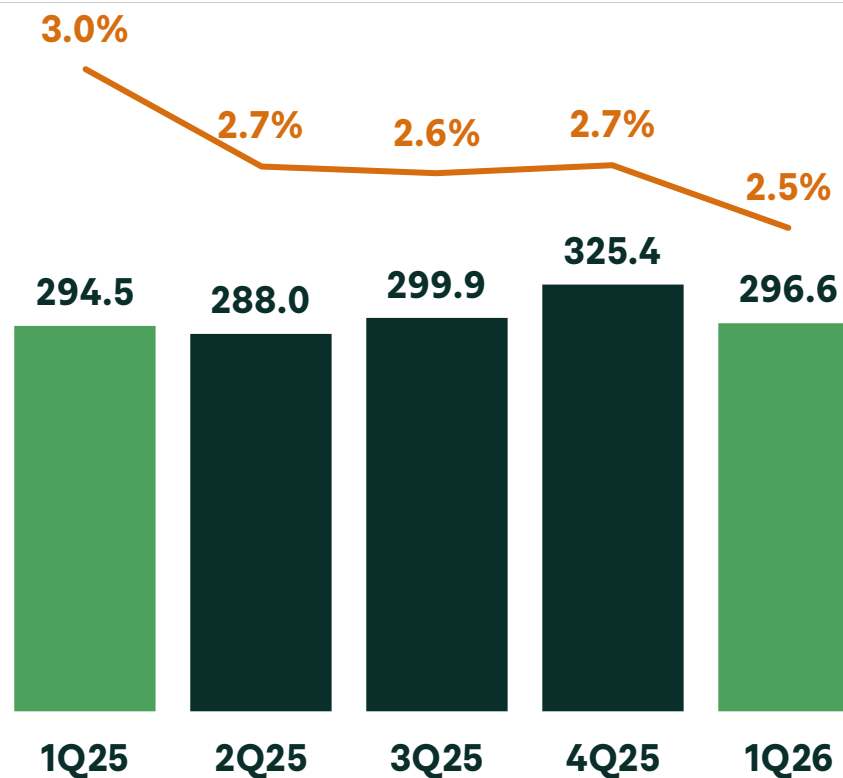
Selling expenses

R\$ millions, % of gross revenue



General and administrative expenses

R\$ millions, % of gross revenue

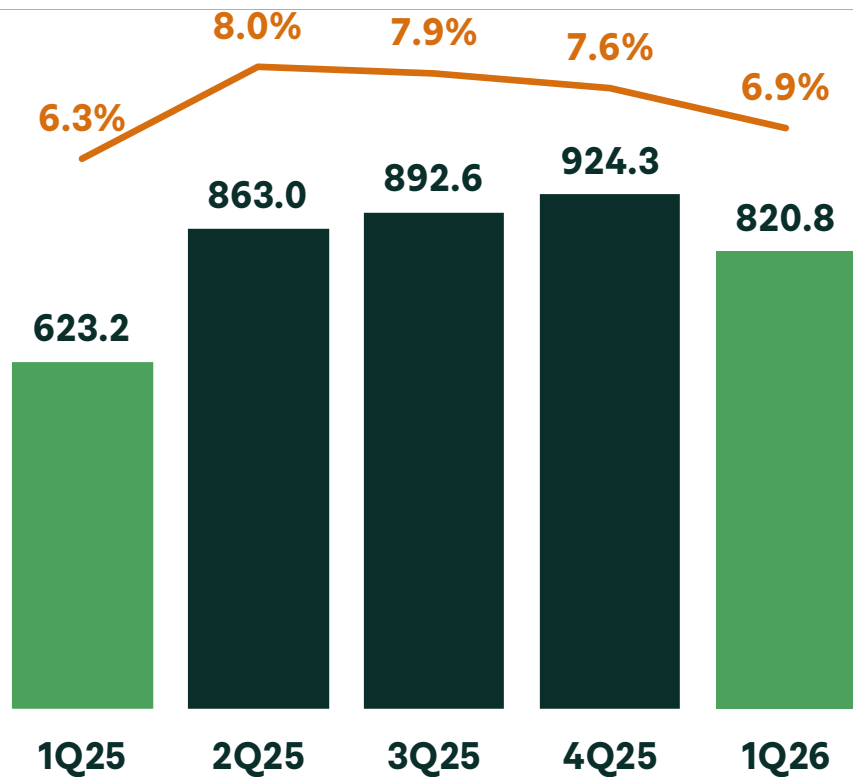




Adj. EBITDA of R\$ 820,8 MM (+31.7%). Margin of 6.9%, a +0.6 pp expansion. Cash cycle improvement of 9.8 days, including ICMS-ST tax effects in SP.

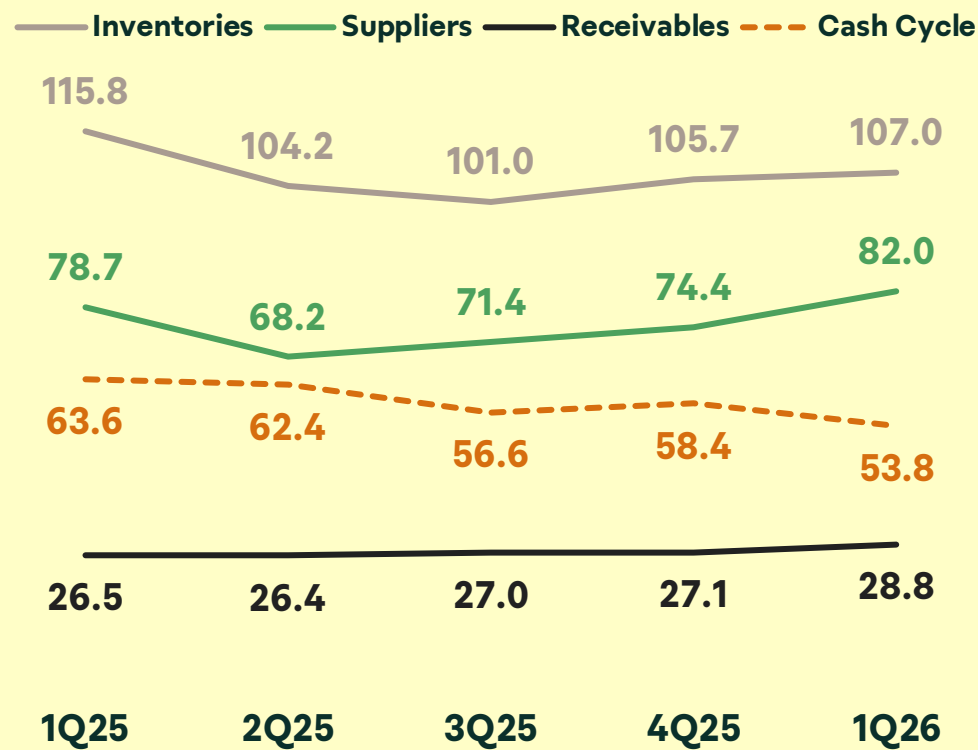
Adjusted EBITDA

R\$ millions, % of gross revenue



Cash cycle*

COGS days, Gross revenue days



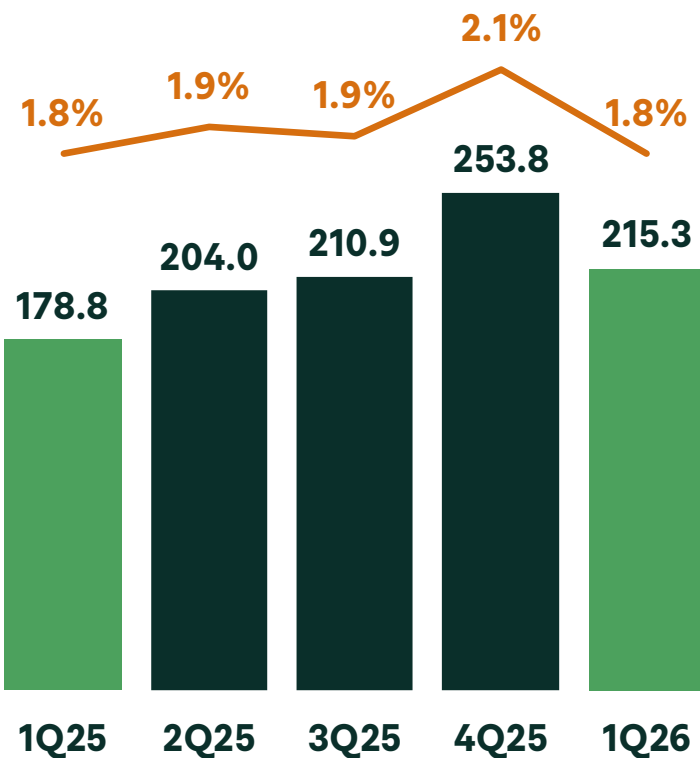
* Adjusted for discounted receivables & advanced payments to suppliers.



Stable adj. financial expenses of 1.8%. Income tax of 0.4% (effective tax rate of 14.9%). Net income of R\$ 299.8 MM (+69.2%) and net margin of 2.5% (+0.7 pp).

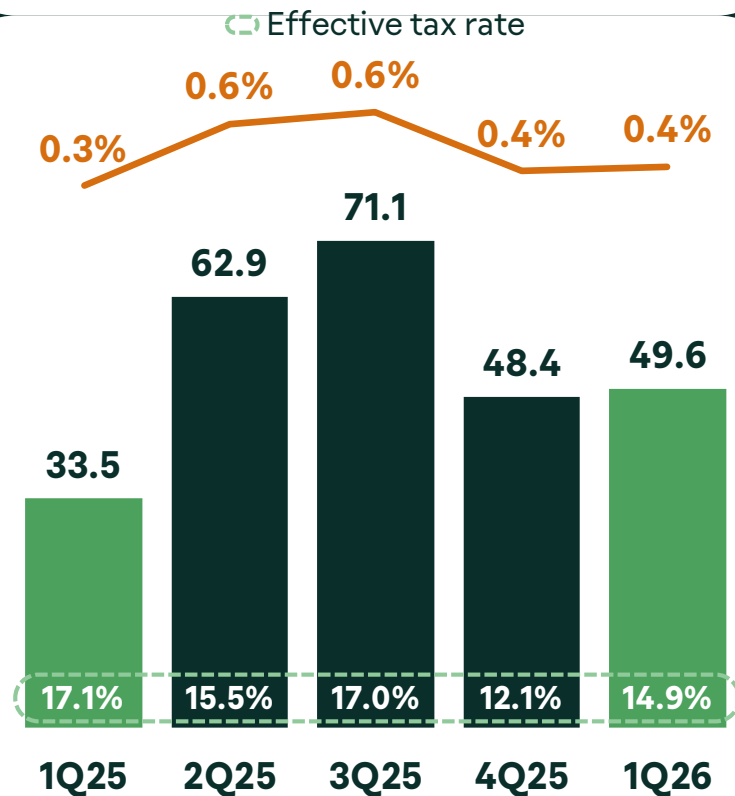
Adjusted financial expenses

R\$ millions, % of gross revenue



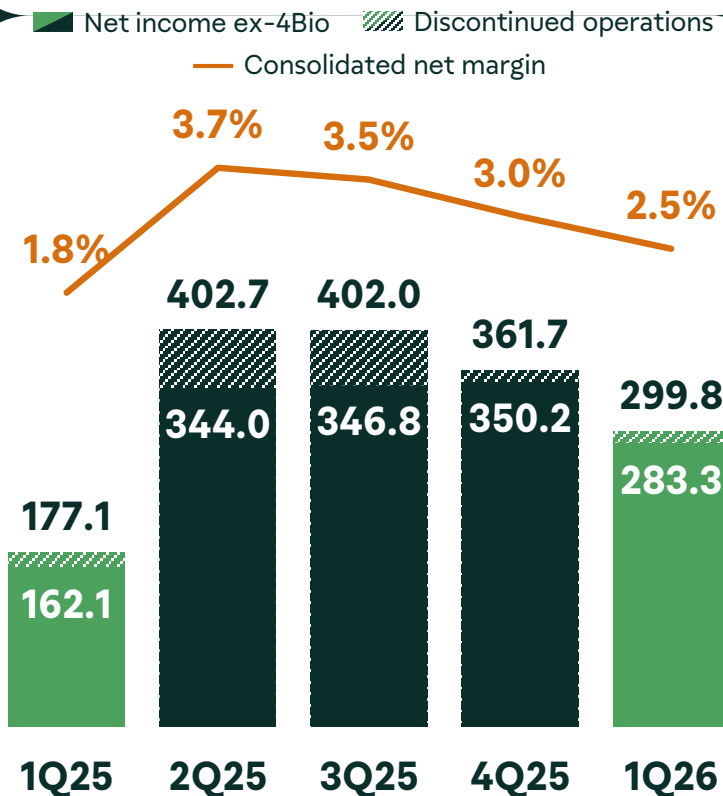
Adjusted effective tax rates*

R\$ millions, % of gross revenue



Adjusted net income*

R\$ millions, % of gross revenue



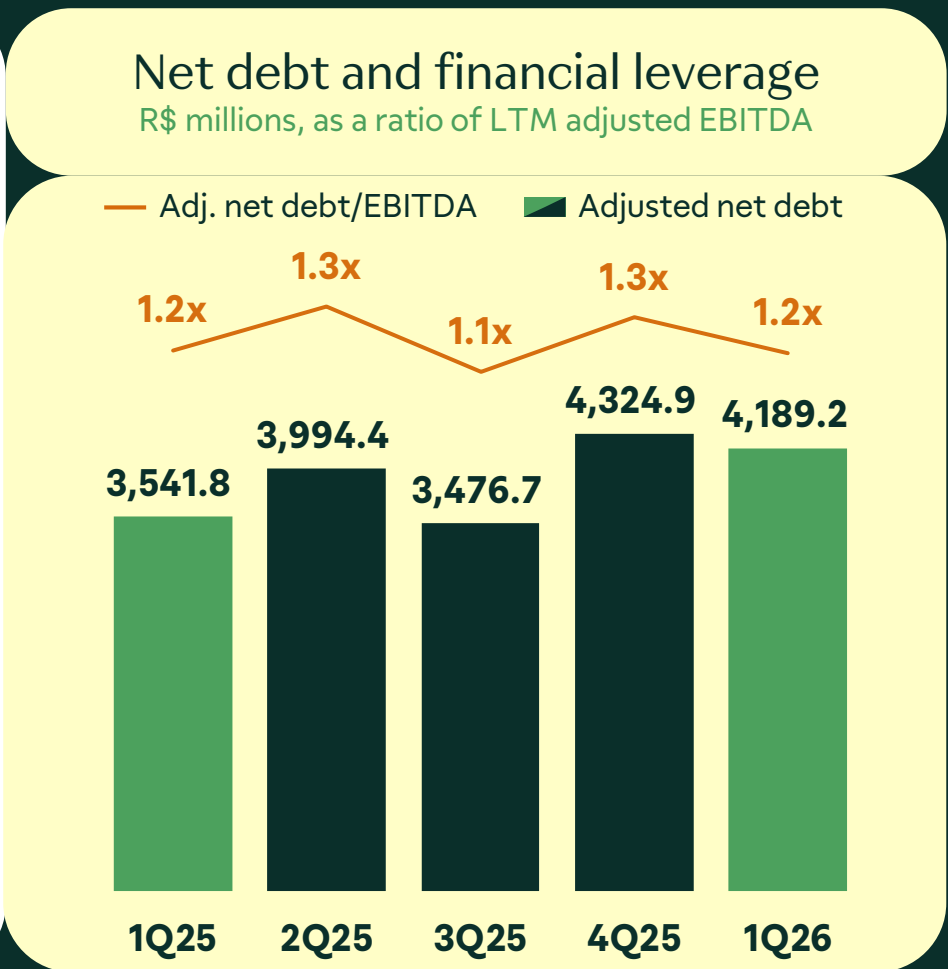
* Includes the effects of taxation on investment subsidies in accordance with Law 14,789/2023.



Free cash flow of R\$ 285 MM, with R\$ 136 MM in total cash generation. Financial leverage of 1.2x LTM EBITDA.



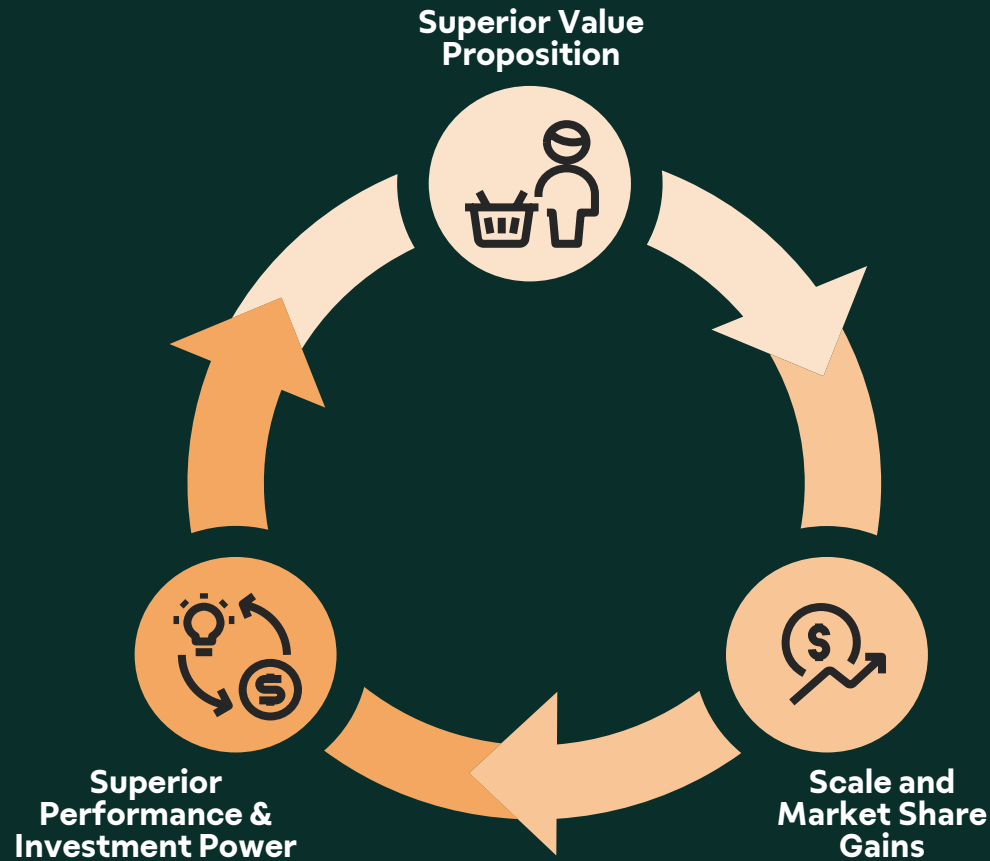
| Cash flow (R\$ millions) | 1Q25 Ex-4Bio | 1Q26 |
|---------------------------------------------|-----------------|--------------|
| Adjusted EBIT | 375.9 | 548.3 |
| NPV adjustment | (64.8) | (63.3) |
| Non-recurring effects | (5.8) | (184.5) |
| Income tax (34%) | (103.8) | (102.2) |
| Depreciation | 246.7 | 272.3 |
| Impairment provision (4Bio) | - | 196.1 |
| Others | (8.4) | 29.0 |
| Resources from operations | 439.8 | 695.8 |
| Cash cycle* | (238.5) | 800.8 |
| Other assets (liabilities)** | (40.7) | (963.6) |
| Operating cash flow | 160.6 | 533.0 |
| Investments | (266.9) | (248.2) |
| Free cash flow | (106.2) | 284.9 |
| M&A and other investments | (53.3) | (86.9) |
| Interest on equity and dividends | (0.1) | (0.5) |
| Net financial expenses*** | (113.3) | (171.1) |
| Tax benefit (fin. exp., IoE, dividends) | 78.7 | 109.3 |
| Total cash flow (ex-4Bio) | (194.3) | 135.7 |
| Effects from discontinued operations (4Bio) | (31.6) | 23.6 |
| Total cash flow (with 4Bio) | (162.6) | 112.0 |









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



Based on the assets and leadership we have built, we have entered a self-reinforcing cycle driven by consolidation (Flywheel).



-  **Centennial culture of care**
Since 1905 and with NPS 91
-  **Nationally recognized brands**
Raia and Drogasil among the 20 most valuable brands
-  **Proximity to the customer**
84 million customers just 1.5 km away
-  **Internal leadership development**
Regional managers with an average of 19y at RD
-  **Modern store footprint**
3.6k pharmacies, of which 3k opened since Jan/12
-  **Digital journey via proprietary channels**
30% of retail sales, of which 83% via apps

Q&A





Thank you!