

# Apresentação Institucional

# 1T26





## 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 3,6 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



3.614 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



75mil funcionários  
ao final do 1T26



91 de NPS  
Net Promoter Score



30,2% participação digital  
1T26, crescimento de +66% a/a



39 minutos  
tempo médio de entrega



**RADL**

B3 LISTED NM

ADR **RADLY**

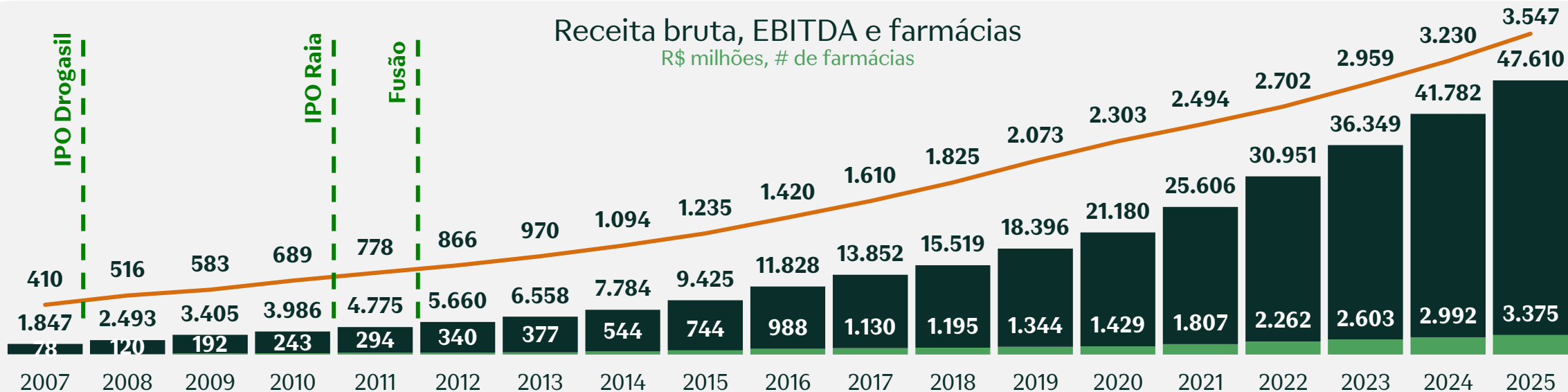
U.S.: OTC



# 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.

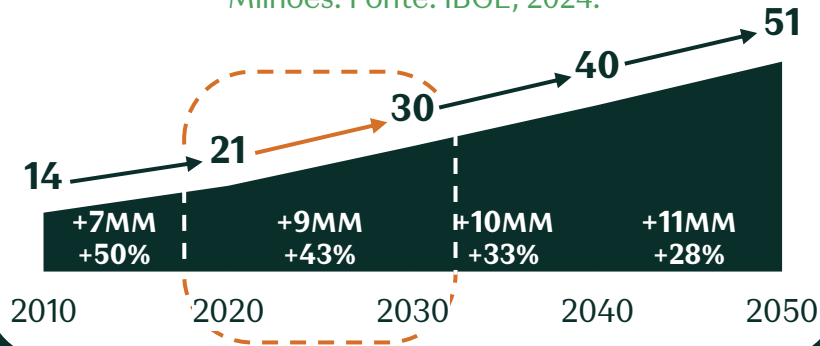


Drogasil fundada em 1935

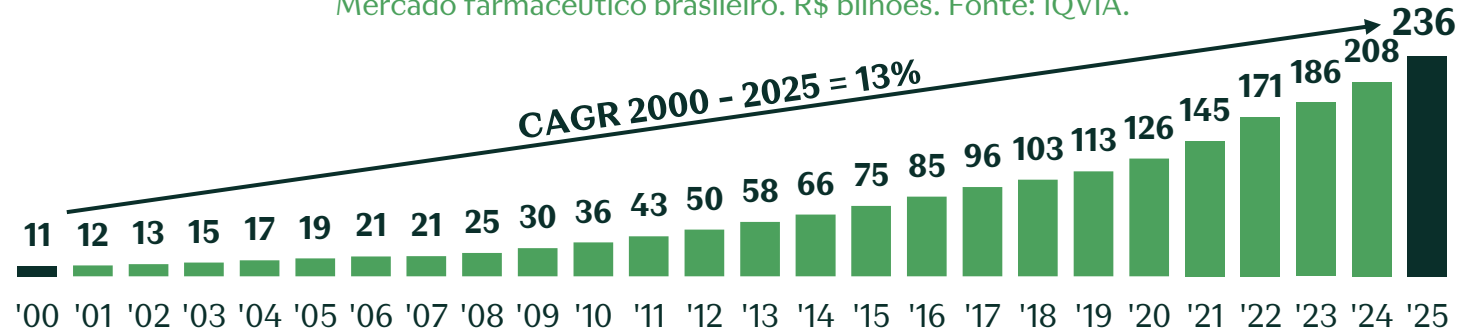


# Com envelhecimento da população impulsionando a demanda, a RD Saúde está bem posicionada para expansão com ganho de share e consolidando o mercado.

População brasileira acima de 65 anos  
Milhões. Fonte: IBGE, 2024.

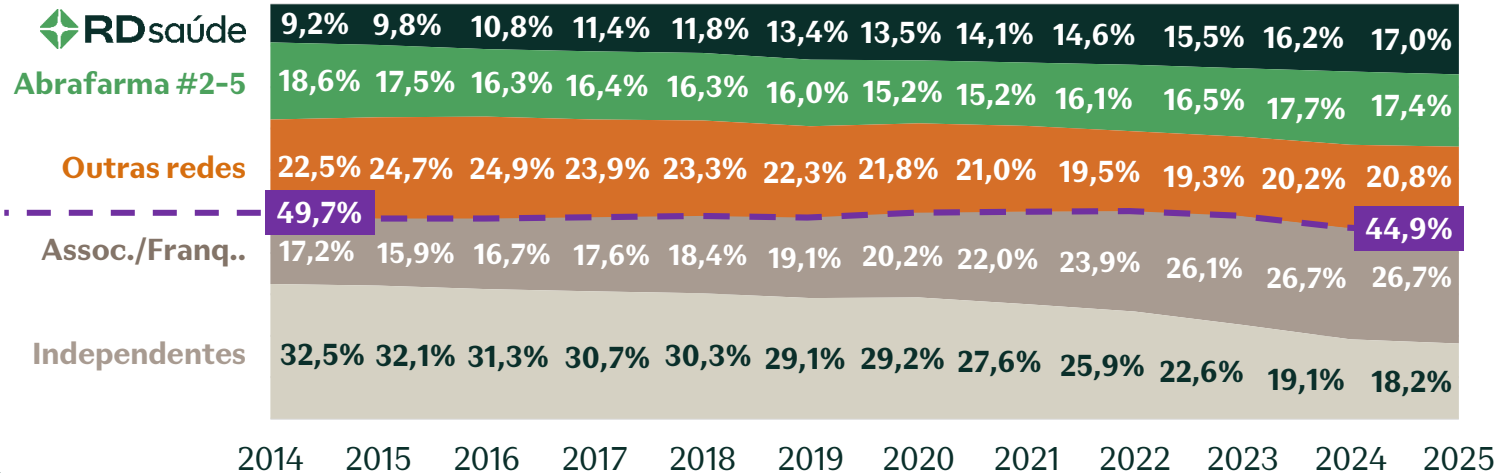


Mercado mantém crescimento acelerado no longo prazo  
Mercado farmacêutico brasileiro. R\$ bilhões. Fonte: IQVIA.



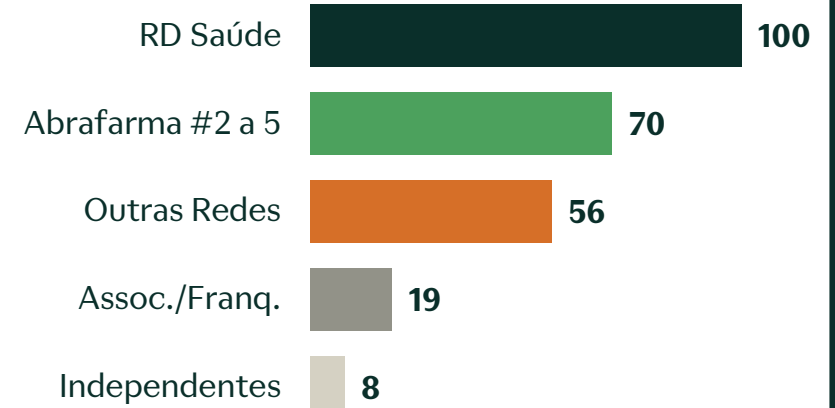
## Market share

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



## Venda média por farmácia

(RD Saúde = índice 100), 2025

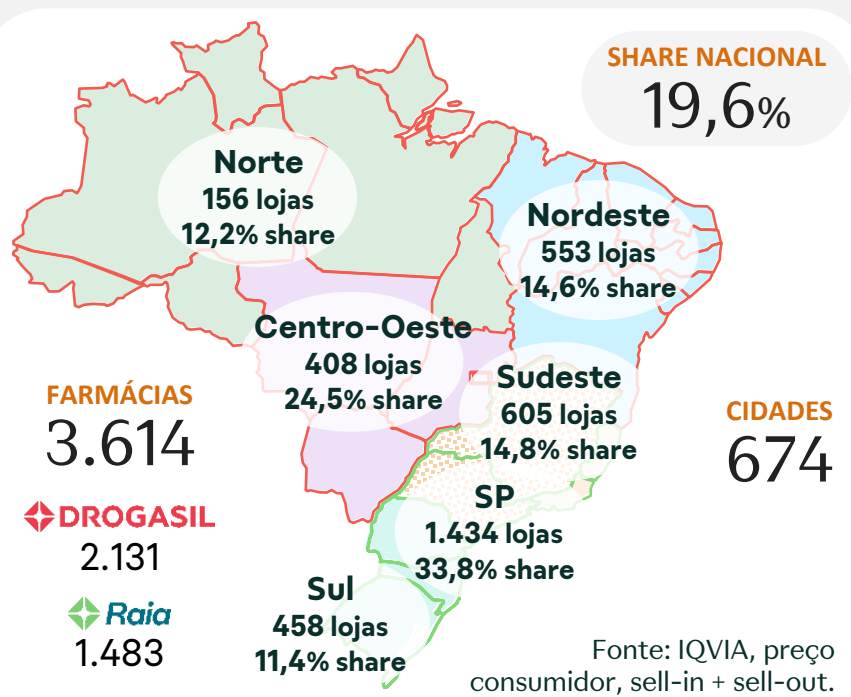




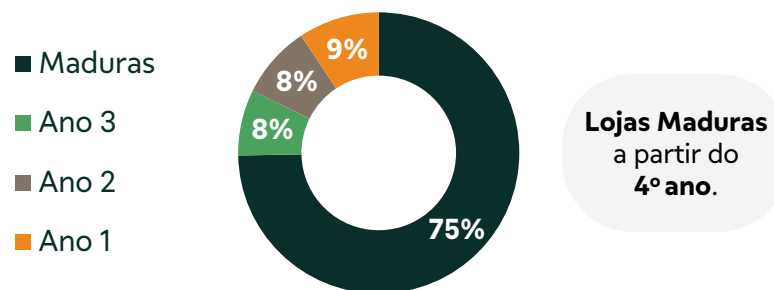
# Nossa rede em expansão oferece saúde e bem-estar em todos os estados do Brasil, com desempenho econômico sólido e elevado potencial de consolidação.



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

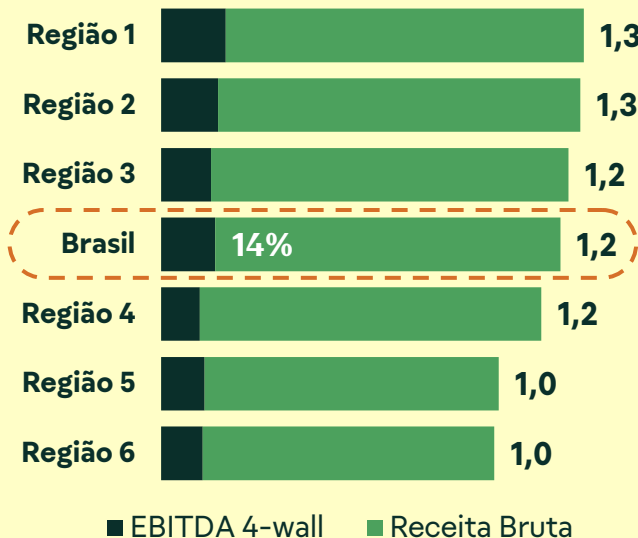


## Portfolio de farmácias por idade



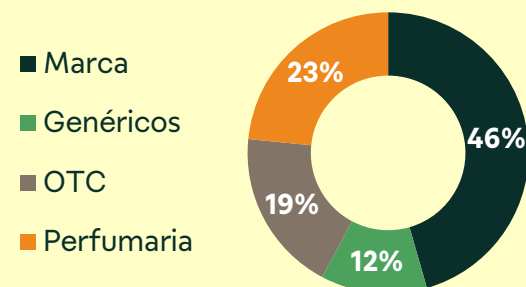
## Desempenho por região\*

R\$ milhões, % da receita bruta, 1T26 LTM



## Mix de vendas varejo 1T26

1T26





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



## Perfis e vínculos

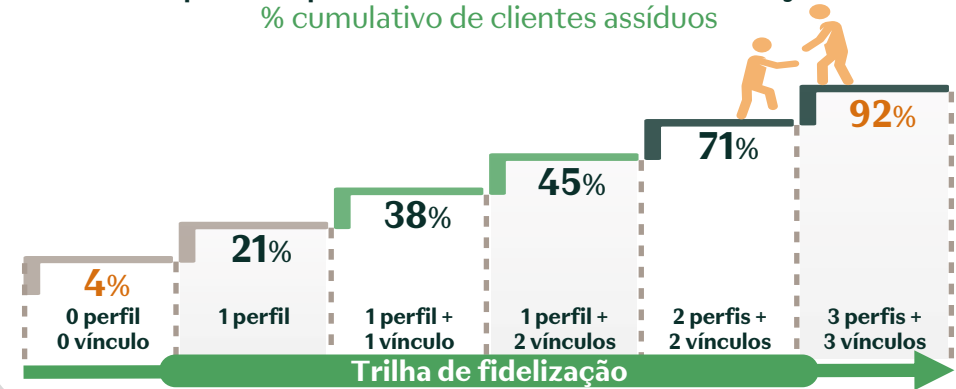
CAV\* (média = 100)

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

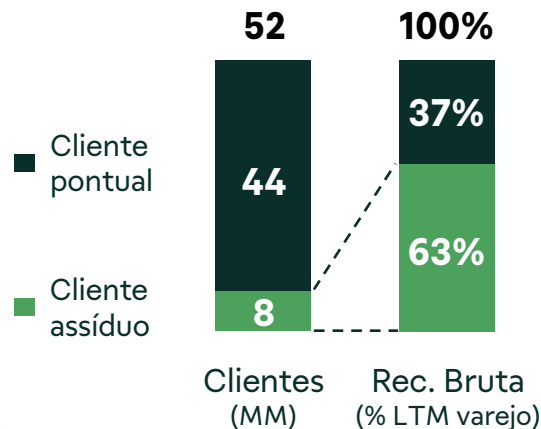
\* CAV = Customer Annual Value (lucro bruto LTM).

## Impacto perfil/vínculo na fidelização

% cumulativo de clientes assíduos

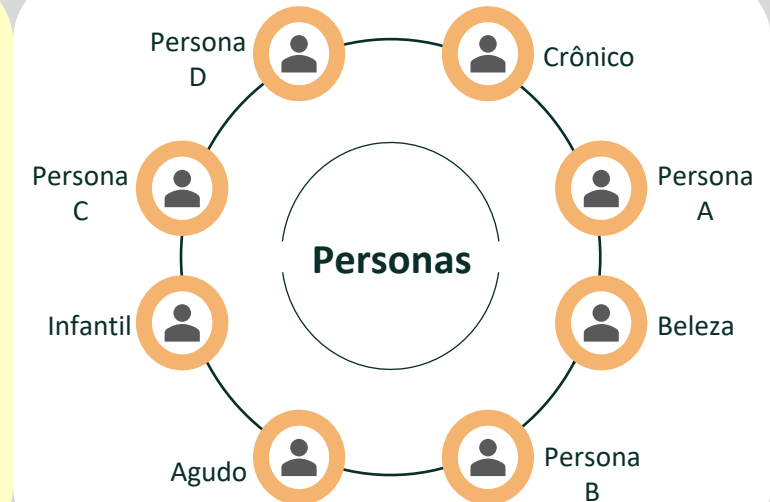


## Segmentação



## Comportamento Clientes

	Média geral	Cliente Omnicanal
Quantidade	52MM	11MM
Frequência Anual	9x ano	22x 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 **2,9 mil**
- ◆ Salas de vacina **430**
- ◆ Atendimentos farma **6 MM** (1T26 LTM)

## GLP-1

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

### Vantagens competitivas

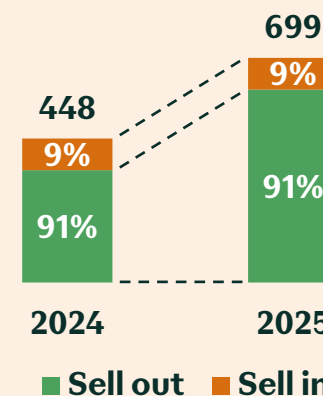
- ◆ Disponibilidade de cadeia fria R\$ 27 MM em investimentos CDs e lojas
- ◆ Relacionamento sólido com a indústria Líder em mkt. share e presença nacional
- ◆ Experiência multicanal integrada Entrega de termolábeis, entrega <60 min, 95% da classe A em até 1.5 km

### 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.





# Medicações para a vida? GLP-1 não é “emagrecedor temporário”, ele funciona como “regulador contínuo de peso”. Quando cessado, o “corpo pode reiniciar”.

## Excesso de peso

IMC  $\geq 25$

# ≈ 97 mi

adultos

Soma aproximada de sobrepeso e obesidade, calculada a partir da prevalência oficial de 62,6% em adultos.



Obs.: população adulta do Brasil é de 159 milhões

## ≈ 57 mi

sobrepeso

36,9%

## ≈ 40 mi

obesidade

25,7%

Obs.: população total do Brasil é de 213,4 milhões

Fontes: PNS 2019/IBGE-MS para excesso de peso e obesidade; Vigitel Brasil 2006–2024/Ministério da Saúde para prevalências recentes de hipertensão e diabetes; PNS 2019/IBGE-MS para demais doenças crônicas. Valores em milhões, quando não publicados diretamente pela fonte, são estimativas calculadas a partir das prevalências oficiais aplicadas à população adulta.

## Hipertensão

# ≈ 46 mi

29,7%

Fator de risco cardiovascular

## Diabetes

# ≈ 20 mi

12,9%

Indicação histórica da classe

## Colesterol alto

# ≈ 23 mi

14,6%

Risco cardiometabólico

## Doença do coração

# ≈ 8 mi

5,3%

Expansão cardiovascular

## Doença renal crônica

# ≈ 2 mi

1,5%

Eixo renal/metabólico

## Asma

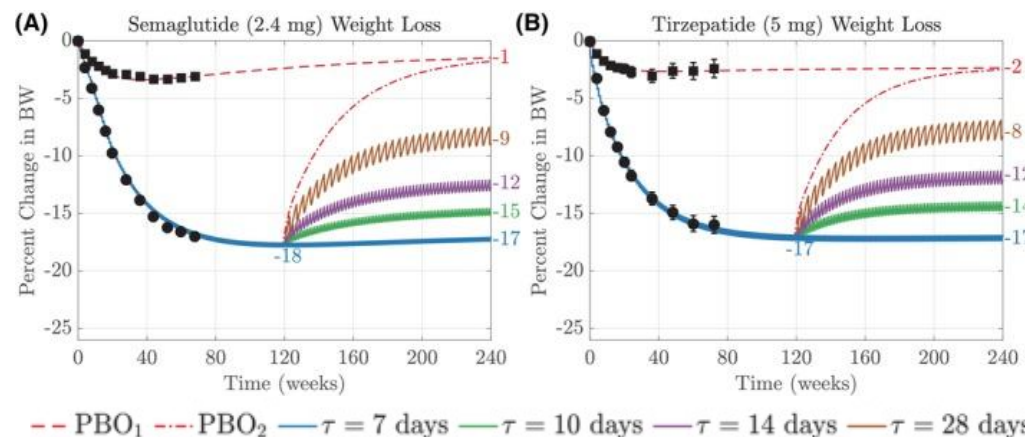
# ≈ 8 mi

5,3%

Eixo respiratório

## Quanto tempo dura o tratamento?

Fonte: Wu CC, Cengiz A, Lawley SD\*



## PARA ALÉM DA OBESIDADE

Estudos pivotais incluíram IMC  $\geq 30$  ou IMC  $\geq 27$  com comorbidade. A retirada do tratamento levou a reganho de peso.

\*Less frequent dosing of GLP-1 receptor agonists as a viable weight maintenance strategy. Epub 2025. PMID: 40415172.



# GLP-1: expansão de uso e queda de preço destravam novas ondas de crescimento.

## 1 Injetáveis lideram hoje

Mercado aprovado concentrado em GLP-1 e GLP-1/GIP.

Novo e Lilly seguem como âncoras da categoria.

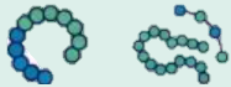


Solução injetável

## 2 Combinações buscam mais potência

Pipeline avançado mira maior perda de peso.

Retatrutida e outros ativos ampliam a competição.



Genéricos + combinações de moléculas

## 3 Pílulas podem destravar acesso

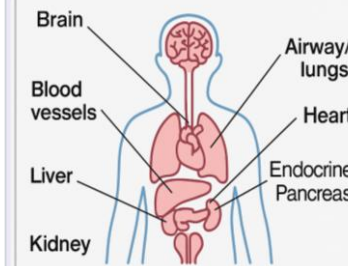
Potencial de aumentar adesão, conveniência e escala.

Pressão em preço e maior comoditização.



Novas apresentações e maneiras de consumo

## 4 Descobertas que ampliam a tese\*

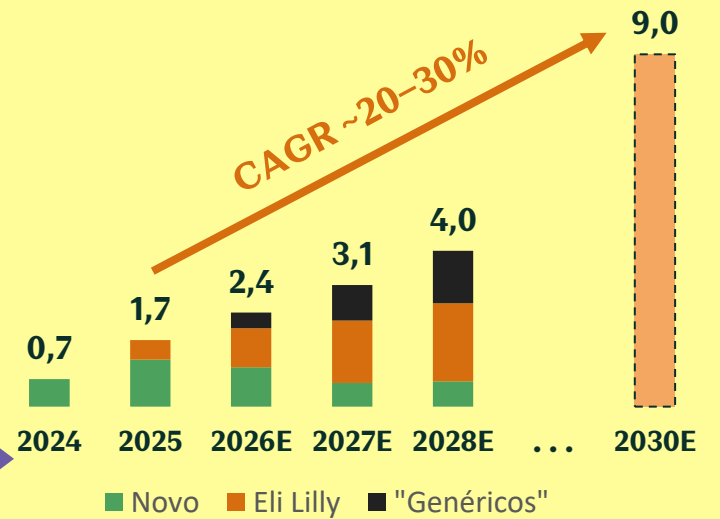


Systemic effects

Expansão terapêutica da classe

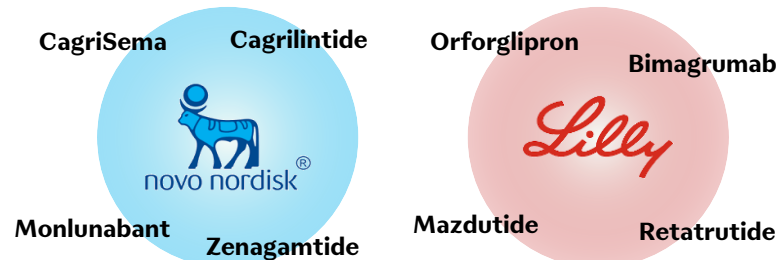
## Est. Mercado GLP-1 Brasil (USD bilhões)

Fonte: IQVIA, Strategy PwC e Morgan Stanley



## Pipeline muito rico

A disputa deixou de ser por uma única molécula: há múltiplas rotas competindo por eficácia, adesão, duração, e nichos especializados.



\*Fonte: Drucker DJ. The expanding landscape of GLP-1 medicines. Nat Med. 2026 Jan;32(1):47-57. Epub 2026 Jan 2. PMID: 41482564.



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

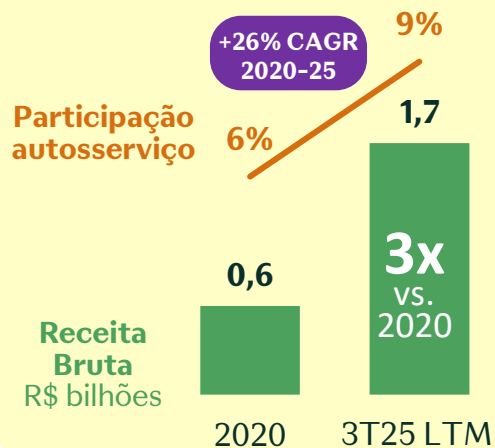
## Destaques

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

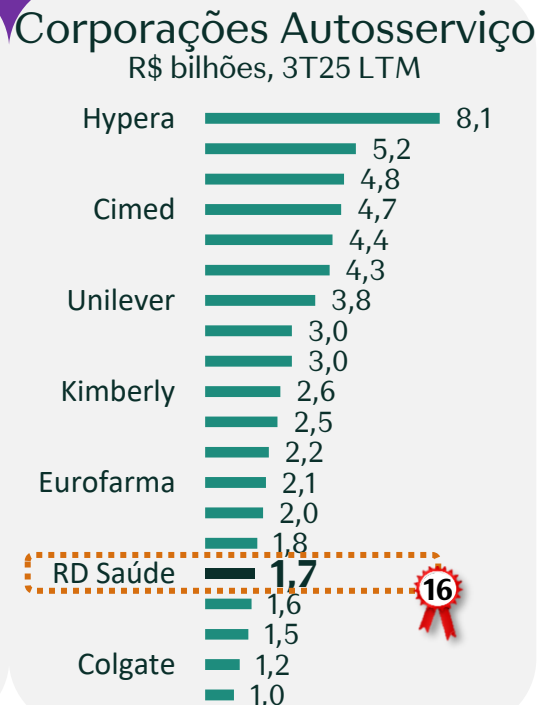
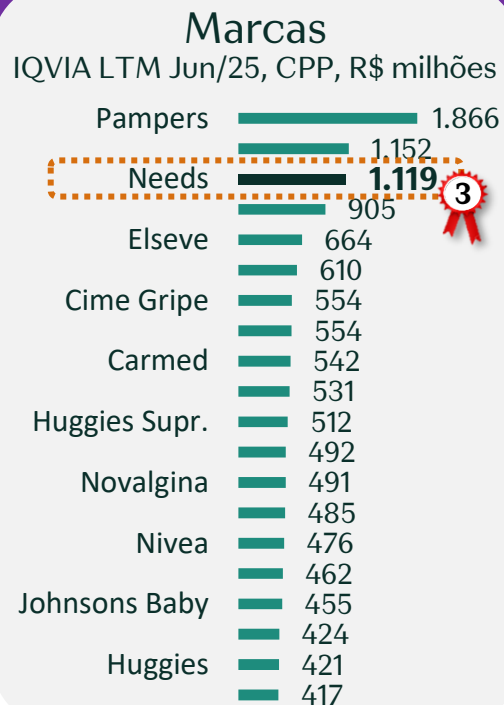
**33%** market share  
(fonte: IQVIA Jun/25 LTM)

## Receita & Participação

Marcas próprias RD Saúde



## Marca Própria



## Marcas próprias em posição de liderança na RD



## Retail Media

Alavancando nossa liderança para impulsionar os fornecedores.

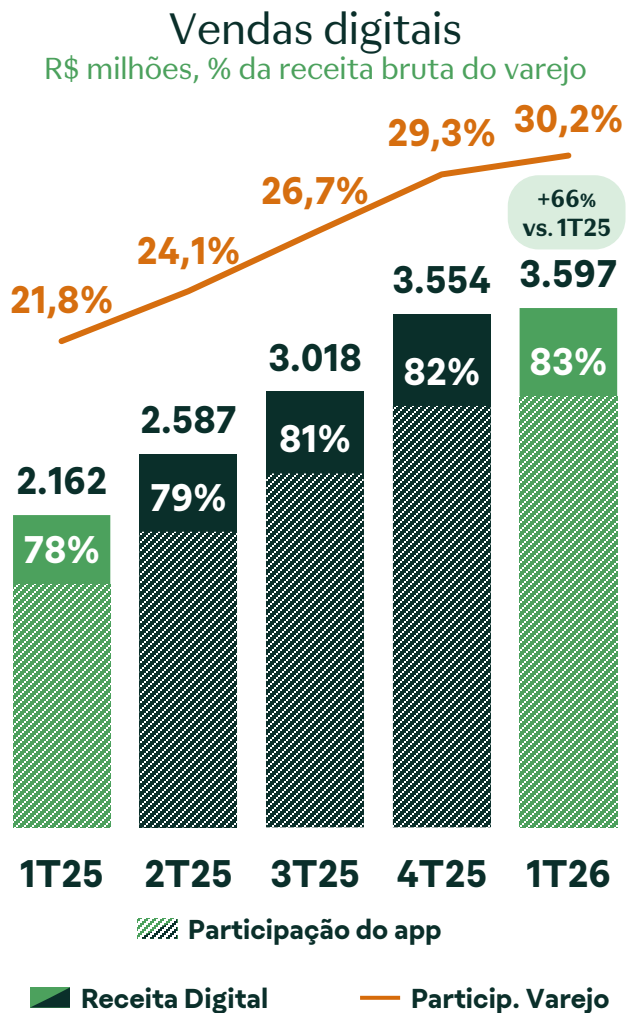
- ♦ **864 MM de visitas em 2025**
- ♦ **~500** fornecedores 1P, dos quais **~25** estão entre os top 50 do Brasil
- ♦ **440 MM** compras, **97%** identificadas (2025)
- ♦ **5<sup>th</sup>** maior player DOOH no Brasil (**10k** telas)



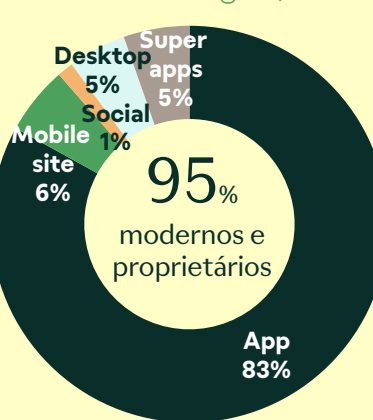


# Nossas farmácias tem uma experiência digital em saúde e bem-estar incomparável, suportada por uma rede logística nacional robusta e em constante evolução.

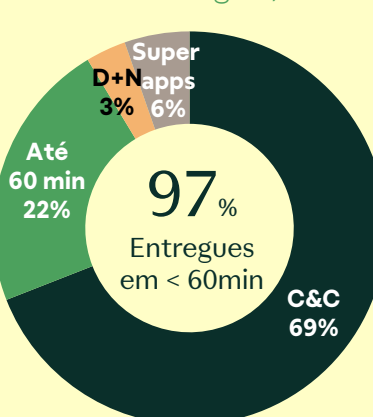
## Digital & last-mile



### Mix canais digitais



### Mix entregas



### Destaques

**3,6 mil** farmácias atendem o digital (entrega + retirada)

**39 min** tempo médio entrega

**81** NPS do app

**>40%** market share digital

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

**1,2 BI** itens separados e vendidos em 2025

## 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

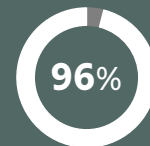


### Exemplos de soluções:

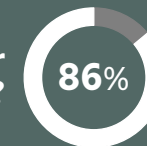
- ◆ Calculadora de PPR e variável
- ◆ Simulador de perdas
- ◆ Gestão de chamados de manutenção

## 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?

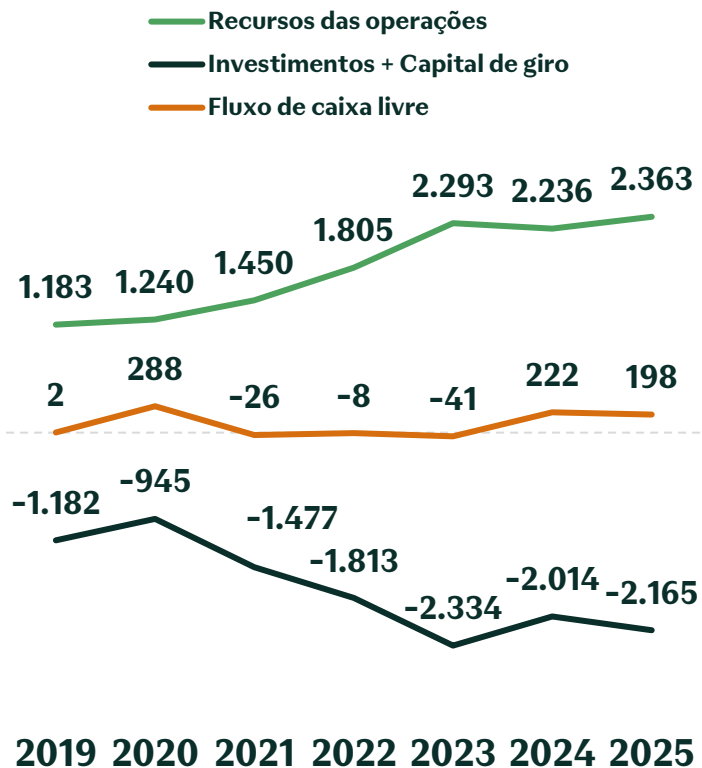




# Com um balanço sólido, posição de liderança no mercado e claras vantagens competitivas, reinvestimos no negócio para acelerar a consolidação.

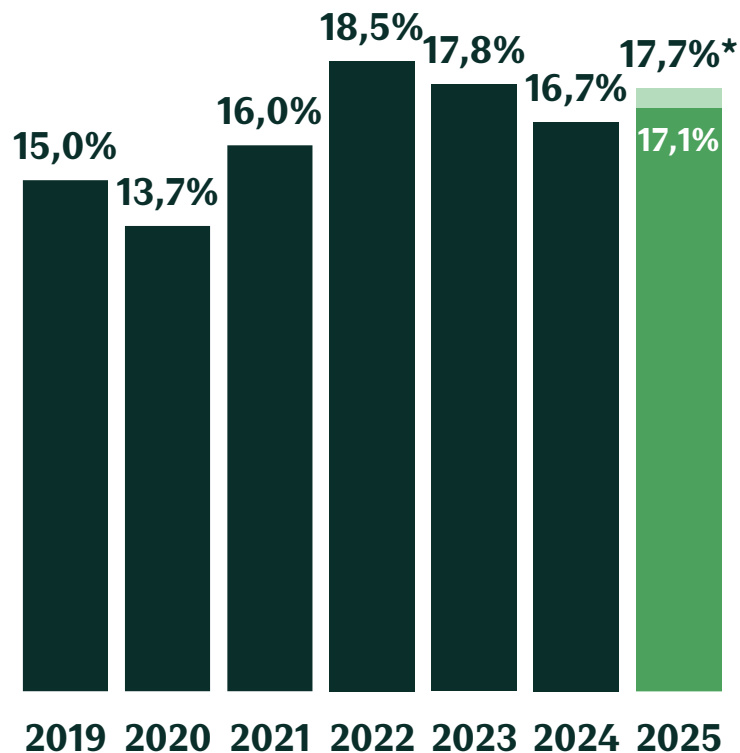
## Fluxo de Caixa livre

R\$ milhões



**1.2x**  
Dívida Líquida/EBITDA 1T26

## 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**  
3,6 mil farmácias, 3 mil inauguradas desde jan/12



**Jornada digital proprietária**  
30% das vendas do varejo, das quais 83% via apps

Performance & Poder de Investimento



Ganhos de Market  
Share e Escala

Melhor Proposta  
de Valor



# 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



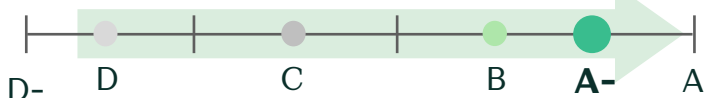
Certificação ISO 14.001, ISO 45.001 e LEED para CDs

## 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.