

Apresentação Institucional

2T26





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 3,7 mil unidades. Nossos 53 MM de clientes ativos realizam 1,3 MM de compras físicas e digitais diariamente.



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



3.687 farmácias
Presente em todos os 27 estados



53 MM de clientes ativos
nos últimos 12 meses



1,3 MM de compras por dia
em média nos últimos 12 meses



76 mil funcionários
ao final do 2T26



91 de NPS
Net Promoter Score



31,0% participação digital
2T26, crescimento de +52% a/a



44 minutos
tempo médio de entrega



RADL

B3 LISTED NM

ADR **RADLY**

U.S.: OTC

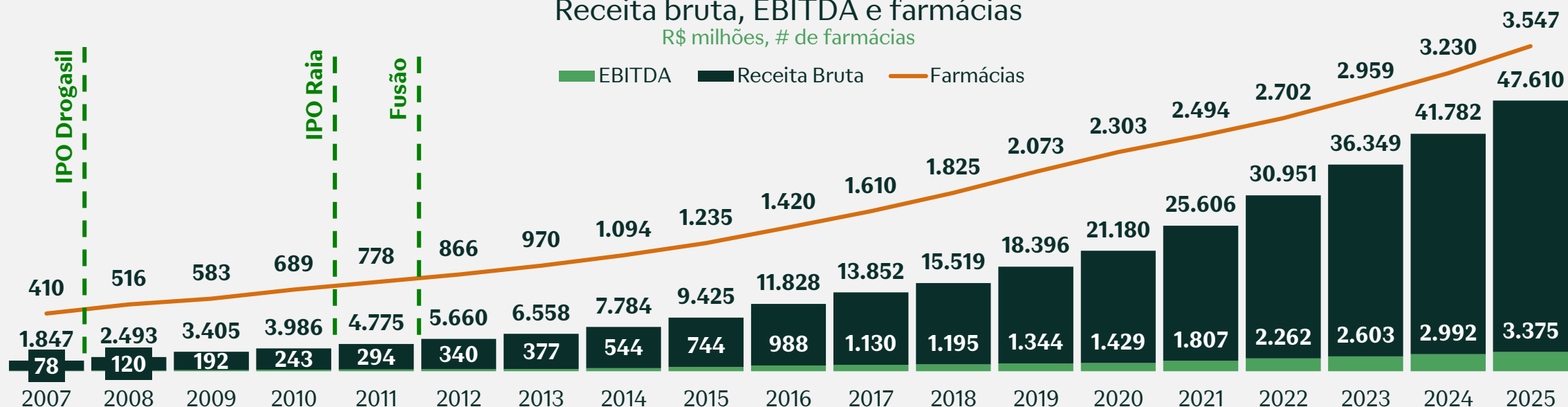


A RD Saúde nasceu em 2011, a partir da fusão entre a Raia e Drogasil, reunindo uma cultura centenária de cuidado e histórico consistente de desempenho.

Receita bruta, EBITDA e farmácias

R\$ milhões, # de farmácias

EBITDA Receita Bruta Farmácias



Raia fundada em 1905



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



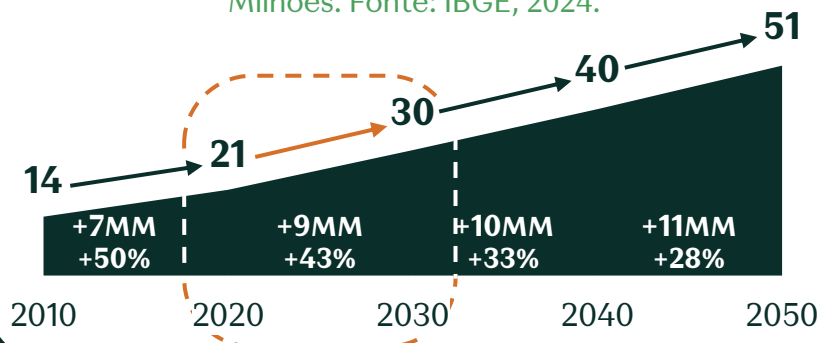
Drogasil fundada em 1935



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.



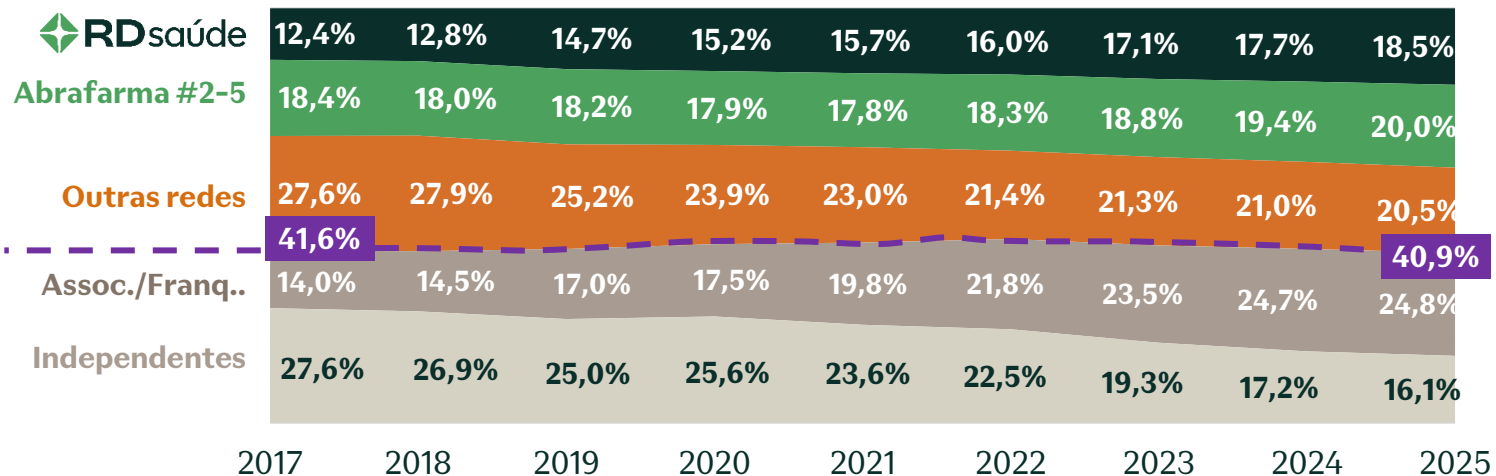
Mercado mantém crescimento acelerado no longo prazo

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



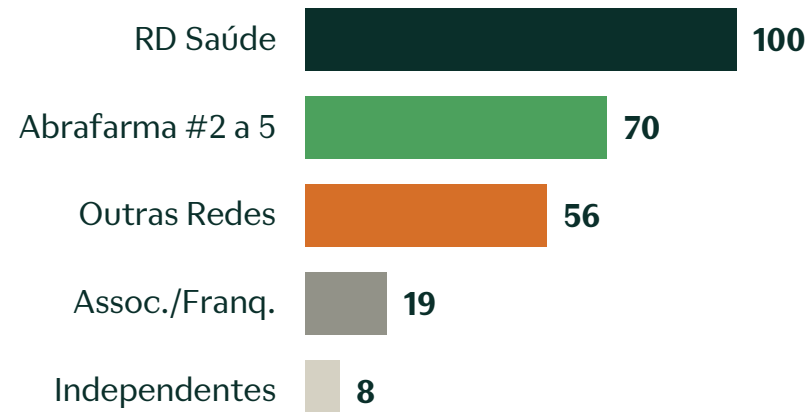
Market share

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



Venda média por farmácia

2025, índice 100 = RD Saúde

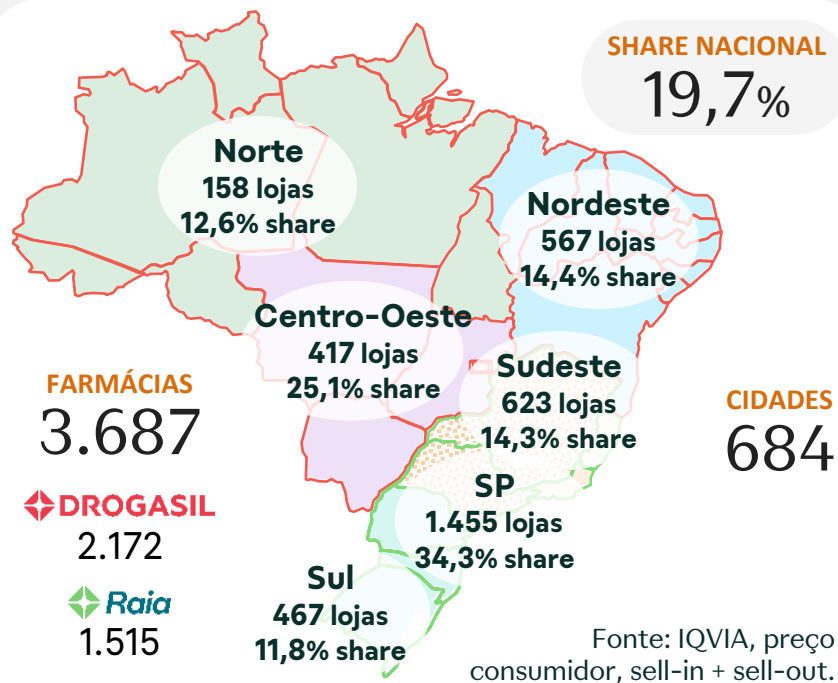




Nossa rede em expansão oferece saúde e bem-estar em todos os estados do Brasil, com desempenho econômico sólido e elevado potencial de consolidação.

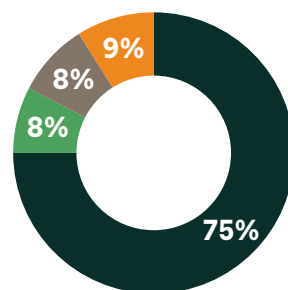


Guidance para 2026
de **330-350** novas
farmácias



Portfolio de farmácias por idade

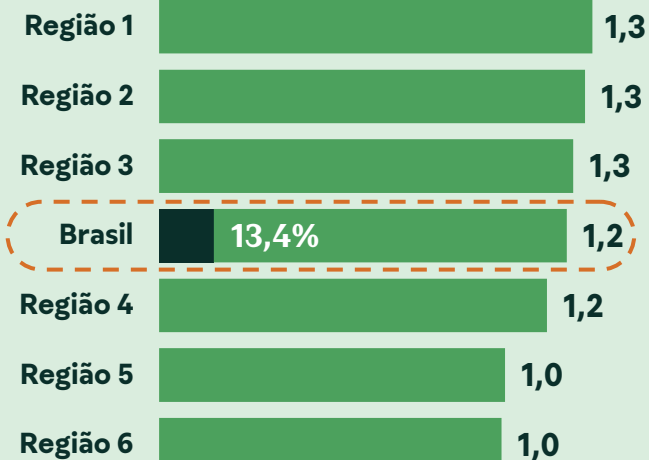
- Maduras
- Ano 3
- Ano 2
- Ano 1



Lojas Maduras
a partir do
4º ano.

Desempenho por loja madura*

R\$ MM, % da RBV, 2T26 LTM, lojas maduras

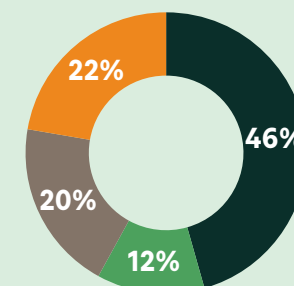


■ EBITDA 4-wall ■ Receita Bruta

*EBITDA não considera CDs e despesas regionais.

Mix de vendas varejo 2T26

- Marca
- Genéricos
- OTC
- Perfumaria





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



Perfis e vínculos

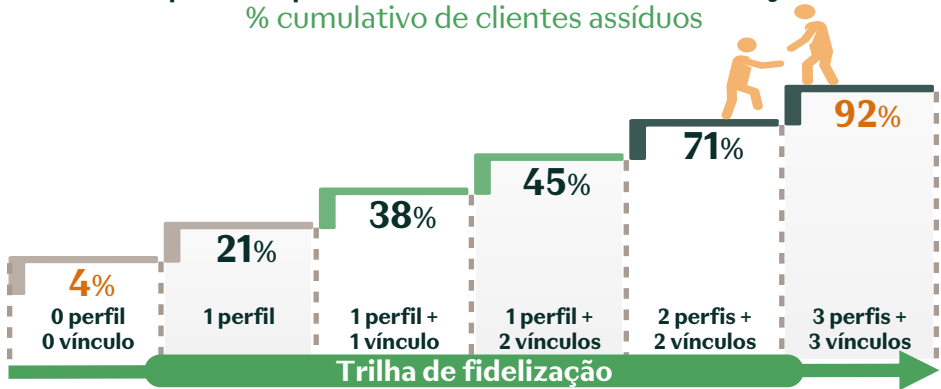
CAV* (média = 100)

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

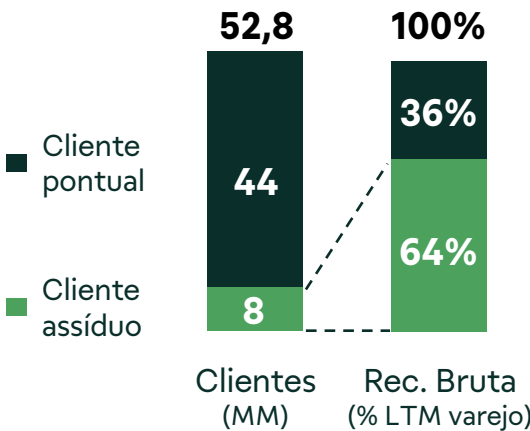
* CAV = Customer Annual Value (lucro bruto LTM).

Impacto perfil/vínculo na fidelização

% cumulativo de clientes assíduos



Segmentação



Comportamento Clientes

	Média geral	Cliente Omnicanal
Quantidade	53MM	12MM
Frequência Anual	9x ano	21x ano
Gasto	100%	182%
Lucro Bruto	100%	171%





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	3,1 mil
◆ Salas de vacina	442
◆ Atendimentos farma (2T26 LTM)	6 MM

GLP-1

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

Vantagens competitivas

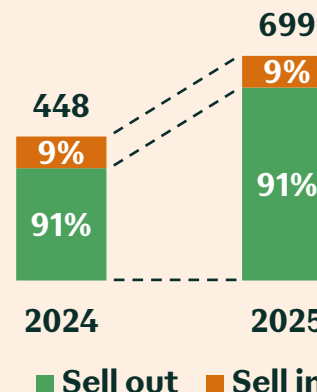
- ◆ **Disponibilidade de cadeia fria**
R\$ 27 MM em investimentos CDs e lojas
- ◆ **Relacionamento sólido com a indústria**
Líder em mkt. share e presença nacional
- ◆ **Experiência multicanal integrada**
Entrega de termolábeis, entrega <60 min, 95% da classe A em até 1.5 km

Perspectivas de Crescimento

- ◆ **~1 MM de clientes mensais (1S26)**
Menos de 1% da população brasileira
- ◆ **Fim da patente semaglutida em abr/26**
Novas marcas, volumes, preços e acesso
- ◆ **Desenvolvimento futuro**
Novos tratamentos e combinações



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



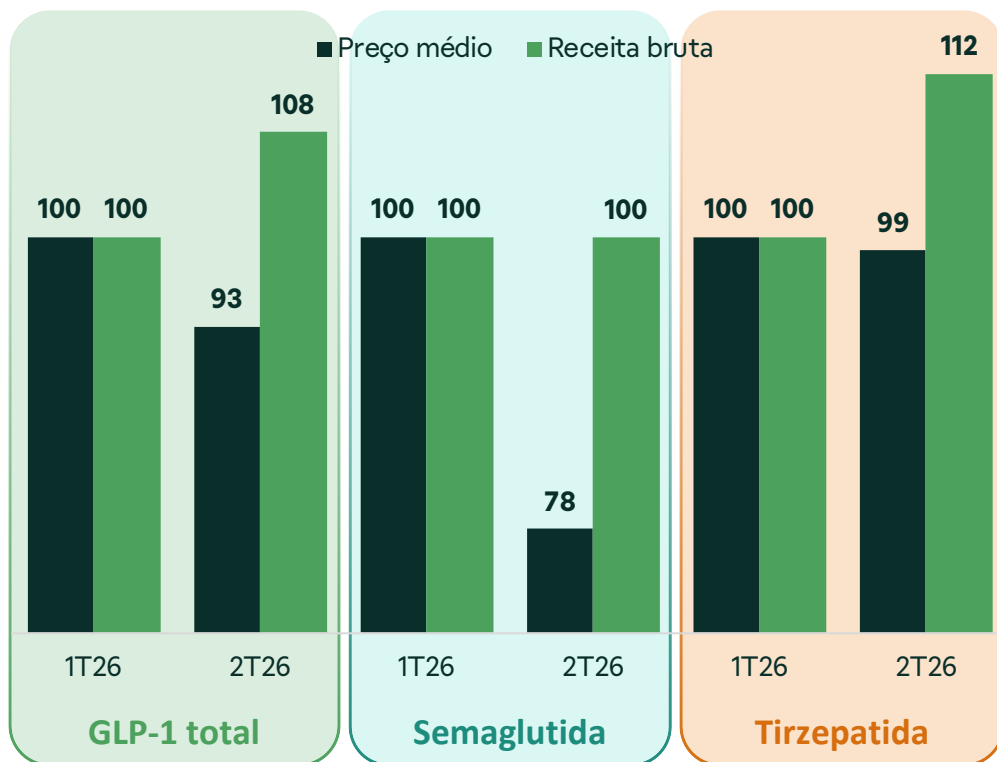


Estamos bem posicionados para capturar a oportunidade emergente do GLP-1 que acelera via acessibilidade e um rico pipeline em desenvolvimento.

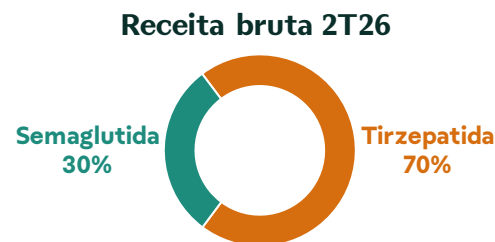
O acesso ao GLP-1 só está começando...

Elasticidade GLP-1 - Preço x Receita bruta

Base 100 = 1T26



...enquanto o mercado GLP-1 ainda é de 1 MM de unidades/mês...



213,4 MM População total
População 18+:
95,9 MM Obesidade/Sobrepeso
38,1 MM Hipertensão
8,4 MM Doença do coração
7,9 MM Diabetes

Fontes: IBGE (Portal Cidades e Estados 2025, PNS 2019) e IQVIA (média mensal jun/26 YTD).

...e ainda há um rico pipeline pela frente:

Princípios ativos GLP-1

- ✓ Dulaglutida
- ✓ Liraglutida
- ✓ Semaglutida
- ✓ Tirzepatida
- ⌚ Retatrutida
- ⌚ Orforglipron
- ⌚ Futuros...

Inovações e acessibilidade

- ✓ Patenteados
- ✓ Similares
- ⌚ Genéricos

Formas farmacêuticas

- ✓ Canetas
- ⌚ Oraís
- ⌚ Longa duração

Modalidades de tratamento

- ✓ Agonista GLP-1
- ✓ Duplo agonista
- ⌚ Triplo agonista
- ⌚ Amilina
- ⌚ siRNA
- ⌚ Anticorpos
- ⌚ Combinações

Medicamentos semaglutida

Ozempic	Wegovy	Rybelsus	Extensor	Poviztra	Ozivy
Owozy	Seemasun	Zempneo	Semavy	Orsema	

Recém-aprovadas pela ANVISA (29/jul/26)

+13 medicamentos ainda sob análise



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

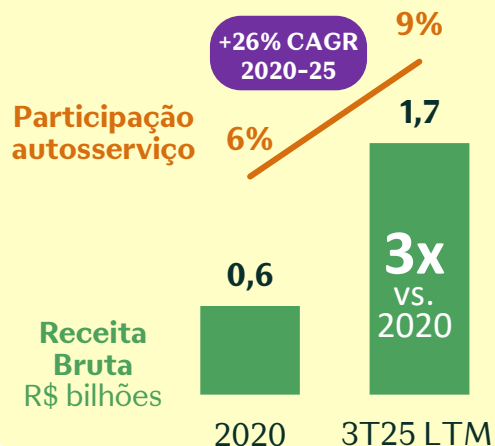
Destaques

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

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

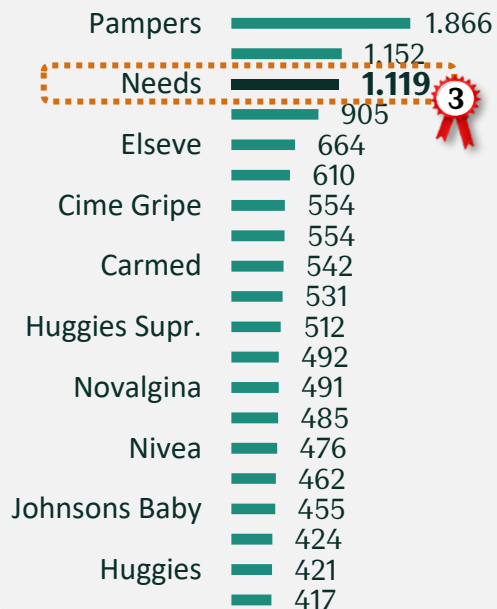
Receita & Participação

Marcas próprias RD Saúde

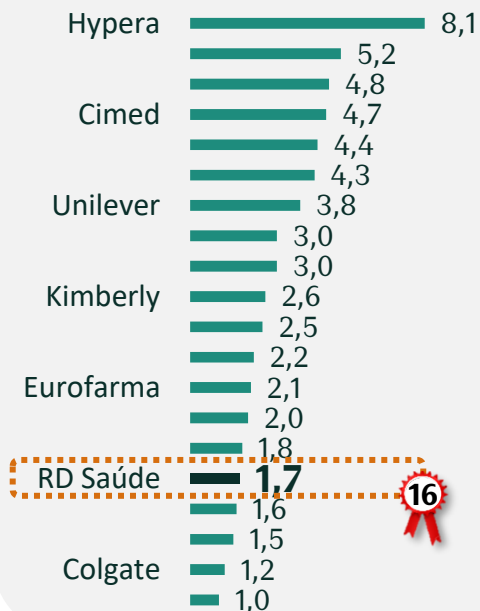


Marca Própria

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 digital 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)



impulso
soluções de mídia RDsaúde



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

Logística & middle-mile

16
Centros de
Distribuição

+1 CD em 2026:
✓ Londrina/PR 2S26

**Malha logística
sólida e eficiente**

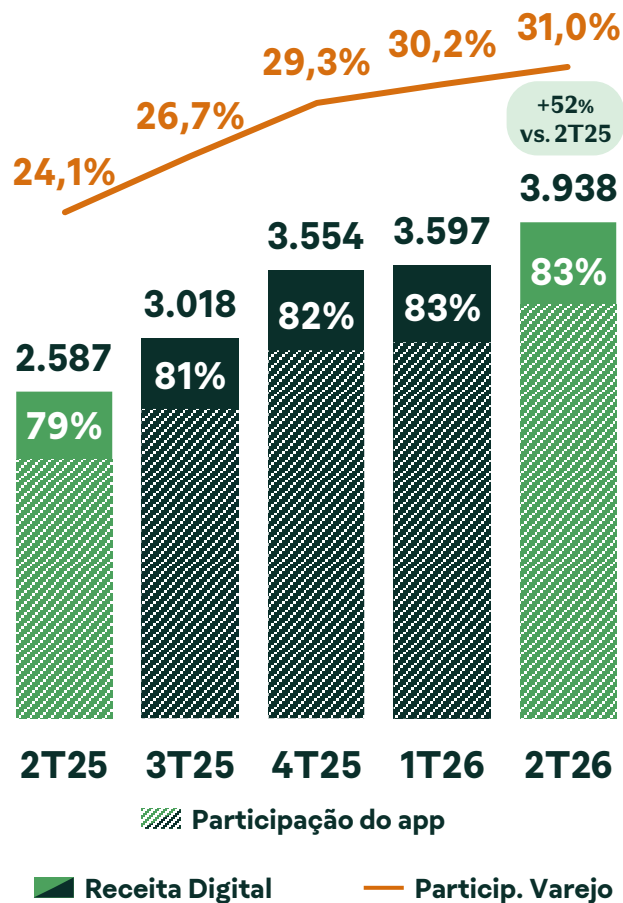


CD automatizado
em Viana/ES

Digital & last-mile

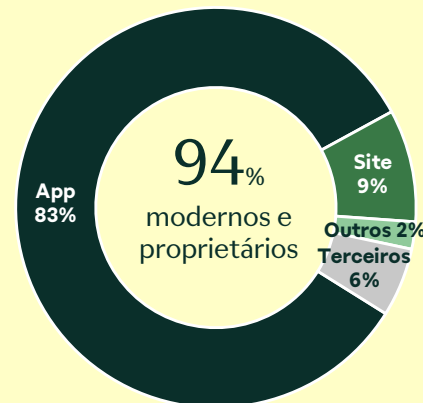
Vendas digitais

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



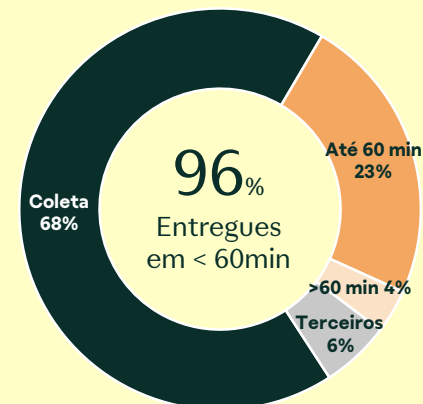
Mix canais digitais

% da receita digital, 2T26



Mix entregas

% da receita digital, 2T26



Destaques

3,7 mil
farmácias
atendem o digital
(entrega + retirada)

44 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



O Digital é uma extensão do cuidado da farmácia, se juntando a outros moats estruturais integrados e construídos ao longo de um século, difíceis de replicar.



Infraestrutura física eficiente com proximidade e apoio em Saúde

3,7 mil farmácias como hubs omnicanal

Em 684 municípios com 79% do mercado farma

95% da classe A a 1,5 km

15 mil farmacêuticos para apoio em Saúde



Plataforma digital moderna que amplia o alcance da farmácia

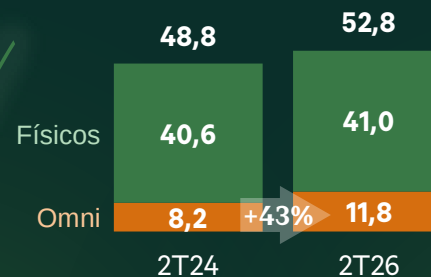
94% das vendas em canais próprios

96% entregue em <60 min (média 44 min)

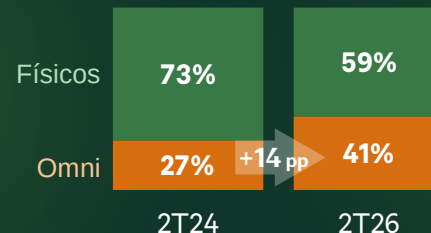
Entrega expressa de termolábeis (e.g. GLP-1)

Alocação inteligente de pedidos entre farmácias

Clientes ativos (MM)



Participação na receita



Compras por ano



91 NPS Farmácia

81 NPS App
(+10 vs. 2T24)

457 MM
Tickets LTM

1,1 bilhão
Acessos digitais LTM

68% Vendas digitais
coletadas (C&R)

83% Penetração
app no digital

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?



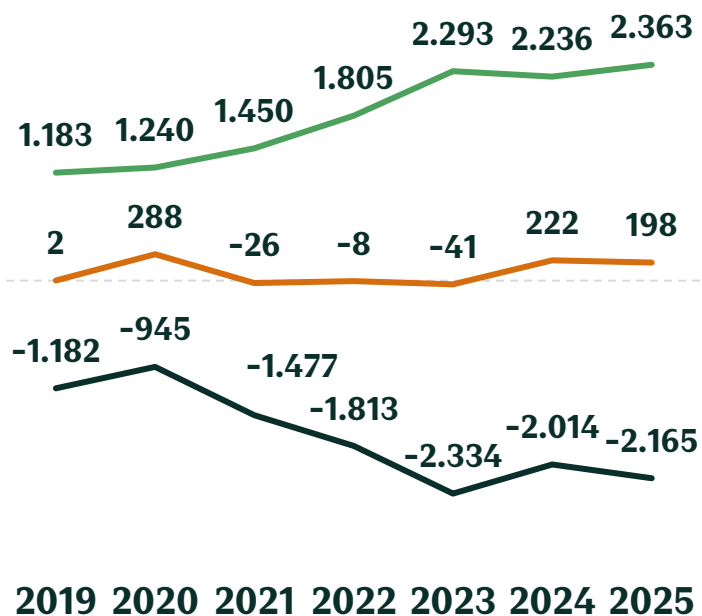


Com um balanço sólido, posição de liderança no mercado e claras vantagens competitivas, reinvestimos no negócio para acelerar a consolidação.

Fluxo de Caixa livre

R\$ milhões

- Recursos das operações
- Investimentos + Capital de giro
- Fluxo de caixa livre

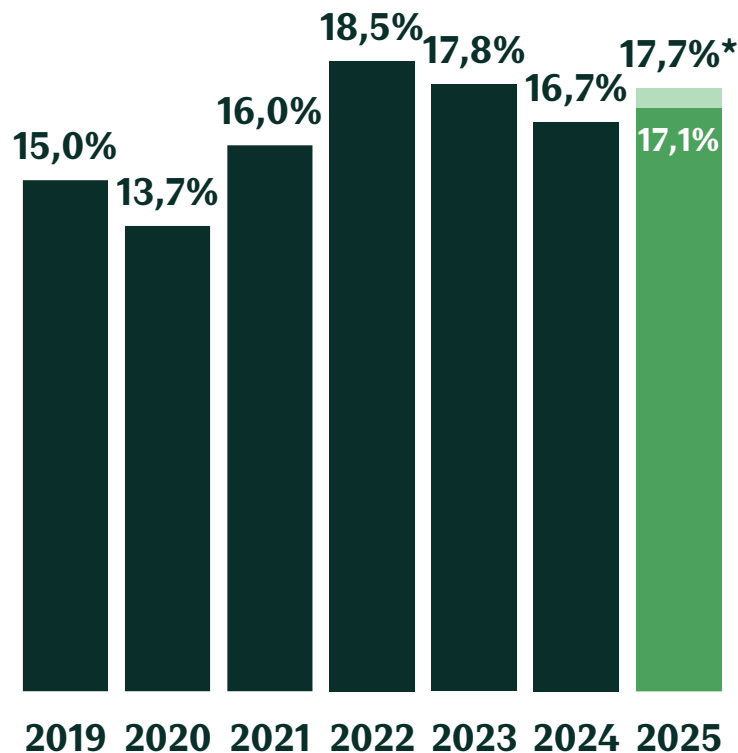


2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

0.8x

Dívida líquida/EBITDA 2T26

ROIC



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

* Considera a venda das operações descontinuadas da 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

3,7 mil farmácias, 3 mil inauguradas desde jan/12



Jornada digital proprietária

31% das vendas do varejo, das quais 83% 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



63% da liderança operacional formada por mulheres



100% das lideranças de farmácia desenvolvidas na RD Saúde



100h de treinamento e **10 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



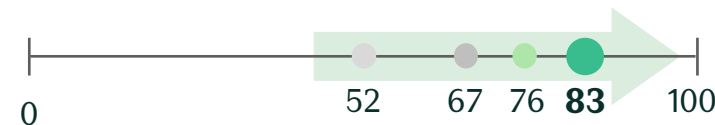
Roteirização, ocupação eficiente de veículos e eletrificação da **frota**



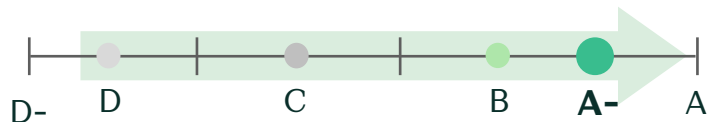
Certificação ISO 14.001, ISO 45.001 e LEED para CDs

Reconhecimento das iniciativas ESG

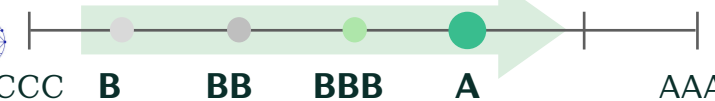
ISE B3



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

2Q26





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 3.7k locations. Our 53 MM active customers perform 1.3 MM purchases daily both physically and digitally.



#1 pharmacy chain
in revenue and pharmacy count



3,687 pharmacies
present in all 27 Brazilian states



53 MM active customers
in the last 12 months



1.3 MM purchases/day
average in the last 12 months



76k employees
at the end of the 2Q26



91 NPS
Net Promoter Score



31.0% digital sales
2Q26, +52% growth YoY



44 minutes
average delivery time



RADL
B3 LISTED NM

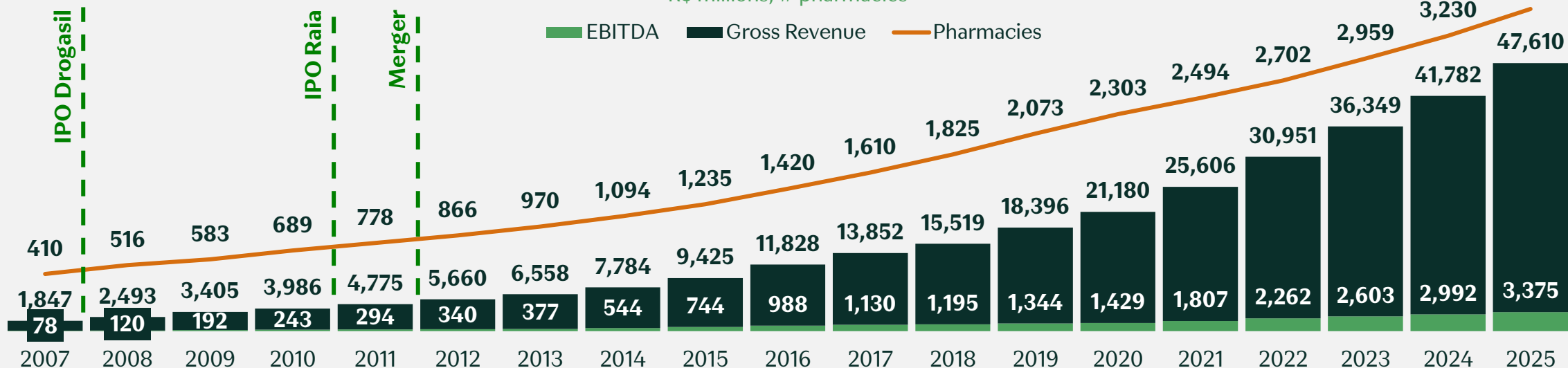
ADR **RADLY**
U.S.: OTC



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



Raia founded in 1905



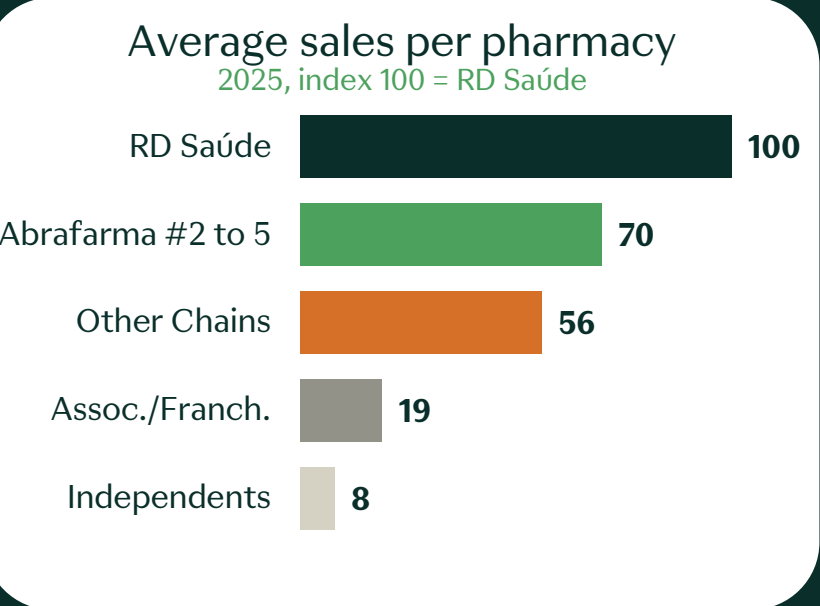
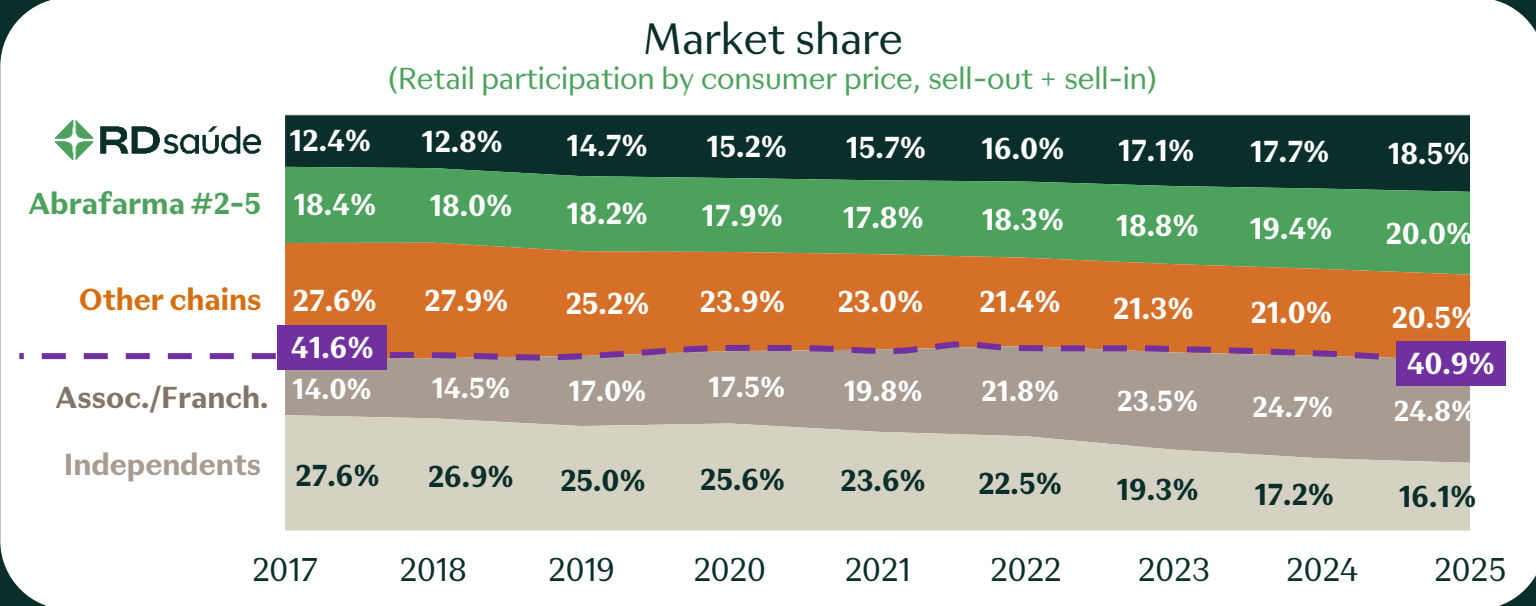
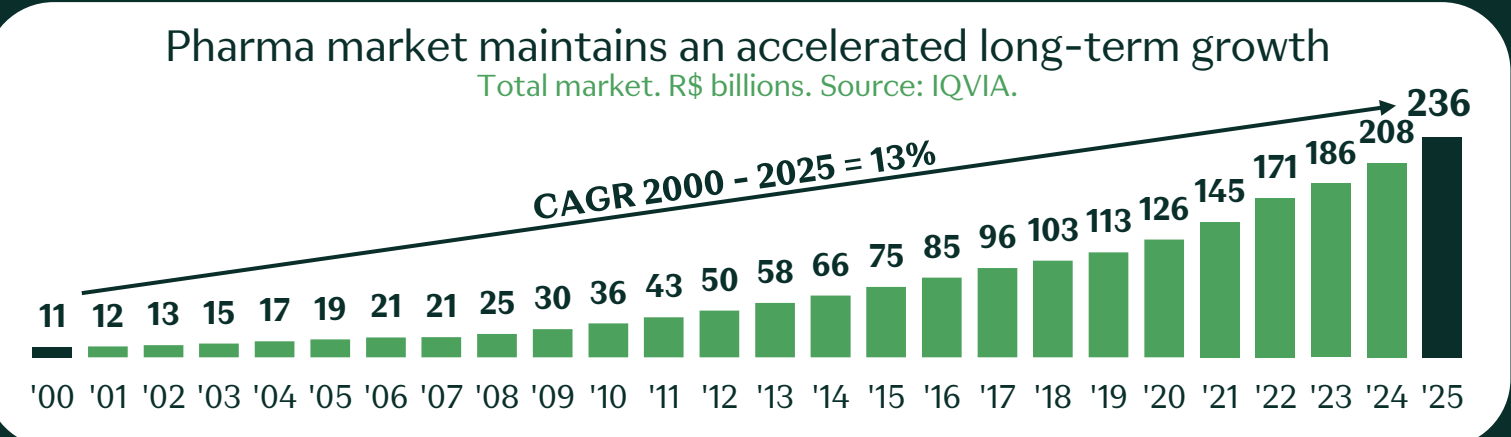
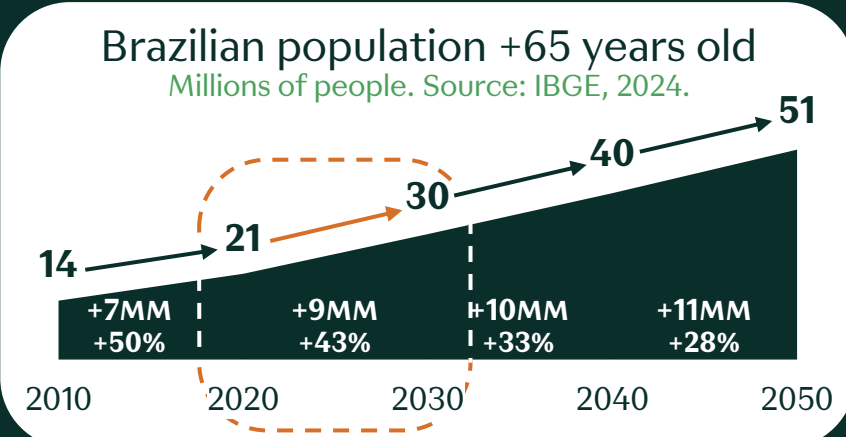
Stewardship of founding families w/ shareholder agreement until 2031



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.

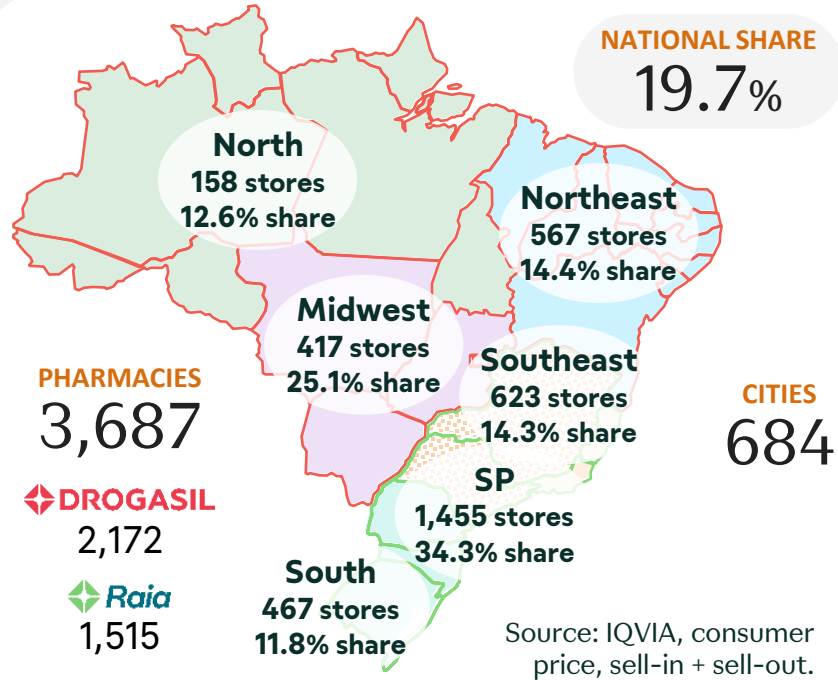




Our growing pharmacy chain offers health and wellness products in every state of Brazil with robust economics and attractive consolidation potential.

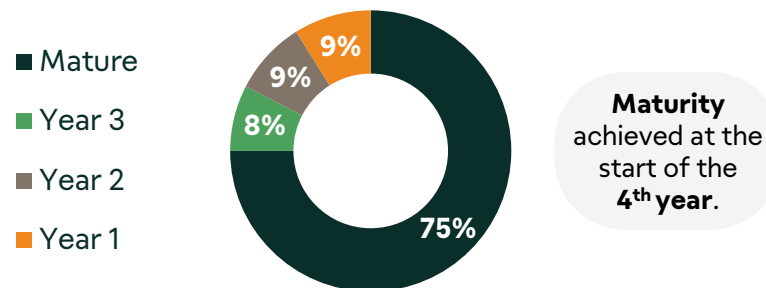


Guidance 2026
330-350 new
pharmacies



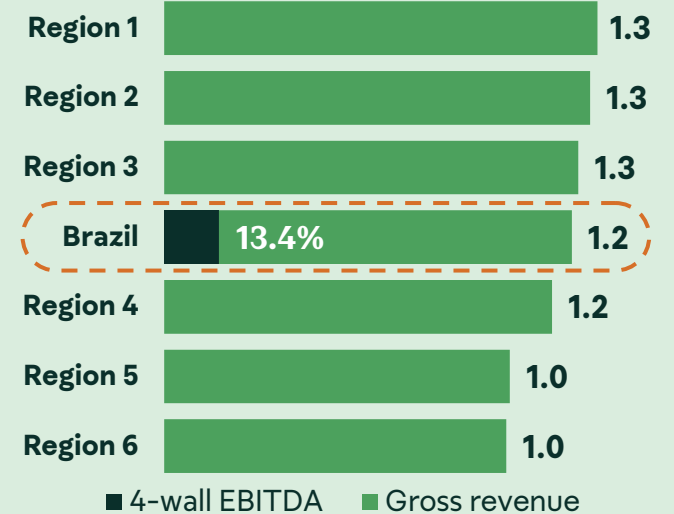
Pharmacy portfolio

Age structure



Mature store performance*

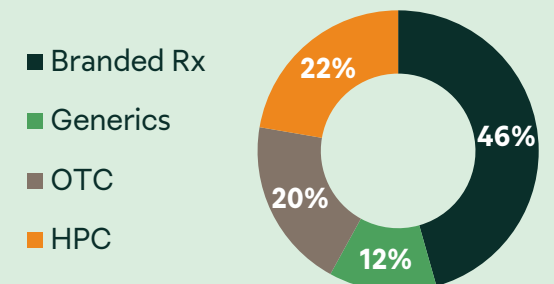
R\$ MM, % of gross revenue, 2Q26 LTM



* EBITDA excludes DCs and regional expenses.

Retail sales mix

2Q26





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



Profiles and Bonds

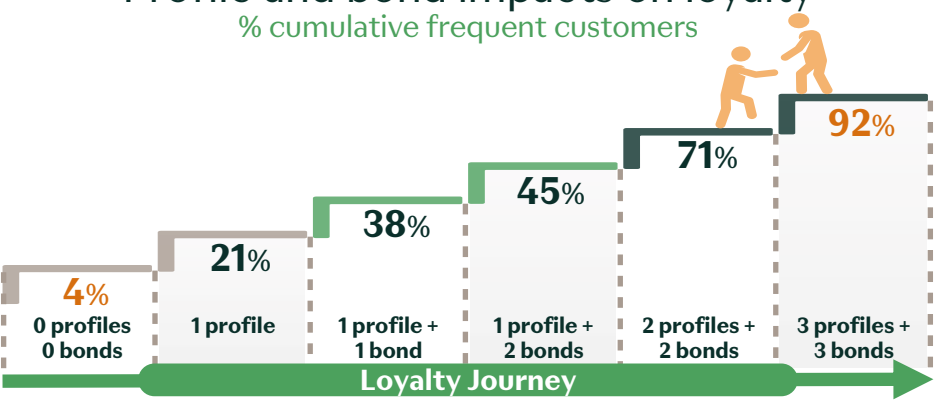
CAV* (average = 100)

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

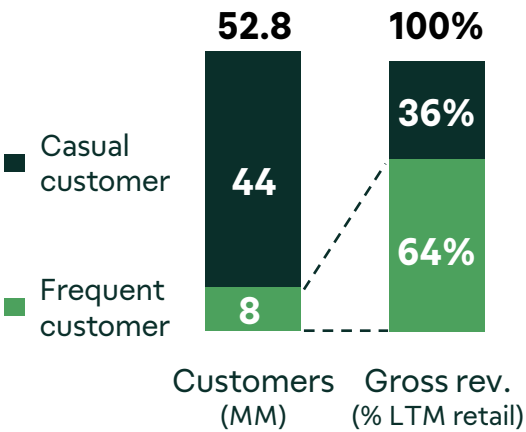
* CAV = Customer Annual Value (LTM gross profit).

Profile and bond impacts on loyalty

% cumulative frequent customers

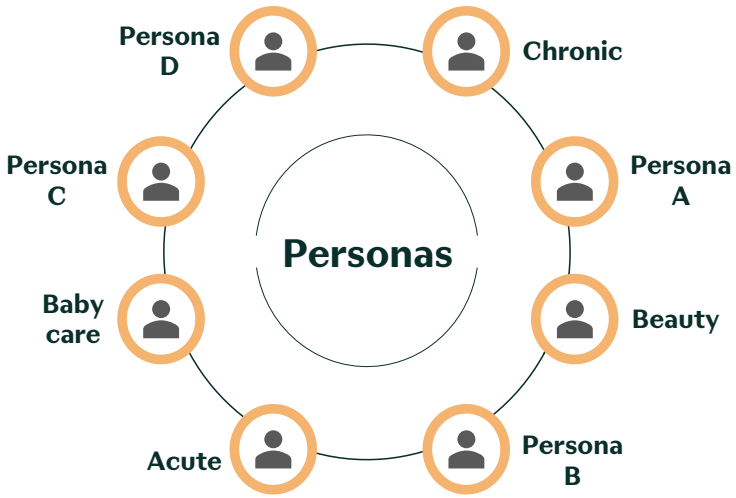


Segmentation



Customer Behavior

	Overall average	Omni. customer
Quantity	53MM	12MM
Annual Frequency	9x year	21x year
Spending	100%	182%
Gross profit	100%	171%





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	3.1k
◆ Vaccination rooms	442
◆ Services performed (2Q26 LTM)	6 MM

GLP-1

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

Our competitive advantages

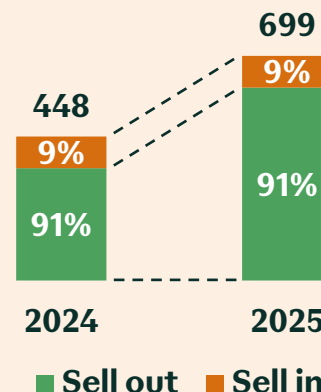
- ◆ **Cold chain availability**
R\$ 27 MM in DC & pharmacy investments
- ◆ **Superior industry relationship**
Leading market share, national presence
- ◆ **Omnichannel experience**
Thermolabile deliveries, <60 min delivery, 95% of A-Class within 1.5 km

Growth prospects

- ◆ **~1 MM monthly buyers in Brazil (1H26)**
Less than 1% of the Brazilian population
- ◆ **End of semaglutide patent in Apr/26**
New suppliers, volumes, prices & access
- ◆ **Future developments**
New treatments & combinations



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

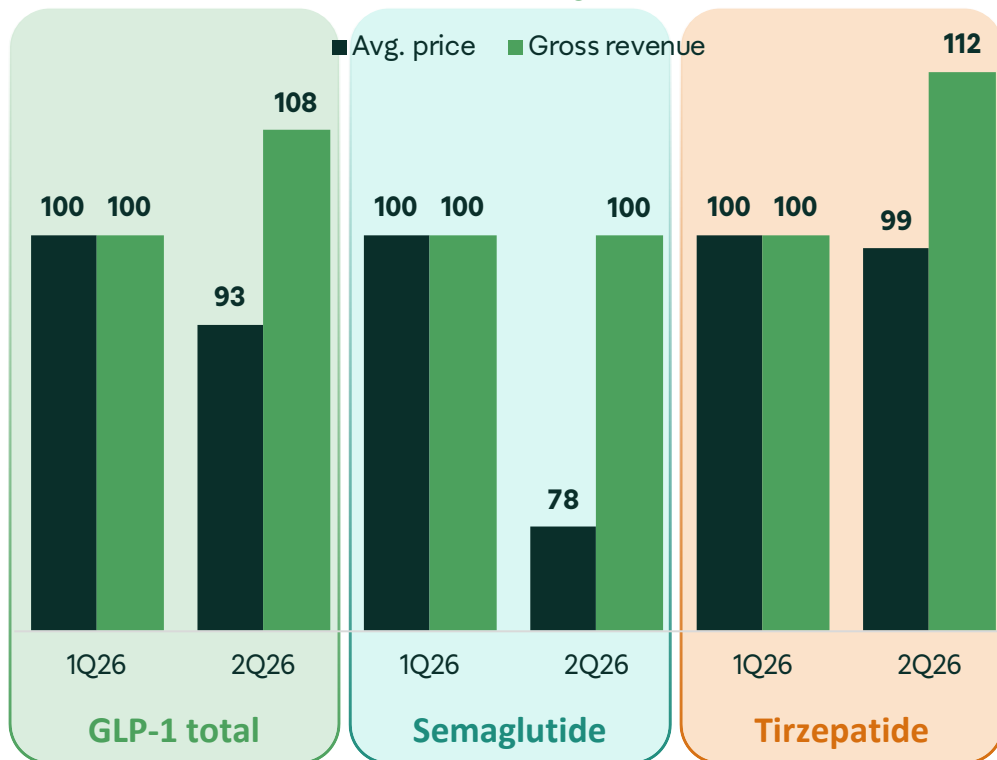




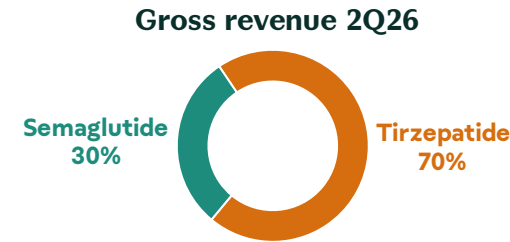
We are well positioned to capture the emerging GLP-1 opportunity, driven by improving accessibility and a robust development pipeline.

Access to GLP-1 is still in its early stages...

GLP-1 elasticity - Price x Gross revenue
Base 100 = 1Q26



...while the GLP-1 market is still only 1 MM units/month...



213.4 MM Total population
Age 18+:
95.9 MM Obesity/Overweight
38.1 MM Hypertension
8.4 MM Heart disease
7.9 MM Diabetes

Sources: IBGE (Portal Cidades e Estados 2025, PNS 2019) & IQVIA (monthly avg. June/26 YTD).

...and there is a robust pipeline ahead:

GLP-1 active ingredients

- ✓ Dulaglutide
- ✓ Liraglutide
- ✓ Semaglutide
- ✓ Tirzepatide
- ⌚ Retatrutide
- ⌚ Orforglipron
- ⌚ Others...

Innovation and accessibility

- ✓ Patented
- ✓ Biosimilars
- ⌚ Generics

Dosage forms

- ✓ Injectable pens
- ⌚ Oral formulas
- ⌚ Long-acting

Treatment modalities

- ✓ GLP-1 agonists
- ✓ Dual agonists
- ⌚ Triple agonists
- ⌚ Amylin therapies
- ⌚ siRNA
- ⌚ Antibodies
- ⌚ Combinations

Semaglutide medications

Ozempic	Wegovy	Rybelsus	Extensor	Poviztra	Ozivy
Owozy	Seemasun	Zempneo	Semavy	Orsema	

Recently approved by ANVISA (July 29, 2026)

+13 additional products awaiting regulatory approval



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

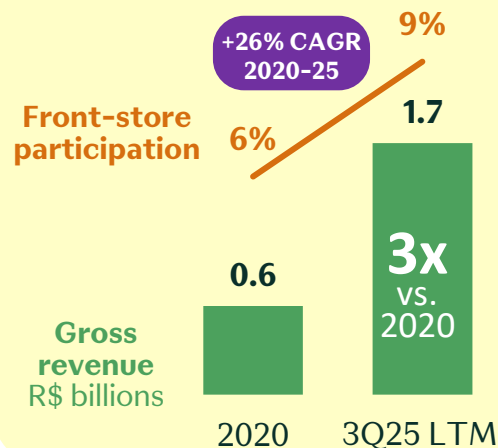
Highlights

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

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

Revenue & Participation

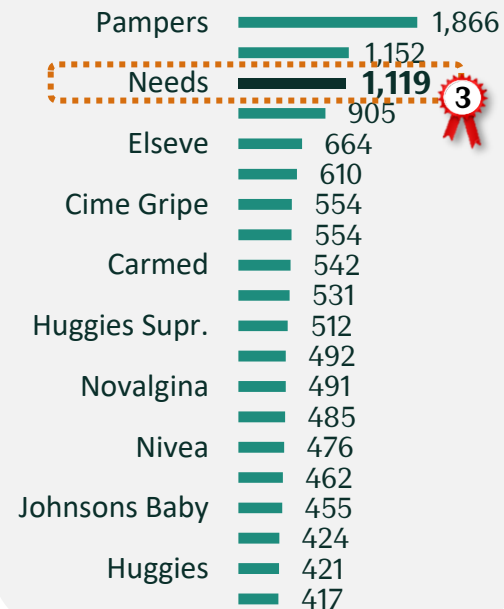
Exclusive Brands at RD Saúde



Private Label

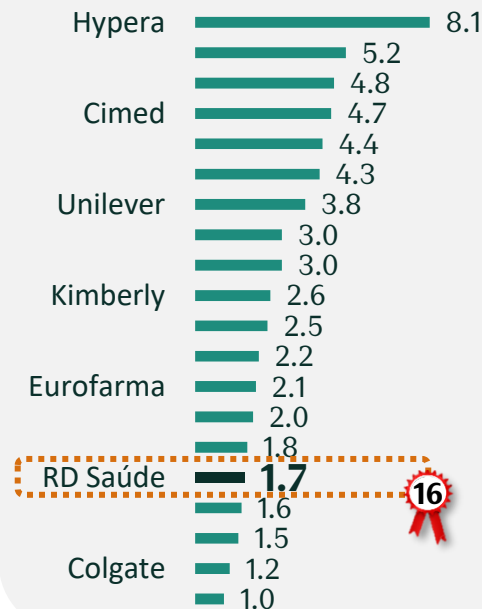
Brands

IQVIA LTM Jun/25, CPP, R\$ millions



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 digital 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)**



impulso
soluções de mídia RD Saúde



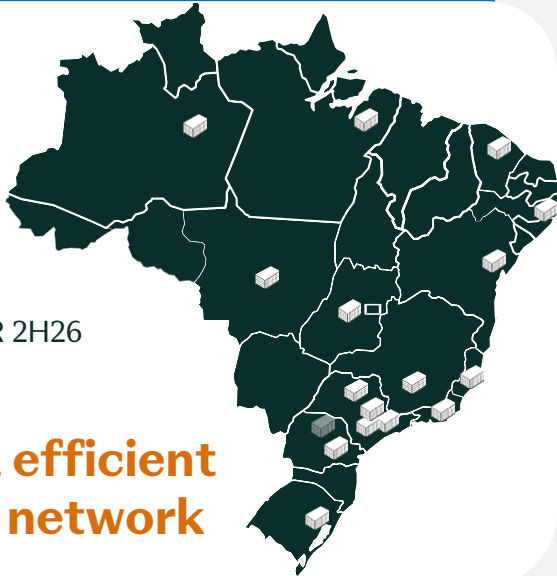
Our pharmacies are complemented by an unmatched health & wellness digital experience, supported by a robust and evolving nationwide logistics network.

Supply-chain & middle-mile

16
Distribution
Centers

+1 DC in 2026:
✓ Londrina/PR 2H26

**Robust & efficient
logistics network**

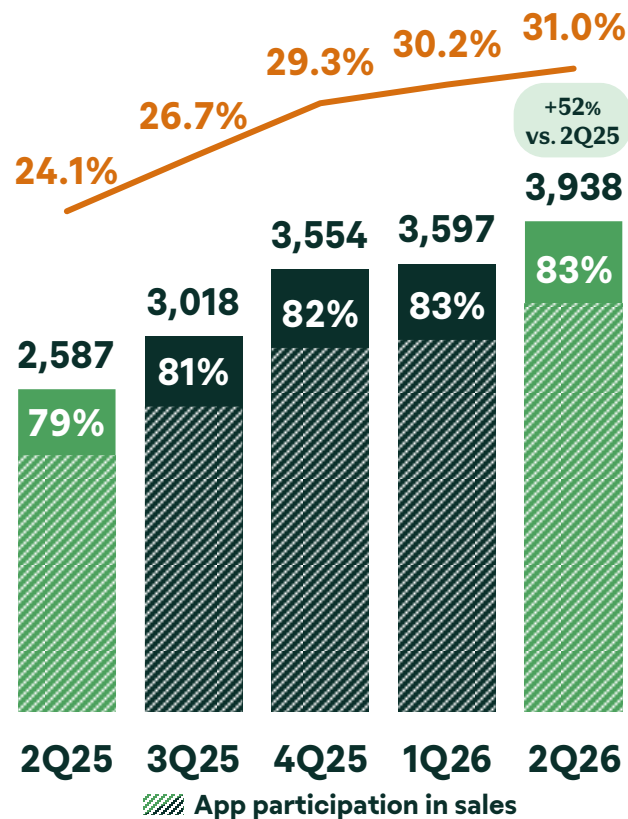


Automated DC
in Viana, ES

Digital & last-mile

Digital sales

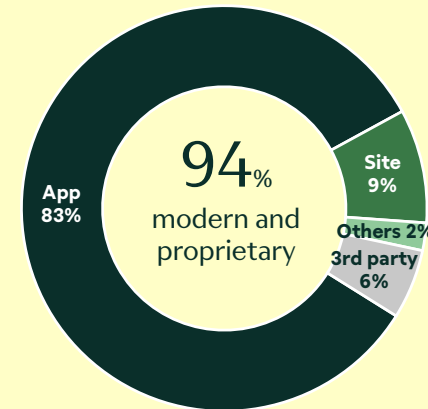
R\$ million, % of retail gross revenue



■ Rev. of digital channels — Retail particip.

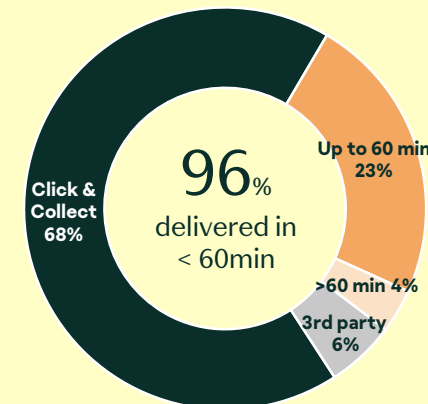
Digital channel mix

% of digital sales, 2Q26



Delivery mix

% of digital sales, 2Q26



Highlights

3.7 k
pharmacies
serving digital
(delivery+collect)

44 min
average delivery

81
App NPS

>40%
digital market share

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

1.2 B
items separated and
sold in 2025



Digital is an extension of pharmacy care, reinforced by other integrated structural moats that were built over a century and are difficult to replicate.



An efficient physical infrastructure with proximity and supporting Health

3.7k pharmacies serving as omnichannel hubs

In 684 cities with 79% of the pharma market

95% of the A-class within 1.5 km

15k pharmacists providing healthcare support



A modern digital platform that expands the pharmacy's reach

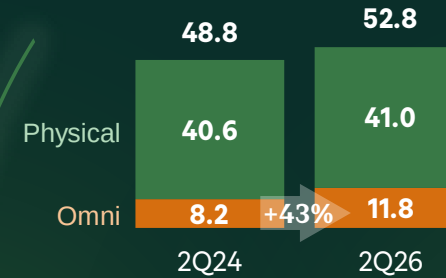
94% of sales through proprietary channels

96% delivered in <60 min (44 min average)

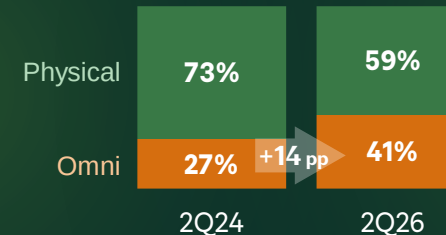
Fast delivery for temperature-controlled SKUs

Intelligent order allocation across pharmacies

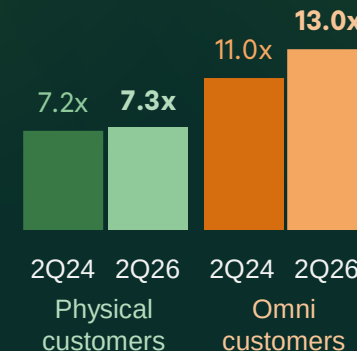
Active customers (MM)



Sales by customer type



Purchases per year



91 Pharmacy NPS

81 App NPS
(+10 vs. 2Q24)

457 MM
Tickets LTM

1.1 billion
Digital visits LTM

68% Digital sales collected (c&c)

83% Digital app penetration

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?

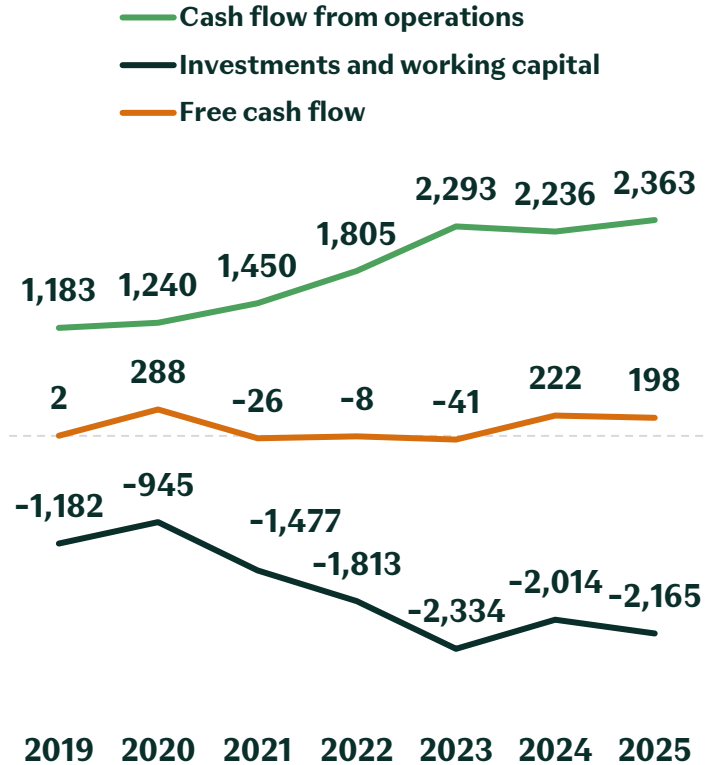




With a robust balance sheet, leading market position and clear competitive advantages, we reinvest into the business in order to accelerate consolidation.

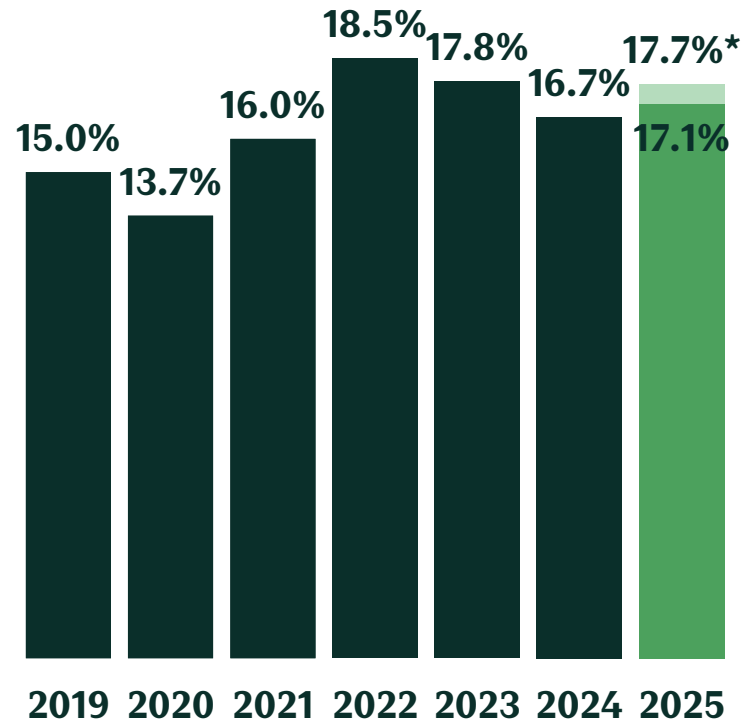
Free Cash Flow

R\$ millions



0.8x
2Q26 net debt/EBITDA

ROIC



* Considers the sale of discontinued operations of 4Bio

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

3.7k pharmacies, 3k opened since Jan/12



Digital through proprietary channels

31% of retail sales, 83% 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



63% of operational
leadership positions
held by women



100% of pharmacy
leaders developed
within RD Saúde



100h of training and
10k 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



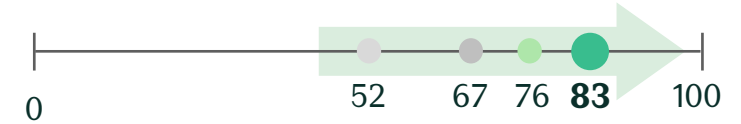
Route planning, efficient
vehicle utilization, and
fleet electrification



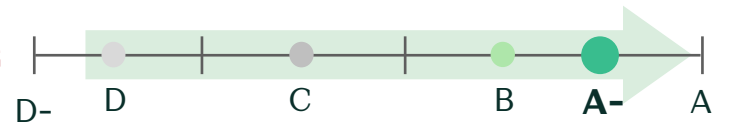
Certification ISO
14001, ISO 45001 and
LEED for DCs

Improving recognition of our ESG efforts

ISE B3



CDP



MSCI



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 Univers PBM



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