

Apresentação de Resultados

1T25



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.



Destques do 1T25

(norma IAS 17)

OPERACIONAL

- ✦ **FARMÁCIAS:** 3.301 unidades em operação (75 aberturas e 4 encerramentos);
- ✦ **TICKETS E NPS:** 102,8 mi de atendimentos no trimestre e NPS 90;
- ✦ **CLIENTES :** 49,7 mi de clientes ativos nos últimos 12 meses.

MERCADO

- ✦ **RECEITA BRUTA:** R\$ 10,8 bi, +10,8%, com impacto calendário de -1,3 pp;
- ✦ **MARKET SHARE:** 16,6% de participação nacional, aumento de 0,4 pp;
- ✦ **DIGITAL:** R\$ 2,2 bi, crescimento de 40% e penetração no varejo de 21,8%;
- ✦ **SERVIÇOS DE SAÚDE:** 2,1 mi de atendimentos e 2,5 mil salas Mais Saúde.

FINANCEIRO

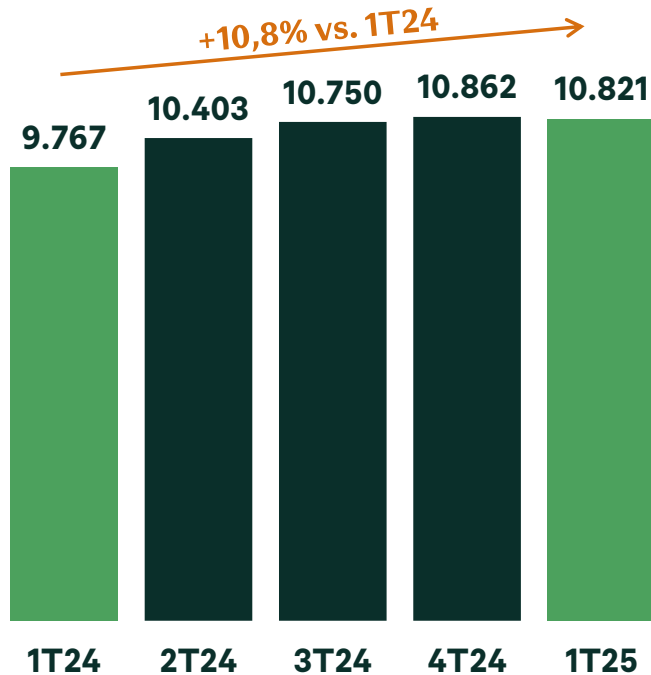
- ✦ **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 644,1 mi, com margem de 6,0%, contração de 1,0 pp;
- ✦ **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO*:** R\$ 177,1 mi, com margem de 1,6%, contração de 0,6 pp;
- ✦ **FLUXO DE CAIXA LIVRE:** R\$ -123,8 mi, R\$ 162,6 mi de consumo total.

* Inclui os efeitos da tributação sobre subvenções para investimentos, conforme Lei 14.789/2023.

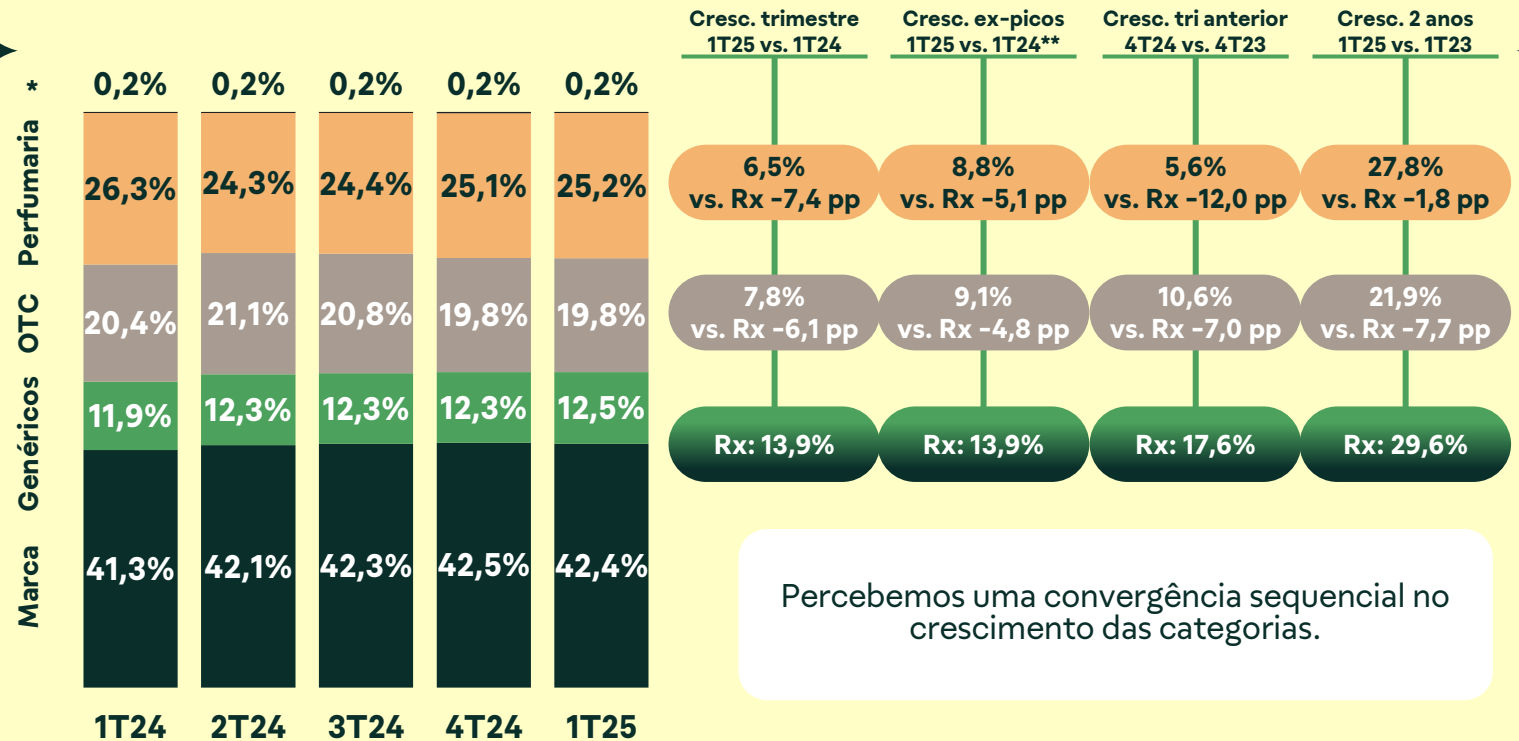
Receita de R\$ 10,8 bi (+10,8%). Impacto calendário negativo de -1,3 pp e efeito de -0,9 pp pelo pico 1T24 de demanda (repelentes e testes) no varejo.

Receita bruta consolidada

R\$ milhões



Mix de vendas do varejo



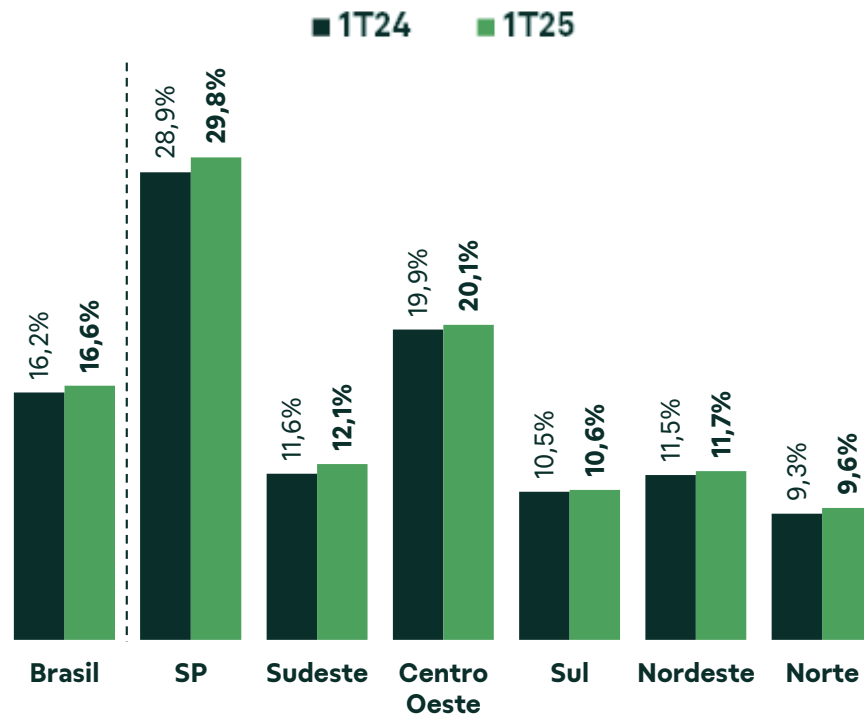
* Serviços

** Exclui efeitos dos picos de demanda no 1T24 de repelentes, pela crise de dengue, e de testes COVID.

Continuamos capturando market share em todas as regiões do País, com ganho nacional de +0,4 pp, mantendo a diversificação da expansão.

Participação do mercado

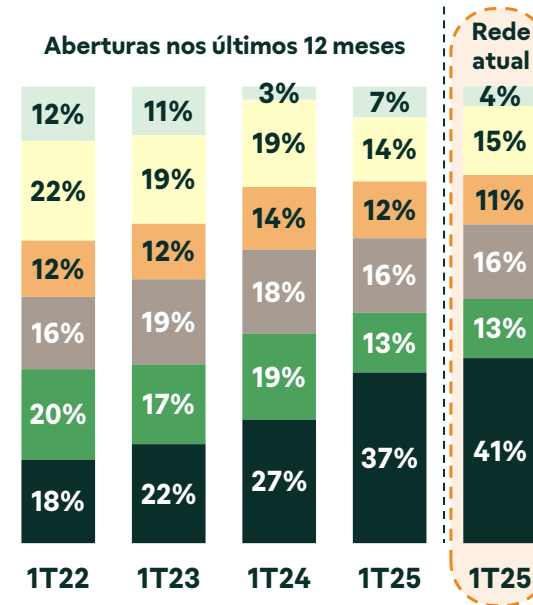
Participação trimestral no varejo, preço fábrica, sell-in + sell-out



Farmácias por região

■ Norte ■ Nordeste ■ Centro Oeste
■ Sudeste ■ Sul ■ São Paulo

Aberturas nos últimos 12 meses

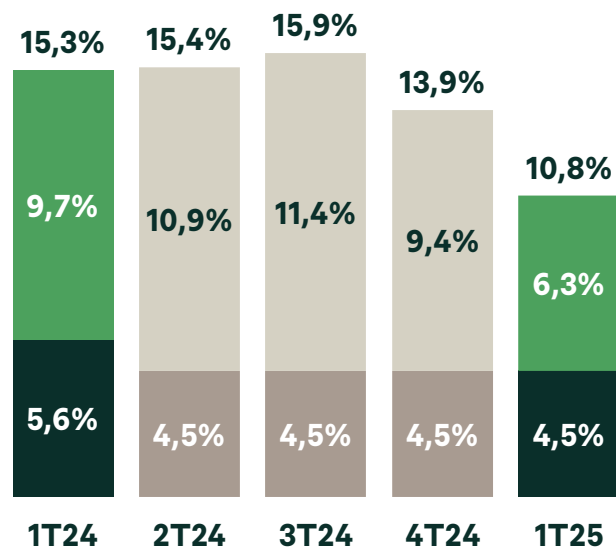


Fonte: IQVIA. Sudeste não inclui SP. Ajustado para inconsistências na categoria "Nutricionais e Dietéticos" que superestima o ganho de participação de mercado.

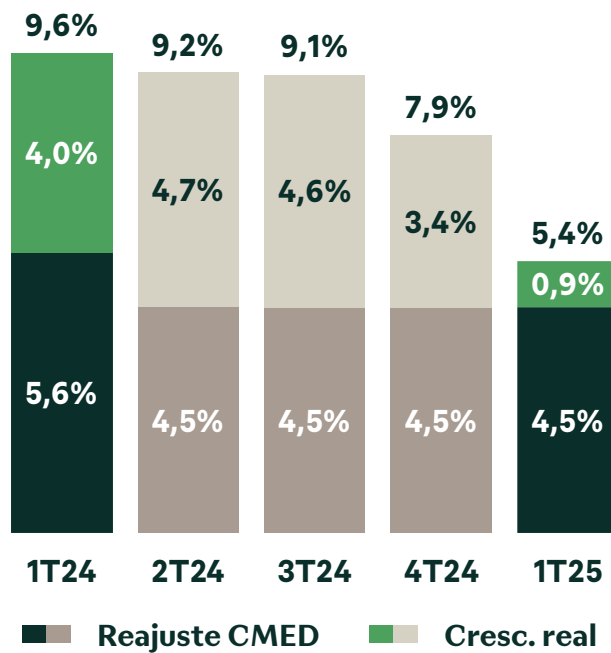


Crescimento de 3,4% nas lojas maduras, 1,1 pp abaixo da CMED de 4,5%, com efeito calendário negativo. Venda média por loja madura de R\$ 1,1 MM.

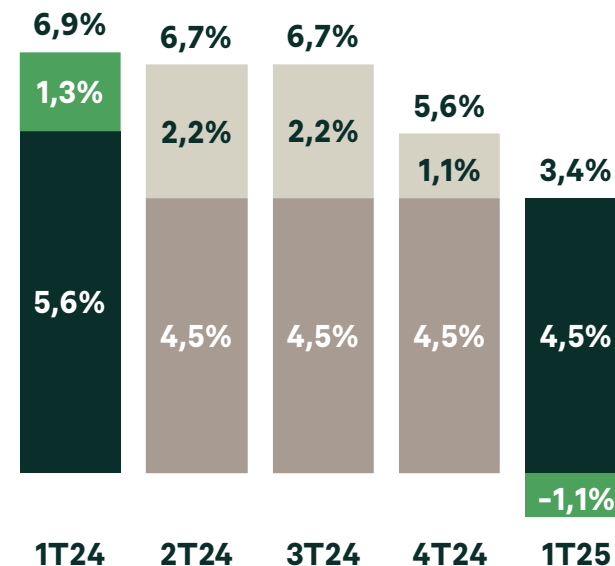
Crescimento da venda consolidada



Cresc. das mesmas lojas – Varejo



Cresc. das lojas maduras – Varejo

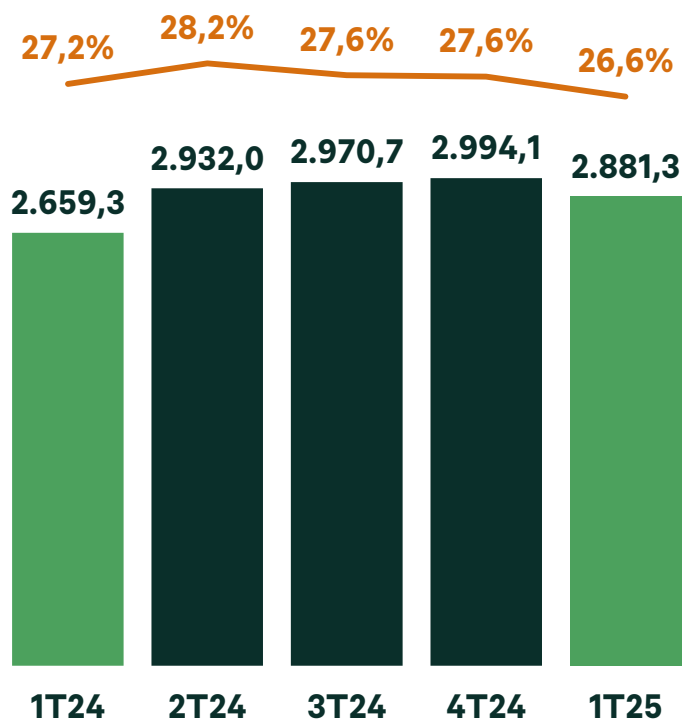




Mg. LB de 26,6% (-0,6 pp) por perdas (-0,3 pp), além de investimentos em competitividade e efeito mix (testes e repelentes). Ciclo estável de 62,7 dias.

Lucro bruto

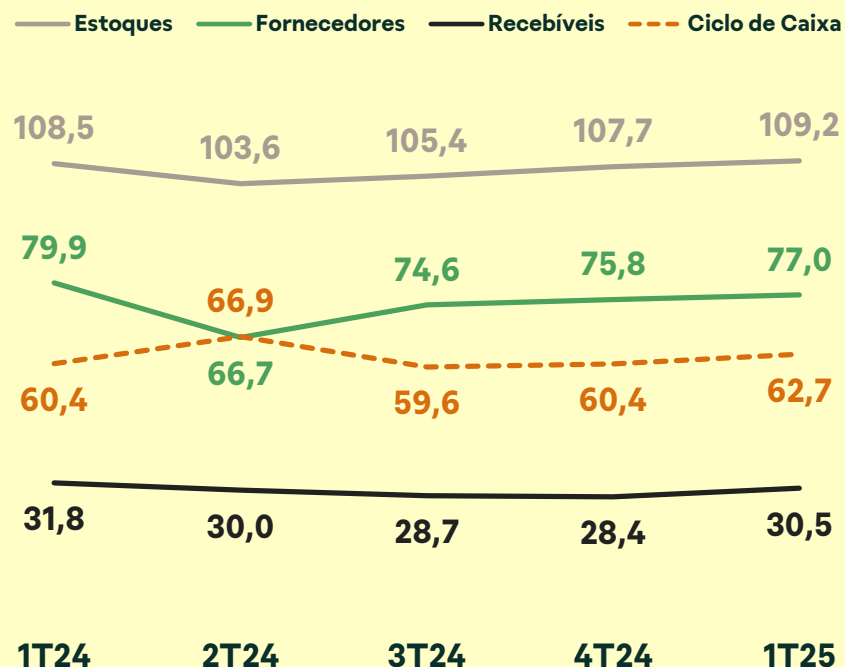
R\$ milhões, % da receita bruta



Considera cobrança de PIS/COFINS sobre subvenções para investimentos, em decorrência da Lei 14.789/2023.

Ciclo de caixa

Dias de CMV, Dias de receita bruta



Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.



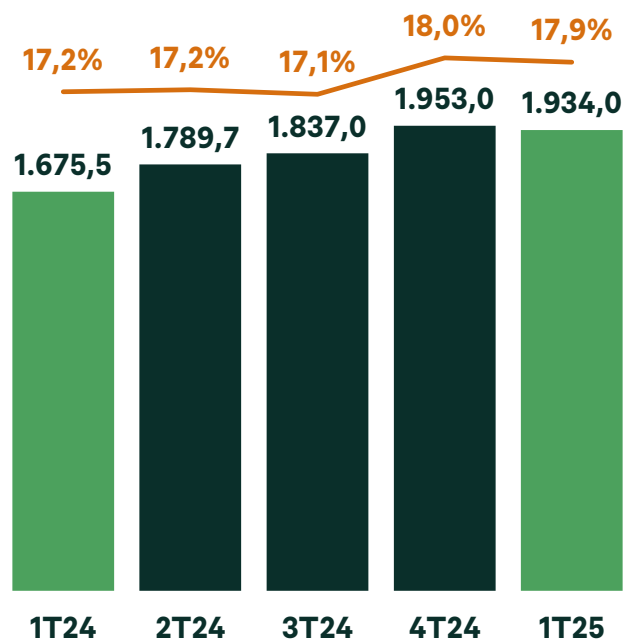


Despesa com vendas de 17,9% com desalavancagem operacional e recomposição de equipes em loja no 3T24, parcialmente compensadas por ganho no G&A.



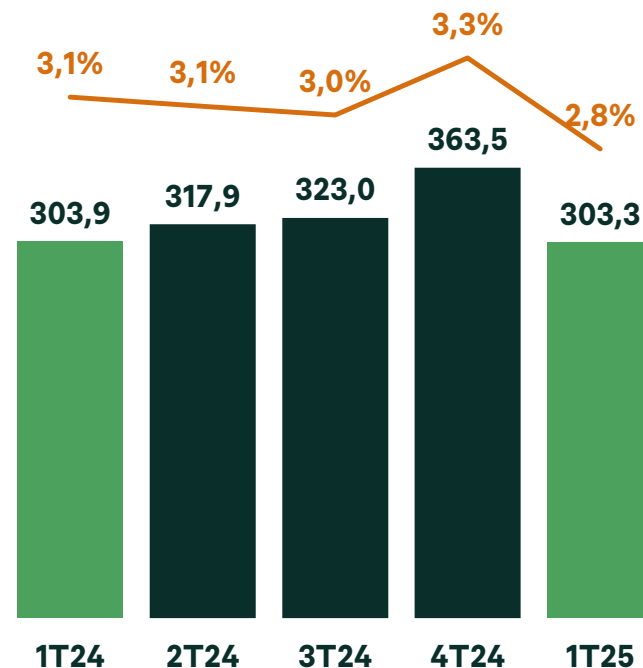
Despesas com vendas

R\$ milhões, % da receita bruta



Desp. gerais & admin.

R\$ milhões, % da receita bruta

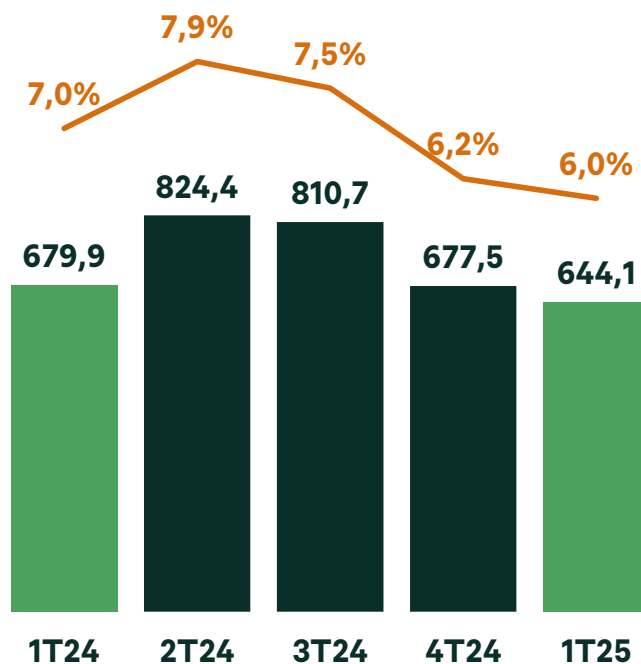




EBITDA de R\$ 644,1 MM e margem de 6,0% (-1,0 pp), com impactos de -0,6 pp pelo lucro bruto e de -0,4 pp por despesas.

EBITDA ajustado

R\$ milhões, % da receita bruta

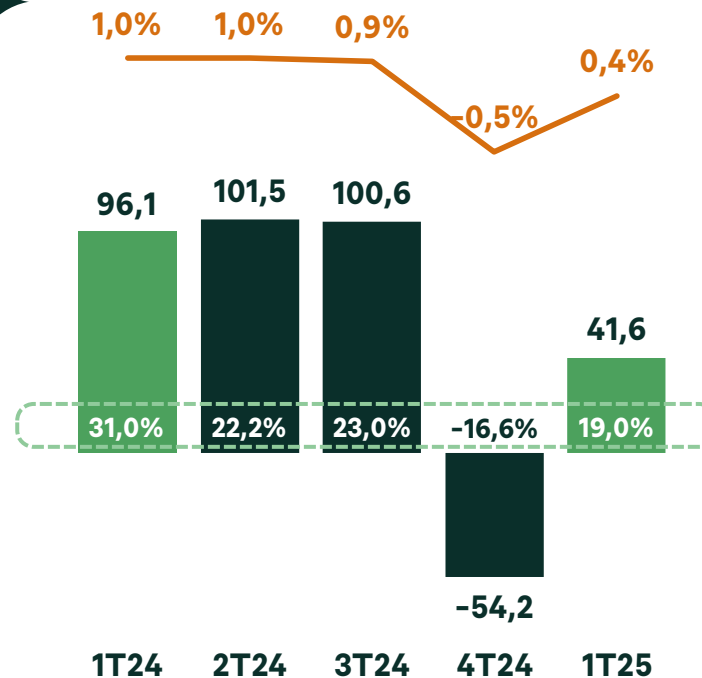


Alíquota efetiva de 19,0%, principalmente pela provisão de R\$ 118,1 MM em JSCP. Lucro líquido de R\$ 177,1 MM e margem líquida de 1,6% (-0,6 pp).

Imposto de renda e alíquota efetiva*

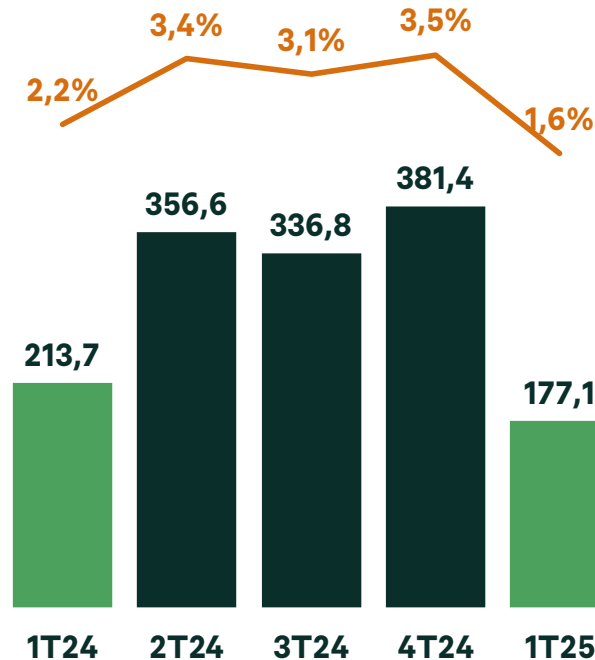
R\$ milhões, % da receita bruta

Alíquota efetiva



Lucro líquido ajustado*

R\$ milhões, % da receita bruta



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

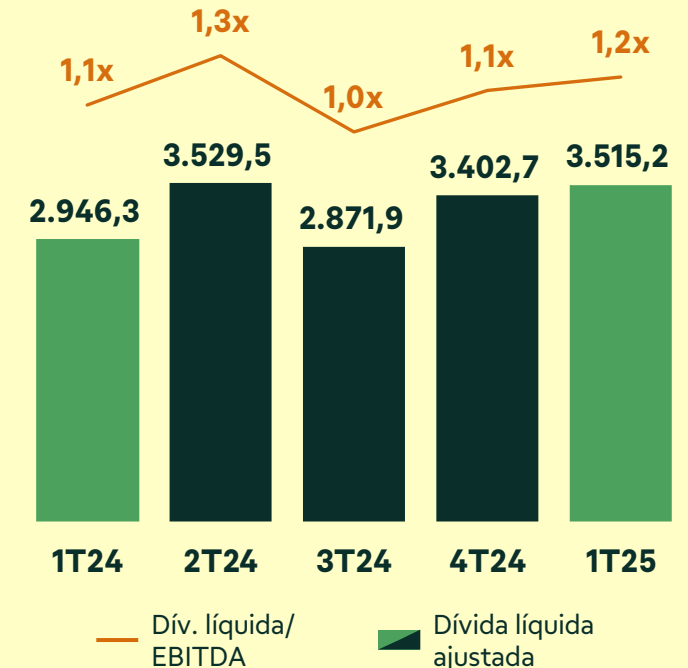
Fluxo de caixa livre negativo de R\$ 123,8 MM, R\$ 162,6 MM de consumo total. Alavancagem financeira estável em 1,2x.



Fluxo de caixa (R\$ milhões)	1T25	1T24
EBIT ajustado	395,7	462,9
Ajuste a valor presente (AVP)	(64,3)	(43,3)
Despesas não recorrentes	6,1	(1,0)
Imposto de renda (34%)	(114,8)	(142,3)
Depreciação	247,8	216,1
Outros ajustes	(2,2)	(74,5)
Recursos das operações	468,3	417,9
Ciclo de caixa*	(276,6)	(307,2)
Outros ativos (passivos)**	(52,4)	(35,4)
Fluxo de caixa operacional	139,4	75,3
Investimentos	(263,2)	(193,3)
Fluxo de caixa livre	(123,8)	(118,1)
Aquisições e investimentos em coligadas	(3,7)	(13,8)
JSCP e dividendos	(0,1)	(0,2)
Resultado financeiro***	(113,9)	(109,9)
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	78,9	62,7
Fluxo de caixa total	(162,6)	(179,3)

Dívida líquida e alavancagem financeira

R\$ milhões, razão sobre EBITDA ajustado LTM



* Inclui ajustes para recebíveis descontados.

** Inclui ajuste de AVP.

*** Exclui ajuste de AVP.

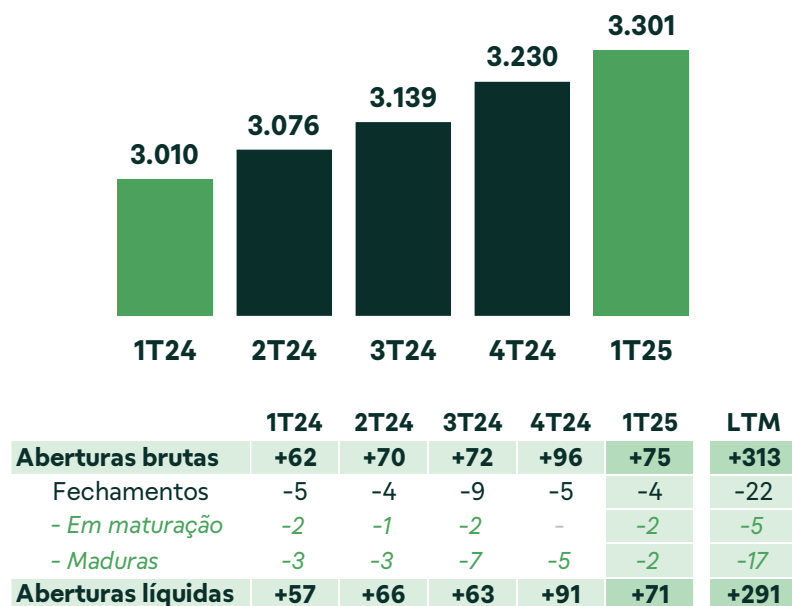
Destques operacionais do trimestre



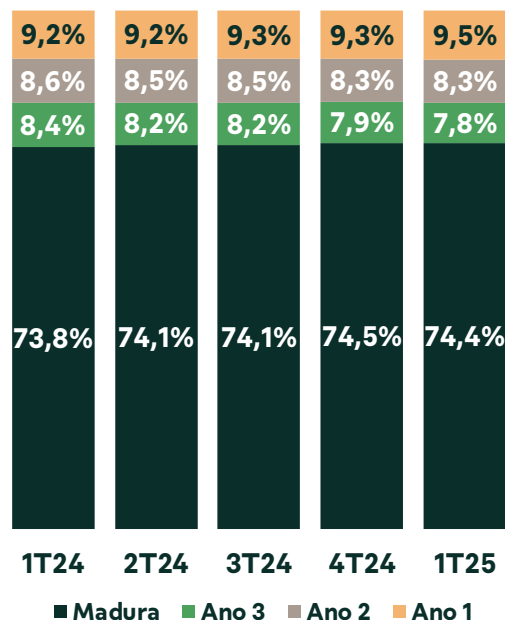


Alcançamos 3.301 farmácias com 75 aberturas e 4 fechamentos. Recorde de 313 aberturas LTM. Reiteramos o guidance de 330-350 aberturas brutas em 2025.

Número de farmácias



Portfólio de farmácias



GUIDANCE

330-350 aberturas brutas em 2025.

ASSERTIVIDADE

98%^{LTM*}

RAMP-UP

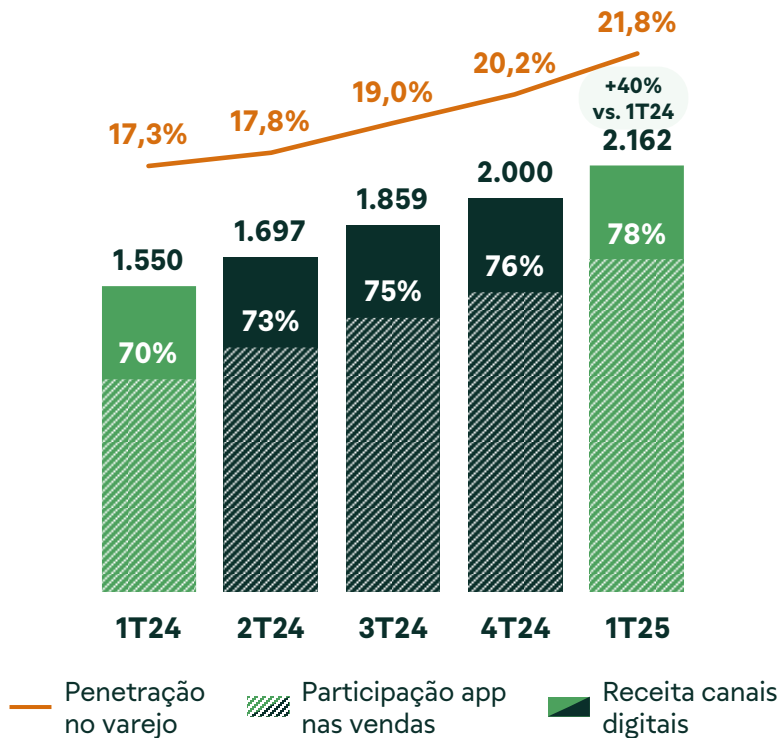
Três anos completos para maturação das farmácias.

* Considera o % de filiais encerradas ainda em maturação, que correspondem a erros de abertura, sobre o total de farmácias abertas nos últimos 12 meses.

Digital cresceu 40% para R\$ 2,2 bi no 1T25. Penetração de 21,8%, sendo 78% das vendas via app e 96% entregues em até 60 minutos.

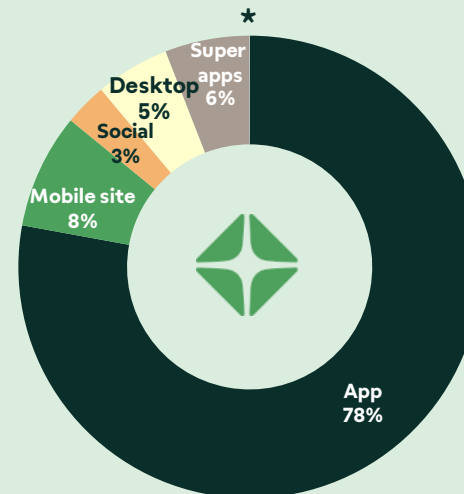
Vendas via canais digitais

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo



Mix de canais digitais

% da receita digital, 1T25



94%

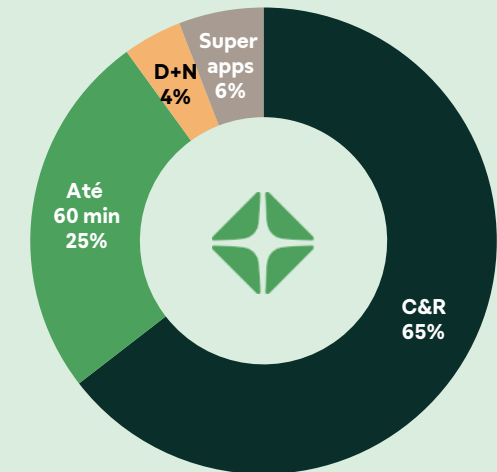
canais modernos e proprietários

89%

canais proprietários e em aparelhos móveis

Mix em entregas

% da receita digital, 1T25



98%

atendidos por farmácias (incluindo D+N)

96%

entregues em até 60 minutos

* Call center, representando < 1% do mix de canais digitais.



Temos um plano de ação em curso para impulsionar nossos resultados, gerando tração sustentável no médio e longo prazos.

✦ Vendas e margem bruta

- ✓ Reaceleração das vendas com investimentos em competitividade;
- ✓ Calendário promocional robusto;
- ✓ Resgate / reativação de clientes;
- ✓ Reforço dos quadros em farmácia para melhoria da experiência;
- ✓ Evoluções da experiência em canais digitais;
- ✓ Início de vendas de Mounjaro;
- ✓ Ganhos comerciais e parcerias com fornecedores;
- ✓ Plano de ação em perdas de estoque;
- ✓ Expansão em praças com maior retorno.

MOUNJARO NAS FARMÁCIAS



JATEAMENTO DE PRODUTOS VISADOS



ACRÍLICOS DERMOCOSMÉTICOS





Temos um plano de ação em curso para impulsionar nossos resultados, gerando tração sustentável no médio e longo prazos.

◆ **G&A: Mais enxuto e potente:**

- ✓ Eliminação de sobreposições de funções;
- ✓ Aumento de autonomia e agilidade das lideranças;
- ✓ Processos de tomada de decisão facilitados;
- ✓ Ganho de eficiência.

Resultados capturados:

- ✓ Reorganização do Digital com Squads descentralizados e migrando para as áreas-fim;
- ✓ Aceleração da diluição de despesas corporativas como percentual da receita bruta.

Rentabilização de Investidas;

Plano de redução de ciclo de caixa;

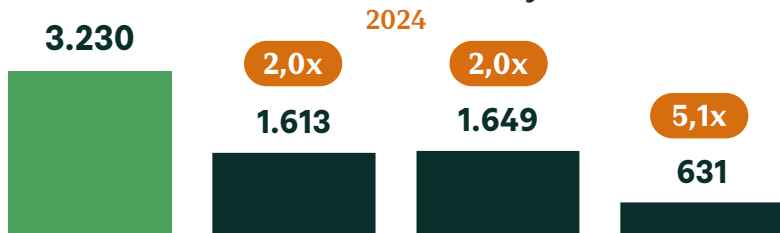
Busca contínua por eficiência e produtividade.



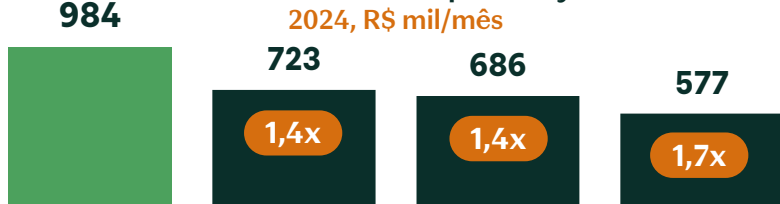


Seguimos construindo sobre ativos e competências únicos para a consolidação do mercado farmacêutico.

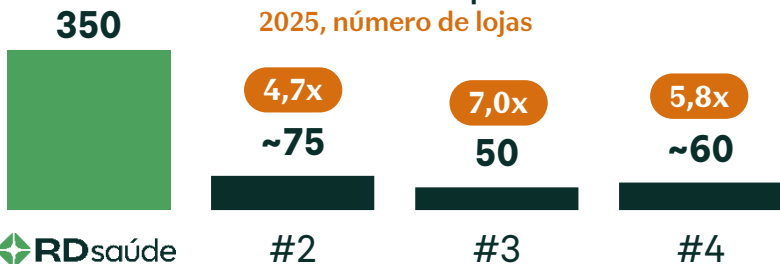
Quantidade de lojas*



Venda media por loja*

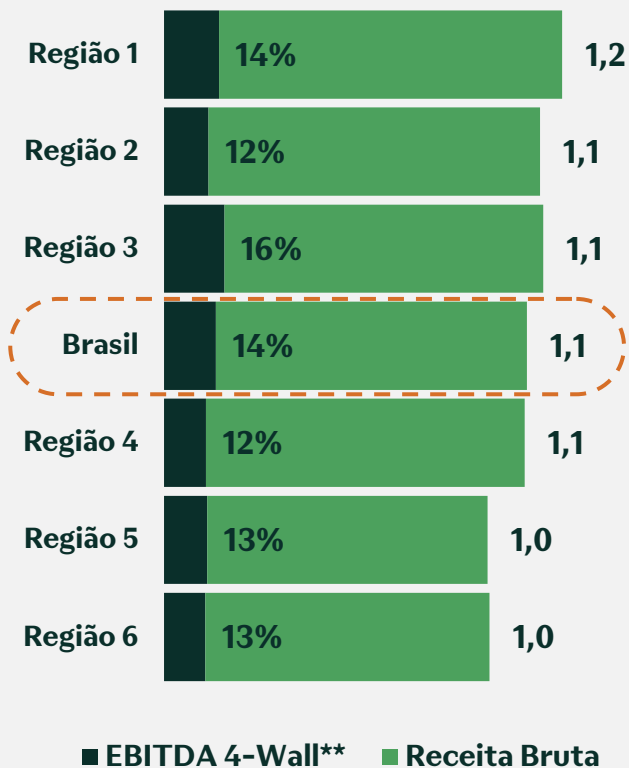


Guidance de expansão*



Lojas maduras por região

R\$ milhões, 1T25 LTM



- ◆ **Cultura centenária de cuidado**, com 66 mil colaboradores e 13 mil farmacêuticos;
- ◆ **Marcas** com presença e FORÇA, NACIONAL;
- ◆ **50 MM** de clientes ativos, com **7 MM** fiéis e **NPS 90**;
- ◆ **Proximidade** a clientes (70 MM a 5 minutos), nos melhores pontos;
- ◆ **Jornada digital** proprietária com adoção acelerada;
- ◆ **Serviços farmacêuticos** ganhando escala e reforçando vínculos com clientes.

* Fonte: Estimativas RD Saúde baseadas em informações públicas de concorrentes listados #3 e #4 e informações anunciadas na imprensa para o concorrente não listado #2.

** EBITDA 4-wall das farmácias, sem considerar CDs e despesas regionais.

Apresentação
de Resultados

1T25



Perguntas
e respostas



Obrigado!

Earnings Presentation

1Q25





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**
for a healthier society.



1Q25 Highlights

(IAS 17)

OPERATIONAL

- ♦ **PHARMACIES:** 3,301 units in operation (75 openings and 4 closures);
- ♦ **TICKETS & NPS:** 102.8 MM tickets in the year with an NPS of 90;
- ♦ **CUSTOMERS :** 49.7 MM active customers in the last 12 months.

MARKET

- ♦ **GROSS REVENUE:** R\$ 10.8 B, +10.8%, with calendar effect of -1.3 pp;
- ♦ **MARKET SHARE:** 16.6% national market share, a 0.4 pp increase;
- ♦ **DIGITAL:** R\$ 2.2 B, an increase of 40% and a 21.8% retail penetration;
- ♦ **HEALTH SERVICES:** 2.1 MM services performed and 2.5 thousand health hubs.

FINANCIALS

- ♦ **ADJUSTED EBITDA:** R\$ 644.1 MM, with a margin of 6.0%, a 1.0 pp contraction;
- ♦ **ADJUSTED NET INCOME*:** R\$ 177.1 MM, with a margin of 1.6%, a 0.6 pp contraction;
- ♦ **FREE CASH FLOW:** R\$ - 123.8 MM, R\$ 162.2 MM total consumption.

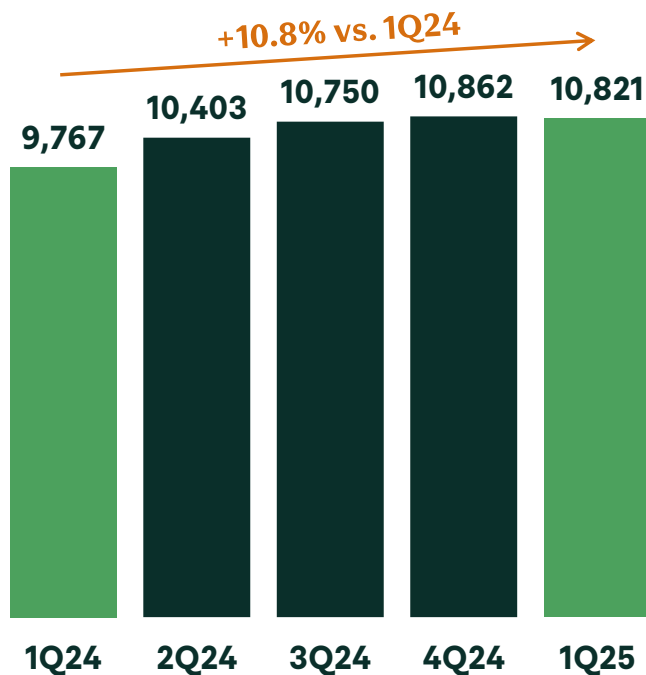
* Includes the effects of the taxation of investment subsidies, in accordance to Law No. 14,789/2023.



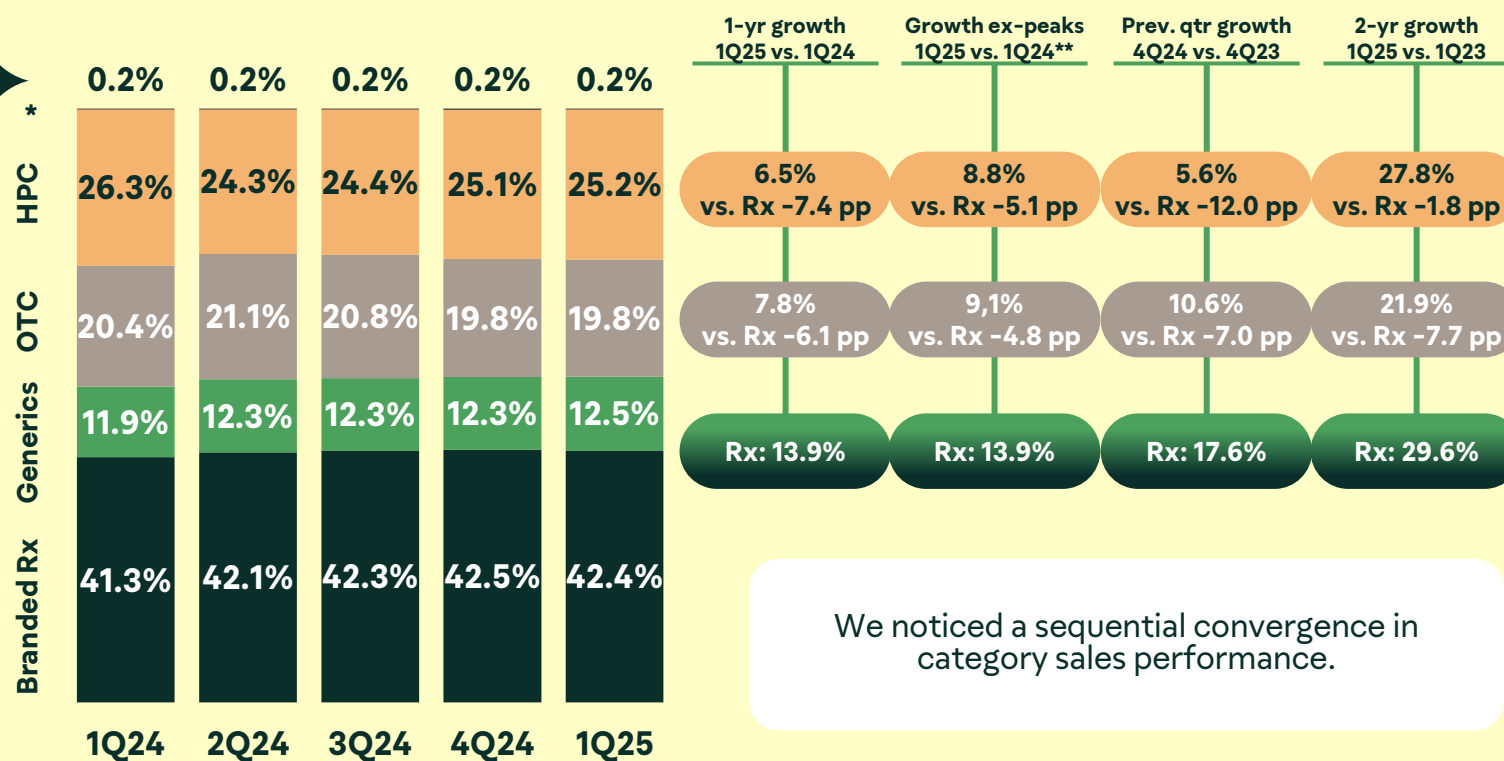
Gross Revenue of R\$ 10.8 B (+10.8%). Negative calendar effect of -1.3 pp and a -0.9 pp effect from 1Q24 demand peaks (tests and repellents) in retail.

Consolidated gross revenues

R\$ millions



Retail sales mix



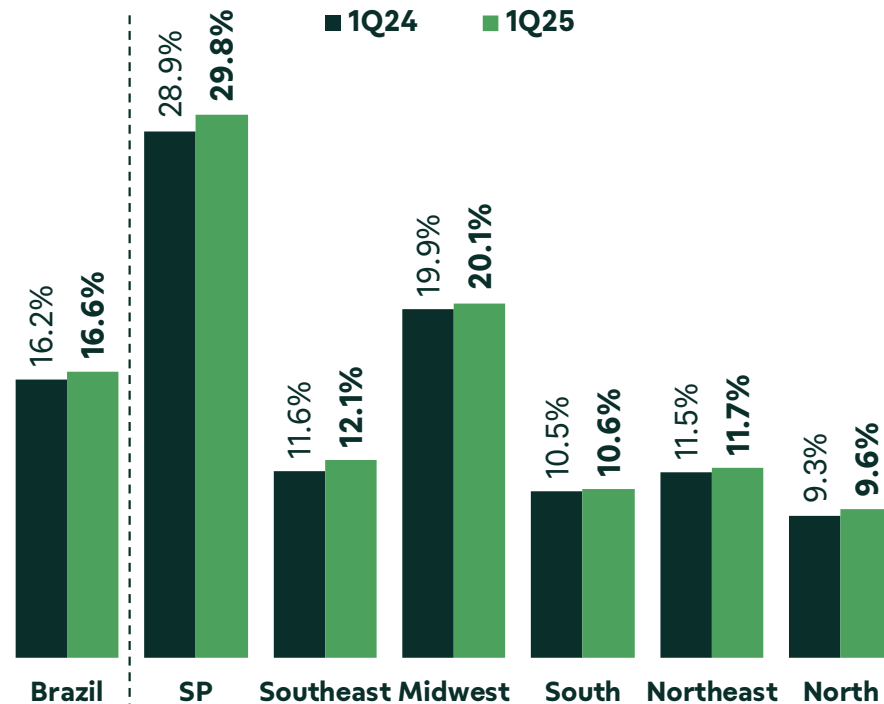
* Services

** Excludes the effects of the 1Q24 peaks in demand for mosquito repellents, due to the dengue outbreak, and COVID tests.

 We continue increasing our market share in every region, with a +0.4 pp national gain, maintaining expansion diversification.

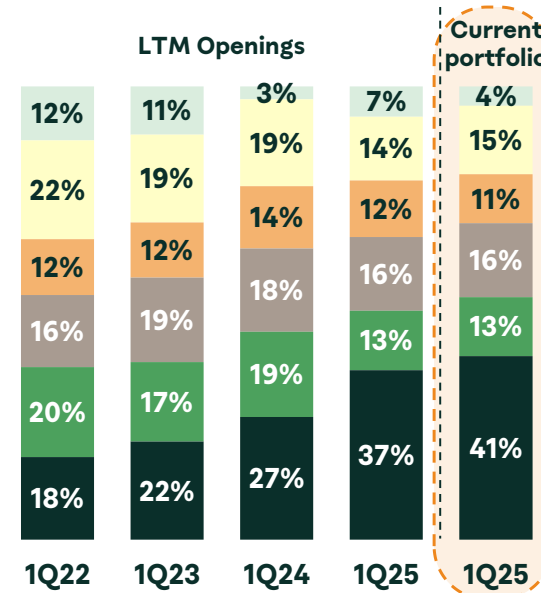
Market share

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



Pharmacies by region

North Northeast Midwest
Southeast South São Paulo

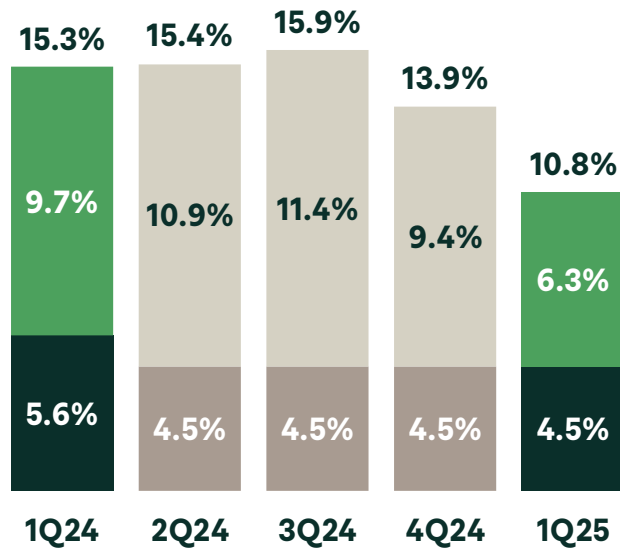


Source: IQVIA. Southeast excludes SP. Adjusted for inconsistencies in the category "Nutritional & Diet items" which overestimates market share gains.

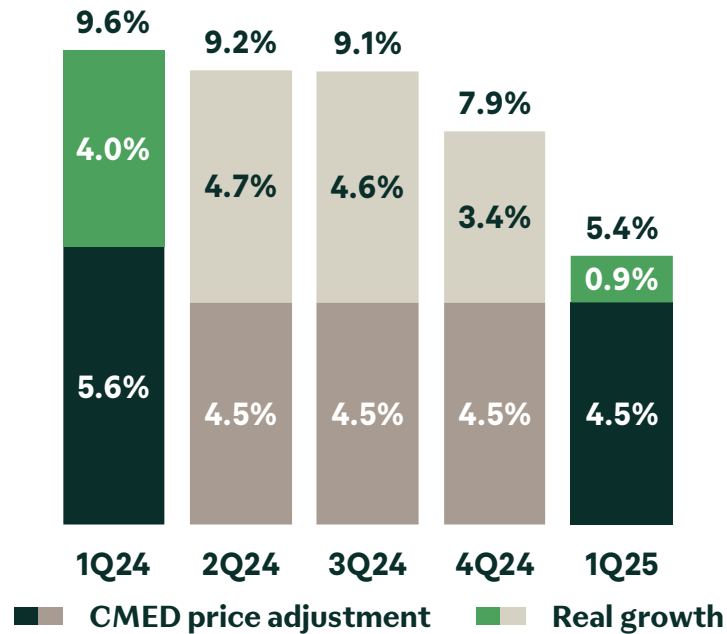


Mature-store sales growth of 3.4%, 1.1 pp below the CMED price increase of 4.5%, with a negative calendar effect. Average mature stores sales of R\$ 1.1 MM.

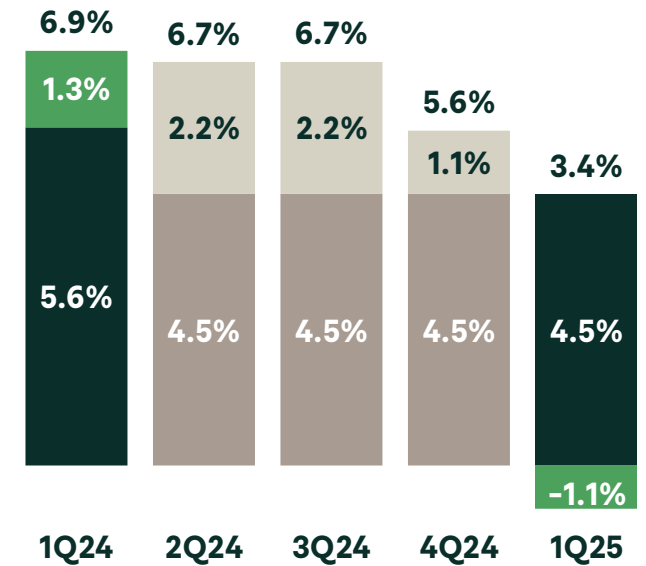
Consolidated revenue growth



Same-Store sales growth – Retail



Mature-Store sales growth – Retail

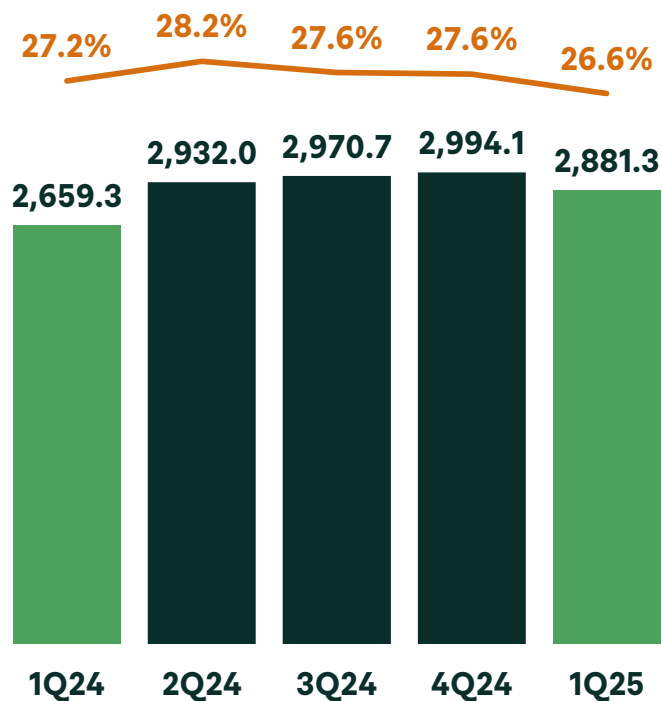




26.6% gross mg. (-0.6 pp) due to inventory losses (-0.3 pp), competitiveness investments and mix effects (tests and repellents). Stable cash cycle of 62.7 days.

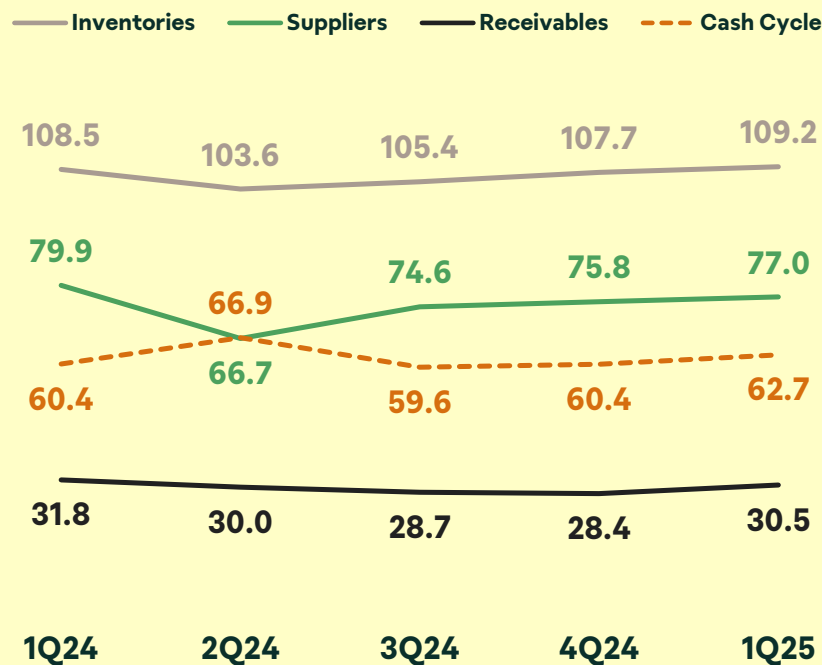
Gross profit

R\$ millions, % of gross revenue



Cash cycle

COGS days, Gross revenue days



Reflects the incidence of PIS/COFINS over tax subsidies on investments, in accordance to Law No. 14,789/2023.

Adjusted for discounted receivables and advanced payments to suppliers.



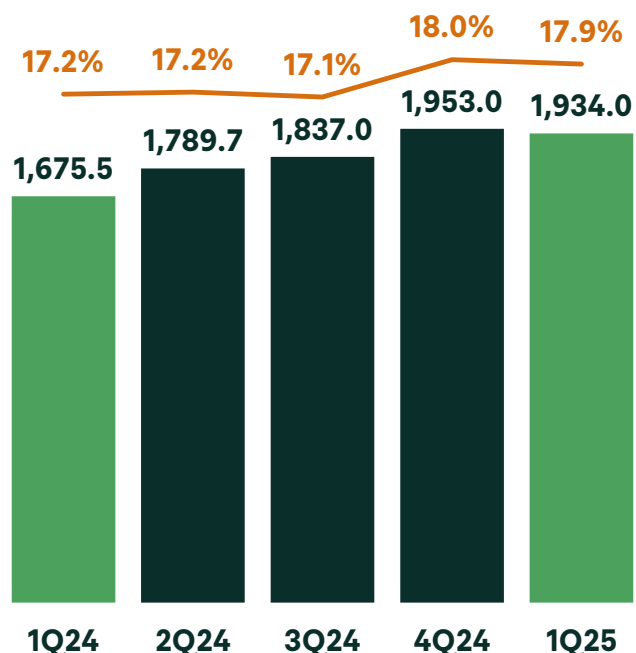


Selling expenses of 17.9% from a loss of operating leverage and an increase in pharmacy staff in the 3Q24, partially offset by G&A gains.



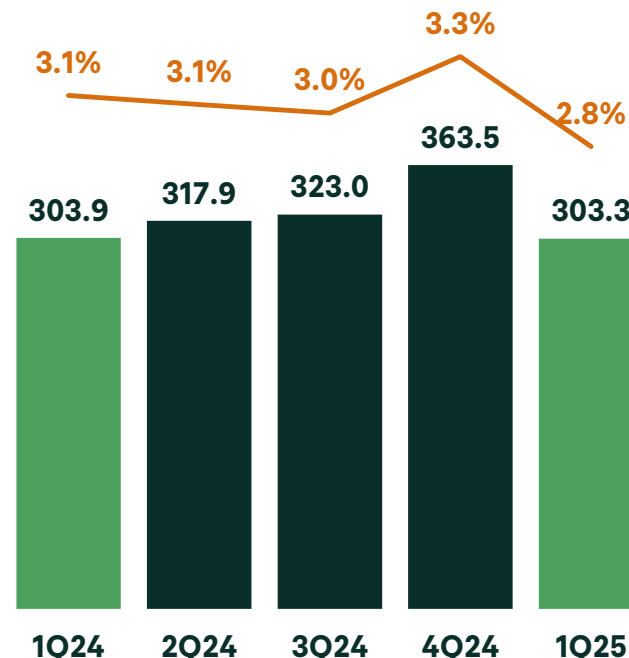
Selling expenses

R\$ millions, % of gross revenue



General and administrative expenses

R\$ millions, % of gross revenue

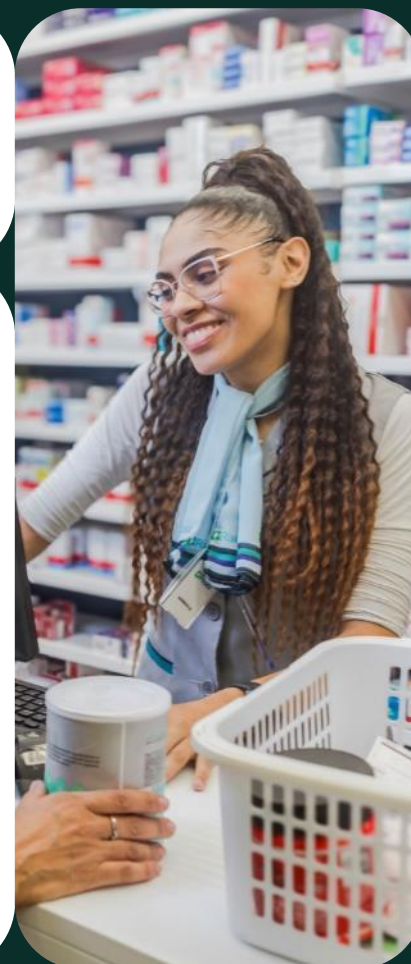
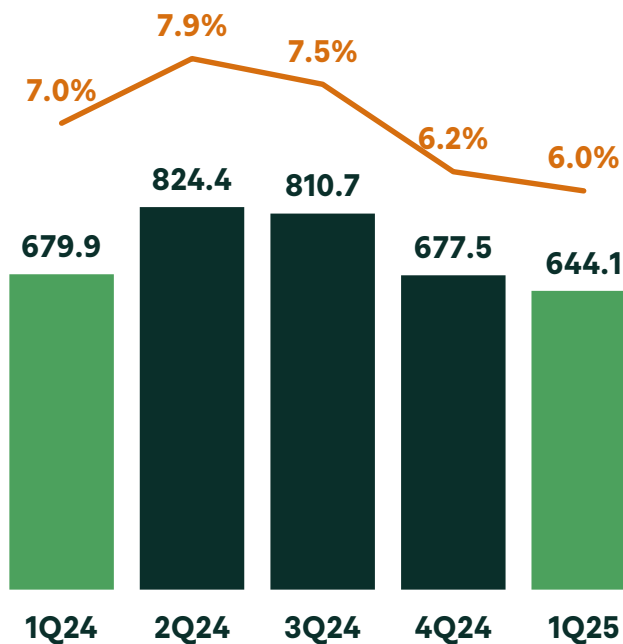




EBITDA of R\$ 644.1 million and a 6.0% margin (-1.0 pp), with impacts of -0.6 pp from gross profits and of -0.4 pp from expenses.

Adjusted EBITDA

R\$ millions, % of gross revenue

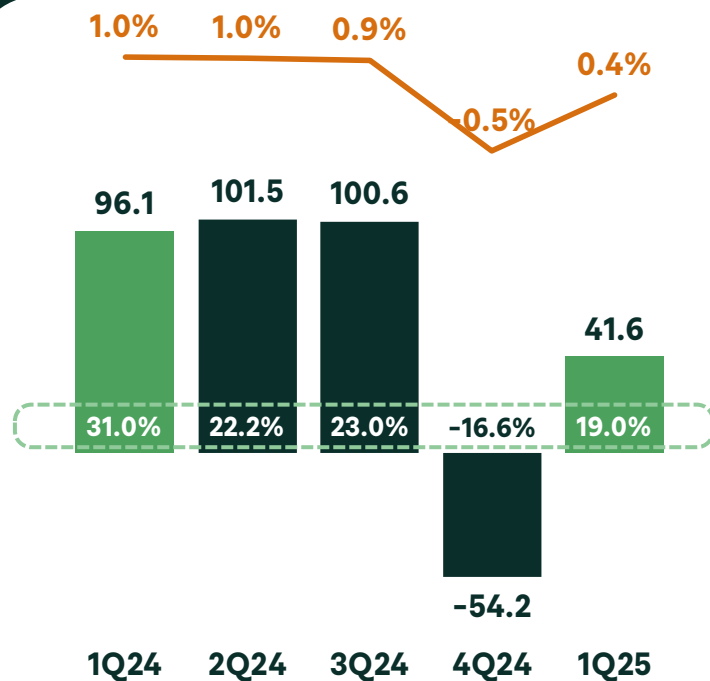


Effective tax rate of 19.0%, mainly due to the R\$ 118.1 MM interest on equity provision. R\$ 177.1 MM net income and a net margin of 1.6% (-0.6 pp).

Effective tax rates*

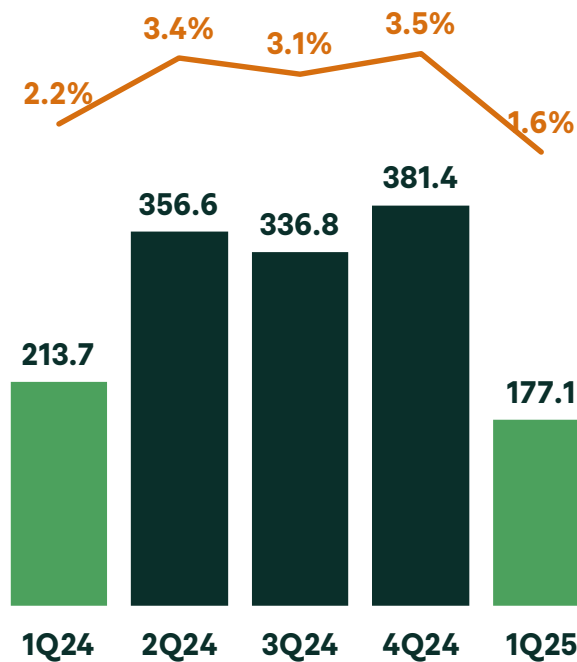
R\$ millions, % of gross revenue

Effective tax rate



Adjusted net income*

R\$ millions, % of gross revenue



* Includes the effects of the taxation of investment subsidies, in accordance to Law No. 14,789/2023.



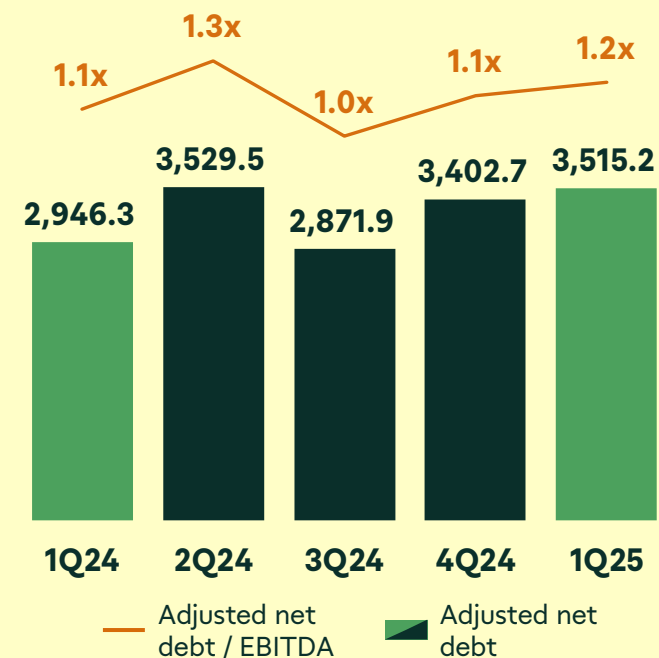
Negative free cash flow of R\$ 123.8 MM and R\$ 162.6 MM total cash consumption. Stable financial leverage at 1.2x.



Cash flow (R\$ millions)	1Q25	1Q24
Adjusted EBIT	395.7	462.9
NPV adjustment	(64.3)	(43.3)
Non-recurring expenses	6.1	(1.0)
Income tax (34%)	(114.8)	(142.3)
Depreciation	247.8	216.1
Others	(2.2)	(74.5)
Resources from operations	468.3	417.9
Cash cycle*	(276.6)	(307.2)
Other assets (liabilities)**	(52.4)	(35.4)
Operating cash flow	139.4	75.3
Investments	(263.2)	(193.3)
Free cash flow	(123.8)	(118.1)
M&A and other investments	(3.7)	(13.8)
Interest on equity and dividends	(0.1)	(0.2)
Net financial expenses***	(113.9)	(109.9)
Tax benefit (fin. exp., IoE, dividends)	78.9	62.7
Total Cash Flow	(162.6)	(179.3)

Net debt and financial leverage

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



* Includes adjustments to discounted receivables.

** Includes NPV adjustments.

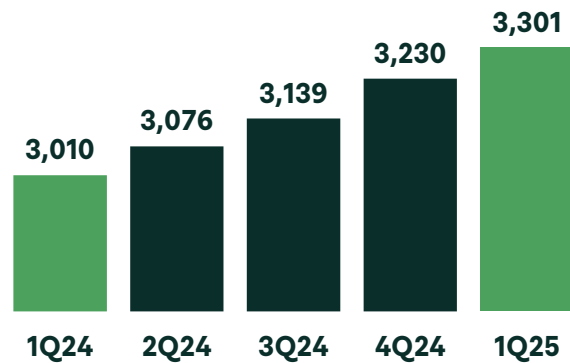
*** Excludes NPV adjustments.

Operational Highlights

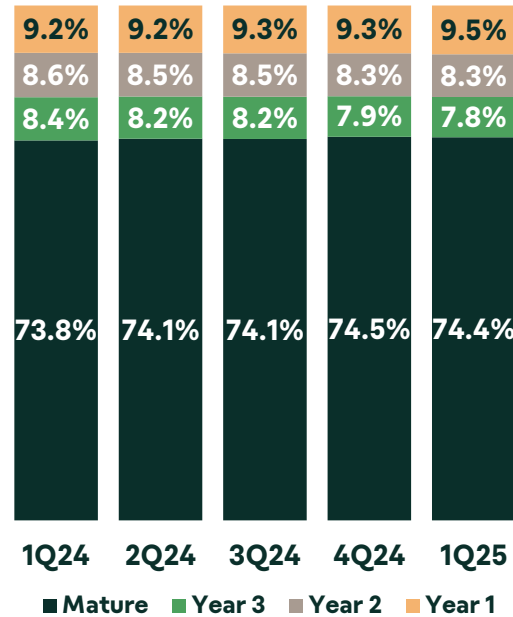


We reached 3,301 pharmacies with 75 openings and 4 closures, and a record 313 LTM openings. We reiterate our guidance of 330-350 openings in 2025.

Pharmacy count



Pharmacy portfolio



	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	LTM
Gross openings	+62	+70	+72	+96	+75	+313
Closures	-5	-4	-9	-5	-4	-22
- Maturing	-2	-1	-2	-	-2	-5
- Mature	-3	-3	-7	-5	-2	-17
Net openings	+57	+66	+63	+91	+71	+291

GUIDANCE

330-350 gross openings for 2025.

ASSERTIVENESS

98%^{LTM*}

RAMP-UP

Store maturation after three full years.

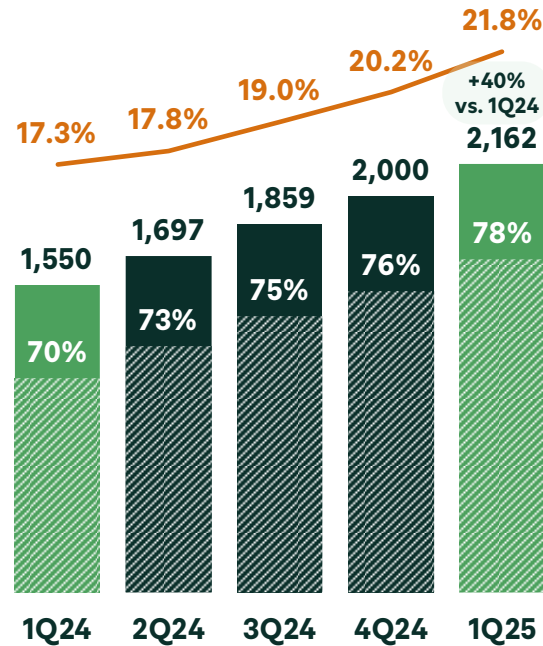


* Considers the % of store closures within the maturation process, which correspond to expansion mistakes, divided by the LTM openings.

Digital grew 40% to R\$ 2.2 billion in the 1Q25. Penetration of 21.8%, with 78% via apps and 96% delivered in under 60 minutes.

Digital sales

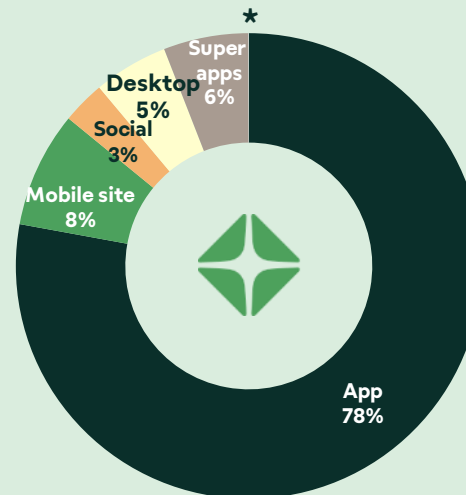
R\$ million, % of retail gross revenue



— Retail penetration
▨ App participation in sales
■ Revenue of digital channels

Digital channel mix

% of digital sales, 1Q25



94%

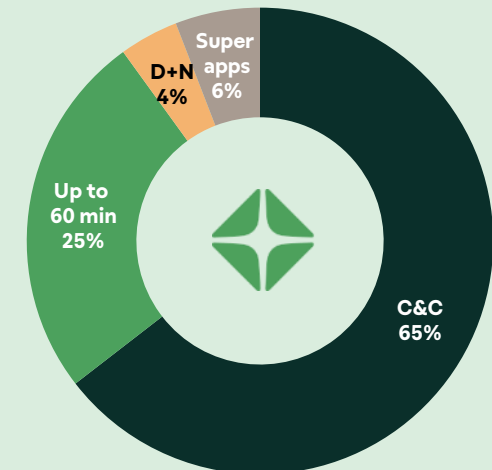
modern and proprietary channels

89%

proprietary channels through mobile devices

Delivery mix

% of digital sales, 1Q25



98%

fulfilled by pharmacies (incl. D+N)

96%

delivered in up to 60 minutes

* Call center represents < 1% of digital channels.



We have an ongoing action plan to boost our results, generating sustainable traction in the medium and long terms.

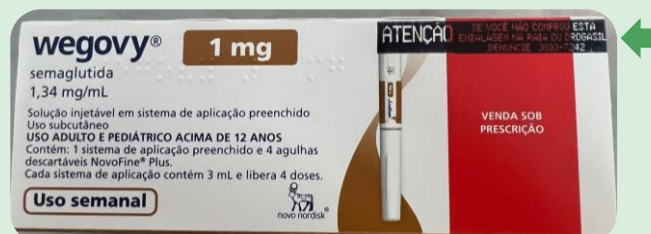
◆ Sales and gross margin

- ✓ Reacceleration of sales with investments in competitiveness;
- ✓ Robust promotional calendar;
- ✓ Customer recovery / reactivation;
- ✓ Increase in pharmacy staff to improve customer experience;
- ✓ Enhancements in the digital channel experience;
- ✓ Launch of Mounjaro in pharmacies;
- ✓ Commercial gains and supplier partnerships;
- ✓ Action plan on inventory losses;
- ✓ Expansion in regions with higher returns.

MOUNJARO IN PHARMACIES



ETCHING OF COMMONLY STOLEN SKUS



ATTENTION

IF YOU DID NOT PURCHASE THIS PACKAGE AT RAIA OR DROGASIL REPORT BY CALLING 3003-7242

ACRYLIC COVERS ON DERMOCOSMETICS





We have an ongoing action plan to boost our results, generating sustainable traction in the medium and long terms.

◆ **G&A: Streamlined and impactful:**

- ✓ Optimization of functional overlaps;
- ✓ Increased leadership autonomy and agility;
- ✓ Facilitated decision making;
- ✓ Efficiency gains.

Captured results:

- ✓ Reorganization of Digital with decentralized Squads migrating to the core functional areas;
- ✓ Acceleration of the dilution of corporate expenses as a percentage of gross revenue.

Profitability improvement in invested companies;

Cash cycle reduction plan;

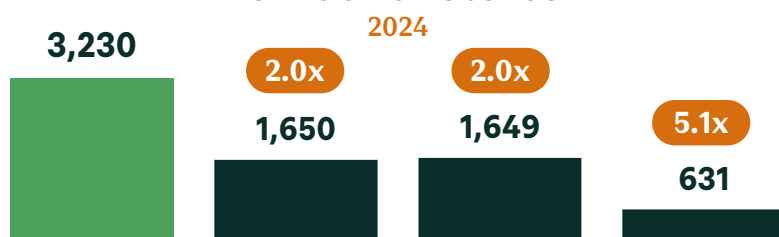
Continuous pursuit of efficiency and productivity.



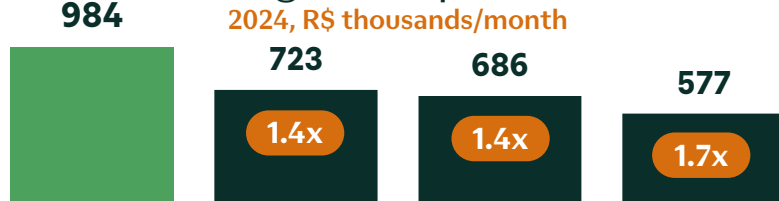


We continue to build upon unique assets and skillsets towards the consolidation of the pharmaceutical market.

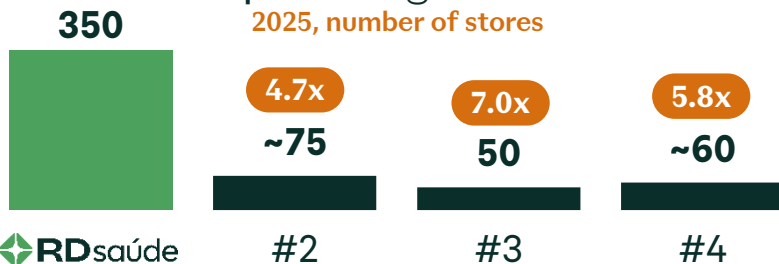
Number of stores*



Average sales per store*

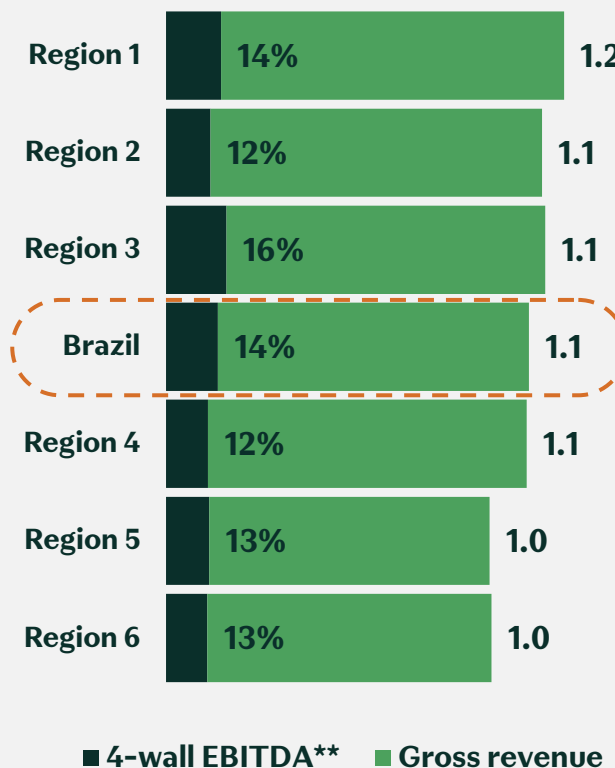


Expansion guidance*



Mature stores per region

R\$ millions, 1T25 LTM



- ◆ A **centennial culture of caring**, with 66k employees and 13k pharmacists;
- ◆ **Brands** with NATIONAL presence and STRENGTH;
- ◆ **50 MM** active customers, **7 MM** loyal and an **NPS of 90**;
- ◆ Customer **proximity** (70 MM in 5 minutes), at prime locations;
- ◆ Proprietary **digital journey** with accelerated adoption;
- ◆ **Pharmaceutical services** scaling up and strengthening customer bonds.

* Source: RD Saúde estimates based on public information from listed competitors #3 and #4, and information released in the press for unlisted competitor #2.

** Pharmacy 4-wall EBITDA. Does not include distribution centers and regional expenses.

Earnings
Presentation

1Q25



Questions
& Answers



Thank you!