

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T25

05 de maio de 2025

WEBCAST

06 de maio, terça-feira, às
11:30h

[CLIQUE AQUI](#)

CONTATO RI

E-mail: ri@reded1000.com.br



DMVF
B3 LISTED NM



DMVF
B3 LISTED NM

A **Rede d1000** encerra o 1T25 com 281 lojas no portfólio, ROIC marginal médio de 23% em sua expansão e R\$ 574,3 milhões de faturamento, crescimento de 13,2% em relação ao 1T24.

DESTAQUES 1T25 x 1T24

R\$ 574,3 MM

Receita Bruta

+13,2%

6.9p.p acima do mercado

R\$ 169,7 MM

Lucro Bruto

+14,1%

margem 29,5% / +0,2 p.p.

R\$ 13,9 MM

EBITDA Ajustado

Cresce 4,3%

Lojas > 6 meses +16,1%

Expansão

ROIC médio de 23%

Safra 2021 - ROIC 34%

281 lojas

+ 40 unidades

R\$ 32,1 MM

Marcas Exclusivas

+ 26,8%

PRINCIPAIS INDICADORES

	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	VAR. 1T24 X 1T25
Nº de Lojas	241	251	259	276	281	16,6%
(R\$ milhões)						
Receita Bruta	507,2	541	574,9	583,2	574,3	13,2%
Lucro Bruto	148,7	167,8	171,4	173,7	169,7	14,1%
Margem Bruta (% Receita Bruta)	29,3%	31,0%	29,8%	29,8%	29,5%	0,2 p.p
EBITDA Ajustado	13,3	26,8	24,7	17,4	13,9	4,3%
Margem EBITDA (% da Receita Bruta)	2,6%	4,9%	4,3%	3,0%	2,4%	-0.2 p.p
Lucro Líquido Ajustado	3,2	13,2	11,3	8,7	3,5	8,7%
Margem Líquida (% da Receita Bruta)	0,6%	2,4%	2,0%	1,5%	0,6%	-

Rio de Janeiro, 05 de maio de 2025 - A **d1000 Varejo Farma SA**. ("Rede d1000" ou "Companhia", B3: DMVF3), anuncia os resultados do primeiro trimestre (1T25) de 2025. As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em reais (R\$), de acordo com a legislação societária brasileira, atendendo aos pronunciamentos técnicos do CPC - Comitê de Pronunciamentos Contábeis e aos requerimentos da CVM - Comissão de Valores Mobiliários. As informações financeiras e operacionais são apresentadas em bases consolidadas, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil. A Rede d1000 apresenta este relatório com os resultados sob a norma antiga IAS 17/CPC 06. Entretanto, as Demonstrações Financeiras seguem regidas pelo IFRS 16 e estão disponíveis nos Anexos. As comparações do desempenho contidas neste relatório se referem a iguais períodos do exercício anterior (1T24).

Ao longo do 4T24, a Companhia reativou a operação na subsidiária Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), com foco na otimização de saldo de impostos a recuperar. Trata-se de um movimento transitório, que deverá permanecer durante o ano de 2025. Desta forma, os resultados apresentados refletem, exclusivamente, o desempenho recorrente das operações da Companhia, permitindo uma análise mais precisa sobre a evolução do negócio, sem a influência de eventos extraordinários.

PORTFÓLIO DE LOJAS

Dando continuidade ao plano de expansão, a Rede d1000 inaugurou cinco novas lojas no primeiro trimestre de 2025: duas em Brasília (DF) e duas em Mato Grosso (importante frente de crescimento da Companhia), todas sob a bandeira Rosário, além de uma unidade no Rio de Janeiro com a bandeira Drogasmil. Com essas aberturas, a Companhia encerrou o trimestre com 281 lojas, atingindo seu maior patamar histórico.

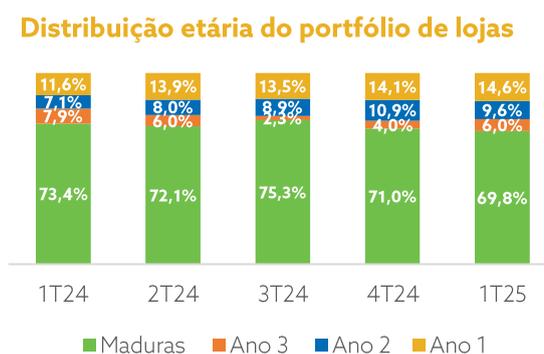
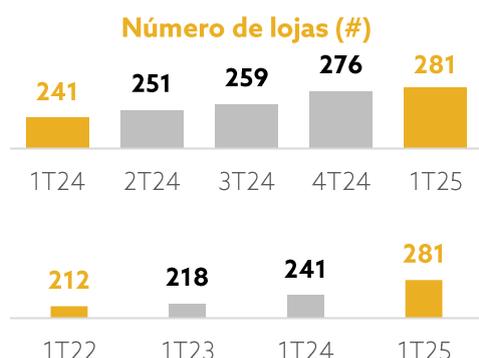
A Rede d1000 segue avançando consistentemente em seu plano de expansão e no aprimoramento do portfólio de lojas e, conforme *guidance* anunciado, além das inaugurações realizadas nesse trimestre a Companhia espera abrir mais 25 lojas e reformar outras 10 durante o ano de 2025.

A estratégia de expansão, associada à modernização do portfólio de lojas existentes, continua contribuindo para o crescimento de vendas e ganhos de *market share*, que alcançou 12,6%* ao final do 1T25, crescimento de 0,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

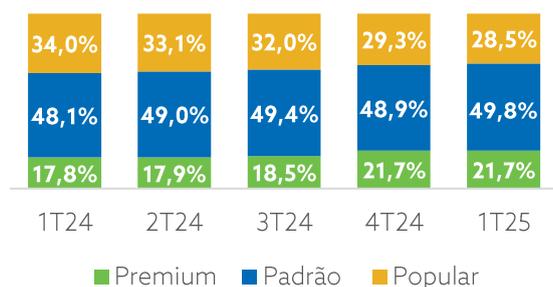
Considerando as inaugurações realizadas no período, a Rede d1000 encerrou o trimestre com 30,2% de sua base de lojas (85 unidades) em processo de maturação, sendo 14,6% ainda no primeiro ano, onde 7,8% possuem menos de 6 meses de operação (22 lojas). O perfil de lojas permanece majoritariamente composto por lojas "Padrão" e "Popular", que representam 78,3% da base (220 unidades). Lojas "Premium" respondem por 21,7% da base (61 unidades).

Nesse sentido a Rede d1000 finalizou o 1T25 com 69,8% do portfólio de lojas já maduras, representando o menor nível histórico de lojas com mais de três anos de faturamento já registrado em nossa trajetória. Esse marco reforça o relevante potencial de crescimento que temos pela frente, com uma base significativa de lojas em processo de consolidação e amadurecimento, que pressionam as métricas consolidadas do grupo no curto prazo. Esse cenário abre espaço para ganhos importantes de produtividade e rentabilidade nos próximos períodos, em linha com a estratégia de expansão sustentável e geração de valor no médio e longo prazo.

*na sua área de atuação



Composição da rede de lojas por perfil (%)



Presença geográfica (#)

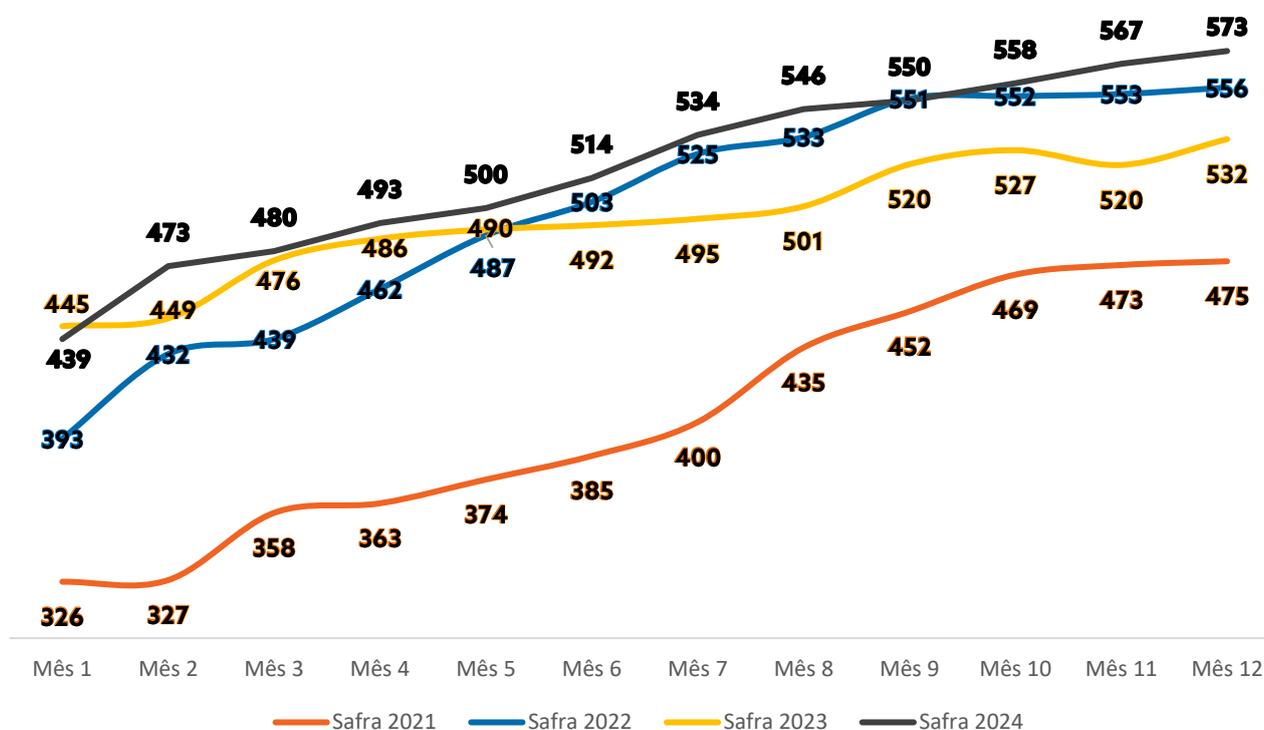


A expansão da Rede d1000 tem avançado de forma consistente, impulsionada pelo uso de ferramentas estratégicas que aprimoram tanto a análise de mercado quanto a compreensão das necessidades dos clientes. Esse movimento, somado a uma criteriosa escolha de novos pontos de venda, tem resultado na inauguração de lojas com desempenho de vendas superior ao registrado em safras anteriores.

O gráfico a seguir evidencia essa tendência: na safra de 2024, já no oitavo mês de operação, as novas unidades atingiram um faturamento médio alcançado em ciclos anteriores apenas após o primeiro ano de atividade.

Não diferente, quando calculado o ROIC marginal para as safras recentes, é apresentado um retorno médio de 23% para o portfólio referente à expansão de 2021 a 2023, com 34% de ROIC para a safra 2021, 26% para a safra de 2022 e já um excelente retorno de 13% para as lojas inauguradas em 2023, que ainda não necessariamente completaram sequer 2 anos de operação.

Vendas por safra – lojas novas (R\$ mil)



ROIC Marginal – Expansão

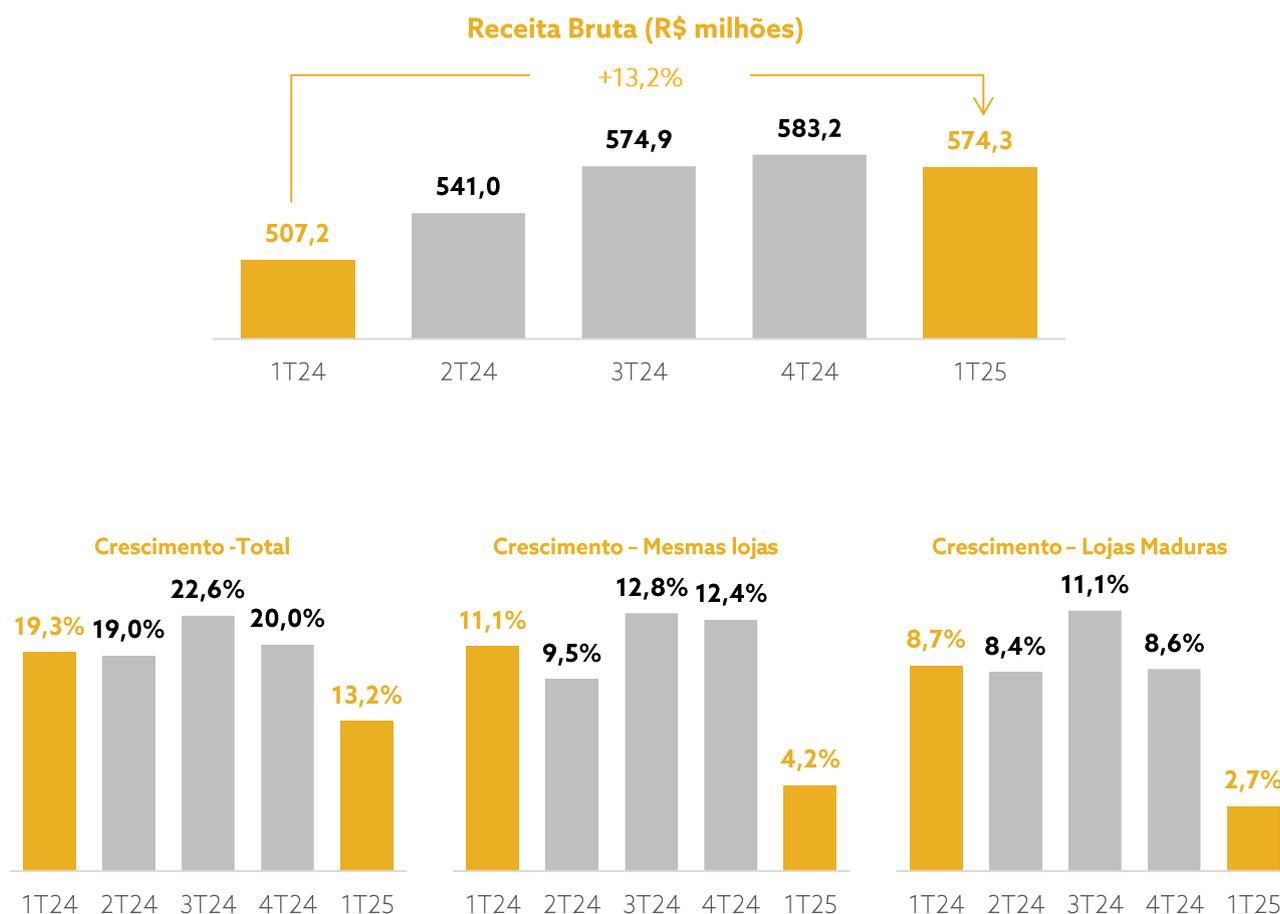
ROIC Marginal	Safra 2023 (1 ano de maturação)	Safra 2022 (2 anos de maturação)	Safra 2021 (3 anos de maturação)
Lojas Abertas	30	11	30
Venda Média (R\$ Mil / Mês / Loja)	531	558	652
Margem de Contribuição (%)	5,30%	9,40%	9,90%
Margem de Contribuição (R\$ Mil / Mês / Loja)	28	53	65
Margem de Contribuição Anual (R\$ Mil / Ano / Loja)	340	630	777
CAPEX Médio	1.499	1.368	1.300
WC Médio (R\$ Mil / Loja)	1.193	1.100	1.000
IC Médio (R\$ Mil / Loja)	2.692	2.468	2.300
ROIC Marginal por Loja (%)	13%	26%	34%

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Receita Bruta

A Rede d1000 apresentou desempenho superior ao mercado nacional, que cresceu 11,0% no mesmo período e, também superior ao das suas regiões de atuação, que tiveram crescimento de 6,3% neste mesmo período. Esses resultados refletem a assertividade da estratégia adotada, bem como a capacidade da Companhia de capturar oportunidades e ganhar participação mesmo em um ambiente mais desafiador.

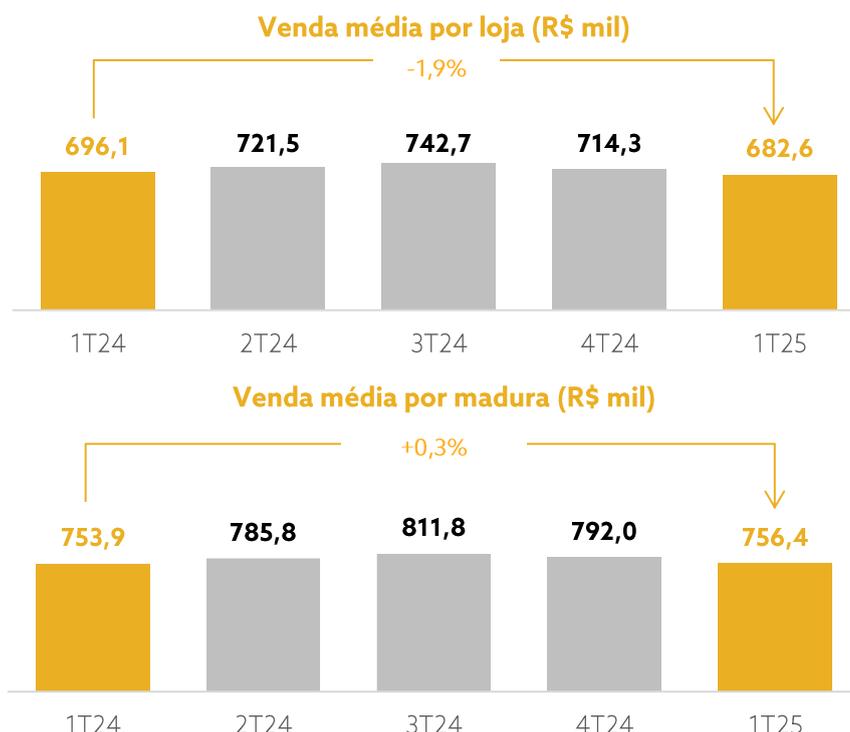
A Rede d1000 alcançou R\$ 574,3 milhões de Receita Bruta no primeiro trimestre de 2025, apresentando um avanço de 13,2% (6.9 p.p acima da evolução do seu mercado de atuação) frente aos R\$ 507,2 milhões apresentados no mesmo período do ano anterior. No 1T25, o crescimento da Receita Bruta foi impulsionado pela expansão de lojas. Na visão mesmas lojas, observamos um incremento de 4,2% no período, enquanto em lojas maduras o faturamento foi maior em 2,7% versus 1,5% de crescimento do mercado* no mesmo período.



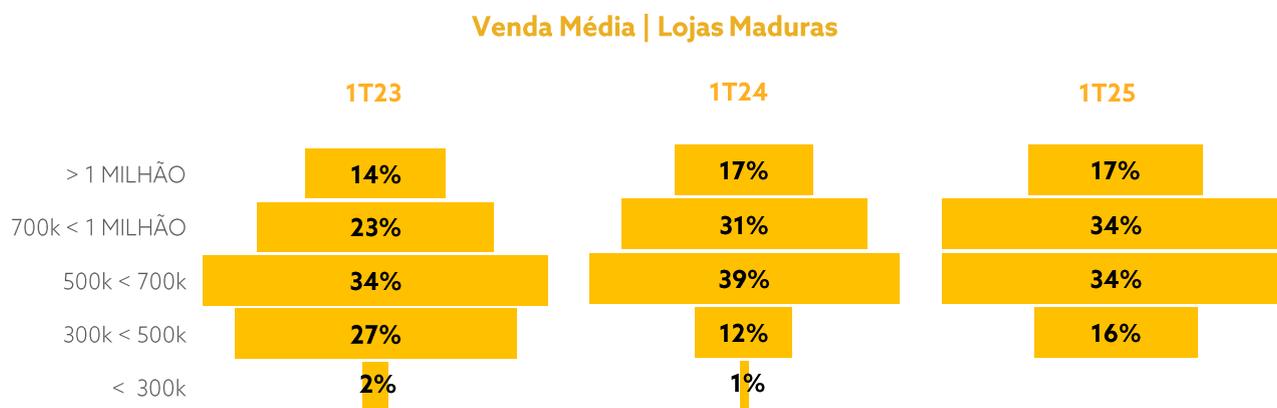
*Nas áreas de atuação da Rede d1000

Venda média por loja

A Rede d1000 apresentou no primeiro trimestre de 2025 uma venda média por loja de R\$ 682,6 mil, o que representa uma redução de 1,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi impactado, principalmente, pelo aumento do número de lojas ainda no primeiro ano de maturação, chegando a representar 14,6% da base total, das quais 17 (6,2% da base) foram inauguradas durante o 4T24. Considerando apenas as lojas maduras, a Companhia apresentou uma venda média loja de R\$ 756,4 mil, praticamente em linha com o mesmo período do ano anterior.

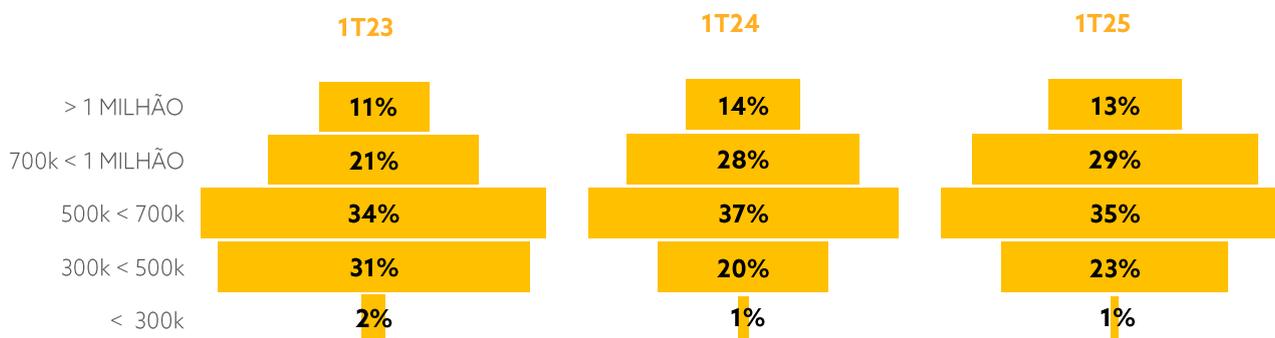


O gráfico abaixo demonstra a evolução do desempenho de vendas das lojas em seu processo de maturação, considerando aquelas abertas há mais de 6 meses. Mantivemos 42% da nossa base de lojas faturando acima de R\$700 mil, enquanto 25% de nosso portfólio fatura abaixo de R\$500 mil, demonstrando um potencial relevante de lojas com vendas ainda a maturar. Quando analisamos apenas a base de lojas maduras, vemos 51% das lojas faturando acima de R\$700 mil no 1T25, crescimento de 3,0 p.p em relação ao 1T24.



Foram consideradas apenas lojas maduras

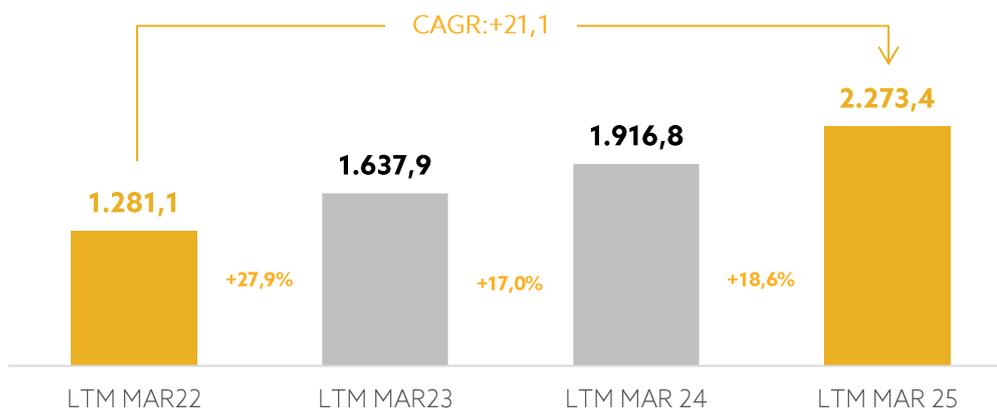
Venda Média | Lojas



Foram consideradas apenas lojas abertas há mais de 6 meses

A Receita Bruta da Rede d1000 vem apresentando forte crescimento nos últimos anos, com um CAGR de 21,1%, e alcançou a marca de R\$ 2,3 bilhões nos últimos 12 meses, conforme demonstrado no gráfico abaixo:

Receita Bruta LTM (R\$ milhões)



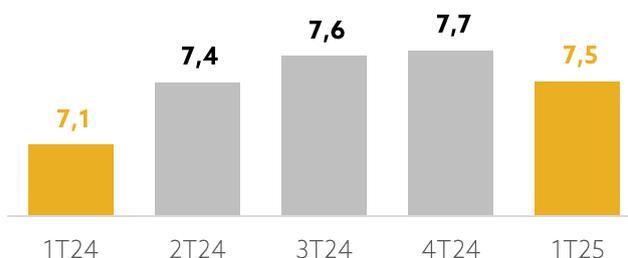
CRM (Customer Relationship Management)

A Rede d1000 segue avançando em seus indicadores de CRM (Customer Relationship Management). No 1T25, a base de clientes ativos atingiu 5,2 milhões, crescimento de 24,4% em relação ao 1T24. A base de clientes fiéis totalizou 1,3 milhão, representando um expressivo avanço de 71,4% na comparação anual. Já a base total de clientes identificados cresceu 37,5% no período, alcançando 7,4 milhões.



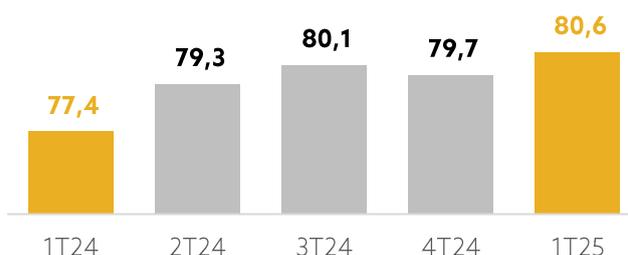
A Rede d1000 atendeu 7,5 milhões de clientes no 1T25, o que representa aumento de 5,7% em comparação ao 1T24. A Rede d1000 alcançou 12,6% de participação no seu mercado de atuação ao final do 1T25, crescimento de 0,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

Base de Clientes (# milhões)



No 1T25, a Rede d1000 manteve elevados níveis de satisfação dos seus clientes, refletidos no *Net Promoter Score (NPS)*, que atingiu 80,6 pontos no período. Esse resultado reforça o compromisso da Companhia com a excelência no atendimento e a contínua melhoria da experiência de compra em suas lojas.

NPS

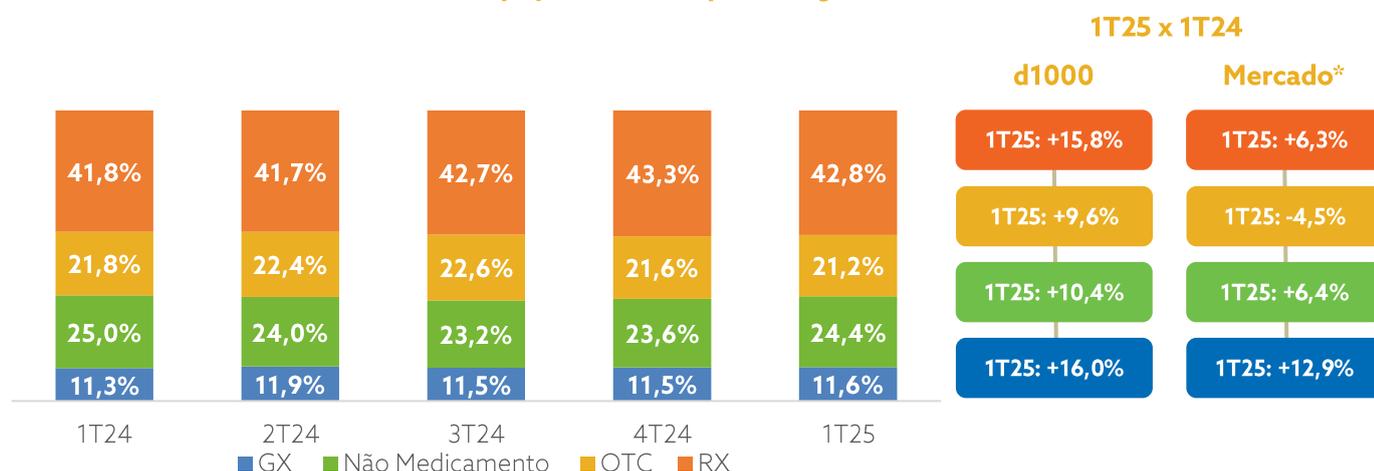


MIX DE VENDA

No 1T25, observamos mais uma vez crescimento de vendas em todas as categorias do Mix de Vendas em relação ao 1T24, com destaque para os medicamentos de marca (RX) e os genéricos (GX), que cresceram 15,8% e 16,0%, respectivamente.

A categoria de Não Medicamentos cresceu 10,4% no período, enquanto OTC (*over-the-counter*) cresceu 9,6%.

Participação de Venda por Categoria

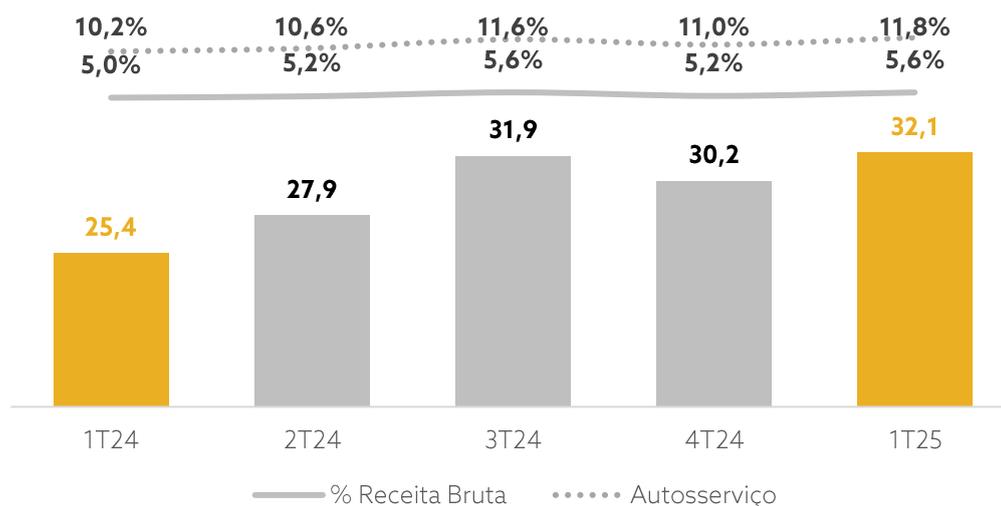


*Dados IQVIA - CPP

MARCAS EXCLUSIVAS

As vendas de Marcas Exclusivas atingiram, no 1T25, R\$32,1 milhões, crescimento de 26,8% em relação ao 1T24, representando 11,8% do autosserviço e 5,6% da venda total. No 1T25 foram realizados 22 lançamentos, totalizando 341 SKUs, divididos em 88 categorias.

Venda (R\$ milhões) e % total da venda e % autosserviço



Avançando no processo de estruturação de portfólio, lançamos as marcas Wissen e Dfresh no 1T25, totalizando 9 marcas exclusivas e solidificando nossa estratégia de posicionar marcas especialistas com objetivos e públicos-alvo distintos. As novas marcas permitem o alcance de novos consumidores e categorias e potencializam o resultado total das Marcas Exclusivas.

Bem Básico.

Bonnevi

Dfresh

GO NUTRI

mini moon

mise

Nº21

Polimix

Wissen



A Wissen viabiliza produtos com posicionamento ideal para categorias OTC como, por exemplo: Saúde Digestiva e Gripe/Resfriado. Os primeiros lançamentos foram Lactase e Lactulose.



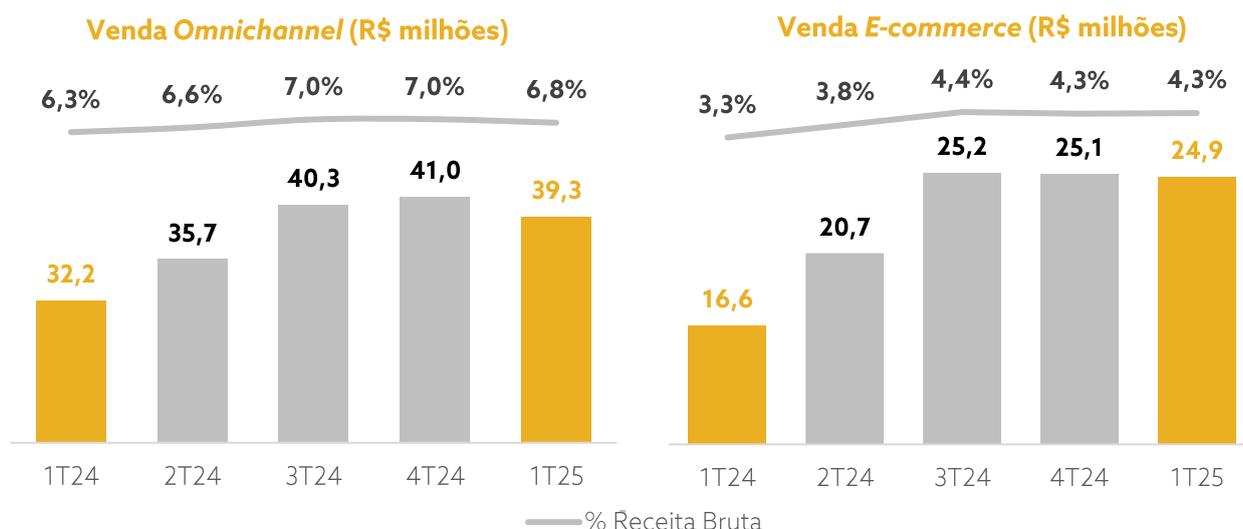
A Dfresh destrava o acesso às categorias de saúde bucal, trazendo acessibilidade para produtos de alta performance. Os primeiros lançamentos foram fio e fita dental e escova ultra macia.



OMNICHANNEL

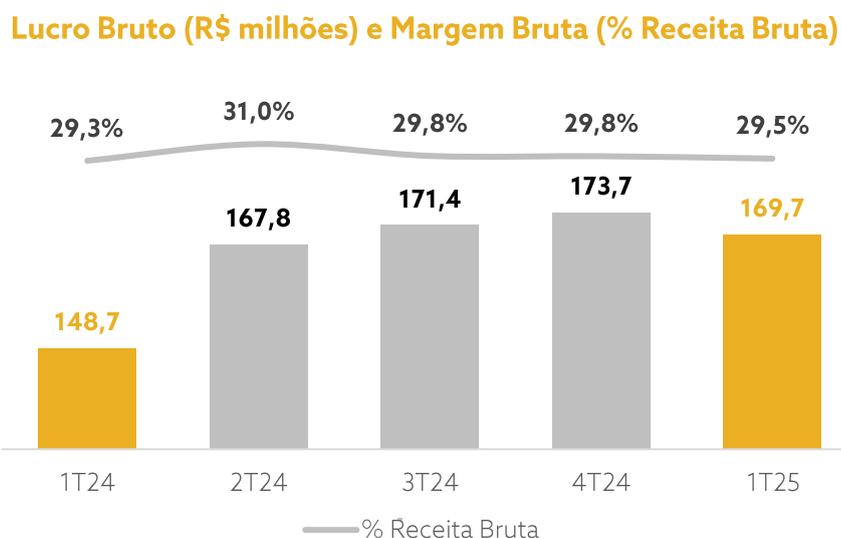
A Rede d1000 registrou R\$ 39,3 milhões em vendas *Omnichannel* no 1T25, crescimento de 22,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. O desempenho do e-commerce foi 49,9% maior do que no 1T24, com ganho de 1,0 p.p. na participação da Receita Bruta.

A Companhia mantém seu foco na ampliação das vendas não presenciais, especialmente via e-commerce. Como parte dessa estratégia, lançou em janeiro de 2025 os novos aplicativos de suas bandeiras, proporcionando uma experiência de compra mais ágil, prática e eficiente para os clientes.



LUCRO BRUTO

A Rede d1000 reportou um Lucro Bruto de R\$169,7 milhões no primeiro trimestre de 2025, representando uma evolução de 14,1% contra o mesmo período do ano anterior. A margem bruta do trimestre apresentou um avanço de 0,2 p.p., atingindo a marca de 29,5%, por conta de uma melhor estratégia de *pricing* da Companhia.

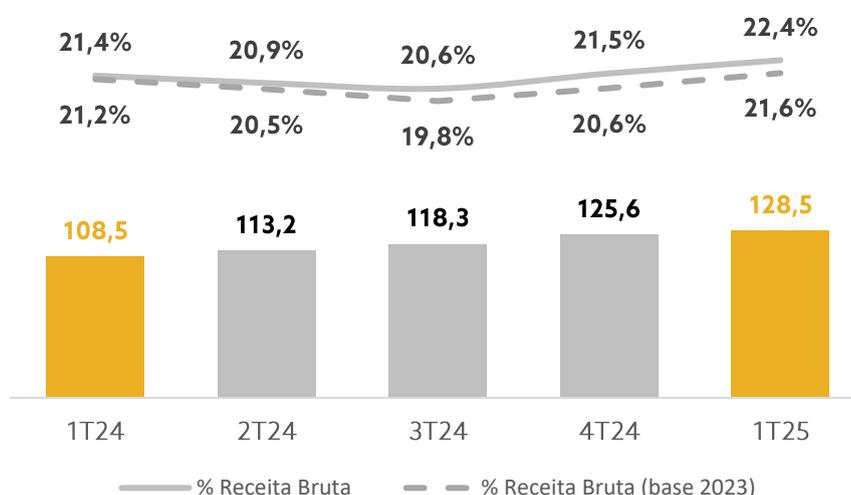


DESPESAS OPERACIONAIS

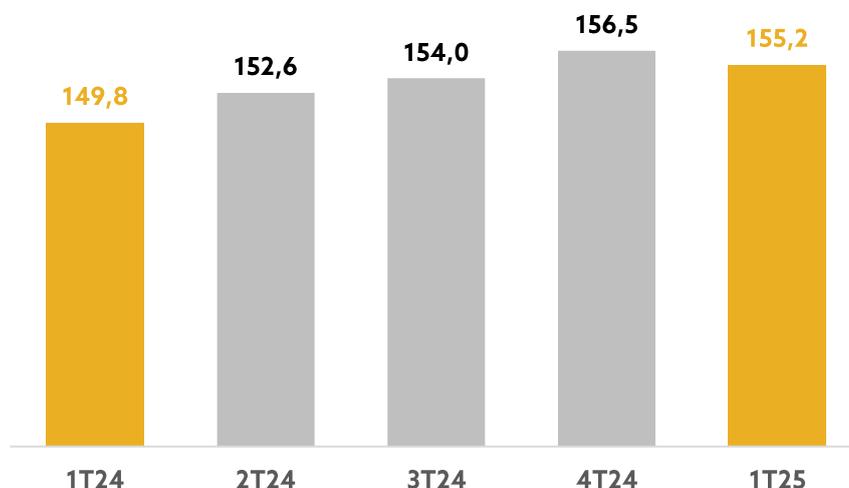
Despesas com vendas

As despesas com vendas totalizaram R\$ 128,5 milhões no 1T25, representando um aumento de 18,4% em relação ao 1T24. Esse crescimento está diretamente relacionado ao ritmo acelerado de inauguração de lojas nos últimos meses de 2024, o que ampliou a base de unidades em fase de maturação. Quando analisada a despesa média por loja, vemos um incremento em torno de 3,6% em relação ao 1T24, menor que a inflação do período. Outra análise que corrobora com o mencionado é a de despesas de lojas inauguradas até o final de 2023, onde vemos uma representatividade em relação à venda de 21,6% que é menor em 0,8 p.p. quando comparado com a despesa total no 1T25, que representou 22,4% das vendas.

Despesas com Vendas (R\$ milhões) e % Receita Bruta



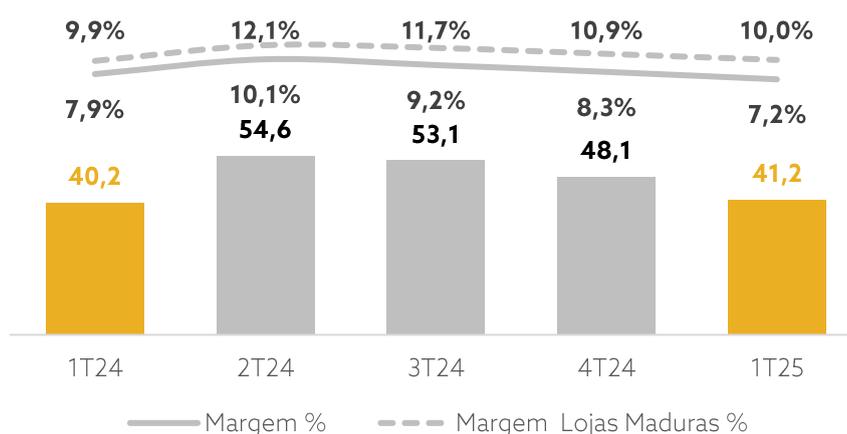
Despesas Média Loja (R\$ mil)



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

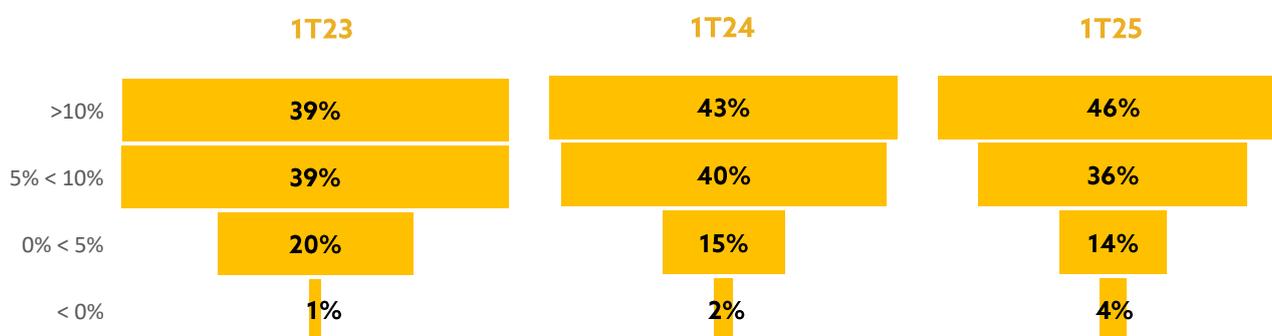
As lojas maduras apresentaram crescimento de 0,1 p.p., alcançando 10,0%, evidenciando a maior eficiência operacional dessas unidades. A Margem de Contribuição consolidada totalizou R\$ 41,2 milhões, crescendo 2,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. Em relação à Receita Bruta, a margem representou 7,2%, uma redução de 0,7 p.p. na comparação com o 1T24, reflexo do elevado número de lojas ainda em fase inicial de maturação.

Margem de Contribuição (R\$ milhões) e % Receita Bruta



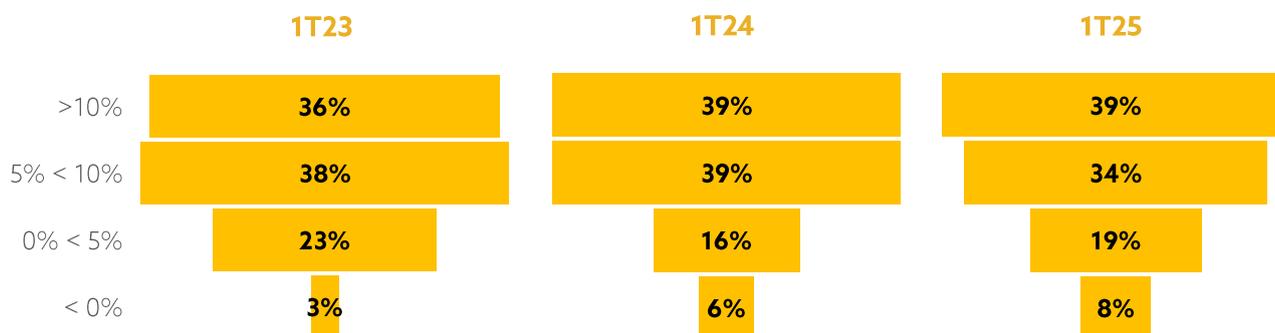
Os gráficos abaixo demonstram a evolução da margem das lojas. Ao analisarmos somente lojas maduras, vemos um incremento de 3,0 p.p na base de lojas com margem de contribuição superior a 10% na comparação com o 1T24. Quando analisamos lojas abertas há pelo menos 6 meses, conseguimos manter o percentual de lojas com margem de contribuição acima de 10%, ainda que operando em um mercado que cresceu apenas 6,3% no período. Entendemos que as lojas com margem de contribuição inferior a 5% representam oportunidade de alavancagem operacional.

Margem de Contribuição | Lojas Maduras



Foram consideradas apenas lojas maduras

Margem de Contribuição | Lojas

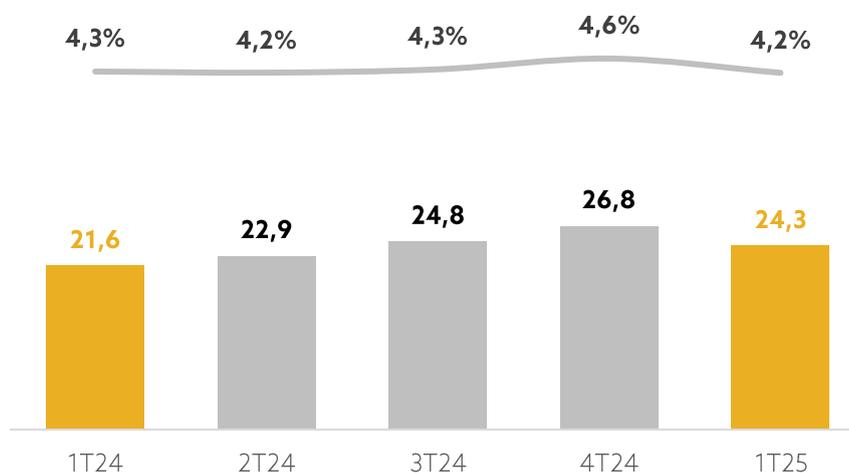


Foram consideradas apenas lojas abertas há pelo menos 6 meses

Despesas Gerais e Administrativas - G&A

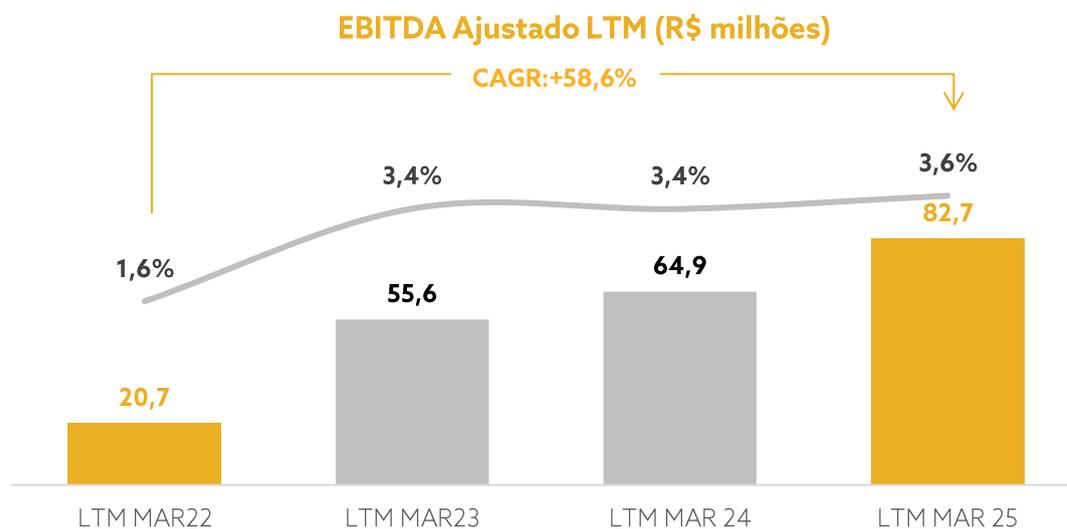
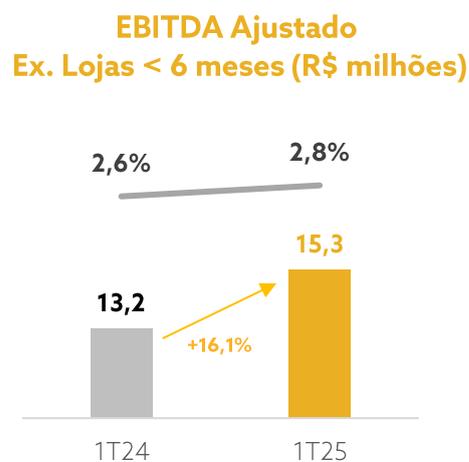
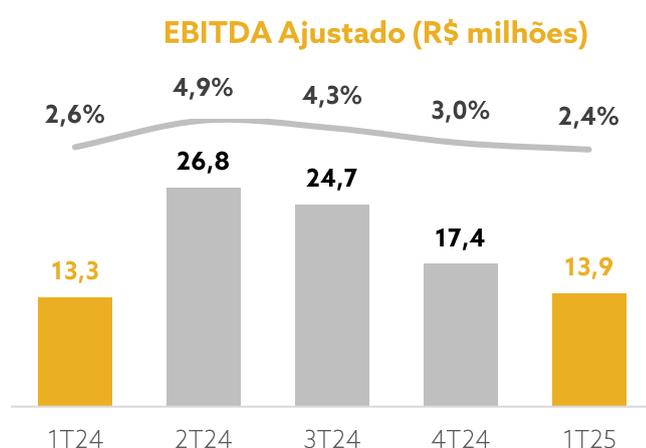
As Despesas Gerais e Administrativas (G&A) totalizaram R\$ 24,3 milhões no 1T25, um aumento de 12,4% em relação ao 1T24. Em termos de representatividade sobre a Receita Bruta, houve uma leve redução de 0,1 p.p., atingindo 4,2% no trimestre.

Despesas Gerais e Administrativas (R\$ milhões) e % Receita Bruta



EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado da Companhia totalizou R\$ 13,9 milhões no 1T25, crescimento de 4,3% em relação ao 1T24, com margem de 2,4%, levemente abaixo do mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete, principalmente, a maior pressão das despesas com vendas, em função do elevado número de aberturas de lojas, especialmente no 4T24, onde tivemos 17 inaugurações, representando 6,2% da base de lojas da Companhia. Em estágio inicial de maturação, essas unidades ainda não apresentam diluição significativa de custos. Por outro lado, esse cenário representa uma alavanca de crescimento para os próximos trimestres, à medida que a maturação das novas lojas contribua positivamente para os resultados consolidados. A exemplo, quando expurgamos os resultados das lojas abertas a menos de 6 meses nos períodos de comparação, vemos que o restante da base apresentou EBITDA de R\$ 15,3 milhões no 1T25 versus R\$ 13,2 milhões no 1T24, representando uma evolução de 16,1%.



Conciliação EBITDA Ajustado	1T24	1T25
Lucro Líquido (com IFRS 16)	1,0	0,1
(+) Resultado Financeiro Líquido	7,7	14,2
(+) Imposto de Renda e CS	0,3	-5,2
(+) Depreciação e Amortização	27,7	32,5
EBITDA (com IFRS 16)	36,7	41,6
(+ / -) Impactos IFRS 16	-23,4	-28,3
EBITDA (ex IFRS 16)	13,3	13,3
(+ / -) Ajustes COF	0,0	0,6
(+ / -) Outros Ajustes	0,0	0,0
EBITDA Ajustado sem IFRS 16	13,3	13,9

DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO, RESULTADO FINANCEIRO E IMPOSTO DE RENDA

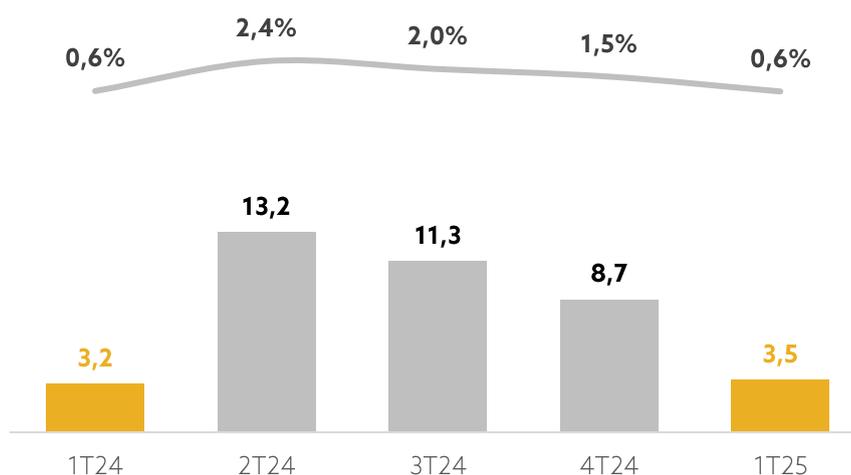
As despesas com depreciação atingiram R\$10,9 milhões no 1T25, alta de 30,3% em relação ao mesmo período do ano anterior, mas em linha com o apresentado no último trimestre de 2024, que foi de R\$ 10,2 milhões. O crescimento ano contra ano reflete o aumento de 40 lojas no período analisado (241 lojas no 1T24 x 281 lojas no 1T15.)

O resultado financeiro do período foi negativo em R\$ 3,2 milhões versus os R\$ 0,7 milhão reportado no 1T24, principalmente em função do aumento da despesa financeira sobre a dívida da Companhia que nesse trimestre foi de aproximadamente R\$ 2,3 milhões, o que representa aproximadamente o custo de 100% CDI sobre a dívida bruta da Companhia no período.

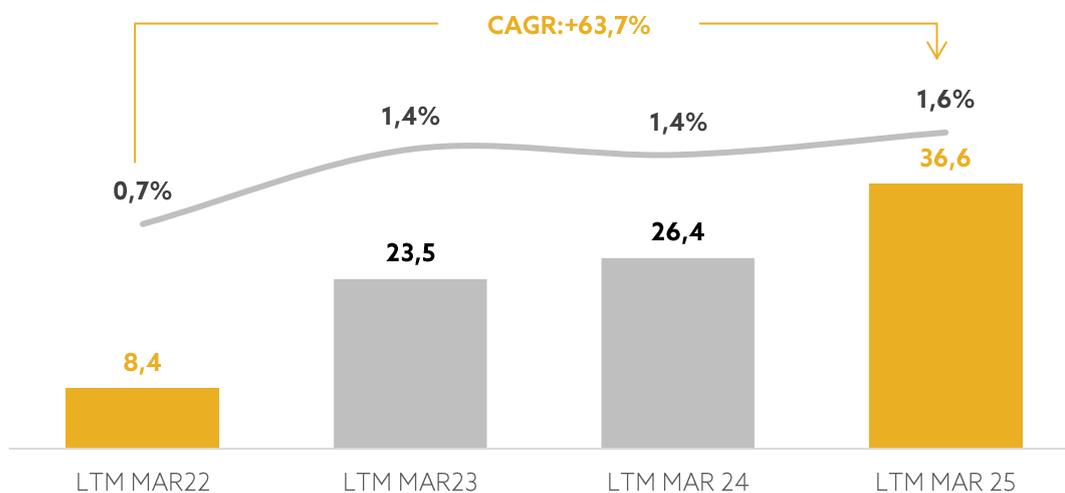
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro Líquido Ajustado da Companhia atingiu R\$ 3,5 milhões no 1T25, representando uma evolução de 8,7% em relação ao mesmo período do ano anterior e a margem líquida apresentada se manteve estável em 0,6% na mesma base comparativa. A evolução das despesas com depreciação e financeiras, em função da aceleração do plano de expansão da Companhia e de investimentos em estoques realizados ao longo de 2024, consumiu parte do resultado operacional positivo entregue no trimestre, mas por outro lado a absorção de saldos de créditos fiscais diferidos, em função de prejuízos fiscais acumulados, impactou positivamente o Lucro Líquido.

Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões) e % Receita Bruta



Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões) e % Receita Bruta LTM



Conciliação Lucro Líquido Ajustado	1T24	1T25
Lucro Líquido (com IFRS 16)	1,0	0,1
(+ / -) Impactos IFRS 16	2,2	3,1
(+/-) Ajustes COF	0,0	0,3
(+/-) Outros Ajustes	0,0	0,0
Lucro Líquido Ajustado (sem IFRS 16)	3,2	3,5

CICLO DE CAIXA

O Ciclo de Caixa da Companhia foi de 14,9 dias no 1T25, ante 9,1 dias no 1T24. A variação é explicada, principalmente, pelo aumento dos níveis de estoque, reflexo dos investimentos em medicamentos de marca (RX) realizados no último ano e do plano de expansão mais acentuado, com concentração de lojas em estágios iniciais de maturação.

Ciclo de Caixa (dias)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Contas a Receber	30,7	29,0	27,0	25,5	28,1
Estoque	52,7	58,0	61,2	65,5	63,1
Fornecedores	74,3	76,7	74,6	78,1	76,3
Ciclo de Caixa	9,1	10,4	13,6	12,8	14,9

FLUXO DE CAIXA

No 1T25, o Fluxo de Caixa Operacional apresentou resultado negativo de R\$ 5,6 milhões versus R\$ 8,2 milhões positivos no 1T24, impactado principalmente pela necessidade de capital de giro no montante R\$9,4 milhões superior ao mesmo período de 2024. Os investimentos totalizaram R\$ 17,3 milhões no trimestre, dos quais R\$10,4 milhões destinados à expansão e reforma de lojas e outros R\$ 6,9 milhões para desenvolvimento e tecnologia e manutenção da operação. Desta forma o Fluxo de Caixa Livre foi negativo em R\$ 22,8 milhões versus R\$ 4,8 milhões negativo no mesmo período de 2024.

(R\$ milhões)	1T24	1T25	Var. 1T24 x 1T25
EBIT	4,3	0,4	-91,3%
Depreciação e Amortização	8,3	10,9	30,3%
Ajustes não caixa	6,6	6,3	-4,9%
Ciclo de Caixa	-16,5	-25,9	57,1%
Outros Ativo/(Passivos)	5,4	2,8	-47,8%
Fluxo de Caixa Operacional	8,2	-5,6	-168,1%
Investimentos	-12,9	-17,3	33,7%
Fluxo de Caixa Livre	-4,8	-22,8	378,0%
Financiamentos	13,0	-2,0	-115,4%
Fluxo de Caixa Total	8,3	-24,9	-400,8%

ENDIVIDAMENTO

A Rede d1000 encerrou o 1T25 com Dívida Líquida de R\$28,9 milhões, refletindo, principalmente, a aceleração do plano de expansão e os investimentos em estoques realizados ao longo de 2024.

Vale ressaltar que no 4T24 a Companhia contratou R\$ 21,2 milhões de financiamento com vencimento em fevereiro de 2026 ao custo de CDI + 1,06% a.a. para suportar as necessidades de caixa, principalmente no primeiro semestre de 2025. Atualmente, o custo da dívida consolidado da Companhia gira em torno de 100% do CDI.

Apuração do Caixa Líquido (R\$ milhões)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Dívida Bruta	-41,0	-37,7	-36,3	-63,6	-61,7
Curto Prazo	-24,8	-13,4	-10,7	-10,7	-31,3
Longo Prazo	-16,2	-24,2	-25,6	-52,9	-30,3
(+) Caixa e Equivalentes de Caixa	52,5	48,6	39,2	57,6	32,7
Posição Líquida de Caixa	11,5	11,0	2,9	-6,0	-28,9
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	-	-	-	0,1x	0,3x



Na Rede d1000, a agenda ESG está integrada às operações diárias, de forma responsável e em consonância com os ODS, no que diz respeito às estratégias de saúde e bem-estar da população, ao apoio às comunidades para crescimento econômico e redução das desigualdades. Por isso, elegemos os ODS 3, 5, 8, 10, 12 e 17, como prioritários na atuação e no desenvolvimento do modelo de negócio.



Governança:

Expansão sustentável:

No primeiro trimestre de 2025 foram 5 novas lojas inauguradas no RJ, DF e MT, que além da geração de empregos, trazem a movimentação da economia local, nos territórios de atuação. Uma demonstração clara do compromisso da Rede d1000 de aliar expansão orgânica ao desenvolvimento econômico e das comunidades.



PILAR SOCIAL

Milhões de motivos para celebrar:

Pará, Ceará e Pernambuco: três dos oito estados brasileiros que desenvolvem projetos de educação e saúde, apoiados pela parceria do Instituto Profarma e da Rede d1000 com o Unicef. Três estados que já foram visitados pelos colaboradores reconhecidos pelo melhor desempenho anual na Campanha de micro doações nas lojas da Rede d1000, ao longo dos últimos 3 anos.

Em 2025, a visita de imersão aconteceu em Recife/ PE, a projetos de primeira infância, adolescência e saúde integral da família. Além de atendentes e gerentes, a visita de campo teve também a participação das diretorias de finanças operações e marketing, que puderam experienciar parte do impacto que os mais de 14,5 milhões de reais já repassados ao Fundo desde 2019, causam na saúde e na educação, das crianças e adolescentes assistidos, em todos as fases da vida.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

R\$ milhões	IFRS-16		Sem IFRS-16	
	1T24	1T25	1T24	1T25
Receita Bruta	507,2	602,9	507,2	602,9
RX	213,0	258,1	213,0	258,1
HB	126,8	189,7	126,8	189,7
OTC	111,6	85,1	111,6	85,1
Genérico	55,8	70,0	55,8	70,0
Deduções da Receita	-25,4	-34,6	-25,4	-34,6
Receita operacional líquida	481,8	568,3	481,8	568,3
Custos dos produtos vendidos	-333,1	-398,7	-333,1	-398,7
Lucro Bruto	148,7	169,7	148,7	169,7
Margem Bruta (Receita Líquida)	63,6%	29,9%	31,5%	29,9%
Margem Bruta (Receita Bruta)	60,3%	28,1%	29,8%	28,1%
Despesas Operacionais	-139,7	-160,6	-143,7	-167,2
Despesas Gerais e administrativas	-17,4	-19,4	-21,4	-18,3
Despesas com Vendas	-121,1	-143,1	-121,1	-150,8
Provisão p/ Perda Crédito Esperado	0,0	0,0	0,0	0,0
Outras receitas/despesas operacionais	-1,2	1,9	-1,2	1,9
Resultado antes do Resultado Financeiro	9,0	9,1	5,0	2,5
Resultado Financeiro	-7,7	-14,2	-0,7	-2,8
Receitas financeiras	0,8	0,5	0,8	1,9
Despesas financeiras	-8,5	-14,7	-1,5	-4,8
Resultado antes dos Impostos	1,3	-5,1	4,3	-0,4
Imposto de Renda e Contribuição Social	-0,3	5,2	-1,1	3,6
Lucro/Prejuízo do Período	1,0	0,1	3,2	3,2

Conciliação Do Resultado Ajustado

R\$ milhões	1T25	Impactos IFRS 16	Ajustes Gerenciais	1T25	1T24	Impactos IFRS 16	Ajustes Gerenciais	1T24
	Contábil			Ajustado				Contábil
Receita Bruta	602,9			602,9	507,2			507,2
Deduções	-34,6			-34,6	-25,4			-25,4
Receita Líquida	568,3			568,3	481,8			481,8
Custo dos Produtos Vendidos	-398,7			-398,7	-333,1			-333,1
Lucro Bruto	169,7			169,7	148,7			148,7
Despesas	-128,1	-28,3	0,5	-155,8	-112,0	-23,4		-135,4
EBITDA	41,6			13,9	36,7			13,3
Depreciação e Amortização	-32,5	21,7		-10,9	-27,7	19,4		-8,3
Resultado Financeiro Líquido	-14,2	11,3	-0,3	-3,2	-7,7	6,9		-0,7
Imposto de Renda e CS	5,2	-1,6		3,6	-0,3	-0,8		-1,1
Lucro Líquido	0,1			3,5	1,0			3,2

BALANÇO PATRIMONIAL

(R\$ mil)	31/12/2024			31/03/2025		
	IFRS16	Reclassificação	IAS 17	IFRS16	Reclassificação	IAS 17
Caixa e equivalentes de caixa	57.598		57.598	32.748		32.748
Instrumentos financeiros	0		0	0		0
Contas a Receber	196.038		196.038	199.664		199.664
Estoques	280.444		280.444	281.175		281.175
Impostos a recuperar	36.460		36.460	30.590		30.590
Outras contas a receber	31.940		31.940	28.292		28.292
Total do Ativo Circulante	602.480	0	602.480	572.469	0	572.469
Depósitos Judiciais	3.981		3.981	3.419		3.419
Instrumentos financeiros	0		0	0		0
IR e CSLL diferidos	129.239	-21.264	107.975	135.607	-22.872	112.735
Impostos a recuperar	5.218		5.218	5.218		5.218
Outros contas a receber	519		519	519		519
Imobilizado	486.941	-284.313	202.628	509.319	-301.423	207.896
Intangível	606.076		606.076	604.879		604.879
Total do Ativo Não Circulante	1.231.974	-305.577	926.397	1.258.961	-324.295	934.666
Total do Ativo	1.834.454	-305.577	1.528.877	1.831.430	-324.295	1.507.135
Fornecedores	369.008		369.008	351.822		351.822
Fornecedores - Risco Sacado	5.727		5.727	2.856		2.856
Empréstimos e financiamentos	10.663		10.663	31.329		31.329
Instrumento Financeiro	0		0	1.289		1.289
Salários e contribuições sociais	45.944		45.944	47.366		47.366
Impostos e taxas	10.506		10.506	10.783		10.783
Arrendamento a Pagar	78.475	-78.475	0	79.303	-79.303	0
Outros	8.262		8.262	5.506		5.506
Contas a pagar - aquisição de subsidiária			0			0
Total do Passivo Circulante	528.585	-78.475	450.110	530.254	-79.303	450.951
Empréstimos e financiamentos	28.208		28.208	5.606		5.606
Impostos e taxas	159		159	113		113
Impostos diferidos	54.477		54.477	54.477		54.477
Instrumentos financeiros	45		45	0		0
Provisão para Contingências	30.890		30.890	30.065		30.065
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	0		0	0		0
Arrendamento a pagar	270.638	-270.638	0	289.340	-289.340	0
Outros	24.740		24.740	24.732		24.732
Total do Passivo Não Circulante	409.157	-270.638	138.519	404.333	-289.340	114.993
Capital social	1.004.004		1.004.004	1.004.004		1.004.004
Prejuízos acumulados	-107.292	43.536	-63.756	-107.161	44.348	-62.813
Total do Patrimônio Líquido	896.712	43.536	940.248	896.843	44.348	941.191
Total do Patrimônio Líquido e Passivos	1.834.454	-305.577	1.528.877	1.831.430	-324.295	1.507.135

FLUXO DE CAIXA (MÉTODO INDIRETO)

R\$ mil	1T24		1T25	
	IFRS16	Sem IFRS 16	IFRS16	Sem IFRS 16
Fluxos de caixa de atividades operacionais				
Lucro líquido (prejuízo) antes do IR/CS	1.347	4.265	(5.099)	372
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	8.327	8.327	10.854	10.854
Depreciação direito de uso imóveis	19.410	-	21.684	-
Juros de Empréstimos Provisionados	963	963	1.322	1.322
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	77	77	767	767
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	48	48	50	50
Ganho / Perda na reversão direito de uso imóveis	(483)	-	-	-
Provisão / Reversão para perda estoque	150	150	678	678
Provisão / Reversão para contingência	566	566	548	548
Provisão / Reversão de parcelamentos de impostos	(14)	(14)	-	-
Encargos financeiros direito de uso	6.927	-	11.316	-
Outros	5.479	4.842	3.685	2.941
	42.797	19.224	45.805	17.532
Redução (aumento) nos ativos				
Contas a receber	(12.385)	(12.385)	(4.393)	(4.393)
Estoques	(6.018)	(6.018)	(1.409)	(1.409)
Impostos a recuperar	2.224	2.224	1.954	1.954
IRPJ e CSLL pagos	3.103	3.103	(2.042)	(2.042)
Acordos comerciais	3.396	3.396	2.178	2.178
Outros	(1.625)	(1.625)	(2.115)	(2.115)
Aumento (redução) nos passivos				
Fornecedores	1.903	1.903	(20.114)	(20.114)
Salários e contribuições	1.092	1.092	3.734	3.734
Impostos a recolher	(1.936)	(1.936)	1.543	1.543
Outros	(826)	(826)	(2.421)	(2.421)
Caixa líquido gerado (consumido) pelas atividades operacionais	31.725	8.152	22.720	(5.553)
Fluxo de caixa de atividades de investimentos				
Pagamento de aquisições	-	-	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-	-
Adições ao imobilizado	(9.185)	(9.185)	(15.305)	(15.305)
Adições ao Intangível	(3.744)	(3.744)	(1.978)	(1.978)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimento	(12.929)	(12.929)	(17.283)	(17.283)
Fluxo de caixa de atividades de financiamentos				
Obtenção de Mútuo intercompany - Principal	19.000	19.000	-	-
Pagamento de Mútuo intercompany - Juros	(5.028)	(5.028)	(1.417)	(1.417)
Obtenção de empréstimos - Principal	(934)	(934)	(597)	(597)
Pagamento de empréstimos - Amortização	(17.533)	-	(18.563)	-
Pagamento de empréstimos - Juros	(6.040)	-	(9.710)	-
Pagamento de Arrendamento direito de uso - Amortização	(6.040)	-	(9.710)	-
Pagamento de Arrendamento direito de uso - Juros	(6.040)	-	(9.710)	-
Caixa líquido consumido (gerado) pelas atividades de financiamento	(10.535)	13.038	(30.287)	(2.014)
Aumento (redução) líquido (a) no caixa e equivalentes de caixa	8.261	8.261	(24.850)	(24.850)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	44.229	44.229	57.598	57.598
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	52.490	52.490	32.748	32.748

SOBRE A COMPANHIA

Somos uma rede de drogarias formada pelas aquisições das bandeiras Drogasmil, Farmalife, Drogarias Tamoio e Drogaria Rosário. Contamos com 281 lojas espalhadas pelo Rio de Janeiro, Distrito Federal e Mato Grosso. Todas as nossas marcas estão presentes há mais de 40 anos em suas regiões de atuação e, juntas, com cerca de 4.500 colaboradores, atendem mais de 2,6 milhões de consumidores/mês. Nossa plataforma – com seus posicionamentos múltiplos e complementares – nos permite experimentar as particularidades e necessidades de todas as classes sociais da população brasileira, inaugurando um modelo popular único e respeitando as características de cada região.

AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Administração sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, da legislação, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.

EARNINGS RELEASE • 1Q25

May 05, 2025

WEBCAST
Tuesday, May 6, at 11:30am

[CLICK HERE](#)

IR CONTACT
E-mail: ri@reded1000.com.br



DMVF
B3 LISTED NM



DMVF
B3 LISTED NM

Rede d1000 ends 1Q25 with 281 stores in the portfolio, average marginal ROIC at 23% in its expansion and R\$ 574.3 million in revenue, a growth of 13.2% compared to 1Q24.

HIGHLIGHTS 1Q25 vs 1Q24

R\$ 574.3 Mn

Gross Revenue

+13.2%

6.9p.p above market

R\$ 169.7 Mn

Gross Profit

+14.1%,

29.5% margin / +0.2 p.p.

R\$ 13.9 Mn

Adjusted EBITDA

4.3% growth

>6-month stores +16.1%

Expansion

Average ROIC of

23%

2021 Vintage - ROIC 34%

281 stores

+ 40 units

R\$ 32.1 Mn

Exclusive Brands

+ 26.8%

KEY INDICATORS

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	CHG. 1Q24 X 1Q25
Number of stores	241	251	259	276	281	16.6%
(R\$ million)						
Gross Revenue	507.2	541	574.9	583.2	574.3	13.2%
Gross Profit	148.7	167.8	171.4	173.7	169.7	14.1%
Gross Margin (% Gross Revenue)	29.3%	31.0%	29.8%	29.8%	29.5%	0.2 p.p
Adjusted EBITDA	13.3	26.8	24.7	17.4	13.9	4.3%
EBITDA Margin (% Gross Revenue)	2.6%	4.9%	4.3%	3.0%	2.4%	-0.2 p.p
Adjusted Net Income	3.2	13.2	11.3	8.7	3.5	8.7%
Net Margin (% Gross Revenue)	0.6%	2.4%	2.0%	1.5%	0.6%	-

Rio de Janeiro, May 05, 2025 - d1000 Varejo Farma S.A. ("Rede d1000" or "Company", B3: DMVF3), announces its results for the first quarter of 2025 (1Q25). The Company's financial statements are prepared in Brazilian reais (R\$), in compliance with the Brazilian Corporate Law, meeting the technical pronouncements of CPC (Accounting Pronouncements Committee) and requirements of CVM, the Brazilian Securities and Exchange Commission. The financial and operating information herein is presented on a consolidated basis and in accordance with the accounting practices adopted in Brazil. Rede d1000 presents this report with the results under the former standard IAS 17/CPC 06. However, Financial Statements are governed by IFRS 16 and are available in the Annexes. Performance comparisons contained in this report refer to the same periods of the previous year (1Q24).

During 1Q25, the Company restarted operations at the subsidiary Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), with a focus on optimizing the balance of taxes recoverable. This is a transitory move, which should continue throughout 2025. Therefore, the results reported reflect exclusively the recurrent performance of the company's operations, enabling a more accurate analysis of the business evolution, not influenced by extraordinary events.

STORE PORTFOLIO

Continuing its expansion plan, Rede d1000 opened five new stores in the first quarter of 2025: two in Brasília (DF) and two in Mato Grosso (an important growth front for the Company), all under Rosário brand, as well as one unit in Rio de Janeiro under Drogasmil brand. With these openings, the Company ended the quarter with 281 stores, the highest historical level.

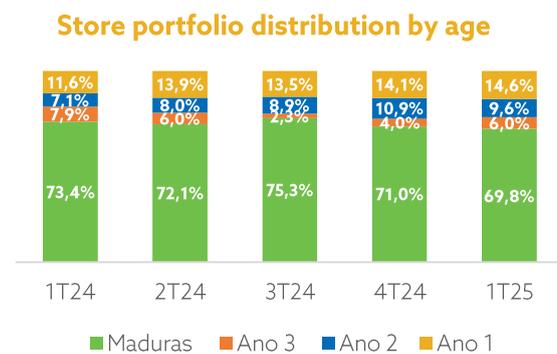
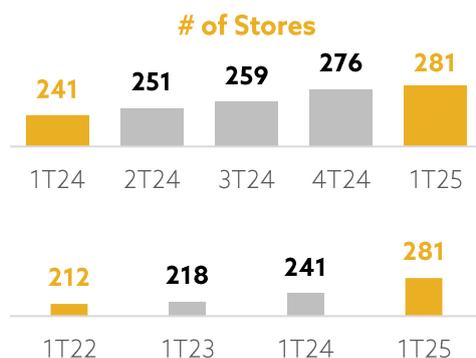
Rede d1000 continues to make consistent progress in its expansion plan and in improving its store portfolio and, according to the guidance announced, in addition to the openings made this quarter, the company expects to open another 25 stores and refurbish another 10 during 2025.

The expansion strategy, combined with the modernization of the existing store portfolio, continues to contribute to sales growth and market share gains, which reached 12.6*% share at the end of 1Q25, expanding 0.4 p.p. compared to the same period last year, according to data released by IQVIA Brasil.

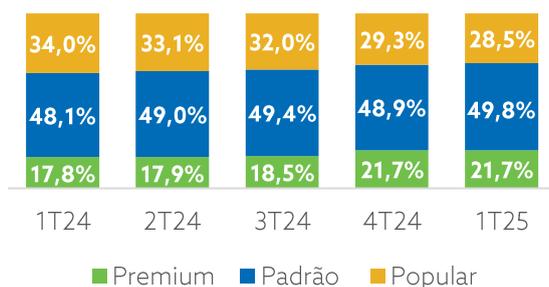
Considering the openings in the period, Rede d1000 ended the quarter with 30.2% of its store base (85 units) in the process of maturing, with 14.6% still in the first year of operation, and 7.8% with less than 6 months of operation (22 stores). The store profile remains mostly composed of "Standard" and "Popular" stores, which represent 78.3% of the base (220 units). "Premium" stores account for 21.7% of the base (61 units).

In this sense, Rede d1000 ended 1Q25 with 69.8% of its store portfolio already mature, representing the lowest historical level of stores with more than three years of revenue ever recorded in our history. This milestone reinforces the significant growth potential that lies ahead, with a significant base of stores undergoing consolidation and maturation which puts pressure on the group's consolidated metrics in the short term. This scenario opens room for significant gains in productivity and profitability in the coming periods, in line with the strategy of sustainable expansion and value generation in the medium and long term.

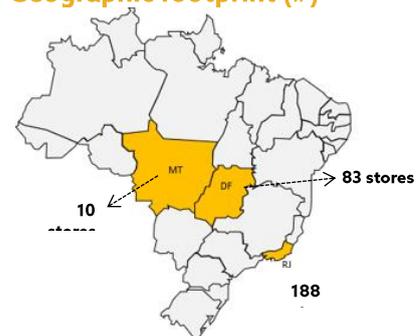
**in its area of operation*



Breakdown of the store chain by profile (%)



Geographic footprint (#)

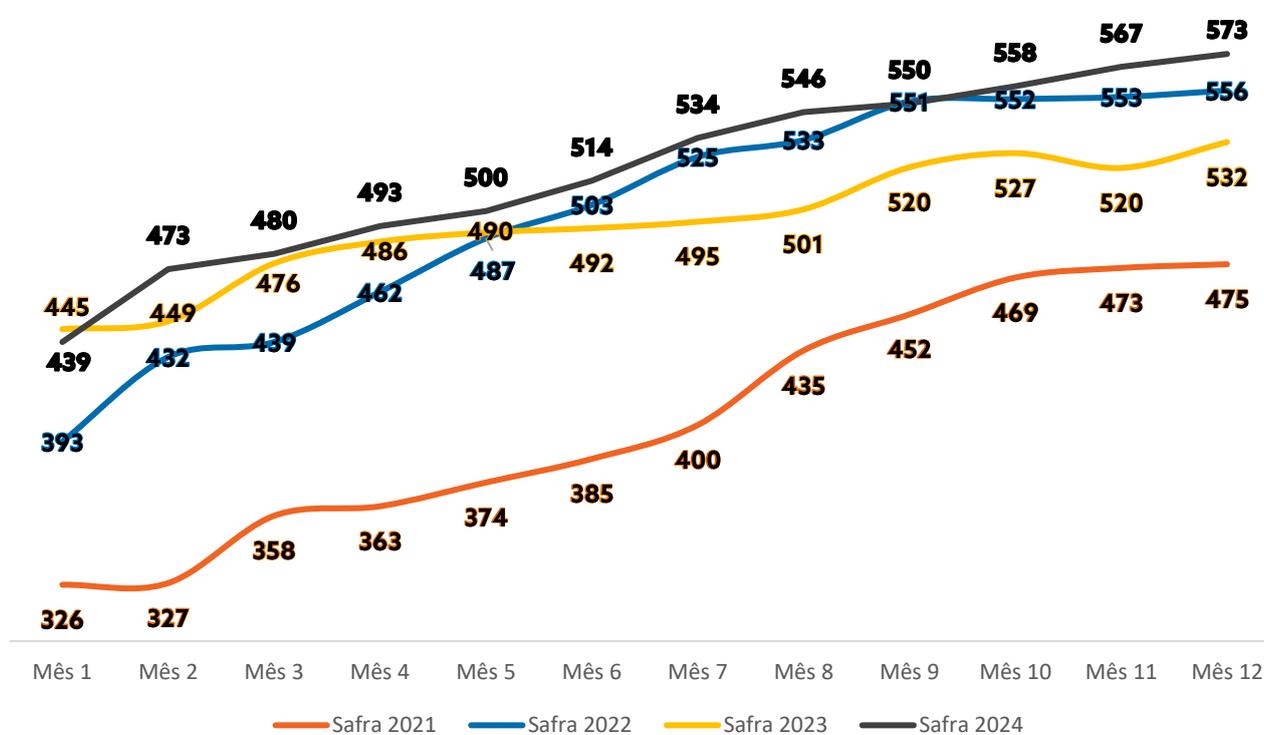


The expansion of Rede d1000 has progressed consistently, driven by the use of strategic tools that improve both market analysis and understanding of customer needs. This move, combined with a careful selection of new points of sale, has resulted in the opening of stores with sales performance higher than that recorded in previous vintages.

The graph below highlights this trend: in the 2024 period, already in their eighth month of operation, the new units reached an average revenue achieved in previous cycles only after the first year of activity.

Not dissimilarly, when calculating the marginal ROIC for recent vintages, an average return of 23% is shown for the portfolio relating to the expansion from 2021 to 2023, with 34% ROIC for the 2021 vintage, 26% for 2022 and already an excellent return of 13% for the stores inaugurated in 2023, which have not yet necessarily completed even 2 years of operation.

Sales by vintage - new stores (R\$ thousand)



Marginal ROIC - Expansion

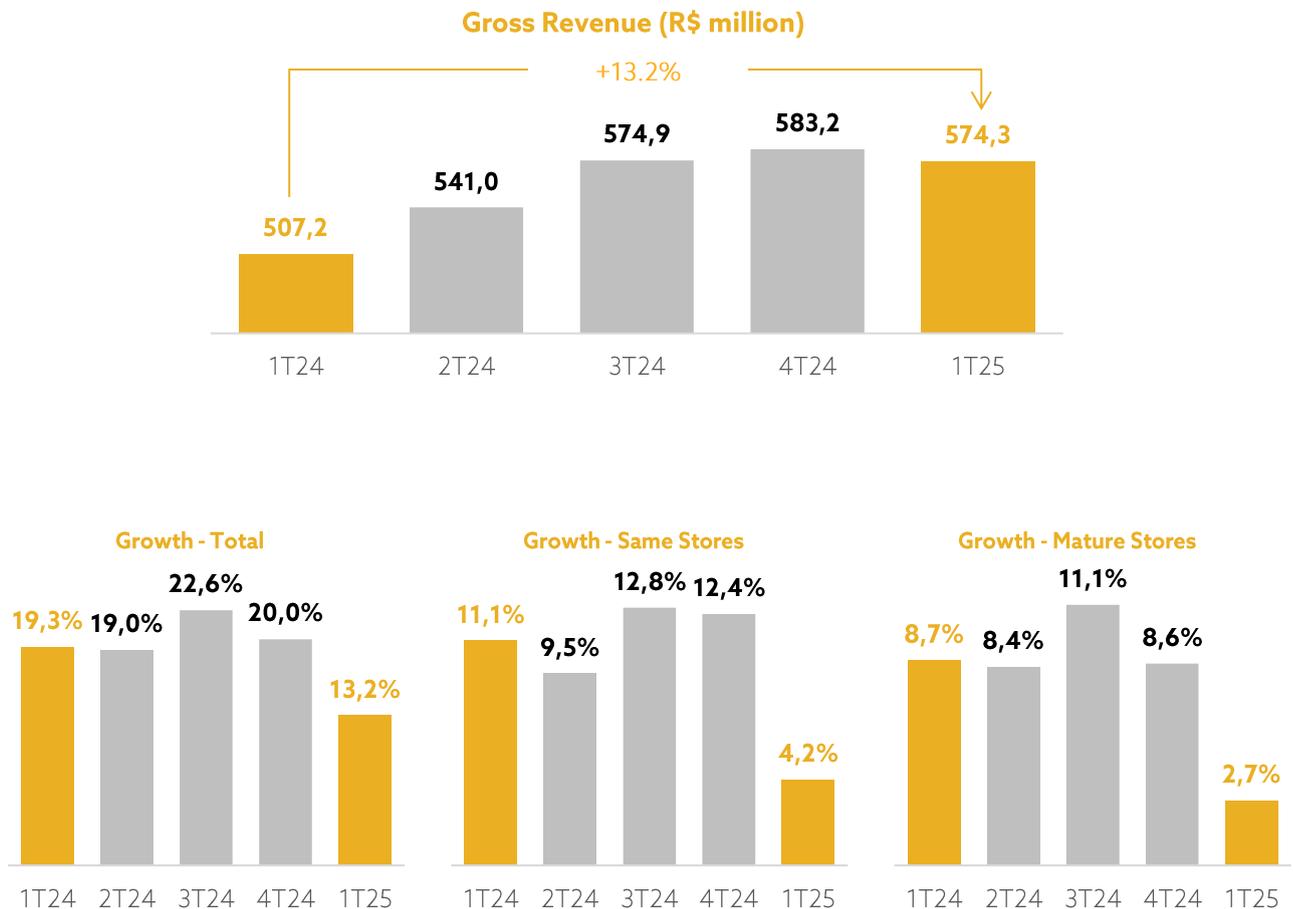
Marginal ROIC	2023 Vintage (1-year maturation)	2022 Vintage (2-year maturation)	2021 Vintage (3-year maturation)
Open Stores	30	11	30
Average Sale (R\$ thousand / Month / Store)	531	558	652
Contribution Margin (%)	5.30%	9.40%	9.90%
Contribution Margin (R\$ thousand / Month / Store)	28	53	65
Annual Contribution Margin (R\$ thousand/Year/Store)	340	630	777
Average CAPEX	1,499	1,368	1,300
Average WC (R\$ thousand / Store)	1,193	1,100	1,000
Average IC (R\$ thousand / Store)	2,692	2,468	2,300
Marginal ROIC per Store (%)	13%	26%	34%

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

Gross Revenue

Rede d1000 outperformed the domestic market, which grew 11.0% in the same period, and also outperformed its regions of operation, which grew 6.3% in the same period. These results reflect the assertiveness of the strategy adopted, as well as the company's ability to capture opportunities and gain share even in a more challenging environment.

Rede d1000 reached R\$ 574.3 million in Gross Revenue in the first quarter of 2025, representing a 13.2% increase (6.9 p.p. higher than the evolution of its market of operation) compared to R\$ 507.2 million recorded in the same period of previous year. In 1Q25, Gross Revenue growth was driven by store expansion. In the same-store view, we saw a 4.2% increase in the period, while in mature stores revenue was 2.7% higher, , compared to a 1.5% growth in the market* over the same period.

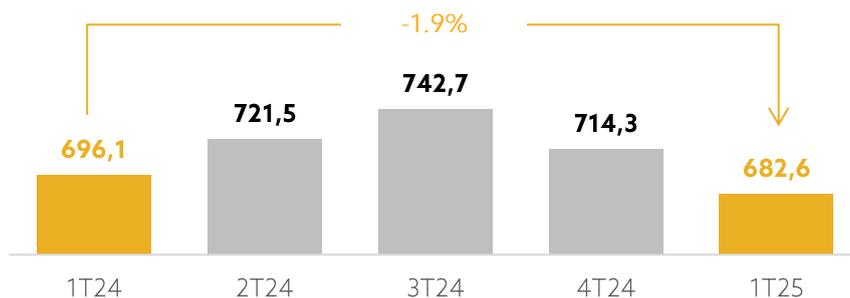


*In the areas where Rede d1000 operates.

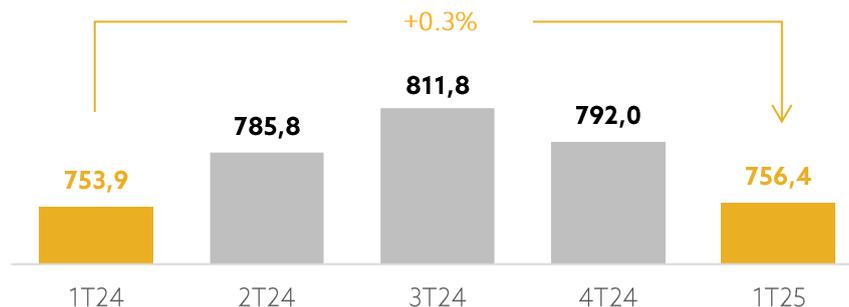
Average sales per store

In 1Q25, Rede d1000 reported average sales per store of R\$ 682.6 thousand, representing a reduction of 1.9% compared to the same period of previous year. This result was mainly impacted by the increase in the number of stores in the first year of maturity, representing 14.6% of the total base, of which 17 (6.2% of the base) were opened in 4Q24. Considering only mature stores, the Company reported average store sales of R\$ 756.4 thousand, virtually in line with the same period of previous year.

Average sale per store (R\$ thousand)

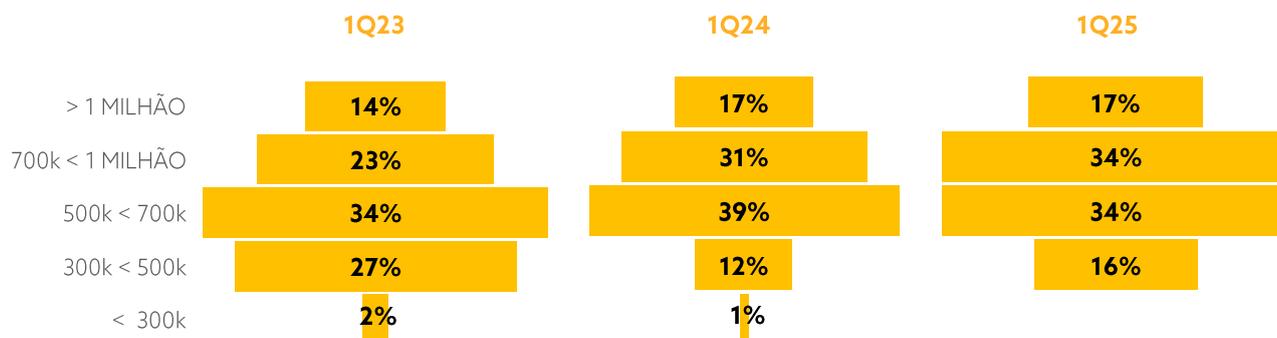


Average sale per mature store (R\$ thousand)



The graph below shows the progress in the sales performance of stores in their maturing process, considering those that have been open for more than 6 months. We kept 42% of our store base earning more than R\$ 700,000, while 25% of our portfolio earns less than R\$ 500,000, showing a significant potential for stores with sales yet to mature. When analyzing only the mature store base, we see 51% of stores earning more than R\$ 700,000 in 1Q25, up 3.0 p.p. versus 1Q24.

Average Sale | Mature Stores



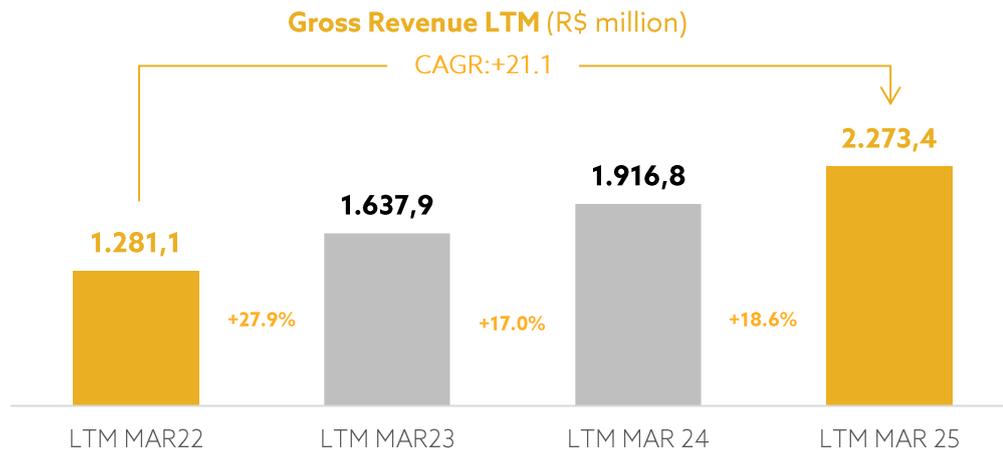
Includes only mature stores.

Average Sale | Stores



Includes only stores open for more than 6 months.

Rede d1000's Gross Revenue has been showing strong growth in recent years, with a CAGR of 21.1%, and reached the mark of R\$ 2.3 billion in the last as months, as shown in the graph below:

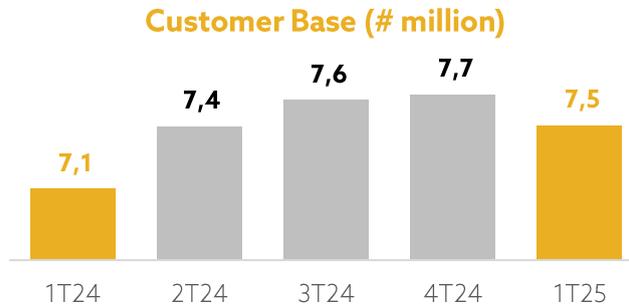


CRM (Customer Relationship Management)

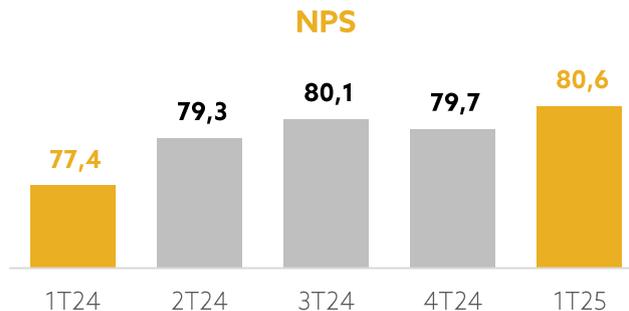
Rede d1000 continues to make progress in its CRM (Customer Relationship Management) indicators. In 1Q25, the active customer base reached 5.2 million, up 24.4% compared to 1Q24. The loyal customer base totaled 1.3 million, representing a significant increase of 71.4% year-on-year. The total base of identified customers grew 37.5% in the period, reaching 7.4 million.



Rede d1000 served 7.5 million customers in 1Q25, representing a 5.7% increase compared to 1Q24. Rede d1000 reached a market share of 12.6% at the end of 1Q25, up 0.4 p.p. versus the same period last year, according to data released by IQVIA Brasil.

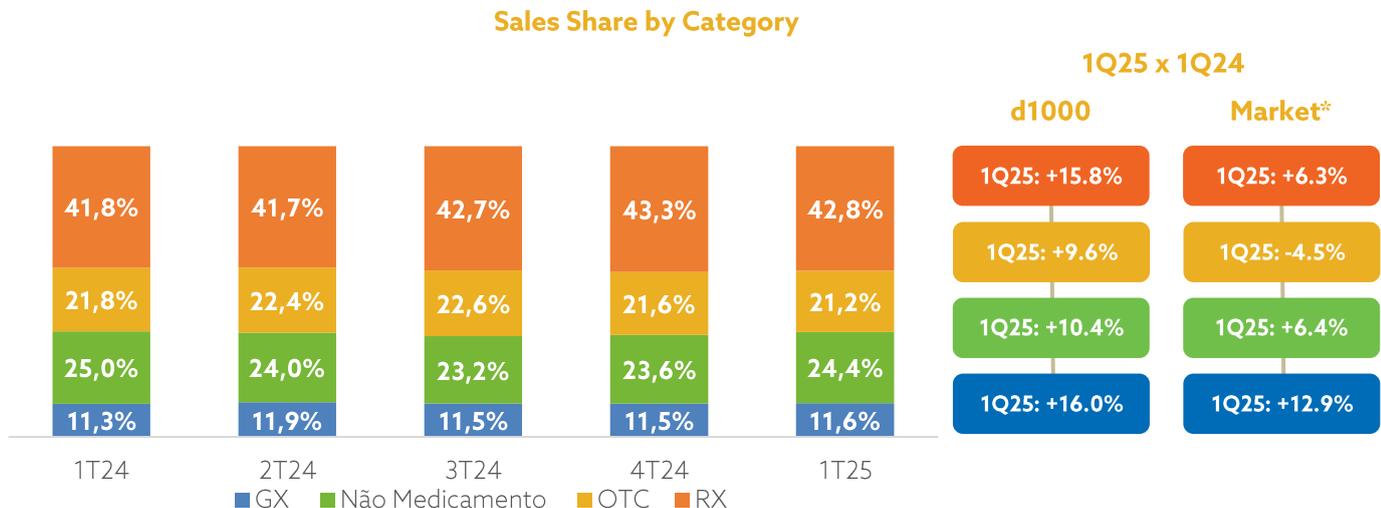


In 1Q25, Rede d1000 maintained high levels of customer satisfaction, reflected in the *Net Promoter Score (NPS)*, which reached 80.6 points in the period. This result reinforces the Company's commitment to excellence in service and the continuous improvement of the shopping experience in its stores.



SALES MIX

In 1Q25, we once again recorded sales growth in all categories of the Sales Mix compared to 1Q24, with emphasis on branded drugs (RX) and generic drugs (GX), with 15.8% and 16.0% growth, respectively. The Non-drug category grew 10.4% in the period, while over-the-counter (OTC) grew 9.6%.

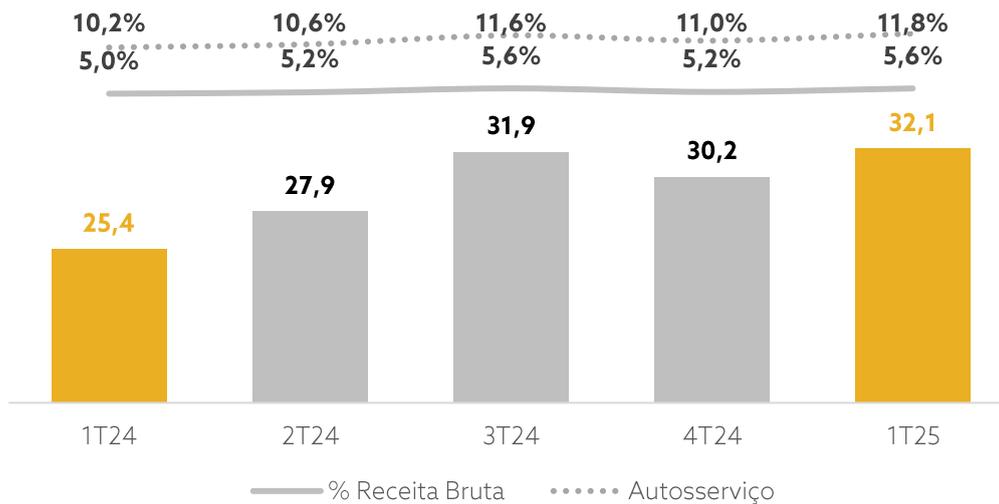


*In the areas where Rede d1000 operates.

EXCLUSIVE BRANDS

Sales of Exclusive Brands reached R\$ 32.1 million in 1Q25, 26.8% growth as compared to 1Q24, representing 11.8% of self-service and 5.6% of total sales. In 1Q25, 22 launches were made, totaling 341 SKUs, divided into 88 categories.

Sale (R\$ million) and % of total sales and % self-service



Moving forward with the process of structuring the portfolio, we launched Wissen and Dfresh in 1Q25, making a total of 9 exclusive brands and solidifying our strategy of positioning specialist brands with different purposes and target audiences. New brands allow reaching new consumers and categories and enhance the total result of Exclusive Brands.



Wissen provides products with optimal positioning for OTC categories, such as: Digestive Health and Flu/Cold. The first launches were Lactase and Lactulose.



Dfresh unlocks access to oral health categories, bringing affordability to high-performance products. The first launches were dental floss and tape and an ultra-soft toothbrush.

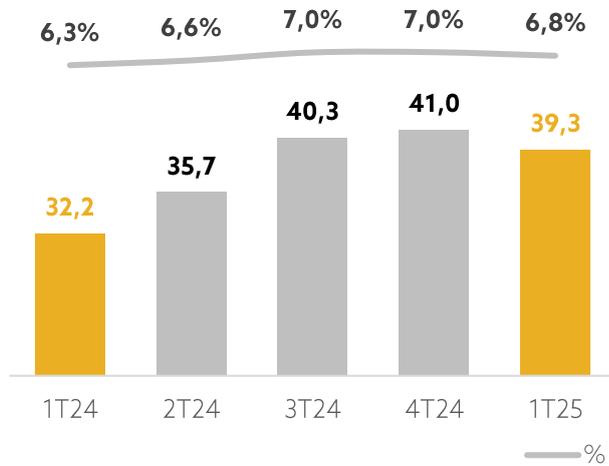


OMNICHANNEL

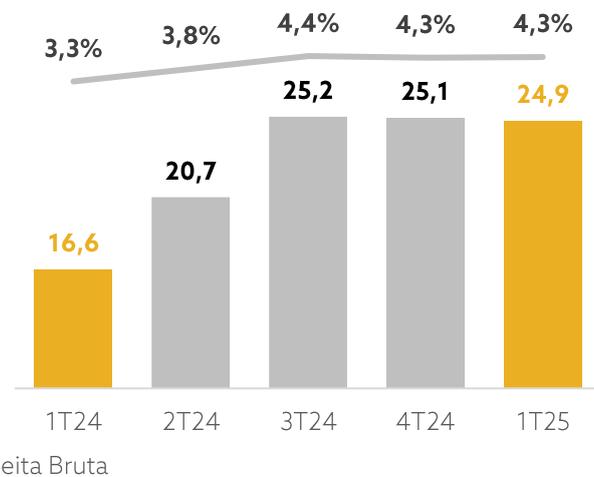
Rede d1000 recorded R\$ 39.3 million in Omnichannel sales in 1Q25, with 22.2% growth compared to the same period of previous year. E-commerce performance was 49.9% higher than in 1Q24, with 1.0 p.p. gain in the share of Gross Revenue.

The company continues to focus on expanding non-face-to-face sales, especially via e-commerce. As part of this strategy, the new apps for its brands were launched in January 2025, providing a more agile, convenient and efficient shopping experience for customers.

Omnichannel Sales (R\$ million)



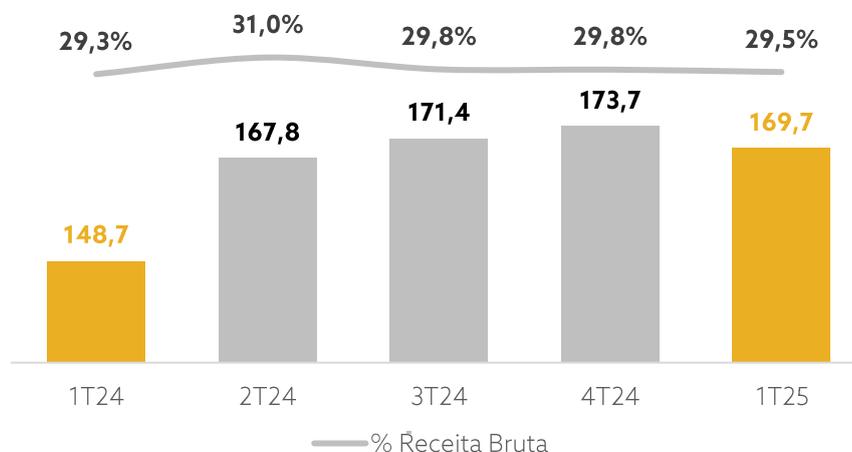
E-commerce Sales (R\$ million)



GROSS PROFIT

Rede d1000 reported a Gross Profit of R\$ 169.7 million in 1Q25, representing 14.1% increase compared to the same period of previous year. Gross margin for the quarter expanded 0.2 p.p., reaching 29.5%, due to the Company's better pricing strategy.

Gross Profit (R\$ million) and Gross Margin (% Gross Revenue)

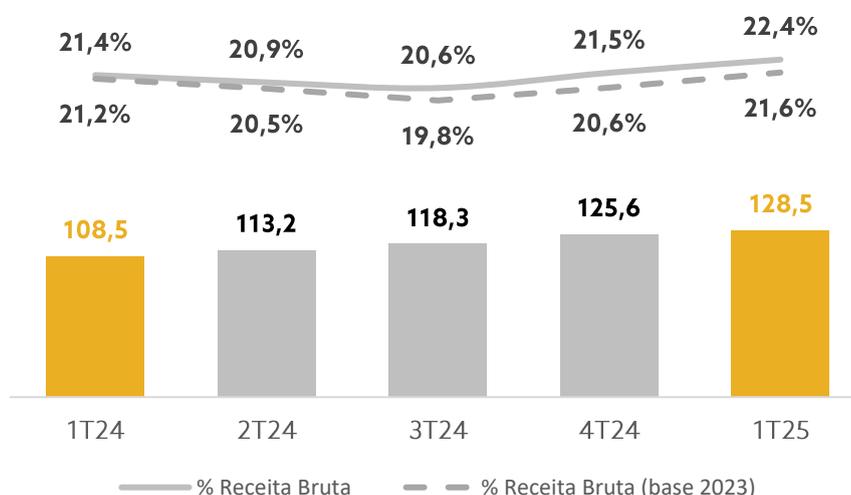


OPERATING EXPENSES

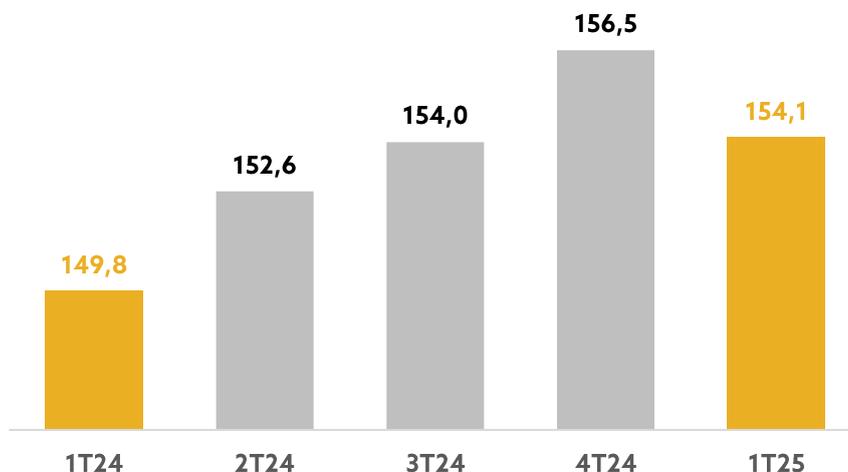
Selling Expenses

Selling expenses totaled R\$ 128.5 million in 1Q25, representing 18.4% increase versus 1Q24. This growth is directly related to the accelerated pace of store openings in the last months of 2024, which expanded the base of units in the maturation phase. When analyzing the average expense per store, we see an increase of 3,6% compared to 1Q24, lower than inflation for the period. Another analysis that supports this observation is the expense performance of stores opened by the end of 2023, which accounted for 21.6% of sales – 0.8 p.p. lower than the total expense ratio in 1Q25, which represented 22.4% of sales.

Selling Expenses (R\$ Million) and % of Gross Revenue



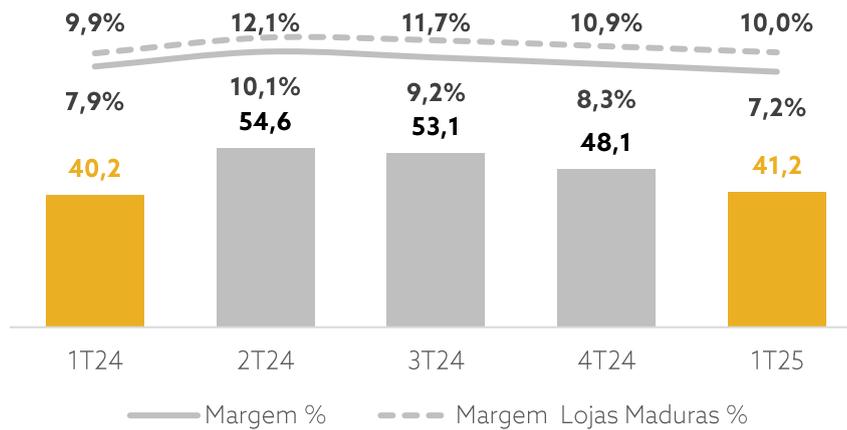
Average Spenses per Store (R\$ thousand)



CONTRIBUTION MARGIN

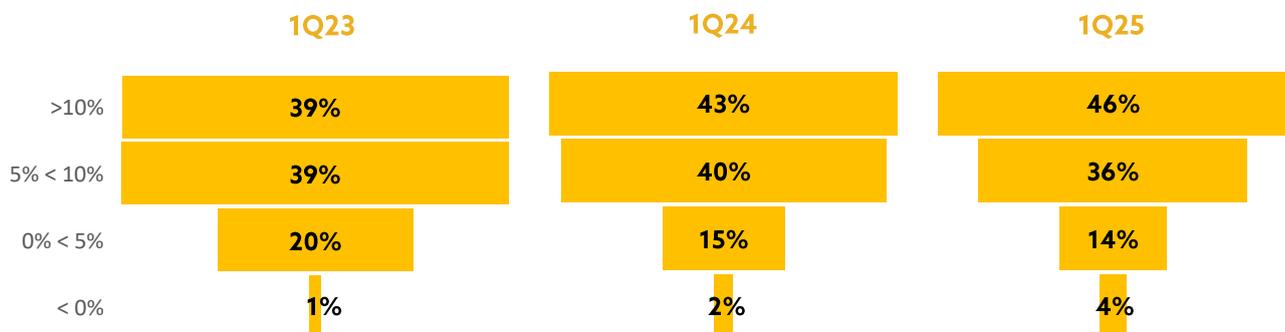
Mature stores grew 0.1 p.p. to 10.0%, showing the higher operating efficiency of these units. The consolidated Contribution Margin totaled R\$ 41.2 million, up 2.5% on the same period last year. As a percentage of Gross Revenue, the margin represented 7.2%, down 0.7 p.p. versus 1Q24, reflecting the high number of stores still in the initial maturation phase.

Contribution Margin (R\$ Million) and % of Gross Revenue)



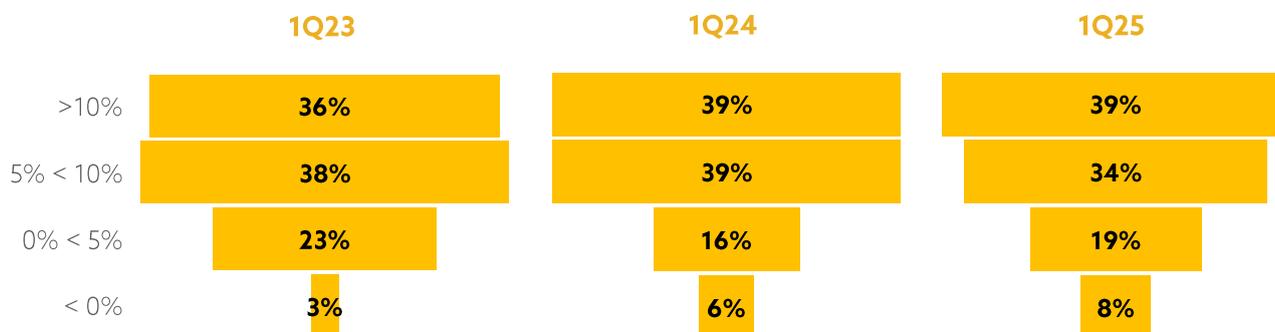
The graphs below show the improvement in the stores' margins. When analyzing only mature stores, we see a 3.0 p.p. increase in the base of stores with a contribution margin of more than 10% compared to 1Q24. When analyzing stores that have been open for at least 6 months, we were able to maintain the percentage of stores with a contribution margin above 10%, despite operating in a market that only grew 6.3% in the period. We believe that stores with a contribution margin lower than 5% represent an opportunity for operating leverage.

Contribution Margin | Mature Stores



Includes only mature stores.

Contribution Margin | Stores

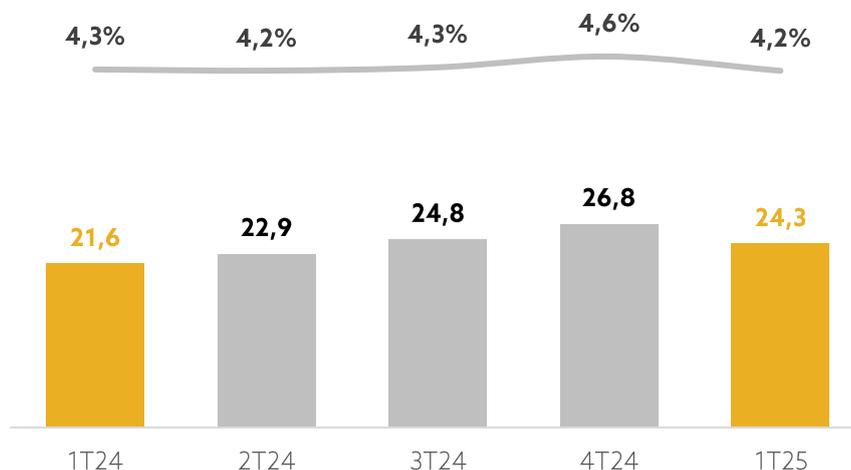


Includes only stores open for at least 6 months

General and Administrative Expenses - G&A

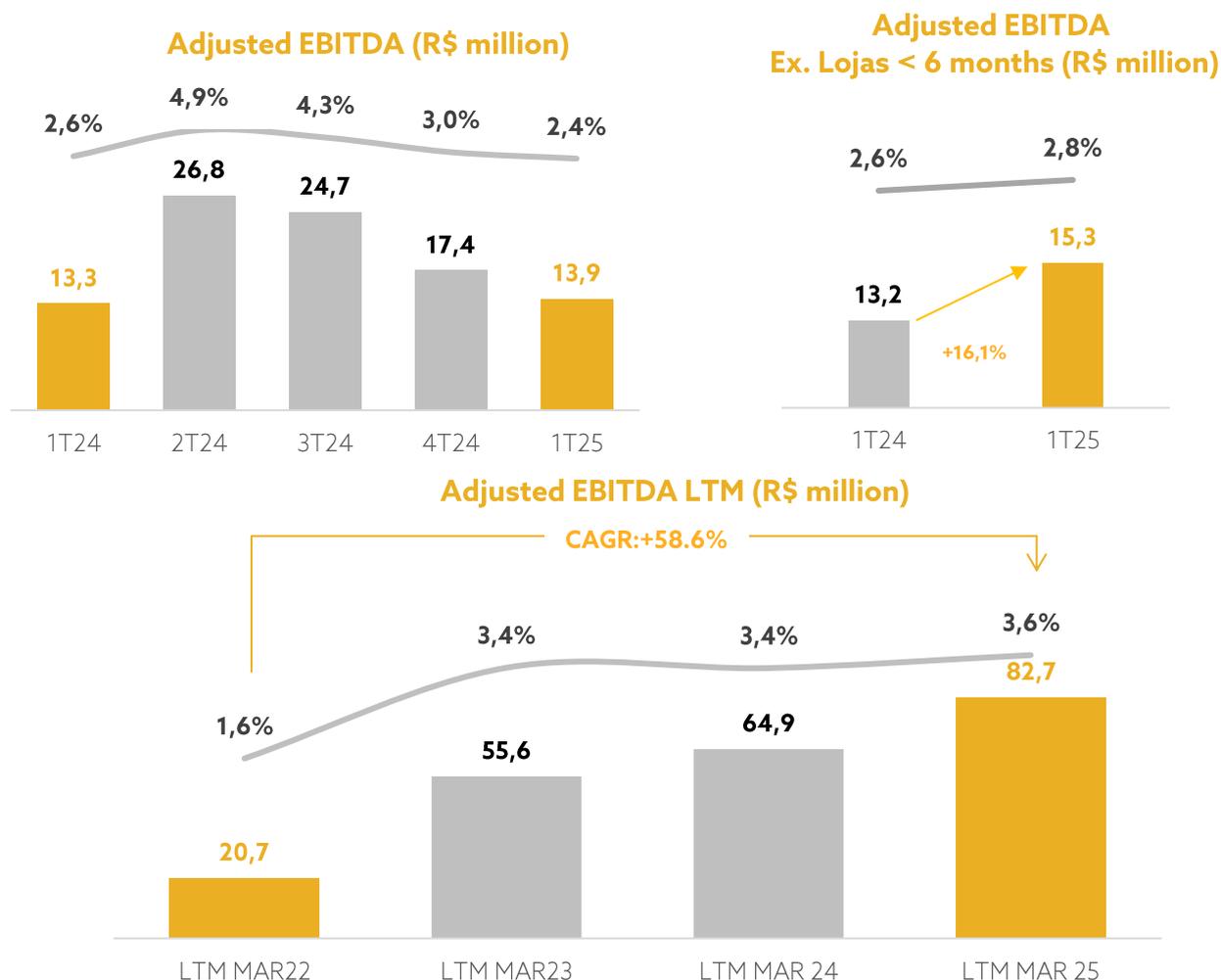
General and Administrative Expenses (G&A) totaled R\$ 24.3 million in 1Q25, up 12.4% compared to 1Q24. In terms of share of Gross Revenue, there was a slight reduction of 0.1 p.p., reaching 4.2% in the quarter.

General and Administrative Expenses (R\$ million) and % of Gross Revenue



ADJUSTED EBITDA

The Company's Adjusted EBITDA amounted to R\$ 13.9 million in 1Q25, with 4.3% increase compared to 1Q24, and 2.4% margin, slightly below the same period of previous year. This performance mainly reflects the higher pressure on sales expenses due to the high number of store openings, especially in 4Q24, when we had 17 openings, representing 6.2% of the company's store base. At an early stage of maturation, these units do not yet show significant dilution of costs. On the other hand, this scenario represents a growth lever for the coming quarters, as the maturation of new stores contributes positively to consolidated results. For example, when excluding the results of stores open for less than 6 months in the comparative periods, we see that the remaining base recorded EBITDA of R\$ 15.3 million in 1Q25 versus R\$ 13.2 million in 1Q24, representing a 16.1% increase.



Adjusted EBITDA Reconciliation	1Q24	1Q25
Net Income (with IFRS 16)	1.0	0.1
(+) Net Financial Result	7.7	14.2
(+) Income Tax and Social Contribution	0.3	-5.2
Depreciation and Amortization	27.7	32.5
EBITDA (with IFRS 16)	36.7	41.6
(+ / -) IFRS 16 Impacts	-23.4	-28.3
EBITDA (ex-IFRS-16)	13.3	13.3
(+ / -) COF Adjustments	0.0	0.6
(+ / -) Other Adjustments	0.0	0.0
Adjusted EBITDA ex IFRS-16	13.3	13.9

DEPRECIATION AND AMORTIZATION, FINANCIAL RESULT AND INCOME TAX

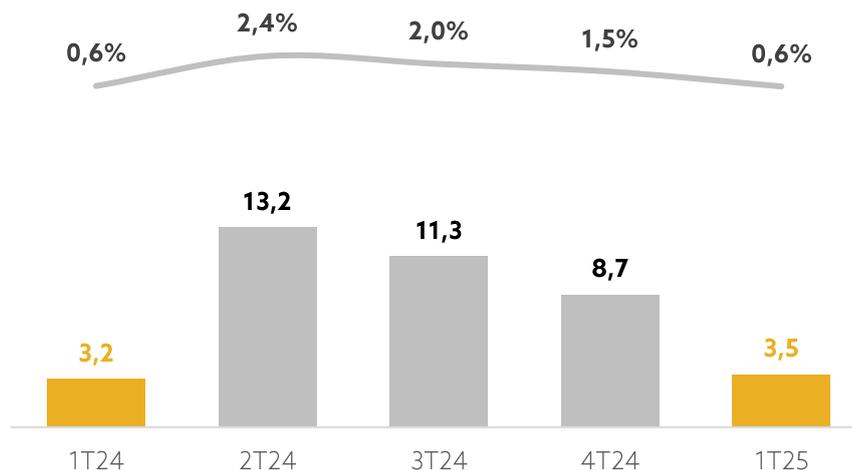
Depreciation expenses reached R\$ 10.9 million in 1Q25, up 30.3% compared to the same period of previous year, but in line with the figure recorded in the last quarter of 2024, which was R\$ 10.2 million. Year-over-year growth reflects an increase of 40 stores in the period analyzed (241 stores in 1Q24 vs. 281 stores in 1Q15.)

Financial result for the period was a negative amount of R\$ 3.2 million versus R\$ 0.7 million reported in 1Q24, mainly due to the increase in financial expenses related to the Company's debt, which totaled approximately R\$ 2.3 million this quarter, an amount that roughly corresponds to the cost of 100% of the CDI over the Company's gross debt for the period.

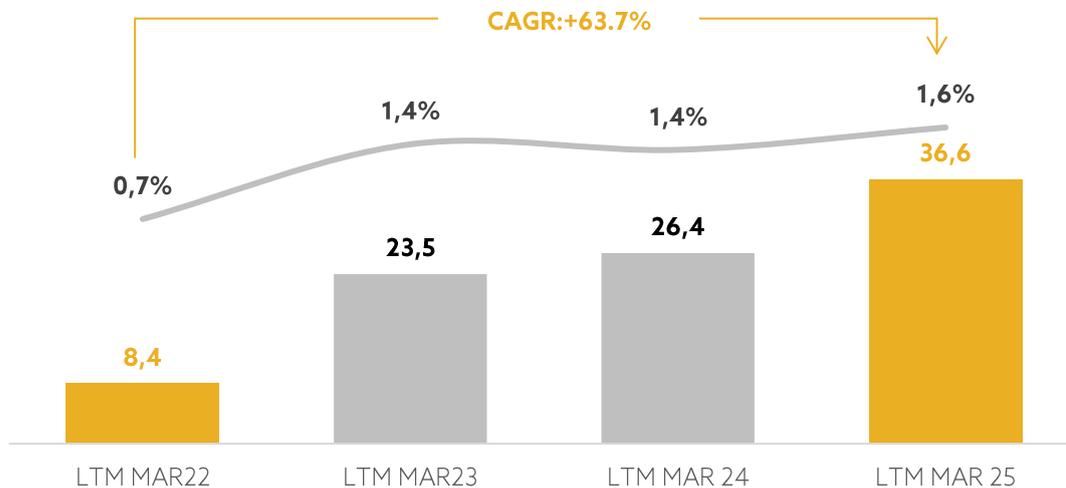
ADJUSTED NET INCOME

The Company's Adjusted Net Income reached R\$ 3.5 million in 1Q25, representing 8.7% increase compared to the same period of previous year, and net margin remained flat at 0.6% on the same comparative basis. The rise in depreciation and financial expenses, due to the acceleration of the company's expansion plan and investments in inventories over the course of 2024, consumed part of the positive operating result for the quarter, but on the other hand, the absorption of deferred tax credit balances, due to accumulated tax losses, had a positive impact on net income.

Adjusted Net Income (R\$ Million) and % of Gross Revenue



Adjusted Net Income (R\$ Million) and % of Gross Revenue LTM



Adjusted Net Income Reconciliation	1Q24	1Q25
Net Income (with IFRS 16)	1.0	0.1
(+ / -) IFRS 16 Impacts	2.2	3.1
(+/-) COF Adjustments	0.0	0.3
(+/-) Other Adjustments	0.0	0.0
Adjusted Net Income (ex IFRS 16)	3.2	3.5

CASH CYCLE

The Company's Cash Cycle was 14.9 days in 1Q25, compared to 9.1 days in 1Q24. The change is mainly explained by the increase in inventory levels, reflecting the investments in branded drugs (RX) made in last year and the more pronounced expansion plan, with a concentration of stores in the early stages of maturity.

Cash Cycle (days)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
Accounts receivable	30.7	29.0	27.0	25.5	28.1
Inventories	52.7	58.0	61.2	65.5	63.1
Trade accounts payable	74.3	76.7	74.6	78.1	76.3
Cash Cycle	9.1	10.4	13.6	12.8	14.9

CASH FLOW

In 1Q25, Operating Cash Flow was negative at R\$ 5.6 million, compared to a positive R\$ 8.2 million in 1Q24, mainly impacted by a working capital requirement R\$ 9.4 million higher than in the same period of 2024. Investments totaled R\$ 17.3 million in the quarter, of which R\$ 10.4 million were allocated to store expansion and renovations, and R\$ 6.9 million to development and technology, and operational maintenance. As a result, Free Cash Flow was negative at R\$ 22.8 million, versus a negative R\$ 4.8 million in the same period of 2024.

(R\$ million)	1Q24	1Q25	Chg. 1Q24 x 1Q25
EBIT	4.3	0.4	-91.3%
Depreciation and Amortization	8.3	10.9	30.3%
Non-cash adjustments	6.6	6.3	-4.9%
Cash Cycle	-16.5	-25.9	57.1%
Other Assets/(Liabilities)	5.4	2.8	-47.8%
Operational Cash Flow	8.2	-5.6	-168.1%
Investments	-12.9	-17.3	33.7%
Free Cash Flow	-4.8	-22.8	378.0%
Financing	13.0	-2.0	-115.4%
Total Cash Flow	8.3	-24.9	-400.8%

INDEBTEDNESS

Rede d1000 ended 1Q25 with Net Debt of R\$ 28.9 million, mainly reflecting the acceleration of the expansion plan and investments in inventories made throughout 2024.

It is worth mentioning that in 4Q24 the Company contracted R\$ 21.2 million in financing maturing in February 2026 at a cost of CDI + 1.06% per year to support cash needs, mainly in the first half of 2025. Currently, the Company's consolidated debt cost is around 100% of the CDI.

Calculation of Net Cash (R\$ million)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
Gross Debt	-41.0	-37.7	-36.3	-63.6	-61.7
Short term	-24.8	-13.4	-10.7	-10.7	-31.3
Long term	-16.2	-24.2	-25.6	-52.9	-30.3
(+) Cash and Cash Equivalents	52.5	48.6	39.2	57.6	32.7
Net Cash Position	11.5	11.0	2.9	-6.0	-28.9
Net Debt/Adjusted EBITDA	-	-	-	0.1x	0.3x



At Rede d1000, the ESG agenda is integrated into daily operations, with responsibility and in line with the SDGs, with regard to strategies for the health and well-being of the population, support for communities for economic growth and the reduction of inequalities. Therefore, we have chosen SDGs 3, 5, 8, 10, 12 and 17 as priorities in our actions and in the development of our business model.

Governance:



Sustainable expansion:

In the first quarter of 2025, 5 new stores opened in Rio de Janeiro, the Federal District and Mato Grosso do Sul, which, in addition to creating jobs, have boosted the local economy in the territories where they operate. This is a clear expression of Rede d1000's commitment to combining organic expansion with economic and community development.



SOCIAL PILLAR

Millions of reasons to celebrate:

Pará, Ceará and Pernambuco: three of the eight Brazilian states developing education and health projects, supported by the partnership between Profarma Institute and Rede d1000 and Unicef. Three states that have already been visited by employees recognized for the best annual performance in Rede d1000's micro-donations campaign over the last three years.

In 2025, the immersion visit took place in Recife, Pernambuco, to early childhood, adolescence and comprehensive family health projects. In addition to attendants and managers, the field visit was also joined by the finance, operations and marketing departments, who were able to experience part of the impact that the more than 14.5 million Brazilian reais already transferred to the Fund since 2019 have on the health and education of the children and adolescents assisted, at all stages of life.

FINANCIAL STATEMENTS

R\$ million	IFRS-16		Excluding IFRS-16	
	1Q24	1Q25	1Q24	1Q25
Gross Revenue	507.2	602.9	507.2	602.9
RX	213.0	258.1	213.0	258.1
HB	126.8	189.7	126.8	189.7
OTC	111.6	85.1	111.6	85.1
Generic	55.8	70.0	55.8	70.0
Revenue Deductions	-25.4	-34.6	-25.4	-34.6
Net operating revenue	481.8	568.3	481.8	568.3
Cost of goods sold	-333.1	-398.7	-333.1	-398.7
Gross Profit	148.7	169.7	148.7	169.7
Gross Margin (Net Revenue)	63.6%	29.9%	31.5%	29.9%
Gross Margin (Gross Revenue)	60.3%	28.1%	29.8%	28.1%
Operating Expenses	-139.7	-160.6	-143.7	-167.2
General and administrative expenses	-17.4	-19.4	-21.4	-18.3
Selling Expenses	-121.1	-143.1	-121.1	-150.8
Provision for expected credit loss	0.0	0.0	0.0	0.0
Other operating revenues (expenses)	-1.2	1.9	-1.2	1.9
Result before Financial Result	9.0	9.1	5.0	2.5
Financial Result	-7.7	-14.2	-0.7	-2.8
Financial income	0.8	0.5	0.8	1.9
Financial expenses	-8.5	-14.7	-1.5	-4.8
Profit before taxes	1.3	-5.1	4.3	-0.4
Income Tax and Social Contribution	-0.3	5.2	-1.1	3.6
Profit/ Loss for the Period	1.0	0.1	3.2	3.2

Adjusted Result Reconciliation

R\$ million	1Q25	IFRS 16 Impacts	Managerial Adjustment s	1Q25	1Q24	IFRS 16 Impacts	Managerial Adjustment s	1Q24
	Carryin g amount			Adjuste d	Carrying amount			Adjusted
Gross Revenue	602.9			602.9	507.2			507.2
Deductions	-34.6			-34.6	-25.4			-25.4
Net Revenue	568.3			568.3	481.8			481.8
Cost of Goods Sold	-398.7			-398.7	-333.1			-333.1
Gross Profit	169.7			169.7	148.7			148.7
Expenses	-128.1	-28.3	0.5	-155.8	-112.0	-23.4		-135.4
EBITDA	41.6			13.9	36.7			13.3
Depreciation & Amortization	-32.5	21.7		-10.9	-27.7	19.4		-8.3
Net Financial Result	-14.2	11.3	-0.3	-3.2	-7.7	6.9		-0.7
Income Tax and SC	5.2	-1.6		3.6	-0.3	-0.8		-1.1
Net Income	0.1			3.5	1.0			3.2

BALANCE SHEET

(R\$ thousand)	12/31/2024			03/31/2025		
	IFRS16	Reclassification	IAS 17	IFRS16	Reclassification	IAS 17
Cash and cash equivalents	57,598		57,598	32,748		32,748
Financial Instruments	0		0	0		0
Accounts receivable	196,038		196,038	199,664		199,664
Inventories	280,444		280,444	281,175		281,175
Taxes recoverable	36,460		36,460	30,590		30,590
Other accounts receivable	31,940		31,940	28,292		28,292
Total Current Assets	602,480	0	602,480	572,469	0	572,469
Deposits on court	3,981		3,981	3,419		3,419
Financial Instruments	0		0	0		0
Deferred income tax and social contribution	129,239	-21,264	107,975	135,607	-22,872	112,735
Taxes recoverable	5,218		5,218	5,218		5,218
Other accounts receivable	519		519	519		519
Property, Plant & equipment (PPE)	486,941	-284,313	202,628	509,319	-301,423	207,896
Intangible assets	606,076		606,076	604,879		604,879
Total Non-Current Assets	1,231,974	-305,577	926,397	1,258,961	-324,295	934,666
Total Assets	1,834,454	-305,577	1,528,877	1,831,430	-324,295	1,507,135
Trade accounts payable	369,008		369,008	351,822		351,822
Suppliers - Forfaiting	5,727		5,727	2,856		2,856
Loans and financing	10,663		10,663	31,329		31,329
Financial Instrument	0		0	1,289		1,289
Salaries and social contributions	45,944		45,944	47,366		47,366
Taxes and fees	10,506		10,506	10,783		10,783
Lease Payable	78,475	-78,475	0	79,303	-79,303	0
Other	8,262		8,262	5,506		5,506
Accounts payable - acquisition of subsidiary			0			0
Total Non-Current Liabilities	528,585	-78,475	450,110	530,254	-79,303	450,951
Loans and financing	28,208		28,208	5,606		5,606
Taxes and fees	159		159	113		113
Deferred taxes	54,477		54,477	54,477		54,477
Financial Instruments	45		45	0		0
Provision for Contingencies	30,890		30,890	30,065		30,065
Accounts payable - acquisition of subsidiary	0		0	0		0
Lease payable	270,638	-270,638	0	289,340	-289,340	0
Other	24,740		24,740	24,732		24,732
Total Non-Current Liabilities	409,157	-270,638	138,519	404,333	-289,340	114,993
Share capital	1,004,004		1,004,004	1,004,004		1,004,004
Accumulated losses	-107,292	43,536	-63,756	-107,161	44,348	-62,813
Total Equity	896,712	43,536	940,248	896,843	44,348	941,191
Total Equity and Liabilities	1,834,454	-305,577	1,528,877	1,831,430	-324,295	1,507,135

CASH FLOW (INDIRECT METHOD)

R\$ thousand	1Q24		1Q25	
	IFRS16	Excluding IFRS-16	IFRS16	Excluding IFRS-16
Cash flows from operating activities				
Net income (loss) before IT/SC	1,347	4,265	(5,099)	372
Adjustments to reconcile net income with cash and cash equivalents from operating activities:				
Depreciation and amortization	8,327	8,327	10,854	10,854
Depreciation of right-to-use of properties	19,410	-	21,684	-
Interest on Provisioned Loans	963	963	1,322	1,322
Allowance / Reversal for expected credit losses	77	77	767	767
Loss/Gain in write-off of PPE and intangible assets	48	48	50	50
Gain / Loss on reversal of right-of-use of properties	(483)	-	-	-
Provision / Reversal for inventory loss	150	150	678	678
Provision / Reversal for contingencies	566	566	548	548
Provision / Reversal of tax installment payment	(14)	(14)	-	-
Financial charges on right-of-use	6,927	-	11,316	-
Other	5,479	4,842	3,685	2,941
	42,797	19,224	45,805	17,532
Decrease (increase) in assets				
Accounts receivable	(12,385)	(12,385)	(4,393)	(4,393)
Inventories	(6,018)	(6,018)	(1,409)	(1,409)
Taxes recoverable	2,224	2,224	1,954	1,954
IRPJ and CSLL paid	3,103	3,103	(2,042)	(2,042)
Commercial agreements	3,396	3,396	2,178	2,178
Other	(1,625)	(1,625)	(2,115)	(2,115)
Increase (decrease) in liabilities				
Trade accounts payable	1,903	1,903	(20,114)	(20,114)
Salaries and contributions	1,092	1,092	3,734	3,734
Taxes payable	(1,936)	(1,936)	1,543	1,543
Other	(826)	(826)	(2,421)	(2,421)
Net cash from (used in) operating activities	31,725	8,152	22,720	(5,553)
Cash flows from investing activities				
Payment of acquisitions	-	-	-	-
Advance for future capital increase	-	-	-	-
Additions to PPE	(9,185)	(9,185)	(15,305)	(15,305)
Additions to intangible assets	(3,744)	(3,744)	(1,978)	(1,978)
Net cash used in investing activities	(12,929)	(12,929)	(17,283)	(17,283)
Cash flow from financing activities				
Raising of Intercompany Loan - Principal	-	-	-	-
Payment of Intercompany Loan - Interest	-	-	-	-
Raising of loans - Principal	19,000	19,000	-	-
Loans paid - Amortization	(5,028)	(5,028)	(1,417)	(1,417)
Interest on loans paid	(934)	(934)	(597)	(597)
Lease Payment - right of use - Amortization	(17,533)	-	(18,563)	-
Lease Payment - right of use - Interest	(6,040)	-	(9,710)	-
Net cash used in (stemming from) financing activities	(10,535)	13,038	(30,287)	(2,014)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	8,261	8,261	(24,850)	(24,850)
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	44,229	44,229	57,598	57,598
Cash and cash equivalents at the end of the period	52,490	52,490	32,748	32,748

ABOUT THE COMPANY

We are a drugstore chain made up by the acquisitions of Drogasmil, Farmalife, Drogarias Tamoio and Drograria Rosário brands. We have 281 stores spread across Rio de Janeiro, the Federal District and Mato Grosso. All our brands have been present for over 40 years in their regions of operation and, together, with around 4,500 employees, they serve more than 2.6 million consumers/month. Our platform - with its multiple and supplementary positions - allows us to experience the particularities and needs of all social classes of Brazilian population, inaugurating a unique popular model and respecting the characteristics of each region.

LEGAL NOTICE

The statements contained in this document relating to business prospects, forecasts of operating and financial results and those relating to growth prospects are mere projections and, as such, are based exclusively on Management's expectations about the future of the business. These expectations substantially depend on market conditions, legislation, the performance of Brazilian economy, the sector and international markets and, therefore, are subject to change without prior notice.