

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** **3T25**

29 de outubro de 2025

WEBCAST

30 de outubro, quinta-feira, às
11:00h

CLIQUE AQUI

CONTATO RI

E-mail: ri@reded1000.com.br



DMVF
B3 LISTED NM



DMVF
B3 LISTED NM

Crescimento de 23,9% de EBITDA, com margem recorde (4,5%) e com safra de 2025 superando as anteriores, que tendem a sustentar resultados futuros. Recorde de venda média de lojas maduras.

DESTAQUES 3T25 x 3T24

R\$ 680,9 MM

Receita Bruta

+18,4%

9.9 p.p acima do mercado

R\$ 798,1 mil

Venda Média Loja (+7,5%)

R\$867,9 mil p/ Lojas Maduras

Cresce **6,9%**

R\$ 30,6 MM

EBITDA Ajustado

Cresce **23,9%**

Margem 4,5%

Expansão

ROIC médio de 24%

Safra 2021 – ROIC 35%

R\$ 70,0 MM

Omnichannel

10,3% da Receita Bruta

R\$ 12,4 MM

Lucro Líquido

Margem de 1,8%

PRINCIPAIS INDICADORES

	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	VAR. 3T24 X 3T25	9M25	9M25	VAR. 9M24 X 9M25
Nº de Lojas	259	276	281	280	283	9,3%	259	283	9,3%
(R\$ milhões)									
Receita Bruta	574,9	583,2	574,3	634,7	680,9	18,4%	1.623,1	1.890,0	16,4%
Lucro Bruto	171,4	173,7	169,7	191,6	195,7	14,2%	487,9	557,0	14,2%
Margem Bruta (% Receita Bruta)	29,8%	29,8%	29,5%	30,2%	28,7%	-1,1 p.p	30,1%	29,5%	-0,6 p.p
EBITDA Ajustado	24,7	17,4	13,9	27,7	30,6	23,9%	64,8	72,2	11,5%
Margem EBITDA (% da Receita Bruta)	4,3%	3,0%	2,4%	4,4%	4,5%	0,2 p.p	4,0%	3,8%	-0,2 p.p
Lucro Líquido Ajustado	11,3	8,7	3,5	9,2	12,4	10,3%	27,6	25,0	-9,4%
Margem Líquida (% da Receita Bruta)	2,0%	1,5%	0,6%	1,4%	1,8%	-0,1 p.p	1,7%	1,3%	-0,4 p.p

Rio de Janeiro, 29 de outubro de 2025 – A d1000 Varejo Farma SA. ("Rede d1000" ou "Companhia", B3: DMVF3), anuncia os resultados do terceiro trimestre (3T25) 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 (3T24).

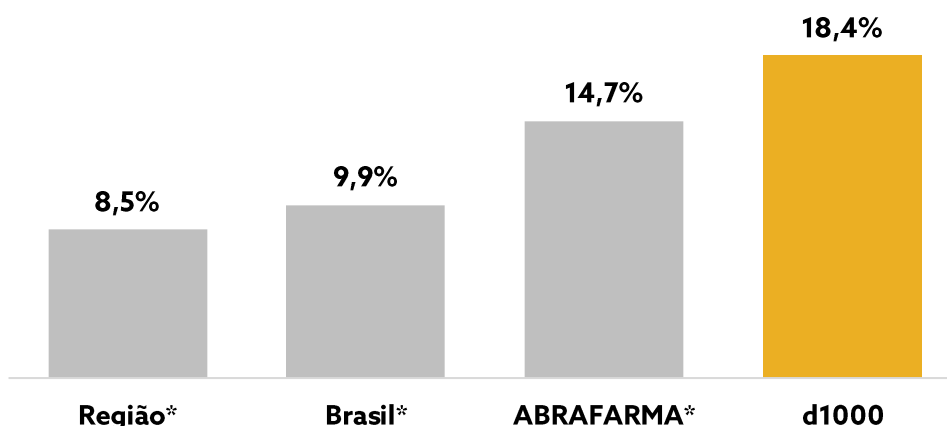
Ao longo do 4T24, a Companhia reativou a operação na subsidiária Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), com foco na otimização de saldo de impostos a recuperar. Trata-se de um movimento transitório, que deverá permanecer durante o ano de 2025. Desta forma, os resultados apresentados 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.

VAREJO FARMACÊUTICO

No 3T25, o varejo farmacêutico nacional apresentou crescimento de 9,9%, sustentado, principalmente, pela venda de produtos emagrecedores (GPL1). As categorias de medicamentos genéricos, OTC e higiene e beleza (HB) cresceram respectivamente 14,9%, 3,0% e 6,8%. Quando extrapolamos esse crescimento para as regiões de atuação da Rede d1000 (RJ, DF e MT), vemos um mercado que evoluiu 8,5% no trimestre, 1,4p.p. abaixo do mercado Nacional.

A Rede d1000, por sua vez, alcançou crescimento de 18,4% no mesmo período, resultado 8,5p.p. e 9,9p.p. superior do que o observado no mercado Nacional e Regões de atuação, respectivamente, atingindo market share de 12,9%. Comparado com o crescimento de 14,7% da Abrafarma no 3T25, a Companhia evolui 3,7p.p. acima da média das grandes redes nacionais.

Nossa atuação se orienta por uma estratégia *omnichannel* que integra loja física e canais digitais, respondendo à demanda crescente por conveniência, personalização e cuidado contínuo. Ao capturar a onda de transformação do varejo farmacêutico — que exige mais do que simples comércio de medicamentos — temos criado diferenciação na experiência dos nossos clientes e crescimento acima da média do setor.



PORTFÓLIO DE LOJAS

A Companhia encerrou o 3T25 com 283 lojas em seu portfólio, aumento de 9,3% em relação ao mesmo período de 2024. No período foram realizadas seis inaugurações, sendo três delas no Distrito Federal e outras três no Rio de Janeiro, totalizando treze inaugurações ao longo do ano de 2025. Adicionalmente, foram encerradas três unidades que não vinham performando dentro do esperado, das quais duas unidades no Rio de Janeiro, e outra no Distrito Federal. Ainda durante o 3T25, foram reformadas três filiais, sendo duas no Rio de Janeiro e outra no Distrito Federal.

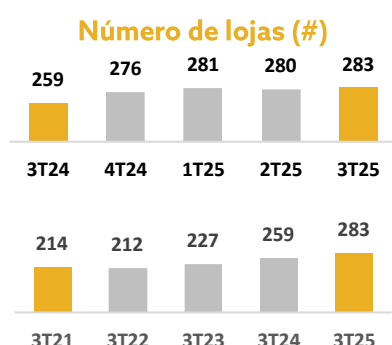
A Rede d1000 segue avançando consistentemente em seu plano de expansão e no aprimoramento do portfólio de lojas e, conforme *guidance* anunciado, além das inaugurações realizadas até o final desse trimestre, a Companhia espera abrir mais dezessete lojas e reformar outras três até o final do ano de 2025.

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 12,9%* ao final do 3T25, crescimento de 0,8 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

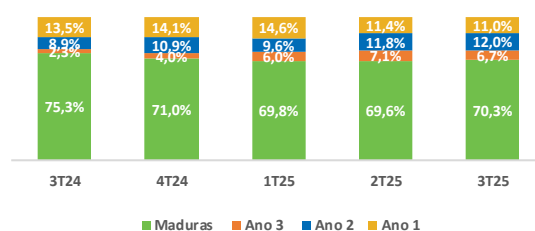
Considerando as inaugurações realizadas no período, a Rede d1000 encerrou o trimestre com 29,7% de sua base de lojas (84 unidades) em processo de maturação, sendo 11,0% ainda no primeiro ano, o que representa relevante potencial de crescimento existente pela frente, com uma base significativa de lojas em processo de consolidação e amadurecimento. 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.

O perfil de lojas permanece majoritariamente composto por lojas "Padrão" e "Popular", que representam 76,3% da base (216 unidades). Lojas "Premium" respondem por 23,7% da base (67 unidades).

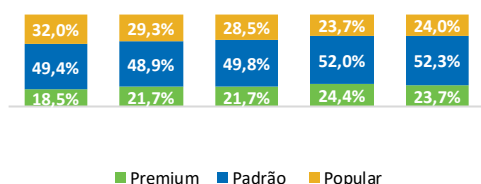
*na sua área de atuação (RJ, DF e MT)



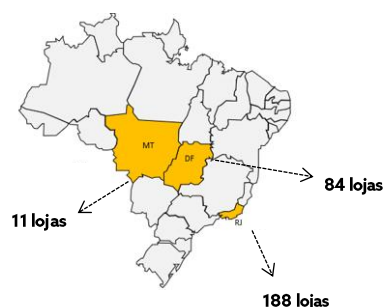
Distribuição etária do portfólio de lojas



Composição da rede de lojas por perfil (%)



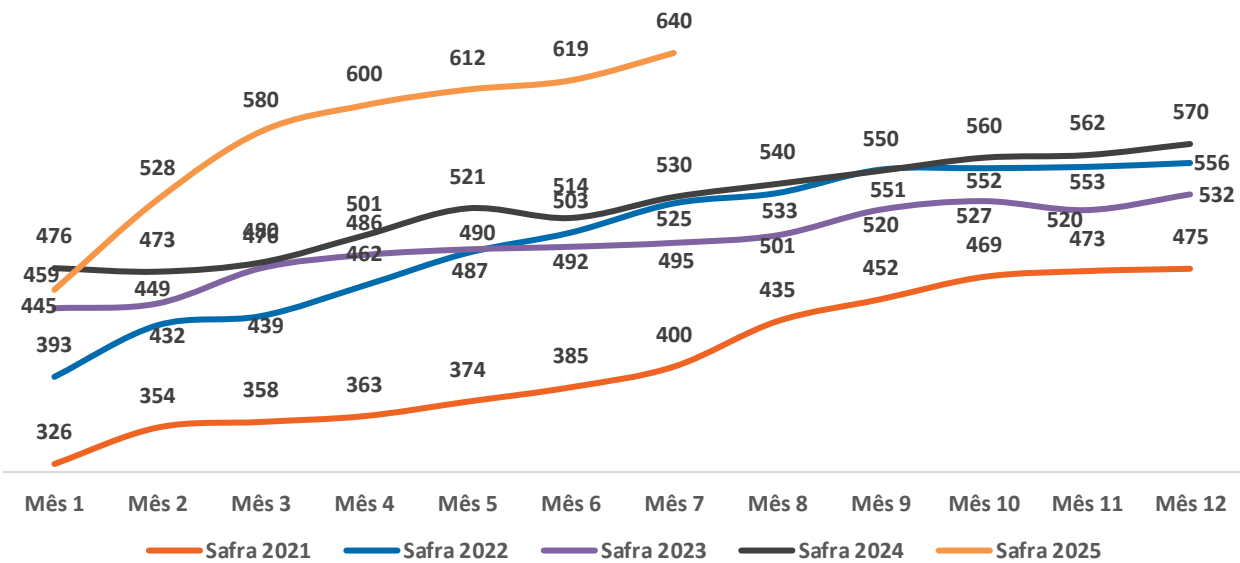
Presença geográfica (#)



A expansão da Rede d1000 continua avançando de forma consistente. Com o uso de ferramentas estratégicas que aprimoram tanto a análise de mercado quanto a compreensão das necessidades dos clientes, somados 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, além da maturação mais acelerada.

Analizando a safra de 2025, ainda que com pouco histórico, já podemos observar níveis de vendas que continuam a tendência de superação das safras anteriores, como acontece com a safra de 2024, onde todas as lojas alcançaram no mínimo nove meses de operação e o faturamento médio alcançado é igualmente superior a todas as safras anteriores.

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



Quando analisamos a expansão sob o aspecto de retorno, através do cálculo do ROIC marginal para as safras que possuem pelo menos um ano de maturação completo, apresentamos um retorno de 14% para as lojas inauguradas em 2023.

Apresentamos um ROIC médio de 24% para o portfólio referente à expansão de 2021 a 2023, com 35% de ROIC para a safra 2021 e 27% para a safra de 2022.

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)	561	606	679
Margem de Contribuição (%)	5,7%	9,4%	9,9%
Margem de Contribuição (R\$ Mil / Mês / Loja)	32	57	67
Margem de Contribuição Anual (R\$ Mil / Ano / Loja)	382	681	803
CAPEX Médio	1.453	1.417	1.300
WC Médio (R\$ Mil / Loja)	1.200	1.100	1.000
IC Médio (R\$ Mil / Loja)	2.653	2.517	2.300
ROIC Marginal por Loja (%)	14%	27%	35%

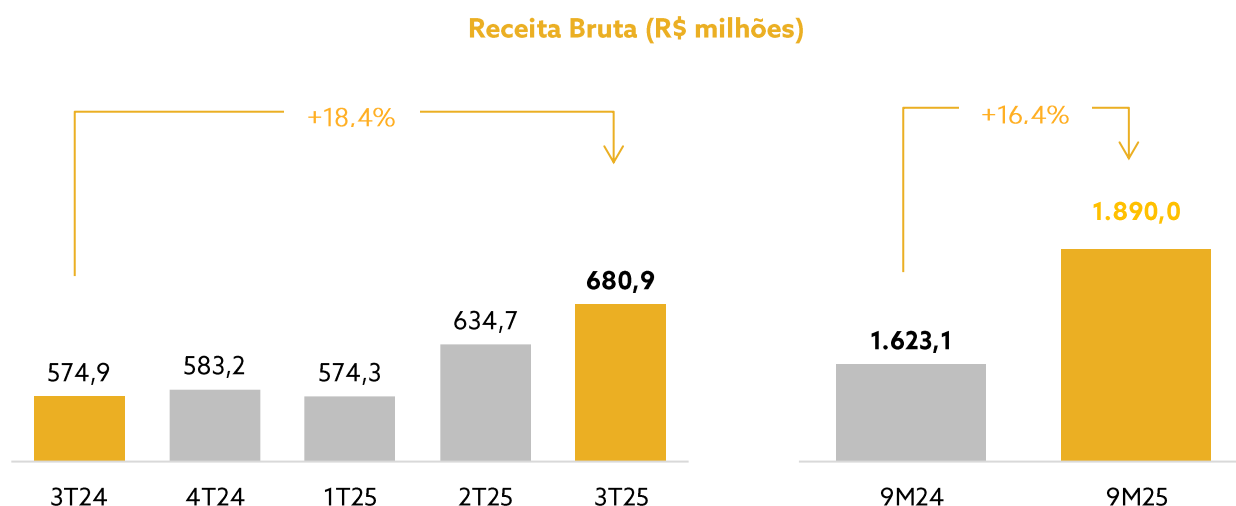
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

RECEITA BRUTA

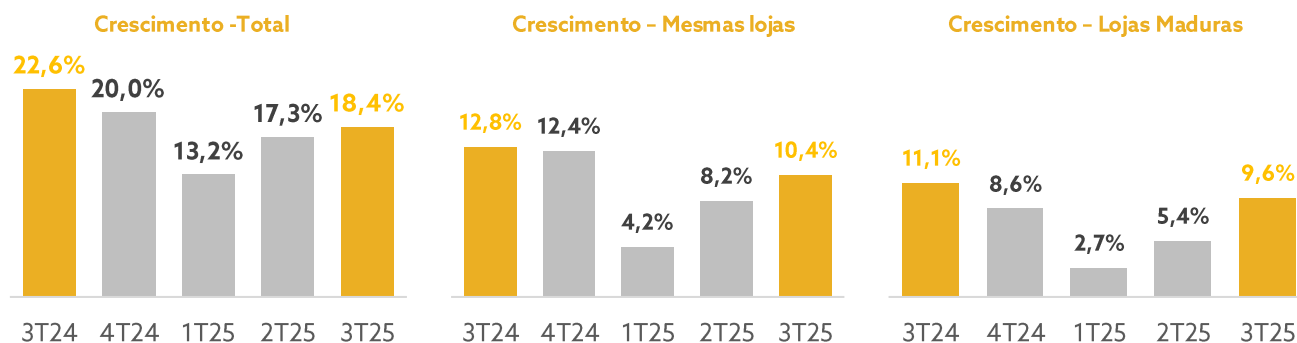
No 3T25, A Companhia alcançou um novo recorde histórico de R\$ 680,9 milhões em Receita Bruta, um crescimento de 18,4% em relação ao mesmo período do ano anterior (R\$ 574,9 milhões), desempenho 9,9 p.p. acima da média do seu mercado de atuação. Além da expansão de lojas, que vem sendo o principal driver de crescimento da Rede d1000 nos últimos anos, tivemos crescimento superior a inflação em todas as categorias de produtos, com destaque para a categoria de medicamentos de marcas que continua com crescimento expressivo, especialmente pela alta demanda dos emagrecedores.

A Rede d1000 continua apresentando crescimento bem superior às regiões onde tem presença, alcançando 12,9% de participação no seu mercado de atuação ao final do 3T25, crescimento de 0,8 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

No acumulado do ano, a Receita Bruta totalizou R\$ 1,89 bilhão, representando um avanço de 16,4% na comparação com os primeiros nove meses de 2025.

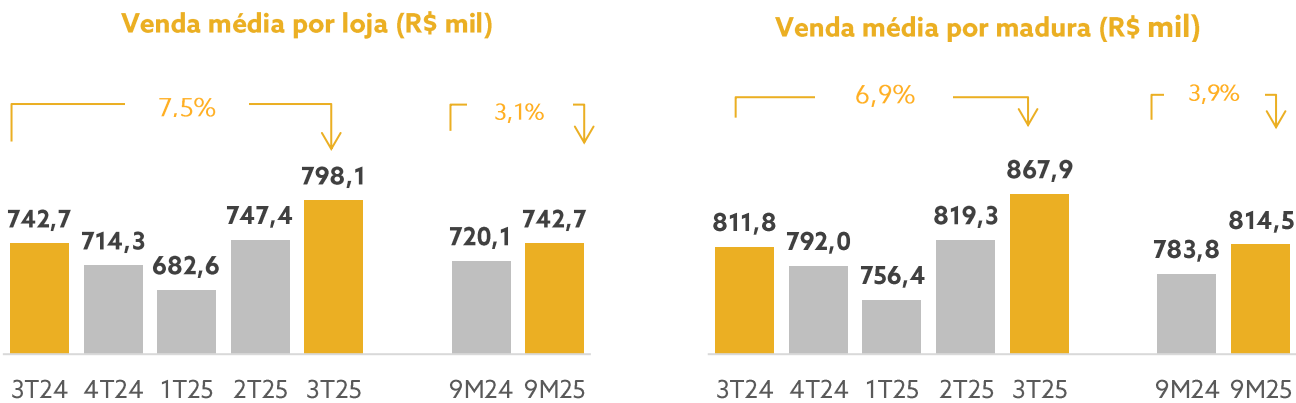


A Companhia apresentou crescimento de 10,4% em mesmas lojas (SSS) e 9,6% em lojas maduras (MSSS), resultado bem acima da inflação do período, contribuindo para a diluição de despesas e aumento de rentabilidade.



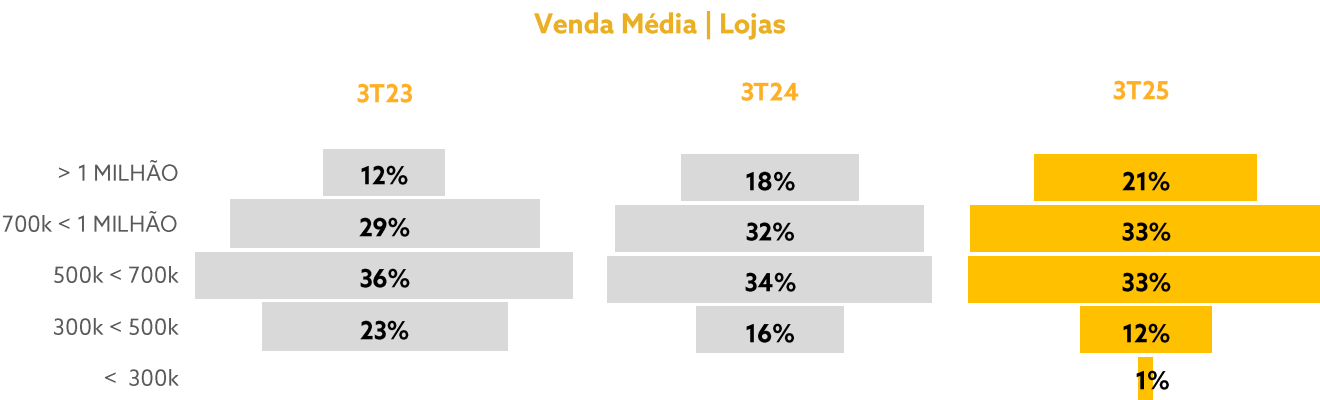
Venda média por loja

A Rede d1000 apresentou no terceiro trimestre de 2025 recorde histórico de venda média por loja, chegando a R\$ 798,1 mil, o que representa uma evolução de 7,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, ainda que com uma base de lojas a maturar que representa em torno de 30% do portfólio total da empresa. Considerando apenas as lojas maduras, a Companhia atingiu R\$ 867,9 mil de venda média, novo recorde histórico, crescendo 6,9% em relação ao mesmo período do ano anterior.



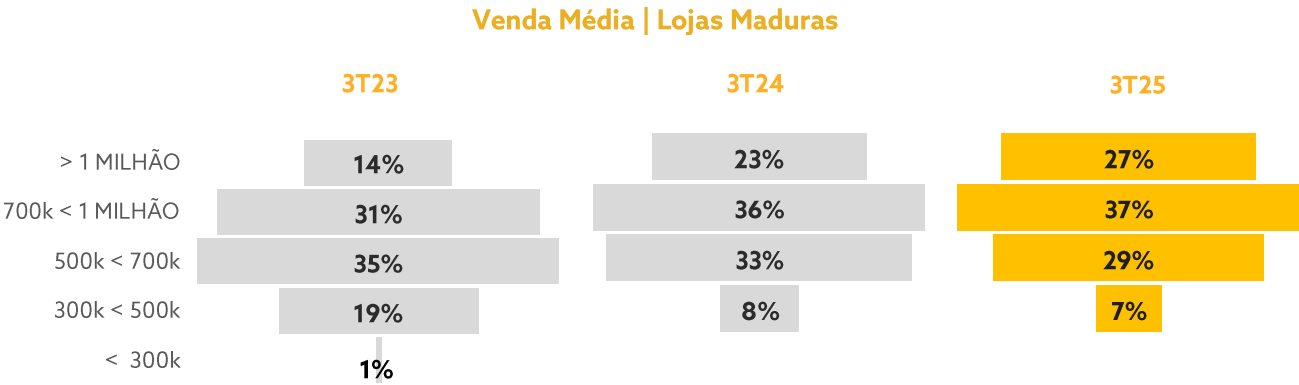
O gráfico abaixo demonstra a evolução do desempenho de vendas das lojas em seu processo de maturação, considerando aquelas abertas há mais de 6 meses. O portfólio de lojas que faturam mais de R\$ 700 mil representou 54% do total de lojas versus 50% no 3T24, aumento de 4,0 p.p.

Atualmente, 21% das lojas da Rede d1000 faturam acima de R\$ 1 milhão, incremento de 3,0 p.p. na participação total, em relação ao mesmo período do ano anterior.



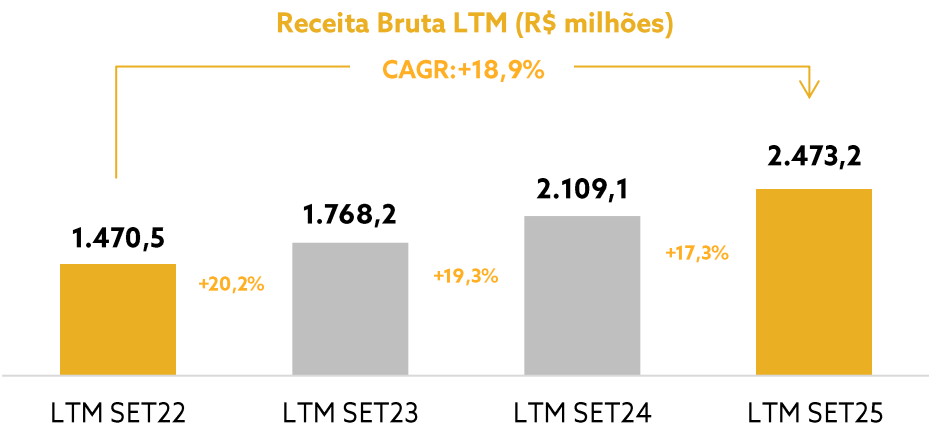
Foram consideradas apenas lojas abertas há mais de 6 meses

Quando analisamos apenas a base de lojas maduras, já observamos 27% das lojas faturando acima de R\$1 milhão, incremento de 4,0 p.p na participação total, quando comparado com o mesmo período de 2024



Foram consideradas apenas lojas maduras

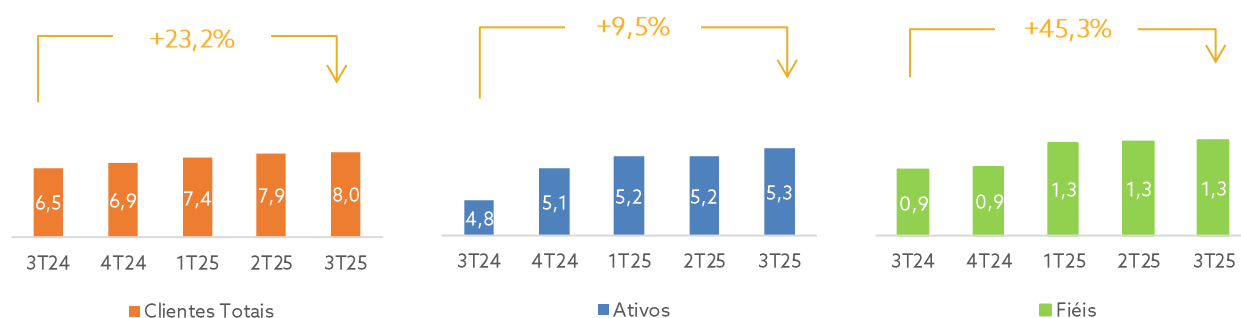
A Receita Bruta da Rede d1000 vem apresentando forte crescimento nos últimos anos, com um CAGR de 18,9%, e alcançou a marca de R\$ 2,4 bilhões nos últimos 12 meses, conforme demonstrado no gráfico abaixo:



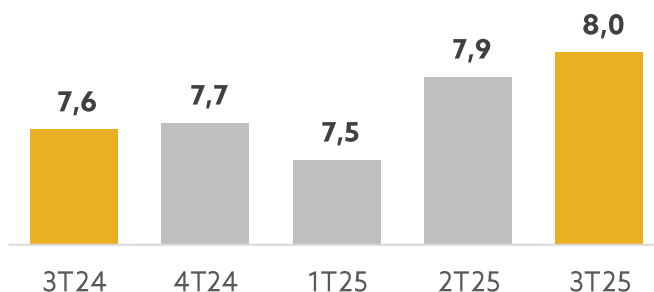
CRM (Customer Relationship Management)

A Rede d1000 continua avançando na estratégia de CRM (Customer Relationship Management). No 3T25, a base de clientes totais atingiu 8,0 milhões, crescimento de 23,2% em relação ao 3T24. A base de clientes ativos apresentou crescimento de 9,5% em relação ao mesmo período de 2024, atingindo 5,3 milhões de clientes.

Já a base de fiéis, que vem sendo o foco principal dentro da estratégia de comunicação com os clientes, cresceu 45,3% em relação ao 3T24, totalizando 1,3 milhão de clientes que vem aumentando não somente a sua frequência de compra, como o tamanho do ticket, que atualmente chega a atingir patamar 70% superior ao ticket médio da Companhia.

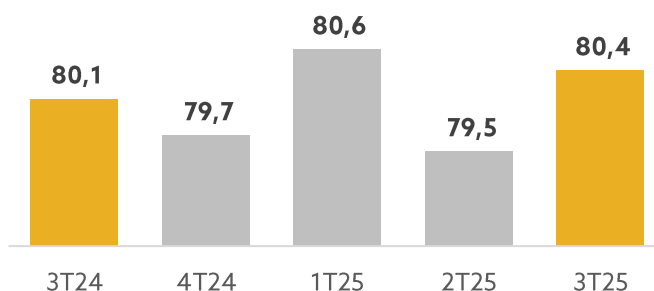


Base de Clientes (# milhões)



No 3T25, a Rede d1000 manteve elevados níveis de satisfação dos seus clientes, refletidos no *Net Promoter Score (NPS)*, que atingiu 80,4 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

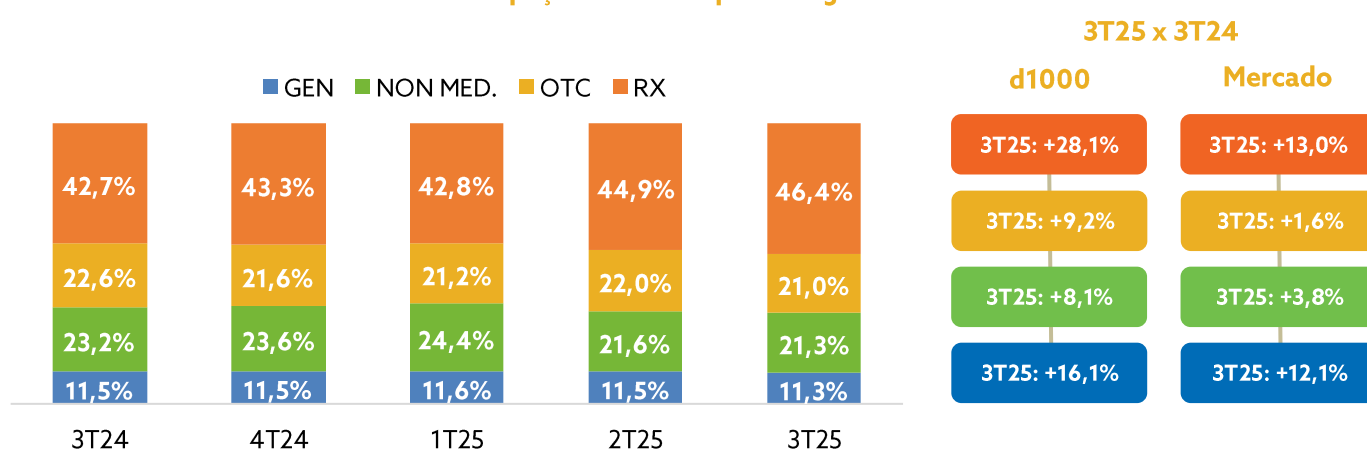


MIX DE VENDA

No 3T25, observamos mais uma vez crescimento em todas as categorias do Mix de Vendas em relação ao 3T24, com destaque para os medicamentos de marca (RX) e genéricos, que cresceram 28,1% e 16,1%, respectivamente. A categoria de medicamentos de marca representou 46,4% das vendas totais, um incremento de 3,7p. p em relação ao 3T24, impulsionada, principalmente, pelo lançamento do Mounjaro em meados de maio, que continuou provocando o aumento pela demanda de produtos relacionados a essa categoria de medicamentos (GLP1) no período.

As categorias de OTC e não medicamentos também apresentaram importante aumento de vendas neste 3T25, quando comparamos com o mesmo período do ano anterior, crescendo 9,2% e 8,1% respectivamente.

Participação de Venda por Categoria

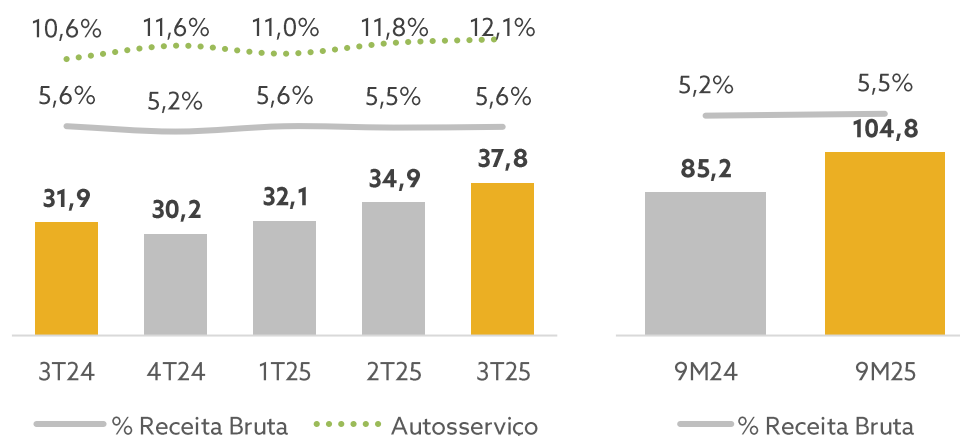


MARCAS EXCLUSIVAS

Mais uma vez, o portfólio de Marcas Exclusivas da Rede d1000 apresentou aumento de participação nas vendas do autosserviço, passando a representar 12,1% das vendas no salão, incremento de 1,5 p.p. em relação ao 3T24, atingindo R\$ 37,8 milhões em vendas, resultado 18,5% maior em relação ao mesmo período de 2024.

No acumulado do ano, as vendas de produtos de Marcas Exclusivas atingiram R\$ 104,8 milhões, crescendo 23,1% em relação aos 9M24, passando a representar 5,5% do total de vendas da Companhia versus 5,2% do mesmo período do ano anterior.

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





Lançada no 1T25, a marca Wissen já conta com 10 produtos em portfólio, correspondendo a 4% das vendas de Marcas Exclusivas no 3T25. A marca vem se destacando pelo rápido ganho de relevância e já ocupa a 5ª posição na categoria OTC, enquanto a GOnutri, também pertencente ao portfólio de Marcas Exclusivas, mantém a liderança do segmento.

OMNICHANNEL

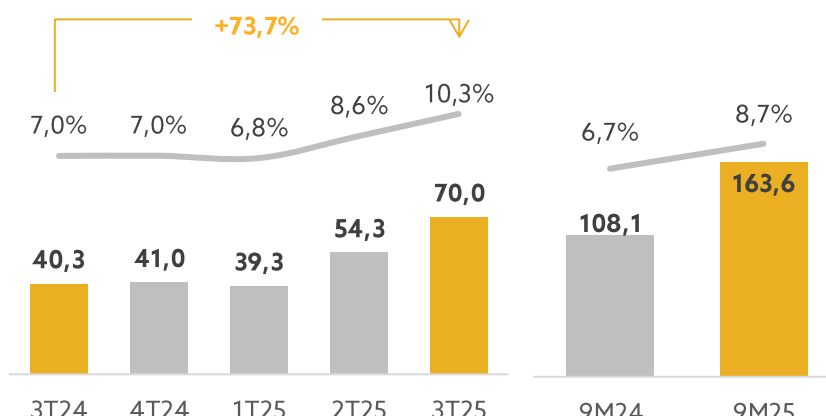
As vendas não presenciais são importante alavanca de crescimento para a Companhia e continuamos avançando em diversas frentes que vem contribuindo para o aumento das vendas e recorrência de compra dos nossos clientes, além do aumento do ticket médio.

No ecommerce, estamos investindo na experiência de compra dos nossos consumidores, através de melhorias na utilização do app que vem promovendo o aumento na conversão de vendas e volume de recompra que, nesse canal, chega a ser três vezes maior do que no site. Continuamos ampliando o número de lojas com modal de entrega e, com isso, realizando entregas cada vez mais rápidas aos nossos clientes. Além disso, estamos investindo em ampliação das vendas através do whatsapp e nesse trimestre vimos um incremento de 5 vezes no faturamento deste canal, em relação ao mesmo período do ano passado.

No 3T25, as vendas não presenciais totalizaram R\$70,0 milhões, representando um crescimento de 73,7% quando comparado ao 3T24, atingindo novo recorde histórico de participação, chegando a 10,3% da Receita Bruta da Companhia, 3,3p.p. acima quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

No acumulado do ano, as vendas não presenciais totalizaram R\$ 163,6 milhões, crescimento de 51,3%, quando comparado com 9M24, representando 8,7% do total de vendas da Companhia versus 6,7% do ano anterior.

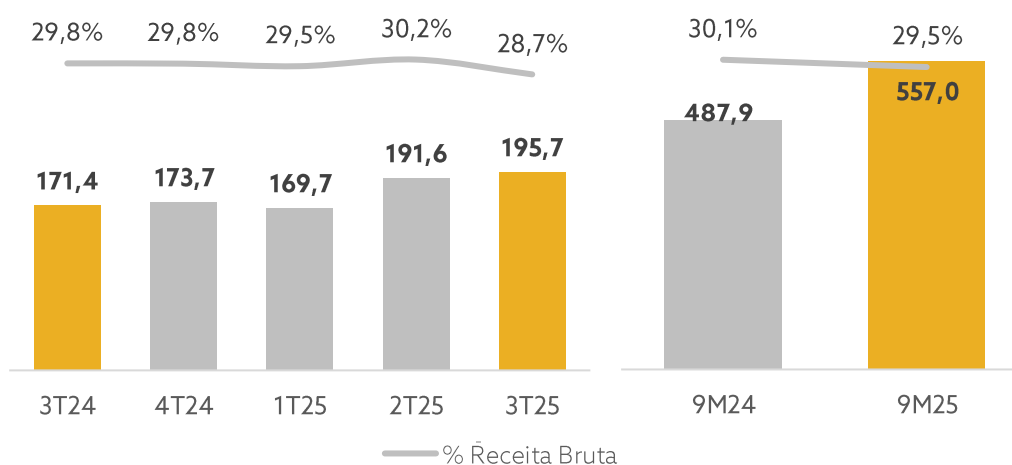
Venda Omnichannel (R\$ milhões) e % na Receita



LUCRO BRUTO

A Rede d1000 reportou um Lucro Bruto de R\$195,7 milhões no terceiro trimestre de 2025, representando uma evolução de 14,2% contra o mesmo período do ano anterior. A margem bruta do trimestre foi de 28,7%, sendo 1,1p.p. menor do que a reportada no 3T24, explicada, principalmente, pelo aumento de 3,7p.p. na participação de medicamentos de marca no mix total. No acumulado do ano, o Lucro Bruto alcançou R\$ 557,0 milhões, 14,2% superior quando comparado aos 9M24, enquanto a margem bruta apresentou redução de 0,6 p.p., totalizando 29,5% no acumulado de 9M25.

Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Bruta (% Receita Bruta)

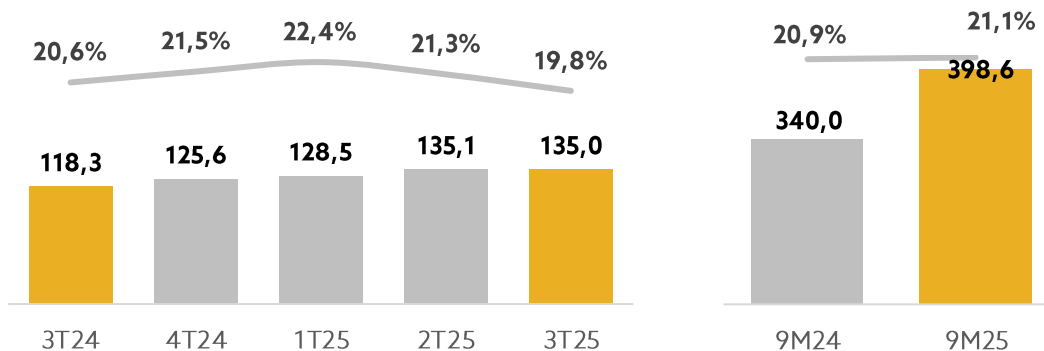


DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas com vendas

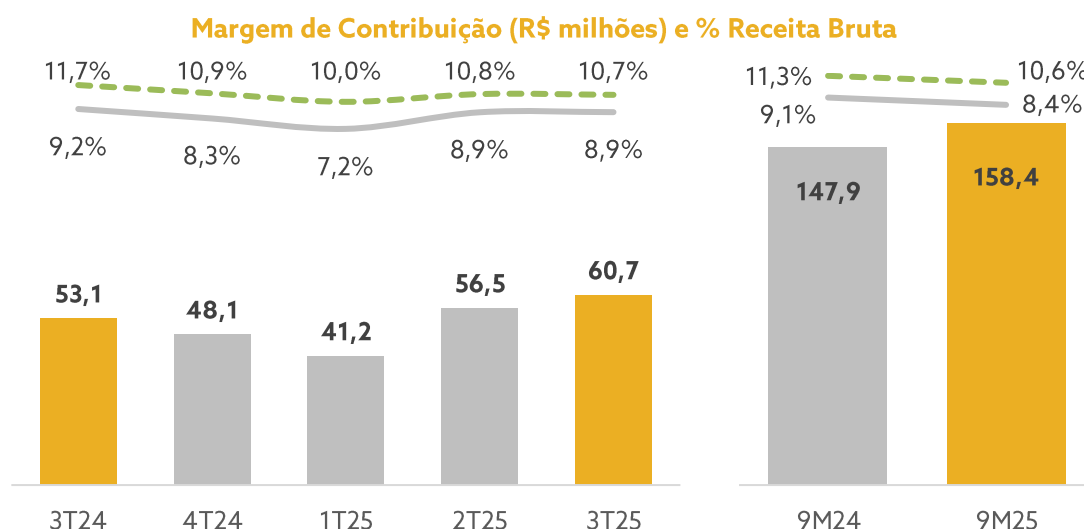
No 3T25, as Despesas com Vendas totalizaram 135,0 milhões, sendo o menor nível de despesas sobre vendas apresentado pela Companhia, representando 19,8% da Receita Bruta, uma diluição de 0,8p.p. versus os 20,6% apresentados no 3T24. No acumulado do ano, a Despesa sobre Vendas representou 21,1% da Receita Bruta versus 20,9% em 9M24, ainda impactada por um primeiro semestre mais desafiador em 2025.

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

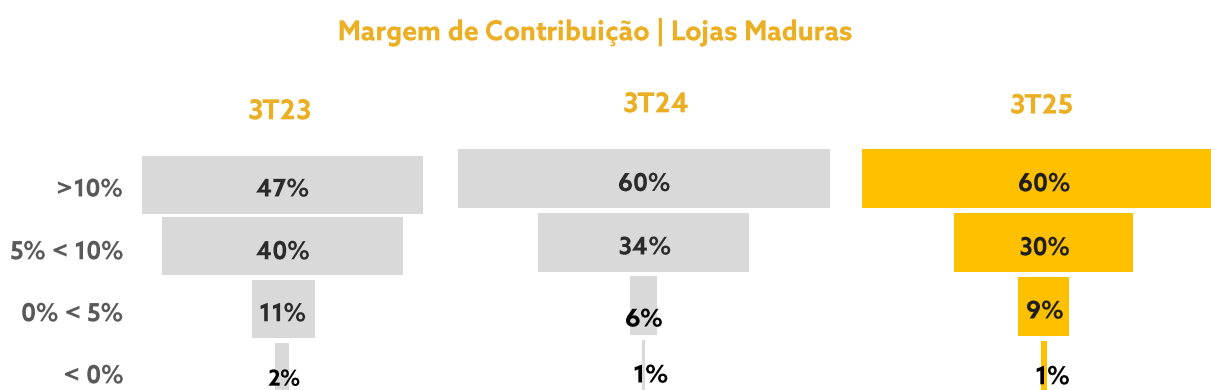


MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A Margem de Contribuição consolidada atingiu R\$ 60,7 milhões no 3T25, avanço de 14,2% sobre o ano anterior. A relação com a Receita Bruta ficou em 8,9 %, queda de 0,3 p.p. em relação ao 3T24. Mesmo diante do maior peso de medicamentos prescritos e cerca de 30% da base de lojas ainda em fase de maturação, a diluição de despesas apresentada no trimestre contribuiu para uma margem de contribuição ligeiramente menor do que a apresentada no ano anterior. No acumulado do ano, a Margem de Contribuição somou R\$ 158,4 milhões (+7,1% YoY), equivalente a 8,4 % da Receita Bruta.



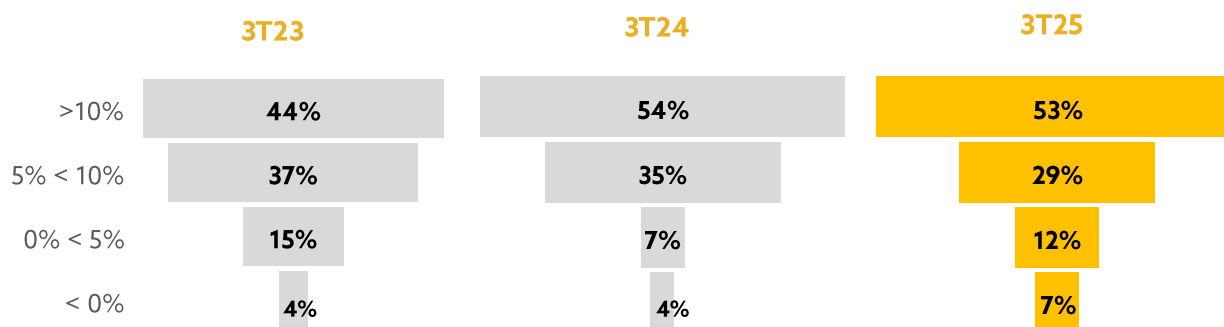
Os gráficos abaixo demonstram a evolução da margem das lojas ao longo dos anos, onde temos 60% de lojas maduras com margem acima de 10% e oportunidades de incrementar a rentabilidade em outros 40% da base.



Foram consideradas apenas lojas maduras

O potencial de aumentar a rentabilidade da Companhia é ainda maior quando olhamos a base de lojas acima de 6 meses, onde 48% do portfólio ainda entrega menos de 10% de Margem de Contribuição.

Margem de Contribuição | Lojas



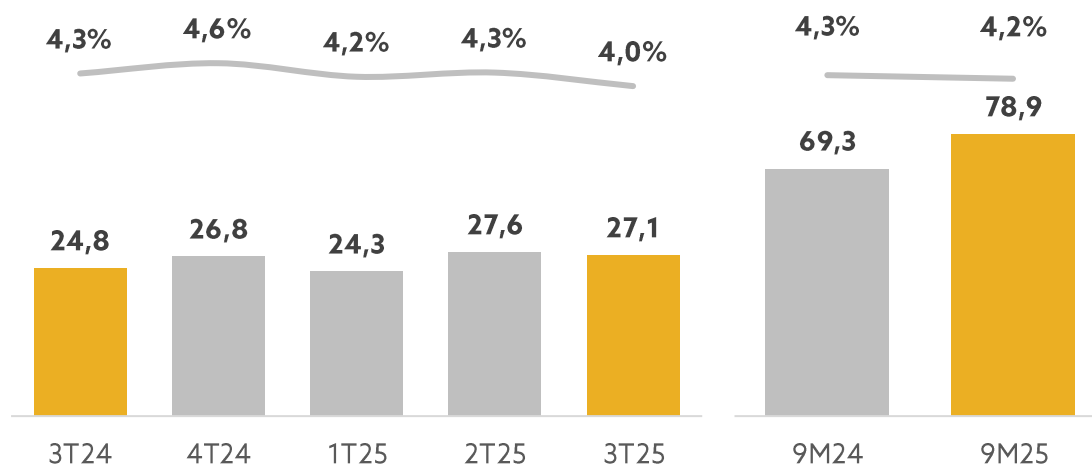
Foram consideradas apenas lojas abertas há pelo menos 6 meses

Despesas Gerais e Administrativas – G&A

As Despesas Gerais e Administrativas (G&A) totalizaram R\$ 27,1 milhões no 3T25, um aumento de 9,3% em relação ao 3T24. Em termos de representatividade sobre a Receita Bruta, o trimestre apresentou resultado de 4,0%, diluição de 0,3 p.p em relação ao 3T24, onde as Despesas Corporativas haviam representado 4,3% do total da Receita Bruta. Assim como observado nas despesas operacionais, ao longo dos últimos meses começamos a absorver os resultados do trabalho de redução de despesas e produtividade que foi realizado no decorrer do 1º semestre.

No acumulado do ano, as Despesas Corporativas totalizaram 78,9 milhões, crescimento de 13,9% em relação aos 9M24, representando 4,2% da Receita Bruta da Rede d1000, uma diluição de 0,1p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

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

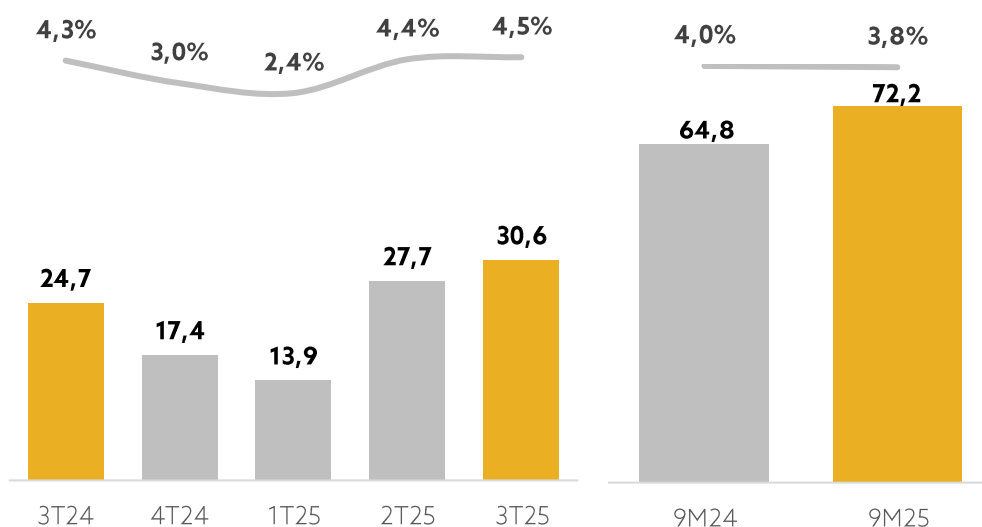


EBITDA AJUSTADO

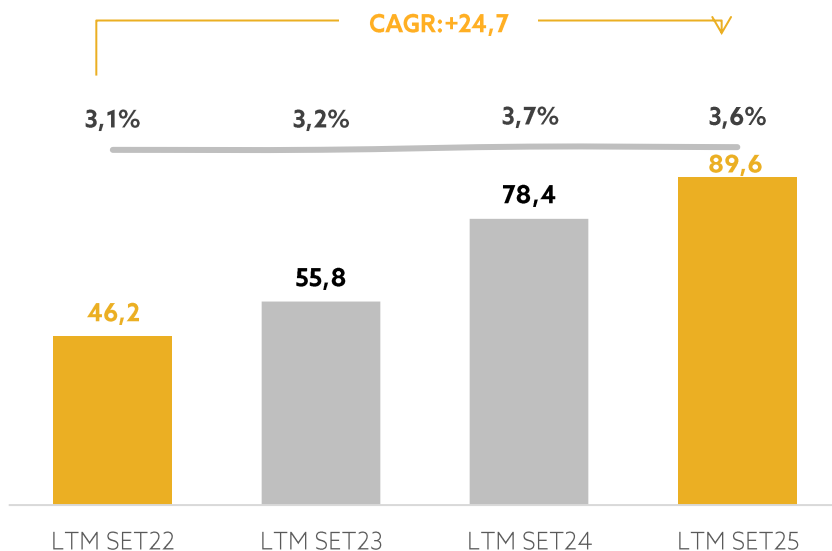
O EBITDA Ajustado alcançou R\$ 30,6 milhões no 3T25, aumento de 23,9% sobre o mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA foi de 4,5%, representando um incremento de 0,2p.p. em relação ao 3T24, fruto da diluição de despesas, tanto de vendas quanto corporativas.

No acumulado do ano, o EBITDA totalizou R\$ 72,2 milhões, resultado 11,4% superior aos 9M24, ainda impactado pelo resultado apresentado ao longo do primeiro semestre de 2025, que foi mais desafiador.

EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



EBITDA Ajustado LTM (R\$ milhões)



Conciliação EBITDA Ajustado	3T24	3T25	9M24	9M25
Lucro Líquido (com IFRS 16)	10,4	7,6	22,3	13,2
(+) Resultado Financeiro Líquido	7,2	16,6	23,0	45,3
(+) Imposto de Renda e CS	3,3	1,2	7,1	-1,1
(+) Depreciação e Amortização	29,7	34,1	86,1	99,8
EBITDA (com IFRS 16)	50,6	59,5	138,5	157,2
(+ / -) Impactos IFRS 16	-25,9	-29,6	-73,7	-86,9
EBITDA (ex IFRS 16)	24,7	29,9	64,8	70,3
(+ / -) Ajustes COF	0,0	0,7	0,0	1,9
(+ / -) Outros Ajustes				
EBITDA Ajustado sem IFRS 16	24,7	30,6	64,8	72,2

DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO, RESULTADO FINANCEIRO E IMPOSTO DE RENDA

As despesas com depreciação atingiram R\$11,8 milhões no 3T25 versus 9,2 milhões apresentados no 3T24. O resultado 28,3% maior na comparação ano contra ano reflete, principalmente, o aumento do número de lojas (259 lojas no 3T24 x 283 lojas no 3T25).

O resultado financeiro do período foi negativo em R\$3,4 milhões contra R\$0,4 milhão reportados no mesmo período do ano anterior. O aumento é explicado, principalmente, pelo aumento do endividamento líquido da Companhia e consequente aumento da despesa financeira dada a aceleração do plano de expansão desde então e, mais recentemente, pela necessidade de financiamento em capital de giro decorrentes do aumento da participação das categorias de medicamentos no total das vendas, principalmente as relacionadas a GLP1, cujo ciclo de caixa é significativamente mais longo do que o restante da operação.

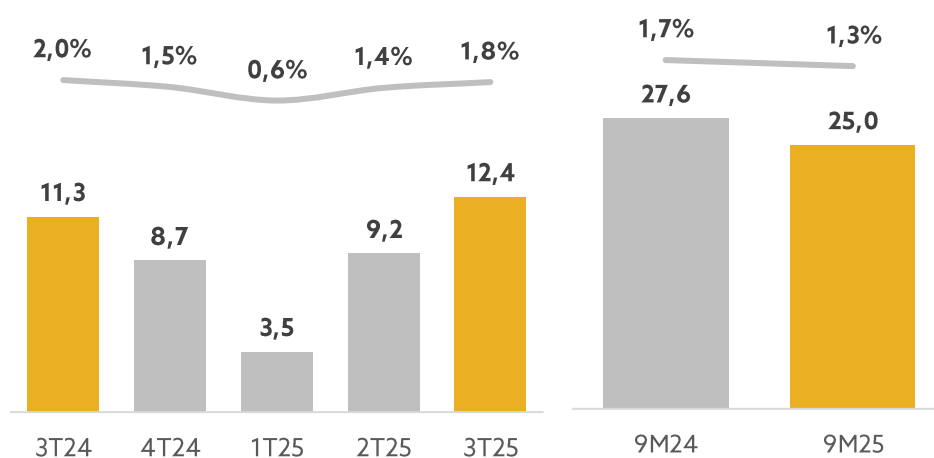
	3T25	Impactos	Ajustes	3T25	3T24	Impactos	Ajustes	3T24		9M25	Impactos	Ajustes	9M25	9M24	Impactos	Ajustes	9M24
	Contábil	IFRS 16	Gerenciais	Ajustado	Contábil	IFRS 16	Gerenciais	Ajustado		Contábil	IFRS 16	Gerenciais	Ajustado	Contábil	IFRS 16	Gerenciais	Ajustado
Receita Bruta	774,6		-96,0	678,6	574,9			574,9		2.097,7		-210,0	1.887,7	1.623,1			1.623,1
Deduções	-43,2		8,5	-34,7	-30,5			-30,5		-121,3		23,9	-97,4	-83,7			-83,7
Receita Líquida	731,4			643,9	544,4			544,4		1.976,4			1.790,3	1.539,4			1.539,4
Custo dos Produtos Vendidos	-535,7		87,5	-448,2	-373,0			-373,0		-1.419,5		186,1	-1.233,4	-1.051,5			-1.051,5
Lucro Bruto	195,7			195,7	171,4			171,4		557,0			557,0	487,9			487,9
Despesas	-136,2	-29,6	0,7	-165,1	-120,8	-25,9		-146,7		-399,8	-86,9	1,9	-484,8	-349,4	-73,7		-423,1
EBITDA	59,5			30,6	50,6			24,7		157,2			72,2	138,5			64,8
Depreciação e Amortização	-34,1	22,3		-11,8	-29,7	20,5		-9,2		-99,8	65,8		-33,9	-86,1	59,9		-26,2
Resultado Financeiro Líquido	-16,6	13,2	-0,1	-3,5	-7,2	6,8		-0,4		-45,4	36,4	-0,6	-9,6	-23,0	21,5		-1,5
Imposto de Renda e CS	-1,2	-1,7		-2,9	-3,3	-0,5		-3,8		1,1	-4,7		-3,6	-7,1	-2,4		-9,5
Lucro Líquido	7,6			12,4	10,4			11,3		13,2			25,1	22,3			27,6

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

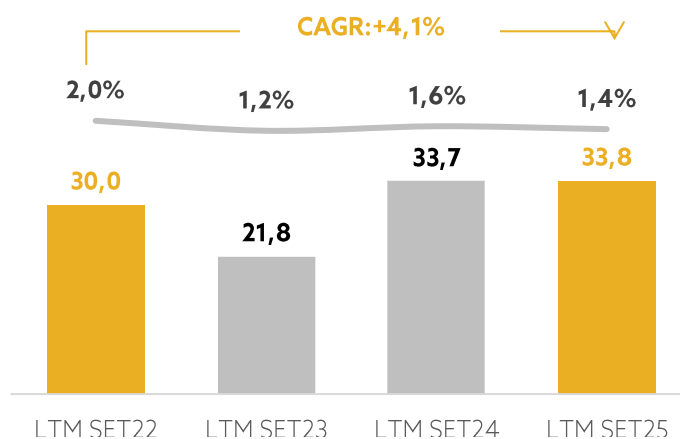
O Lucro Líquido Ajustado da Rede d1000 no 3T25 foi de R\$12,4 milhões (margem de 1,8%), resultado 10,3% maior do que o apresentado no 3T24.

No acumulado do ano Lucro Líquido foi de R\$25,0 milhões (margem de 1,3%), abaixo do apresentado no mesmo período do ano anterior que foi de R\$27,6 milhões (margem de 1,7%). A comparação 9M25 x 9M24 ainda sofre o impacto dos resultados apresentados nos primeiros 6M25.

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



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



Conciliação Lucro Líquido	3T24	3T25	9M24	9M25
Lucro Líquido (com IFRS 16)	10,4	7,6	22,3	13,2
(+ / -) Impactos IFRS 16	0,9	4,2	5,3	10,5
(+/-) Ajustes COF	0,0	0,7	0,0	1,4
(+ / -) Outros Ajustes				
Lucro Líquido Ajustado (sem IFRS 16)	11,3	12,4	27,6	25,1

CICLO DE CAIXA

O Ciclo de Caixa da Companhia foi de 16,0 dias no 3T25, ante 13,6 dias no 3T24 e 12,4 dias no 2T25. O aumento recente no ciclo de caixa da Companhia tem relação direta com o aumento de vendas de medicamentos no mix total, especialmente aqueles relacionados ao GLP1, cujo peso na participação total do faturamento atingiu 12,5% versus 5,5% no ano anterior. O ciclo de venda de produtos GLP1 é bem mais longo que o observado no restante da operação, tendo em vista o alto ticket médio e vendas majoritariamente parceladas no cartão de crédito, levando o Ciclo de Caixa da Companhia a um novo patamar.

Ciclo de Caixa (dias)	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Contas a Receber	27,0	25,5	28,1	29,6	31,0
Estoque	61,2	65,5	63,1	56,8	54,1
Fornecedores	74,6	78,1	76,3	73,9	69,1
Ciclo de Caixa	13,6	12,8	14,9	12,4	16,0

FLUXO DE CAIXA

A Companhia apresentou mais um trimestre positivo na geração de caixa operacional, R\$15,9 milhões, totalizando R\$35,1 milhões no acumulado do ano, apesar do impacto negativo de medicamentos GLP1 no ciclo de caixa. Os investimentos alcançaram R\$25,5 milhões no 3T25, impulsionados pela aceleração do plano de expansão e reformas de lojas, que consumiu R\$21,0 milhões e R\$4,5 milhões investidos em infraestrutura e tecnologia. No acumulado do ano a abertura e reforma de lojas consumiram R\$42,7 milhões, enquanto investimentos em infraestrutura e tecnologia foram responsáveis por R\$9,6 milhões do total investido. O Fluxo de Caixa Livre ficou negativo em R\$9,5 milhões no 3T25 versus R\$7,1 milhões no 3T24, e no acumulado do ano foi negativo em R\$24,0 milhões, contra R\$11,0 no acumulado do ano anterior.

(R\$ milhões)	3T24	3T25	Var. 3T24 x 3T25	9M24	9M25	Var. 9M24 x 9M25
EBIT	15,0	15,4	2,5%	37,0	28,7	-22,6%
Depreciação e Amortização	9,3	11,8	27,0%	26,3	33,9	29,1%
Ajustes não caixa	4,8	10,4	118,7%	18,4	15,8	-14,6%
Ciclo de Caixa	-13,7	-28,1	105,2%	-40,4	-48,7	20,4%
Outros Ativo/(Passivos)	4,1	6,4	55,3%	7,9	5,4	-31,5%
Fluxo de Caixa Operacional	19,5	15,9	-18,3%	49,2	35,1	-28,8%
Investimentos	-26,6	-25,5	-4,3%	-60,2	-59,0	-1,9%
Fluxo de Caixa Livre	-7,1	-9,5	33,8%	-11,0	-24,0	118,4%
Financiamentos	-2,3	-1,9	-17,1%	6,0	-8,4	-241,5%
Fluxo de Caixa Total	-9,4	-11,5	21,4%	-5,0	-32,4	545,6%

ENDIVIDAMENTO

A Rede d1000 encerrou o 3T25 com Dívida Líquida de R\$ 43,3 milhões versus R\$ 2,9 milhões no 3T24 e R\$ 27,7 milhões no 2T25, representando um endividamento líquido de 0,5 vez o EBITDA acumulado dos últimos 12 meses.

Apuração do Caixa Líquido (R\$ milhões)	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Dívida Bruta	-36,3	-63,6	-61,7	-58,7	-57,0
Curto Prazo	-10,7	-10,7	-31,3	-29,8	-29,5
Longo Prazo	-25,6	-52,9	-30,3	-28,9	-27,5
(+) Caixa e Equivalentes de Caixa	39,2	57,6	32,7	31	13,6
Posição Líquida de Caixa	2,9	-6,0	-28,9	-27,7	-43,3
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	-	0,1x	0,3x	0,3x	0,5x



ESG

Na Rede d1000, o terceiro trimestre de 2025 reflete a continuidade de nosso compromisso com a integração dos princípios ESG em todas as nossas operações.

Acreditamos que a sustentabilidade é fundamental para a geração de valor a longo prazo, e nossos avanços demonstram nossa busca constante por melhores práticas e transparência.

PILAR AMBIENTAL



Combate às Mudanças Climáticas:

Reafirmando a estratégia de transição energética e a redução de emissões, a Rede d1000 amplia seu projeto de energia renovável. Atualmente, 75% das lojas já operam com energia proveniente de fazendas fotovoltaicas. Em setembro, alcançamos um novo marco com o início da compensação de energia em uma fazenda compartilhada na Drogasmil, consolidando mais um passo rumo à meta de expandir o uso de energia limpa em todas as operações e contribuir para a construção de um futuro de baixo carbono.

PILAR SOCIAL



Ação Social Instituto Profarma:

O Instituto Profarma, em comemoração aos seus 19 anos de atuação, fortaleceu seu compromisso com o bem-estar e o desenvolvimento social. Em uma ação de aniversário, os Embaixadores do Bem visitaram diversas casas de repouso, proporcionando momentos de alegria, cuidado e acolhimento para idosos. Com resultados tão positivos, essa iniciativa passará a integrar o calendário fixo do Instituto a partir do próximo ano. Nos últimos três anos, as ações promovidas pelo Instituto têm impactado positivamente mais de meio milhão de pessoas, demonstrando nosso engajamento contínuo na promoção de impactos sociais duradouros.



PILAR GOVERNANÇA:

No campo da governança, avançamos no diagnóstico IFRS S1 e S2, identificando oportunidades e riscos estratégicos relacionados às mudanças climáticas e à sustentabilidade. Esse processo, que já se encontra em fase de implementação do plano de ação, prepara a Companhia para as exigências que se tornarão obrigatórias em 2027, reforçando a integração das melhores práticas de ESG em todas as decisões corporativas. Adicionalmente, o "Projeto DNA – Governança em Rede" tem promovido treinamentos e disseminado temas relevantes junto aos fornecedores, evidenciando o compromisso da Companhia com a segurança da informação, a ética, o compliance e a proteção de dados, fortalecendo a sustentabilidade em toda a cadeia de suprimentos.

Essas iniciativas demonstram nossa dedicação em integrar de forma estratégica os pilares Ambiental, Social e de Governança, consolidando uma gestão sustentável e resiliente que agrega valor a longo prazo para investidores e stakeholders.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

R\$ milhões	IFRS-16		Sem IFRS-16 e COF		IFRS-16		Sem IFRS-16 e COF	
	3T24	3T25	3T24	3T25	9M24	9M25	9M24	9M25
Receita Bruta	574,9	774,6	574,9	678,6	1.623,1	2.097,7	1.623,1	1.887,7
RX	245,6	358,5	245,6	313,9	687,6	940,2	687,6	844,9
HB	133,2	165,2	133,2	144,8	388,0	513,4	388,0	467,6
OTC	130,1	163,0	130,1	142,8	361,7	403,5	361,7	358,5
Genérico	66,0	87,9	66,0	77,1	185,8	240,6	185,8	216,7
Deduções da Receita	-30,5	-43,2	-30,5	-34,7	-83,7	-121,3	-83,7	-97,4
Receita operacional líquida	544,4	731,4	544,4	643,9	1.539,4	1.976,4	1.539,4	1.790,3
Custos dos produtos vendidos	-373,0	-535,7	-373,0	-448,2	-1.051,5	-1.419,5	-1.051,5	-1.233,4
Lucro Bruto	171,4	195,7	171,4	195,7	487,9	557,0	487,9	557,0
Margem Bruta (Receita Líquida)	31,5%	26,8%	31,5%	30,4%	31,7%	28,2%	31,7%	31,1%
Margem Bruta (Receita Bruta)	29,8%	25,3%	29,8%	28,8%	30,1%	26,6%	30,1%	29,5%
Despesas Operacionais	-150,5	-170,3	-156,0	-176,9	-435,5	-499,5	-449,4	-518,7
Despesas Gerais e administrativas	-18,2	-20,2	-20,4	-19,7	-48,0	-56,1	-50,2	-54,3
Despesas com Vendas	-103,0	-117,1	-135,9	-146,6	-299,4	-349,2	-380,1	-436,0
Provisão p/ Perda Crédito Esperado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Depreciação	-29,7	-34,2	0,0	-11,8	-86,1	-99,8	-17,0	-34,0
Outras receitas/despesas operacionais	0,4	1,2	0,3	1,2	-2,0	5,6	-2,1	5,6
Resultado antes do Resultado Financeiro	20,9	25,4	15,4	18,8	52,4	57,5	38,5	38,3
Resultado Financeiro	-7,2	-16,6	-0,4	-3,4	-23,0	-45,4	-1,4	-9,5
Receitas financeiras	1,1	0,4	1,1	0,3	3,1	1,4	3,1	2,0
Despesas financeiras	-8,3	-17,0	-1,5	-3,7	-26,1	-46,8	-4,5	-11,5
Resultado antes dos Impostos	13,7	8,8	15,0	15,4	29,4	12,1	37,1	28,8
Imposto de Renda e Contribuição Social	-3,3	-1,2	-3,7	-3,0	-7,1	1,1	-9,4	-3,7
Lucro/Prejuízo do Período	10,4	7,6	11,3	12,4	22,3	13,2	27,7	25,1

BALANÇO PATRIMONIAL

(R\$ mil)	31/12/2024		30/09/2025		
	IFRS16	Sem IFRS-16 e COF	IFRS16	Reclassificação	Sem IFRS-16 e COF
Caixa e equivalentes de caixa	57.598	46.113	13.646	82	13.728
Instrumentos financeiros	0	0	0		0
Contas a Receber	196.038	165.166	275.192	-41.140	234.052
Estoques	280.444	276.046	269.341	-15	269.326
Impostos a recuperar	36.460	36.460	33.107		33.107
Outras contas a receber	31.940	31.940	36.285		36.285
Total do Ativo Circulante	602.480	555.725	627.571	-41.073	586.498
Depósitos Judiciais	3.981	3.981	3.416		3.416
Instrumentos financeiros	0	0	0		0
IR e CSLL diferidos	129.239	107.975	139.489	-25.994	113.495
Impostos a recuperar	5.218	5.218	5.478		5.478
Outros contas a receber	519	519	519		519
Imobilizado	486.941	200.320	551.543	-327.443	224.100
Intangível	606.076	606.076	605.410		605.410
Total do Ativo Não Circulante	1.231.974	924.089	1.305.855	-353.437	952.418
Total do Ativo	1.834.454	1.479.814	1.933.426	-394.510	1.538.916
Fornecedores	369.008	323.623	376.959	-38.922	338.037
Fornecedores - Risco Sacado	5.727	5.727	5.948		5.948
Empréstimos e financiamentos	10.663	10.663	29.455		29.455
Instrumento Financeiro	0	0	2.372		2.372
Salários e contribuições sociais	45.944	45.944	58.687		58.687
Impostos e taxas	10.506	10.506	17.864		17.864
Arrendamento a Pagar	78.475	0	82.383	-82.383	0
Outros	8.262	8.262	15.937		15.937
Contas a pagar - aquisição de subsidiária		0	0		0
Total do Passivo Circulante	528.585	404.725	589.605	-121.305	468.300
Empréstimos e financiamentos	28.208	28.208	2.805		2.805
Impostos e taxas	159	159	17		17
Impostos diferidos	54.477	54.477	54.477		54.477
Instrumentos financeiros	45	45	0		0
Provisão para Contingências	30.890	30.890	30.468		30.468
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	0	0	0		0
Arrendamento a pagar	270.638	0	321.463	-321.463	0
Outros	24.740	24.740	24.720		24.720
Total do Passivo Não Circulante	409.157	138.519	433.950	-321.463	112.487
Capital social	1.004.004	1.004.004	1.004.004	0	1.004.004
Prejuízos acumulados	-107.292	-67.434	-94.133	48.258	-45.875
Total do Patrimônio Líquido	896.712	936.570	909.871	48.258	958.129
Total do Patrimônio Líquido e Passivos	1.834.454	1.479.814	1.933.426	-394.510	1.538.916

FLUXO DE CAIXA (MÉTODO INDIRETO) - TRIMESTRE

R\$ mil	3T24		3T25	
	IFRS16	Sem IFRS 16 e COF	IFRS16	Sem IFRS 16 e COF
Fluxos de caixa de atividades operacionais				
Lucro líquido (prejuízo) antes do IR/CS	13.615	14.997	8.806	15.370
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	9.256	9.256	11.757	11.757
Depreciação direito de uso imóveis	20.476	-	22.311	-
Juros de Empréstimos Provisionados	770	770	1.381	1.381
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	(200)	(200)	9	9
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	18	18	622	622
Ganho / Perda na reversão direito de uso imóveis	(38)	-	(192)	-
Provisão / Reversão para perda estoque	23	23	64	64
Provisão / Reversão para contingência	578	578	1.113	1.113
Provisão / Reversão de parcelamentos de impostos	224	224	-	-
Encargos financeiros direito de uso	6.801	-	13.185	-
Outros	3.344	3.345	8.036	7.219
	54.867	29.011	67.092	37.535
Redução (aumento) nos ativos				
Contas a receber	2.180	2.180	(50.416)	(37.400)
Estoques	(26.884)	(26.884)	31.344	8.173
Impostos a recuperar	(160)	(160)	3.179	(426)
IRPJ e CSLL pagos	2.669	2.669	(6.008)	(6.008)
Acordos comerciais	912	912	4.911	4.911
Outros	62	62	(1.672)	566
Aumento (redução) nos passivos				
Fornecedores	11.029	11.029	(13.352)	1.167
Salários e contribuições	549	549	4.073	4.068
Impostos a recolher	(287)	(287)	2.702	2.699
Outros	404	404	(1.595)	634
Caixa líquido gerado (consumido) pelas atividades operacionais	45.341	19.485	40.258	15.919
Fluxo de caixa de atividades de investimentos				
Pagamento de aquisições				
Adiantamento para futuro aumento de capital				
Adições ao imobilizado	(19.696)	(19.696)	(20.937)	(20.937)
Adições ao Intangível	(6.921)	(6.921)	(4.526)	(4.526)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimento	(26.617)	(26.617)	(25.463)	(25.463)
Fluxo de caixa de atividades de financiamentos				
Obtenção de Mútuo intercompany - Principal				
Pagamento de Mútuo intercompany - Juros	(147)	(147)	-	-
Obtenção de empréstimos - Principal				
Pagamento de empréstimos - Amortização	(1.417)	(1.417)	(1.417)	(1.417)
Pagamento de empréstimos - Juros	(737)	(737)	(490)	(490)
Pagamento de Arrendamento direito de uso - Amortização	(17.914)	-	(18.657)	-
Pagamento de Arrendamento direito de uso - Juros	(7.942)	-	(11.584)	-
Caixa líquido consumido (gerado) pelas atividades de financiamento	(28.157)	(2.301)	(32.148)	(1.907)
Aumento (redução) líquido (a) no caixa e equivalentes de caixa	(9.433)	(9.433)	(17.353)	(11.451)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	48.646	48.646	30.999	25.179
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	39.213	39.213	13.646	13.728

FLUXO DE CAIXA (MÉTODO INDIRETO) - ACUMULADO

R\$ mil	9M24		9M25	
	IFRS16	Sem IFRS 16 e COF	IFRS16	Sem IFRS 16 e COF
Fluxos de caixa de atividades operacionais				
Lucro líquido (prejuízo) antes do IR/CS	29.417	37.046	12.074	28.667
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	26.278	26.278	33.920	33.920
Depreciação direito de uso imóveis	59.906	-	65.832	-
Juros de Empréstimos Provisionados	2.756	2.756	4.131	4.131
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	(60)	(60)	784	784
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	538	538	1.982	1.982
Ganho / Perda na reversão direito de uso imóveis	(577)	-	(416)	-
Provisão / Reversão para perda estoque	315	315	744	744
Provisão / Reversão para contingência	1.750	1.750	2.097	2.097
Provisão / Reversão de parcelamentos de impostos	171	171	-	-
Encargos financeiros direito de uso	21.453	-	36.340	-
Outros	13.650	12.966	10.584	6.015
	155.597	81.760	168.072	78.340
Redução (aumento) nos ativos				
Contas a receber	(11.996)	(11.996)	(73.735)	(63.442)
Estoques	(61.730)	(61.730)	8.149	3.751
Impostos a recuperar	3.692	3.692	6.373	2.768
IRPJ e CSLL pagos	9.723	9.723	(8.050)	(8.050)
Acordos comerciais	(660)	(660)	1.783	1.783
Outros	(3.248)	(3.248)	(5.829)	(3.591)
Aumento (redução) nos passivos				
Fornecedores	33.313	33.313	4.319	11.024
Salários e contribuições	1.764	1.764	7.528	7.523
Impostos a recolher	(2.055)	(2.055)	7.464	7.461
Outros	(1.360)	(1.360)	(4.739)	(2.510)
Caixa líquido gerado (consumido) pelas atividades operacionais	123.040	49.203	111.335	35.057
Fluxo de caixa de atividades de investimentos				
Pagamento de aquisições	-	-	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-	-
Adições ao imobilizado	(44.977)	(44.977)	(49.305)	(49.305)
Adições ao Intangível	(15.195)	(15.195)	(9.711)	(9.711)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimento	(60.172)	(60.172)	(59.016)	(59.016)
Fluxo de caixa de atividades de financiamentos				
Obtenção de Mútuo intercompany - Principal	14.700	14.700	-	-
Pagamento de Mútuo intercompany - Juros	(215)	(215)	-	-
Obtenção de empréstimos - Principal	19.000	19.000	-	-
Pagamento de empréstimos - Amortização	(24.842)	(24.842)	(6.750)	(6.750)
Pagamento de empréstimos - Juros	(2.690)	(2.690)	(1.676)	(1.676)
Pagamento de Arrendamento direito de uso - Amortização	(55.188)	-	(55.972)	-
Pagamento de Arrendamento direito de uso - Juros	(18.649)	-	(31.873)	-
Caixa líquido consumido (gerado) pelas atividades de financiamento	(67.884)	5.953	(96.271)	(8.426)
Aumento (redução) líquido (a) no caixa e equivalentes de caixa	(5.016)	(5.016)	(43.952)	(32.385)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	44.229	44.229	57.598	46.113
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	39.213	39.213	13.646	13.728

SOBRE A COMPANHIA

Somos uma rede de drogarias formada pelas aquisições das bandeiras Drogasmil, Farmalife, Drogarias Tamoio e Drograria Rosário. Contamos com 283 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 3Q25

October 29th, 2025

WEBCAST

October 30th, Thursday
At 11 PM

[CLICK HERE](#)

CONTACT

E-mail: ri@reded1000.com.br



DMVF
B3 LISTED NM



DMVF
B3 LISTED NM

EBITDA growth of 23.9%, with a record margin (4.5%) and the 2025 opening season outperforming previous ones, which are expected to support future results.
Record average sales among mature stores.

HIGHLIGHTS 3Q25 x 3Q24

R\$ 680.9 MM

Gross Revenue

+18.4%

9.9 p.p above the market

R\$ 798.1 K

Avg Sales per Store (+7.5%)

R\$867.9 K to Mature Stores

6.9% Growth

R\$ 30.6 MM

Adjusted EBITDA

23.9% Growth

4.5% Margin

Expansion

Average ROIC - 24%

2021 vintage – ROIC 35%

R\$ 70.0 MM

Omnichannel

10.3% of Gross Revenue

R\$ 12.4 MM

Net Income

1.8% Margin

KEY INDICATORS

	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	CHG. 3Q24 X 3Q25	9M25	9M25	CHG. 9M24 X 9M25
Number of stores	259	276	281	280	283	9.3%	259	283	9.3%
(R\$ million)									
Gross Revenue	574.9	583.2	574.3	634.7	680.9	18.4%	1.623.1	1.890.0	16.4%
Gross Profit	171.4	173.7	169.7	191.6	195.7	14.2%	487.9	557.0	14.2%
Gross Margin (% Gross Revenue)	29.8%	29.8%	29.5%	30.2%	28.7%	-1.1 p.p	30.1%	29.5%	-0.6 p.p
Adjusted EBITDA	24.7	17.4	13.9	27.7	30.6	23.9%	64.8	72.2	11.5%
EBITDA Margin (% Gross Revenue)	4.3%	3.0%	2.4%	4.4%	4.5%	0.2 p.p	4.0%	3.8%	-0.2 p.p
Adjusted Net Income	11.3	8.7	3.5	9.2	12.4	10.3%	27.6	25.0	-9.4%
Net Margin (% Gross Revenue)	2.0%	1.5%	0.6%	1.4%	1.8%	-0.1 p.p	1.7%	1.3%	-0.4 p.p

Rio de Janeiro, October 29, 2025 - d1000 Varejo Farma S.A. ("Rede d1000" or "Company", B3: DMVF3), announces its results for the third quarter of 2025 (3Q25). 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 (2Q24).

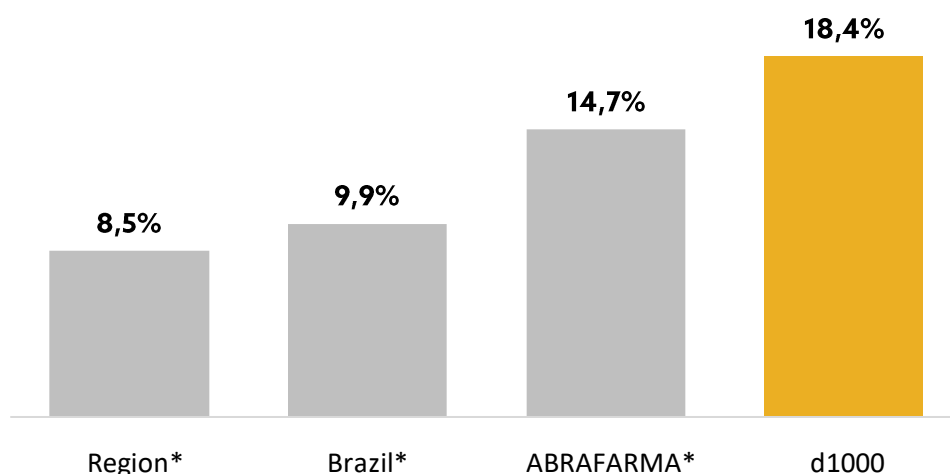
During 4Q24, the Company restarted operations at the subsidiary Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), with a focus on optimizing the balance of taxes recoverable. This is a transitory move, which should continue throughout 2025. Therefore, the results reported reflect exclusively the recurrent performance of the company's operations, enabling a more accurate analysis of the business evolution, not influenced by extraordinary events.

PHARMACEUTICAL RETAIL

In 3Q25, the Brazilian pharmaceutical retail market grew 9.9%, driven mainly by sales of weight-loss products (GLP1). The categories of generic medicines, OTC (*over-the-counter*), and health and beauty (HB) grew by 14.9%, 3.0%, and 6.8%, respectively. When we extend this growth to the regions where Rede d1000 operates (RJ, DC, and MT), the market grew 8.5% in the quarter, 1.4 p.p. below the national market.

Rede d1000, in turn, recorded growth of 18.4% in the same period, 8.5 p.p. and 9.9 p.p. higher than the national market and its operating regions, respectively, reaching a market share of 12.9%. Compared to Abrafarma's 14.7% growth in 3Q25, the Company performed 3.7 p.p. above the average of large national chains.

Our operations are guided by an omnichannel strategy that integrates physical stores and digital channels, meeting the growing demand for convenience, personalization, and continuous care. By capturing the ongoing transformation wave in pharmaceutical retail — which now requires more than the simple sale of medicines — we have created differentiation in customer experience and delivered growth above the industry average.



STORE PORTFOLIO

The Company closed 3Q25 with 283 stores in its portfolio, a 9.3% increase compared to the same period in 2024. During the quarter, six new stores were opened — three in the Federal District and three in Rio de Janeiro — totaling thirteen openings throughout 2025. Additionally, three underperforming stores were closed, two of which in Rio de Janeiro and one in the Federal District. During 3Q25, three stores were also renovated, two in Rio de Janeiro and one in the Federal District.

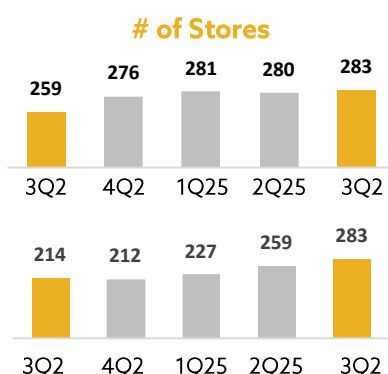
Rede d1000 continues to advance consistently in its expansion plan and in the enhancement of its store portfolio. As per the guidance disclosed, in addition to the openings completed by the end of this quarter, the Company expects to open seventeen more stores and renovate three additional units by the end of 2025.

The expansion strategy, combined with the modernization of the existing store base, continues to drive sales growth and market share gains, which reached 12.9%* at the end of 3Q25 — an increase of 0.8 p.p. compared to the same period last year, according to updated data from IQVIA Brasil.

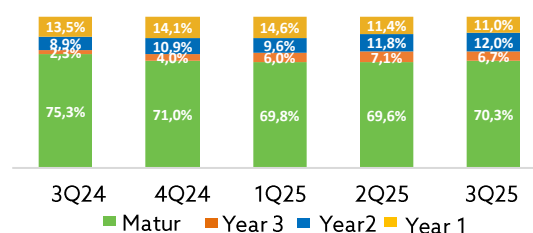
Considering the openings during the period, Rede d1000 ended the quarter with 29.7% of its store base (84 units) in the maturation phase, of which 11.0% are still in their first year of operation. This represents a significant growth potential ahead, with a substantial portion of the network in the process of consolidation and maturity. This scenario creates room for meaningful productivity and profitability gains in the coming periods, consistent with the Company's strategy of sustainable expansion and medium- to long-term value creation.

The store portfolio remains predominantly composed of "Standard" and "Popular" stores, which represent 76.3% of the base (216 units), while "Premium" stores account for 23.7% (67 units).

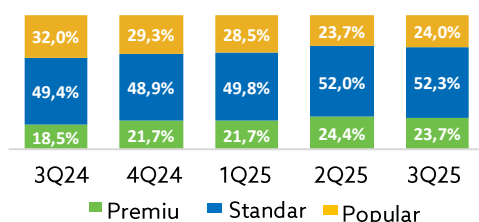
*in its area of operation (RJ, DF and MT)



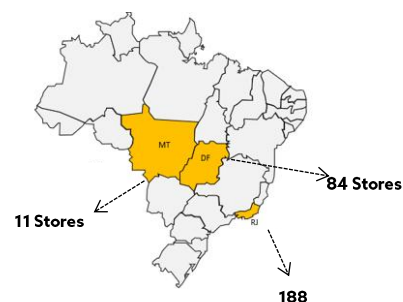
Store Portfolio Distribution by Age



Breakdown of stores by profile (%)



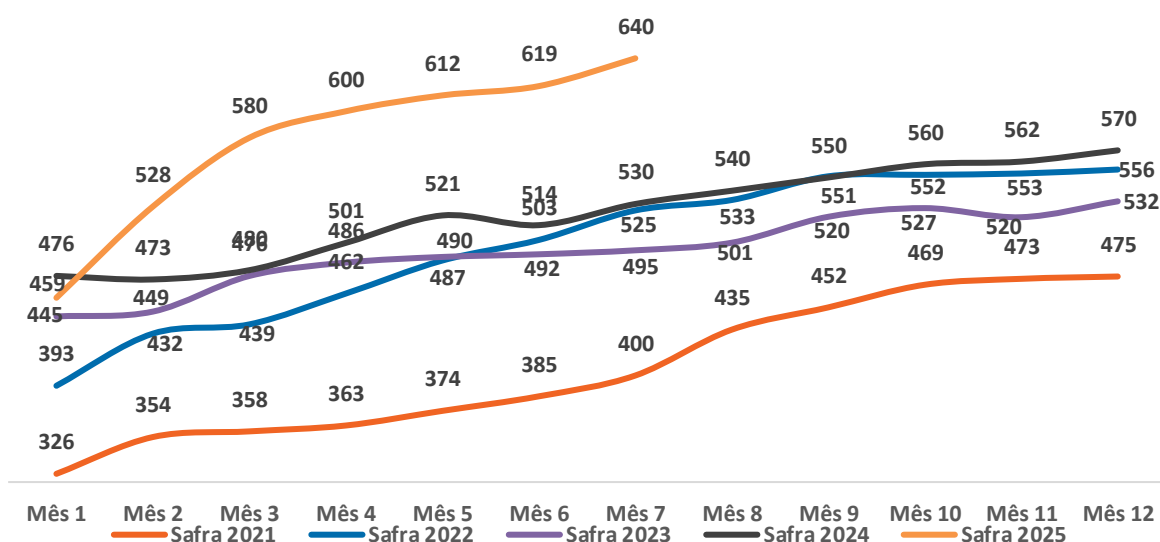
Geographic Footprint (#)



The expansion of Rede d1000 continues to advance consistently. Through the use of strategic tools that enhance both market analysis and the understanding of customer needs, combined with a careful selection of new store locations, the Company has achieved store openings with sales performance above that of previous openings, in addition to a faster maturation process.

Analyzing the 2025 openings, although it still has limited operating history, sales levels already show a continuing trend of outperforming previous cohorts – as seen with the 2024 openings, in which all stores have reached at least nine months of operation and average revenue levels that are likewise higher than those of all prior opening season.

Sales by Opening Season – new stores (R\$ thousand)



When analyzing expansion from a return perspective, through the calculation of marginal ROIC for the openings with at least one full year of maturity, we report a 14% return for stores opened in 2023.

The average ROIC for the portfolio referring to the 2021–2023 expansion stands at 24%, with 35% ROIC for the 2021 openings and 27% for the 2022 openings.

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)	561	606	679
Contribution Margin (%)	5.7%	9.4%	9.9%
Contribution Margin (R\$ thousand / Month / Store)	32	57	67
Annual Contribution Margin (R\$ thousand / Year / Store)	382	681	803
Average CAPEX	1,453	1,417	1,300
Average WC (R\$ thousand / Store)	1,200	1,100	1,000
Average IC (R\$ thousand / Store)	2,653	2,517	2,300
Marginal ROIC per Store (%)	14%	27%	35%

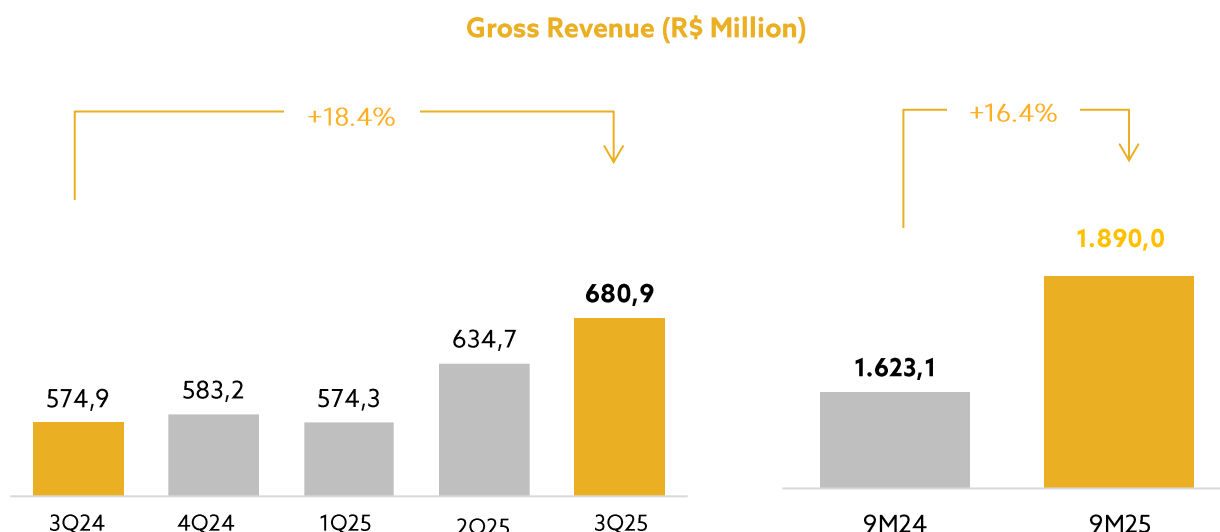
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

GROSS REVENUE

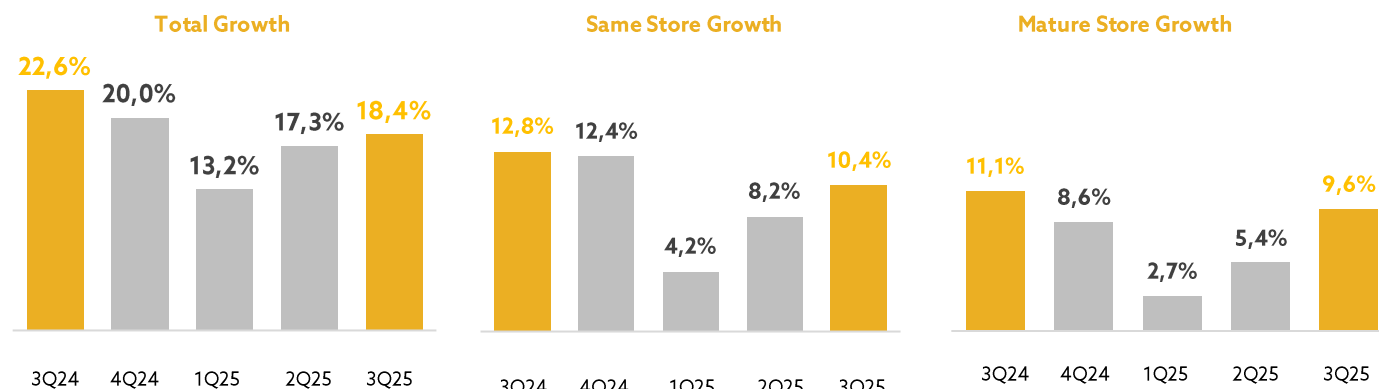
In 3Q25, the Company reached a new all-time record of R\$680.9 million in Gross Revenue, an increase of 18.4% compared to the same period of the previous year (R\$574.9 million), a performance 9.9 p.p. above the average of its market. In addition to store expansion, which has been the main growth driver for Rede d1000 in recent years, the Company recorded growth above inflation in all product categories, with special emphasis on the branded medicines category, which continues to show strong growth, particularly driven by high demand for weight-loss drugs.

Rede d1000 continues to deliver growth well above the regions in which it operates, reaching a 12.9% market share in its operating market at the end of 3Q25, an increase of 0.8 p.p. compared to the same period of the previous year, according to updated data from IQVIA Brazil.

Year to date, Gross Revenue totaled R\$1.89 billion, representing an increase of 16.4% compared to the first nine months of 2025.

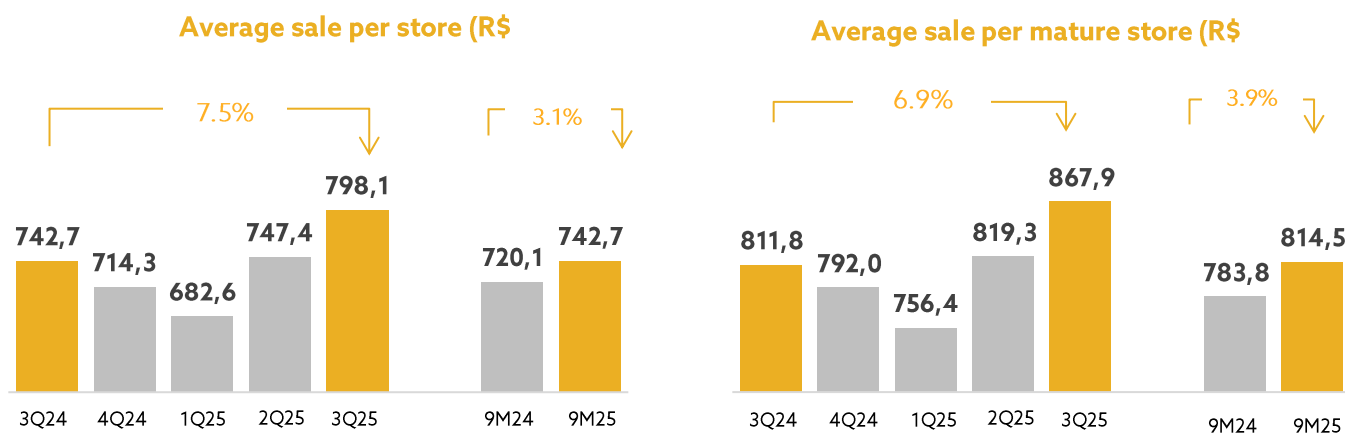


The Company recorded growth of 10.4% in same-store sales (SSS) and 9.6% in mature-store sales (MSS), well above the inflation rate for the period, contributing to expense dilution and increased profitability.



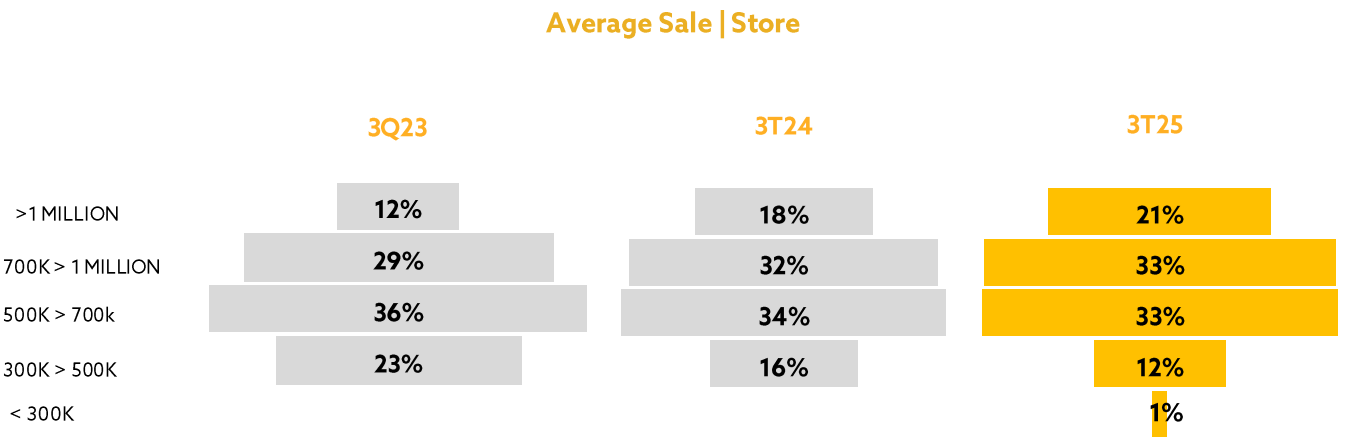
Average Sale per Store

In the third quarter of 2025, Rede d1000 recorded an all-time high in average sales per store, reaching R\$798.1 thousand, an increase of 7.5% compared to the same period of the previous year, even with approximately 30% of the Company's total store base still in the maturation phase. Considering only mature stores, the Company reached R\$867.9 thousand in average sales per store, also a new record, representing growth of 6.9% compared to the same period of the previous year.



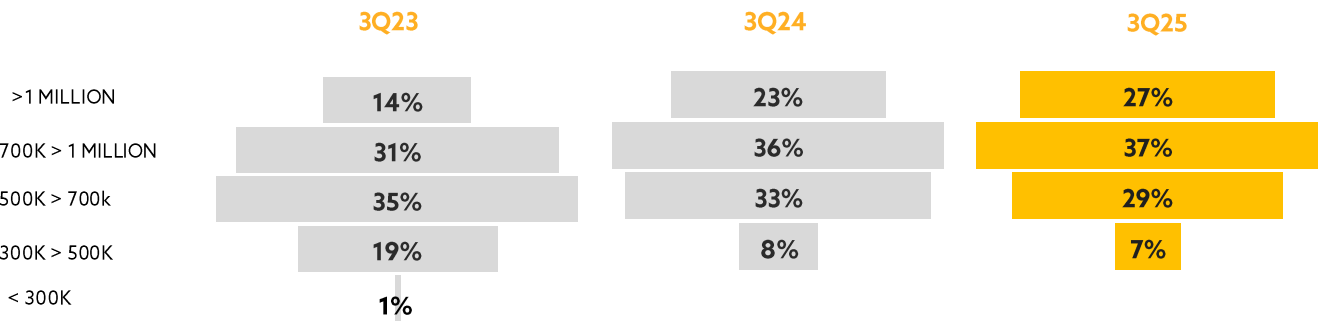
The chart below shows the sales performance evolution of stores in their maturation process, considering those that have been open for more than six months. The share of stores with monthly sales above R\$700 thousand represented 54% of the total store base, compared to 50% in 3Q24, an increase of 4.0 p.p.

Currently, 21% of Rede d1000 stores record monthly sales above R\$1 million, an increase of 3.0 p.p. in total share compared to the same period of the previous year.



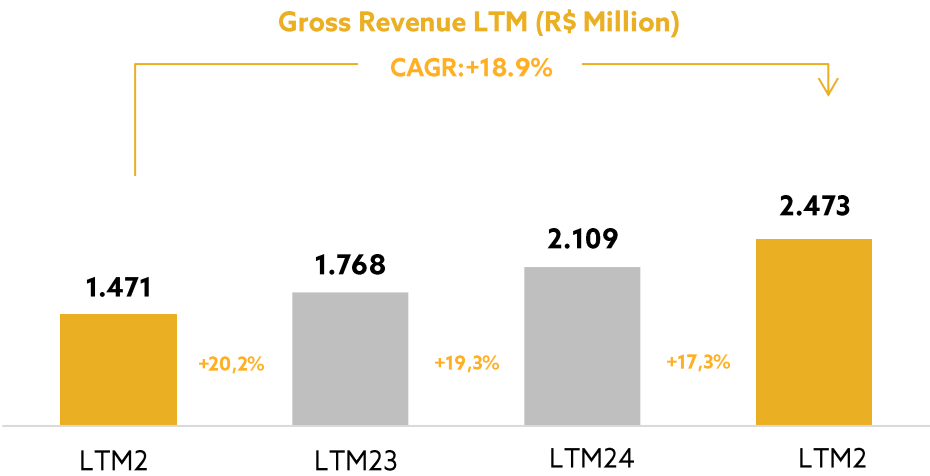
When analyzing only the base of mature stores, 27% of them already record monthly sales above R\$1 million, an increase of 4.0 p.p. in total share compared to the same period in 2024.

Average Sale | Mature Store



Considered only mature stores

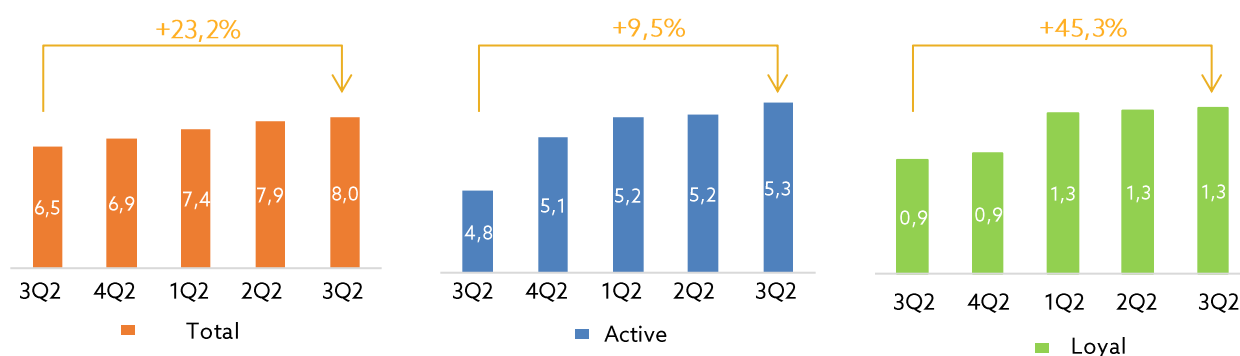
Rede d1000's Gross Revenue has shown strong growth in recent years, with a CAGR of 18.9%, reaching R\$2.4 billion over the last 12 months, as shown in the chart below:



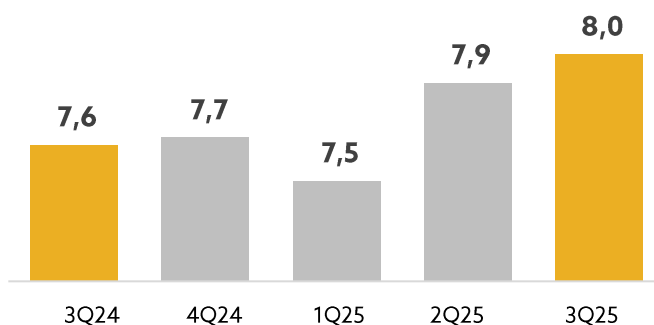
CRM (Customer Relationship Management)

Rede d1000 continues to advance in its Customer Relationship Management (CRM) strategy. In 3Q25, the total customer base reached 8.0 million, an increase of 23.2% compared to 3Q24. The active customer base grew 9.5% over the same period in 2024, reaching 5.3 million customers.

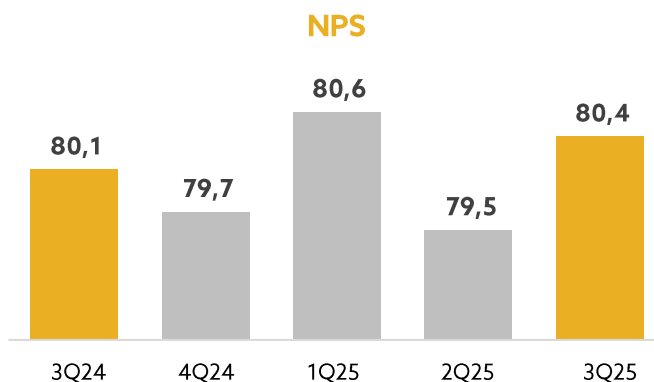
The loyal customer base, which has been the focus of the Company's customer communication strategy, grew 45.3% compared to 3Q24, totaling 1.3 million customers. These customers have been increasing not only their purchase frequency but also their ticket size, which currently reaches a level 70% higher than the Company's average ticket.



Clients basis (# million)



In 3Q25, Rede d1000 maintained high levels of customer satisfaction, reflected in its Net Promoter Score (NPS), which reached 80.4 points during the period. This result reinforces the Company's commitment to service excellence and the continuous improvement of the shopping experience across its stores.

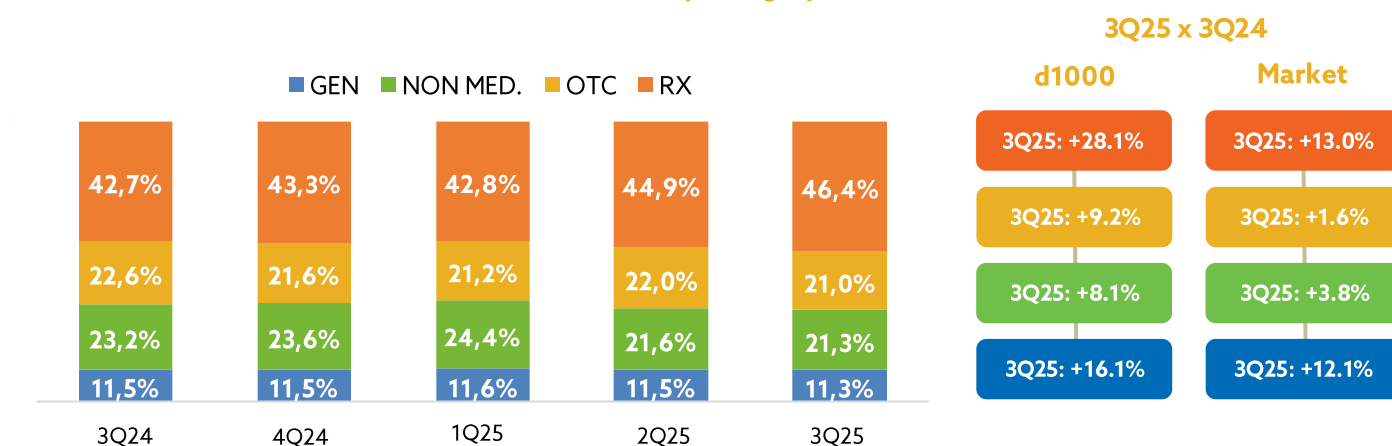


SALE MIX

In 3Q25, all sales mix categories showed growth compared to 3Q24, with notable performance from branded (RX) and generics, which grew 28.1% and 16.1%, respectively. The branded medicines category accounted for 46.4% of total sales, an increase of 3.7 p.p. compared to 3Q24, mainly driven by the launch of Mounjaro in mid-May, which continued to boost demand for products related to this class of medicines (GLP1) during the period.

The OTC and non-medicine categories also recorded significant sales growth in 3Q25 compared to the same period of the previous year, increasing 9.2% and 8.1%, respectively.

Sales Mix by Category

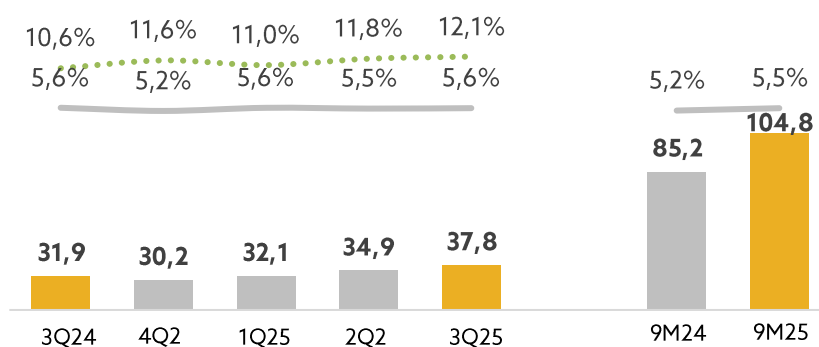


EXCLUSIVE BRANDS

Once again, Rede d1000's Exclusive Brands portfolio increased its share of self-service sales, representing 12.1% of in-store sales, a 1.5 p.p. rise compared to 3Q24, reaching R\$37.8 million in sales — an 18.5% increase over the same period in 2024.

Year to date, sales of Exclusive Brand products totaled R\$104.8 million, up 23.1% compared to 9M24, representing 5.5% of the Company's total sales versus 5.2% in the same period of the previous year.

Sales (R\$ million) and % total sales & % Self-service





Launched in 1Q25, the Wissen brand already has 10 products in its portfolio, accounting for 4% of Exclusive Brand sales in 3Q25. The brand has stood out for its rapid gain in relevance and already ranks 5th in the OTC category, while GONutri, also part of the Exclusive Brands portfolio, remains the segment leader.

OMNICHANNEL

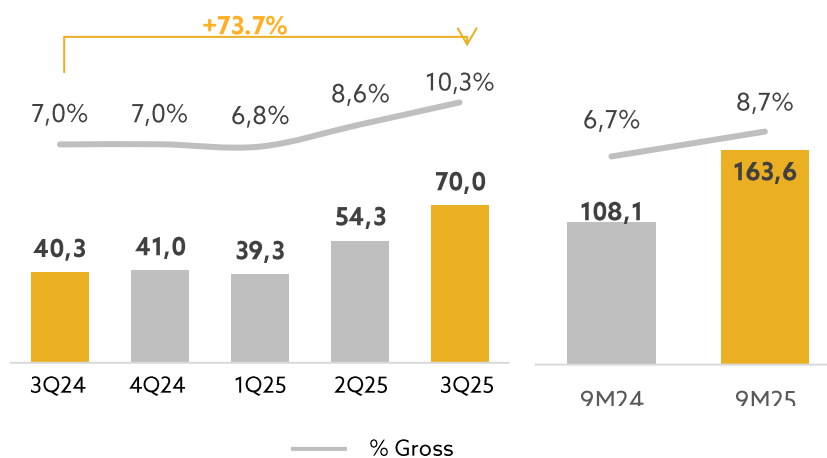
Non-store sales are an important growth driver for the Company, and we continue to advance on several fronts that have contributed to increasing sales, purchase frequency, and average ticket size.

In e-commerce, we are investing in improving the customer shopping experience through enhancements to the app, which have led to higher conversion rates and repurchase volumes — in this channel, repurchase frequency is three times higher than on the website. We continue to expand the number of stores offering delivery options, enabling increasingly faster deliveries to our customers. In addition, we are investing in growing sales through WhatsApp, and this quarter we observed a fivefold increase in revenue from this channel compared to the same period last year.

In 3Q25, non-store sales totaled R\$70.0 million, representing growth of 73.7% compared to 3Q24 and reaching a new all-time record in share, accounting for 10.3% of the Company's Gross Revenue — 3.3 p.p. higher than in the same period last year.

Year to date, non-store sales totaled R\$163.6 million, up 51.3% compared to 9M24, representing 8.7% of the Company's total sales versus 6.7% in the previous year.

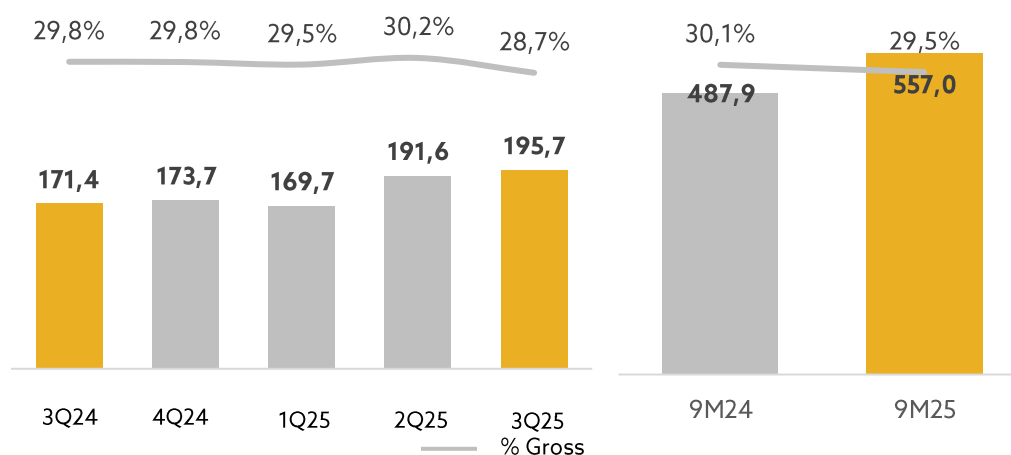
Omnichannel sales (R\$ million) and % of Total Gross



GROSS PROFIT

Rede d1000 reported Gross Profit of R\$195.7 million in the third quarter of 2025, representing an increase of 14.2% compared to the same period of the previous year. The gross margin for the quarter was 28.7%, 1.1 p.p. lower than that reported in 3Q24, mainly due to a 3.7 p.p. increase in the share of branded medicines in the total sales mix. Year to date, Gross Profit reached R\$557.0 million, 14.2% higher compared to 9M24, while the gross margin decreased 0.6 p.p., totaling 29.5% in 9M25.

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

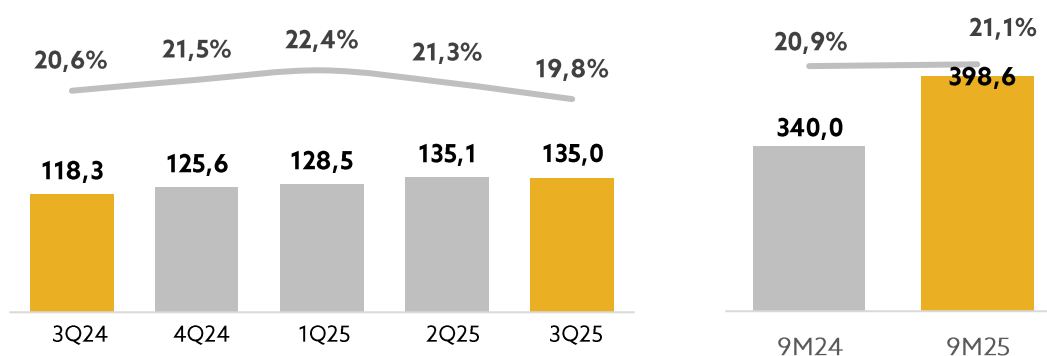


OPERATING EXPENSES

Sales Expenses

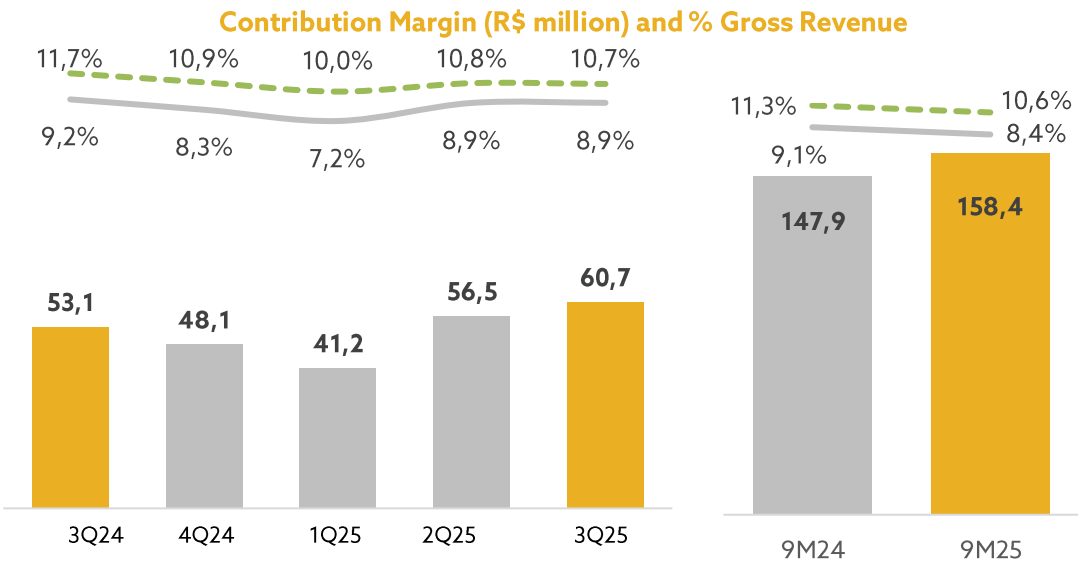
In 3Q25, Selling Expenses totaled R\$135.0 million, the lowest level of expenses over sales ever recorded by the Company, representing 19.8% of Gross Revenue, a dilution of 0.8 p.p. compared to the 20.6% reported in 3Q24. Year to date, Selling Expenses represented 21.1% of Gross Revenue versus 20.9% in 9M24, still impacted by a more challenging first half of 2025.

Sales Expenses (R\$ million) and % Gross Revenue

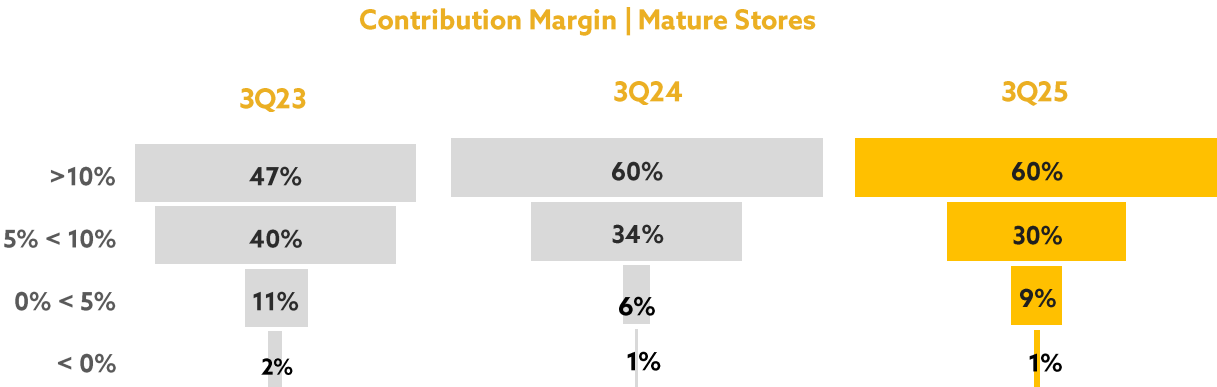


CONTRIBUTION MARGIN

The consolidated Contribution Margin reached R\$60.7 million in 3Q25, an increase of 14.2% compared to the previous year. The ratio to Gross Revenue was 8.9%, a decrease of 0.3 p.p. versus 3Q24. Despite the higher share of prescription medicines and approximately 30% of the store base still in the maturation phase, the expense dilution achieved in the quarter contributed to a contribution margin slightly lower than that recorded in the previous year. Year to date, the Contribution Margin totaled R\$158.4 million (+7.1% YoY), equivalent to 8.4% of Gross Revenue.

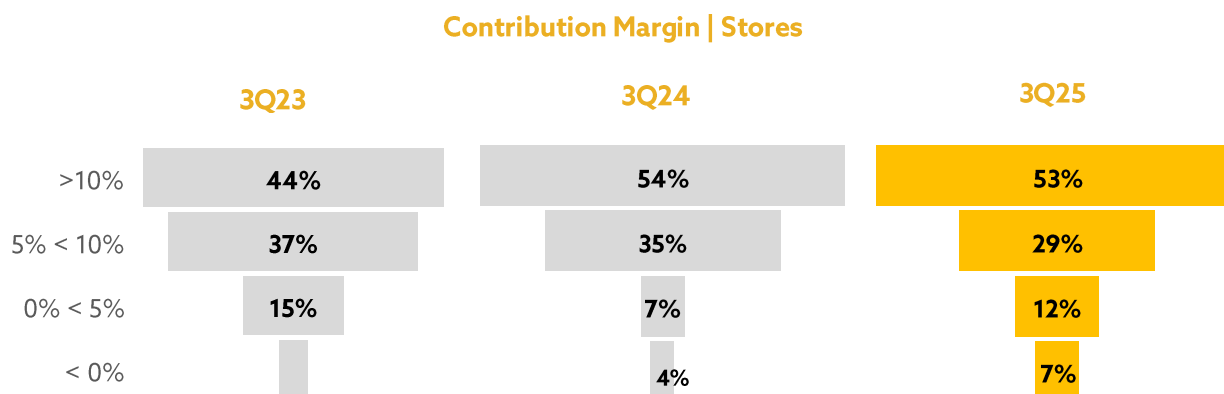


The charts below illustrate the evolution of store margins over the years, showing that 60% of mature stores have margins above 10%, while there are opportunities to improve profitability across the remaining 40% of the base.



Includes only mature stores.

The potential to increase the Company's profitability is even greater when analyzing the store base with more than six months of operation, where 48% of the portfolio still delivers less than 10% Contribution Margin.

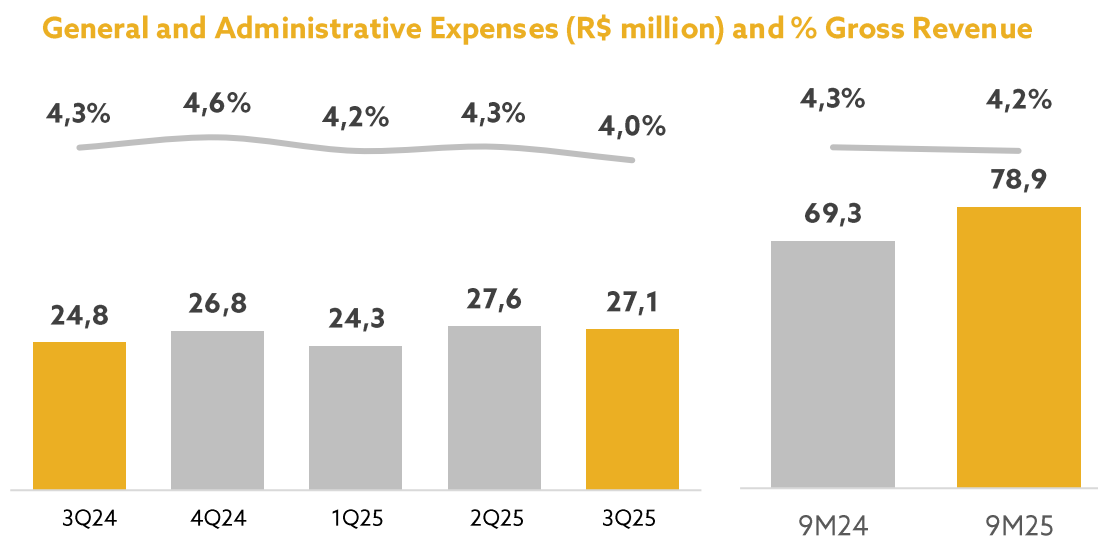


Only stores opened in, at least, 6 months

General and Administrative Expenses – G&A

General and Administrative Expenses (G&A) totaled R\$27.1 million in 3Q25, an increase of 9.3% compared to 3Q24. As a percentage of Gross Revenue, the quarter reached 4.0%, a dilution of 0.3 p.p. compared to 3Q24, when Corporate Expenses represented 4.3% of total Gross Revenue. As observed in operating expenses, over the past few months we have begun to capture the results of the cost reduction and productivity initiatives carried out during the first half of the year.

Year to date, Corporate Expenses totaled R\$78.9 million, up 13.9% compared to 9M24, representing 4.2% of Rede d1000's Gross Revenue, a dilution of 0.1 p.p. compared to the same period of the previous year.

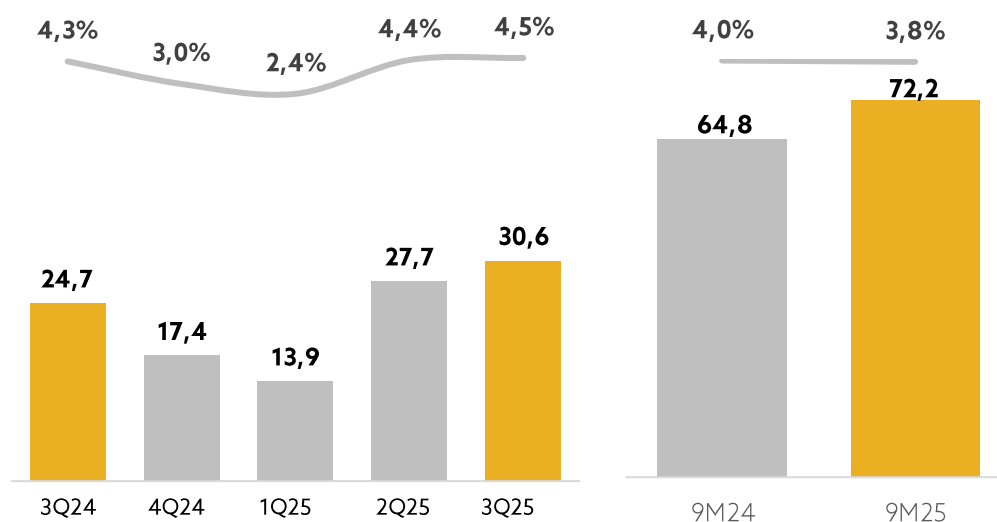


ADJUSTED EBITDA

Adjusted EBITDA reached R\$30.6 million in 3Q25, an increase of 23.9% compared to the same period of the previous year. The EBITDA margin was 4.5%, representing an improvement of 0.2 p.p. over 3Q24, driven by the dilution of both selling and corporate expenses.

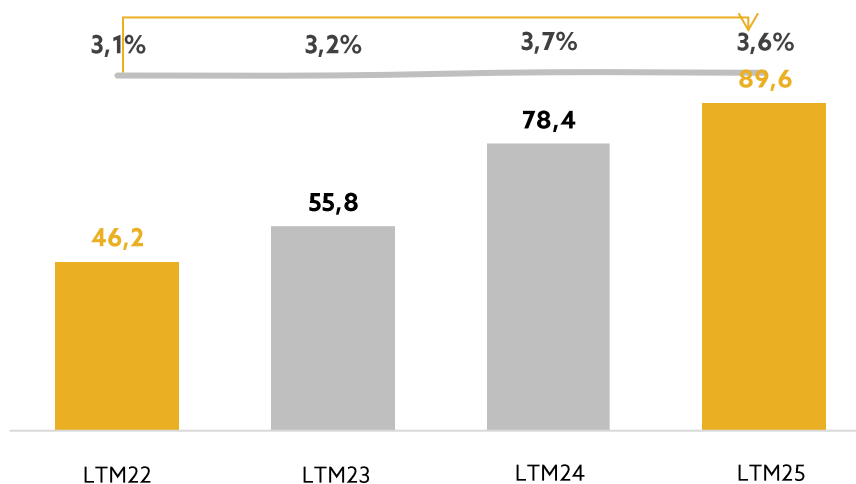
Year to date, EBITDA totaled R\$72.2 million, 11.4% higher than in 9M24, still impacted by the more challenging performance recorded in the first half of 2025.

Adjusted EBITDA (R\$ million)



Adjusted EBITDA LTM (R\$ million)

CAGR: +24.7%



Adjusted EBITDA Reconciliation	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Net Income (with IFRS 16)	10.4	7.6	22.3	13.2
(+) Net Financial Result	7.2	16.6	23.0	45.3
(+) Income Tax and Social Contribution	3.3	1.2	7.1	-1.1
(+) Depreciation and Amortization	29.7	34.1	86.1	99.8
EBITDA (with IFRS 16)	50.6	59.5	138.5	157.2
(+ / -) IFRS 16 Impacts	-25.9	-29.6	-73.7	-86.9
EBITDA (ex-IFRS 16)	24.7	29.9	64.8	70.3
(+ / -) COF Adjustments	0.0	0.7	0.0	1.9
(+ / -) Other Adjustments				
Adjusted EBITDA (ex-IFRS 16)	24.7	30.6	64.8	72.2

DEPRECIATION AND AMORTIZATION, FINANCIAL RESULT, AND INCOME TAX

Depreciation expenses reached R\$11.8 million in 3Q25, compared to R\$9.2 million reported in 3Q24. The 28.3% year-over-year increase mainly reflects the higher number of stores (259 in 3Q24 vs. 283 in 3Q25).

The financial result for the period was negative R\$3.4 million, compared to a negative R\$0.4 million reported in the same period of the previous year. The increase is mainly explained by the higher net debt position and, consequently, higher financial expenses, driven by the accelerated expansion plan since then and, more recently, by the need for additional working capital financing due to the higher share of medicine categories in total sales—particularly GLP1 products, whose cash conversion cycle is significantly longer than the rest of the operation.

	3Q25 Accounting	IFRS 16 Impacts	Management Adjustments	3Q25 Adjusted	3Q24 Accounting	IFRS 16 Impacts	Management Adjustments	3Q24 Adjusted
Gross Revenue	774.6		-96.0	678.6	574.9			574.9
Deductions	-43.2		8.5	-34.7	-30.5			-30.5
Net Revenue	731.4			643.9	544.4			544.4
Cost of Goods Sold	-535.7		87.5	-448.2	-373.0			-373.0
Gross profit	195.7			195.7	171.4			171.4
Expenses	-136.2	-29.6	0.7	-165.1	-120.8	-25.9		-146.7
EBITDA	59.5			30.6	50.6			24.7
Depreciation and Amortization	-34.1	22.3		-11.8	-29.7	20.5		-9.2
Net Financial Result	-16.6	13.2	-0.1	-3.5	-7.2	6.8		-0.4
Income Tax and CS	-1.2	-1.7		-2.9	-3.3	-0.5		-3.8
Net Income	7.6			12.4	10.4			11.3

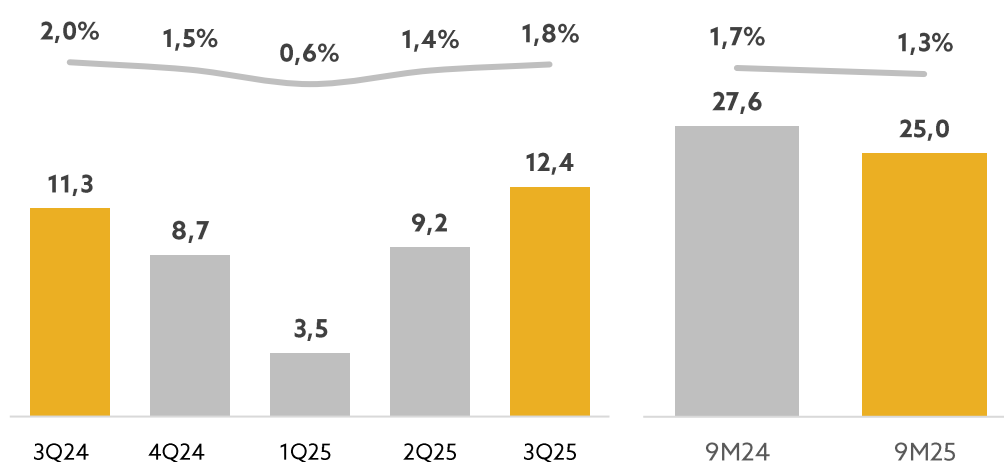
	9M25 Accounting	IFRS 16 Impacts	Management Adjustments	9M25 Adjusted	9M24 Accounting	IFRS 16 Impacts	Management Adjustments	9M24 Adjusted
	2,097.7		-218.0	1,887.7	1,623.1			1,623.1
	-121.3		23.9	-97.4	-83.7			-83.7
1,976.4				1,790.3	1,539.4			1,539.4
-1,419.5			186.1	-1,233.4	-1,051.5			-1,051.5
557.0				557.0	487.9			487.9
-399.8	-86.9	1.9	-484.8	-349.4	-73.7			-423.1
157.2				72.2	138.5			64.8
-99.8	65.8		-33.9	-66.1	59.9			-26.2
-45.4	36.4	-0.6	-9.6	-23.0	21.5			-1.5
1.1	-4.7		-3.6	-7.1	-2.4			-9.5
13.2				25.1	22.3			27.6

ADJUSTED NET INCOME

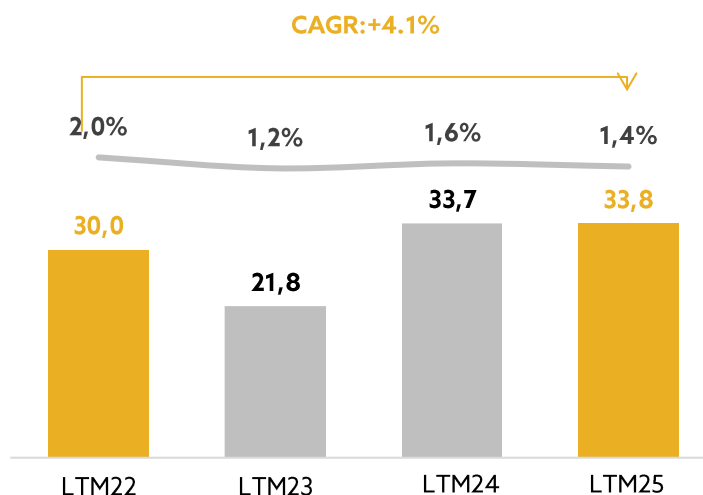
Rede d1000's Adjusted Net Income in 3Q25 was R\$12.4 million (margin of 1.8%), an increase of 10.3% compared to 3Q24.

Year to date, Net Income totaled R\$25.0 million (margin of 1.3%), below the R\$27.6 million (margin of 1.7%) recorded in the same period of the previous year. The comparison between 9M25 and 9M24 continues to reflect the impact of the results recorded during the first six months of 2025.

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



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



Net Income Reconciliation	3Q24	3Q25	9M24	9M25
Net Income (with IFRS 16)	10.4	7.6	22.3	13.2
(+ / -) IFRS 16 Impacts	0.9	4.2	5.3	10.5
(+ / -) COF Adjustments	0.0	0.7	0.0	1.4
(+ / -) Other Adjustments				
Adjusted Net Income (ex-IFRS 16)	11.3	12.4	27.6	25.1

CASH CONVERSION CYCLE

The Company's Cash Cycle was 16.0 days in 3Q25, compared to 13.6 days in 3Q24 and 12.4 days in 2Q25. The recent increase in the cash cycle is directly related to the higher share of medicine sales in the total mix, especially those related to GLP1, whose share in total revenue reached 12.5% versus 5.5% in the previous year. The sales cycle for GLP-1 products is considerably longer than what is observed in the rest of the operation, given the high average ticket and sales mostly made in installments on credit cards, which puts the Company's Cash Cycle at a new level.

Cash Conversion Cycle (days)	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
Accounts Receivable	27.0	25.5	28.1	29.6	31.0
Inventory	61.2	65.5	63.1	56.8	54.1
Suppliers	74.6	78.1	76.3	73.9	69.1
Cash Conversion Cycle	13.6	12.8	14.9	12.4	16.0

CASH FLOW

The Company reported another positive quarter of operating cash generation, totaling R\$15.9 million, and R\$35.1 million year to date, despite the negative impact of GLP1 medicines on the cash conversion cycle. Investments reached R\$25.5 million in 3Q25, driven by the acceleration of the store expansion and renovation plan, which consumed R\$21.0 million, and R\$4.5 million invested in infrastructure and technology. Year to date, store openings and renovations consumed R\$42.7 million, while investments in infrastructure and technology accounted for R\$9.6 million of the total invested. Free Cash Flow was negative at R\$9.5 million in 3Q25 versus R\$7.1 million in 3Q24, and negative at R\$24.0 million year to date, compared to R\$11.0 million in the same period of the previous year.

(R\$ million)	3T24	3T25	Var. 3T24 x 3T25	9M24	9M25	Var. 9M24 x 9M25
EBIT	15.0	15.4	2.5%	37.0	28.7	-22.6%
Depreciation and Amortization	9.3	11.8	27.0%	26.3	33.9	29.1%
Non-cash Adjustments	4.8	10.4	118.7%	18.4	15.8	-14.6%
Cash Conversion Cycle	-13.7	-28.1	105.2%	-40.4	-48.7	20.4%
Other Assets/(Liabilities)	4.1	6.4	55.3%	7.9	5.4	-31.5%
Operating Cash Flow	19.5	15.9	-18.3%	49.2	35.1	-28.8%
Investments	-26.6	-25.5	-4.3%	-60.2	-59.0	-1.9%
Free Cash Flow	-7.1	-9.5	33.8%	-11.0	-24.0	118.4%
Financing	-2.3	-1.9	-17.1%	6.0	-8.4	-241.5%
Total Cash Flow	-9.4	-11.5	21.4%	-5.0	-32.4	545.6%

INDEBTNESS

Rede d1000 ended 3Q25 with Net Debt of R\$43.3 million, compared to R\$2.9 million in 3Q24 and R\$27.7 million in 2Q25, representing net leverage of 0.5x the EBITDA for the last 12 months, as expected, due to the expansion plan and a longer cash conversion cycle resulting from the sale of GLP-1 medicines.

Net Cash Position (R\$ million)	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
Gross Debt	-36.3	-63.6	-61.7	-58.7	-57.0
Short Term	-10.7	-10.7	-31.3	-29.8	-29.5
Long Term	-25.6	-52.9	-30.3	-28.9	-27.5
(+) Cash and Cash Equivalents	39.2	57.6	32.7	31	13.6
Net Cash Position	2.9	-6.0	-28.9	-27.7	-43.3
Net Debt / Adjusted EBITDA	-	0.1x	0.3x	0.3x	0.5x



At Rede d1000, the third quarter of 2025 reflects the continued commitment to integrating ESG principles across all our operations.

We believe that sustainability is essential for long-term value creation, and our progress demonstrates our ongoing pursuit of best practices and transparency.

ENVIRONMENT:



Combating Climate Change:

Reaffirming its energy transition strategy and commitment to reducing emissions, Rede d1000 continues to expand its renewable energy project. Currently, 75% of stores already operate with energy sourced from photovoltaic farms. In September, the Company reached a new milestone with the start of energy compensation at a shared solar farm for Drogasmil, marking another step toward the goal of expanding clean energy use across all operations and contributing to the development of a low-carbon future.

SOCIAL:



Profarma Institute Social Action:

In celebration of its 19th anniversary, the Profarma Institute strengthened its commitment to well-being and social development. As part of the anniversary initiative, the "Ambassadors of Good" visited several nursing homes, bringing moments of joy, care, and companionship to elderly residents. Given the highly positive results, this initiative will become a recurring part of the Institute's annual calendar starting next year. Over the past three years, the actions promoted by the Institute have positively impacted more than half a million people, demonstrating our continued commitment to generating lasting social impact.



GOVERNANCE:

In the field of governance, we advanced in the IFRS S1 and S2 assessment, identifying strategic opportunities and risks related to climate change and sustainability. This process, which is already in the implementation phase of its action plan, prepares the Company for the requirements that will become mandatory in 2027, reinforcing the integration of best ESG practices into all corporate decisions. Additionally, the "DNA Project - Network Governance" has promoted training sessions and disseminated relevant topics among suppliers, highlighting the Company's commitment to information security, ethics, compliance, and data protection, thereby strengthening sustainability throughout the supply chain.

These initiatives demonstrate our dedication to strategically integrating the Environmental, Social, and Governance pillars, consolidating a sustainable and resilient management approach that creates long-term value for investors and stakeholders.

EARNINGS RELEASE

3Q25



DMVF
B3 LISTED NM

INCOME STATEMENT

R\$ million	IFRS-16		Ex IFRS-16 and COF		IFRS-16		Ex IFRS-16 and COF	
	3Q24	3Q25	3Q24	3Q25	9M24	9M25	9M24	9M25
Gross Revenue	574,9	774,6	574,9	678,6	1.623,1	2.097,7	1.623,1	1.887,7
RX	245,6	358,5	245,6	313,9	687,6	940,2	687,6	844,9
HB	133,2	165,2	133,2	144,8	388,0	513,4	388,0	467,6
OTC	130,1	163,0	130,1	142,8	361,7	403,5	361,7	358,5
Generic	66,0	87,9	66,0	77,1	185,8	240,6	185,8	216,7
Revenue Deductions	-30,5	-43,2	-30,5	-34,7	-83,7	-121,3	-83,7	-97,4
Net Operating Revenue	544,4	731,4	544,4	643,9	1.539,4	1.976,4	1.539,4	1.790,3
Cost of Goods Sold	-373,0	-535,7	-373,0	-448,2	-1.051,5	-1.419,5	-1.051,5	-1.233,4
Gross Profit	171,4	195,7	171,4	195,7	487,9	557,0	487,9	557,0
Gross Margin (Net Revenue)	31,5%	26,8%	31,5%	30,4%	31,7%	28,2%	31,7%	31,1%
Gross Margin (Gross Revenue)	29,8%	25,3%	29,8%	28,8%	30,1%	26,6%	30,1%	29,5%
Operating Expenses	-150,5	-170,3	-156,0	-176,9	-435,5	-499,5	-449,4	-518,7
General and Administrative Expenses	-18,2	-20,2	-20,4	-19,7	-48,0	-56,1	-50,2	-54,3
Selling Expenses	-103,0	-117,1	-135,9	-146,6	-299,4	-349,2	-380,1	-436,0
Expected Credit Loss Provision	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Other Operating Income/Expenses	-29,7	-34,2	0,0	-11,8	-86,1	-99,8	-17,0	-34,0
Result before Financial Result	0,4	1,2	0,3	1,2	-2,0	5,6	-2,1	5,6
Financial Result	20,9	25,4	15,4	18,8	52,4	57,5	38,5	38,3
Financial Income	-7,2	-16,6	-0,4	-3,4	-23,0	-45,4	-1,4	-9,5
Financial Expenses	1,1	0,4	1,1	0,3	3,1	1,4	3,1	2,0
Result before Taxes	-8,3	-17,0	-1,5	-3,7	-26,1	-46,8	-4,5	-11,5
Income Tax and Social Contribution	13,7	8,8	15,0	15,4	29,4	12,1	37,1	28,8
Net Income (Loss) for the Period	-3,3	-1,2	-3,7	-3,0	-7,1	1,1	-9,4	-3,7

EARNINGS RELEASE

3Q25



DMVF
B3 LISTED NM

BALANCE SHEET

(R\$ thousand)	12/31/2024		09/30/2025		
	IFRS16	Ex IFRS-16 and COF	IFRS16	Recalssification	Ex IFRS-16 and COF
Cash and Cash Equivalents	57,598	46,113	13,646	82	13,728
Financial Instruments	0	0	0		0
Accounts Receivable	196,038	165,166	275,192	-41,140	234,052
Inventories	280,444	276,046	269,341	-15	269,326
Taxes Recoverable	36,460	36,460	33,107		33,107
Other Receivables	31,940	31,940	36,285		36,285
Total Current Assets	602,480	555,725	627,571	-41,073	586,498
Judicial Deposits	3,981	3,981	3,416		3,416
Financial Instruments	0	0	0		0
Deferred Income Tax and Social Contribution	129,239	107,975	139,489	-25,994	113,495
Taxes Recoverable	5,218	5,218	5,478		5,478
Other Receivables	519	519	519		519
Property, Plant and Equipment	486,941	200,320	551,543	-327,443	224,100
Intangible Assets	606,076	606,076	605,410		605,410
Total Non-current Assets	1,231,974	924,089	1,305,855	-353,437	952,418
Total Assets	1,834,454	1,479,814	1,933,426	-394,510	1,538,916
Suppliers	369,008	323,623	376,959	-38,922	338,037
Suppliers - Reverse Factoring	5,727	5,727	5,948		5,948
Loans and Borrowings	10,663	10,663	29,455		29,455
Financial Instrument	0	0	2,372		2,372
Salaries and Social Contributions	45,944	45,944	58,687		58,687
Taxes and Fees	10,506	10,506	17,864		17,864
Lease Liabilities	78,475	0	82,383	-82,383	0
Others	8,262	8,262	15,937		15,937
Accounts Payable - Acquisition of Subsidiary		0	0		0
Total Current Liabilities	528,585	404,725	589,605	-121,305	468,300
Loans and Borrowings	28,208	28,208	2,805		2,805
Taxes and Fees	159	159	17		17
Deferred Taxes	54,477	54,477	54,477		54,477
Financial Instruments	45	45	0		0
Provision for Contingencies	30,890	30,890	30,468		30,468
Accounts Payable - Acquisition of Subsidiary	0	0	0		0
Lease Liabilities	270,638	0	321,463	-321,463	0
Others	24,740	24,740	24,720		24,720
Total Non-current Liabilities	409,157	138,519	433,950	-321,463	112,487
Share Capital	1,004,004	1,004,004	1,004,004	0	1,004,004
Accumulated Losses	-107,292	-67,434	-94,133	48,258	-45,875
Total Shareholders' Equity	896,712	936,570	909,871	48,258	958,129
Total Shareholders' Equity and Liabilities	1,834,454	1,479,814	1,933,426	-394,510	1,538,916

CASH FLOW STATEMENT (INDIRECT) - QUARTER

	3Q24		3Q25	
	IFRS16	Ex IFRS and COF	IFRS16	Ex IFRS 16 and COF
Cash Flows from Operating Activities				
Net Income (Loss) before Income Tax and Social Contribution	13.615	14.997	8.806	15.370
Adjustments to reconcile profit (loss) to cash and cash equivalents generated by operating activities:				
Depreciation and Amortization	9.256	9.256	11.757	11.757
Depreciation - Right-of-Use Assets (Properties)	20.476	-	22.311	-
Accrued Interest on Borrowings	770	770	1.381	1.381
Provision / Reversal for Expected Credit Losses	(200)	(200)	9	9
Gain / Loss on Disposal of Property and Intangibles	18	18	622	622
Gain / Loss on Reversal of Right-of-Use Assets	(38)	-	(192)	-
Provision / Reversal for Inventory Losses	23	23	64	64
Provision / Reversal for Contingencies	578	578	1.113	1.113
Provision / Reversal of Tax Installments	224	224	-	-
Financial Charges on Right-of-Use Assets	6.801	-	13.185	-
Others	3.344	3.345	8.036	7.219
	54.867	29.011	67.092	37.535
Decrease (Increase) in Assets				
Accounts Receivable	2.180	2.180	(50.416)	(37.400)
Inventories	(26.884)	(26.884)	31.344	8.173
Taxes Recoverable	(160)	(160)	3.179	(426)
Income Tax and Social Contribution Paid	2.669	2.669	(6.008)	(6.008)
Commercial Agreements	912	912	4.911	4.911
Others	62	62	(1.672)	566
Increase (Decrease) in Liabilities				
Suppliers	11.029	11.029	(13.352)	1.167
Salaries and Contributions	549	549	4.073	4.068
Taxes Payable	(287)	(287)	2.702	2.699
Others	404	404	(1.595)	634
Net Cash Provided by (Used in) Operating Activities	45.341	19.485	40.258	15.919
Cash Flows from Investing Activities				
Payment for Acquisitions				
Advance for Future Capital Increase				
Additions to Property, Plant and Equipment	(19.696)	(19.696)	(20.937)	(20.937)
Additions to Intangible Assets	(6.921)	(6.921)	(4.526)	(4.526)
Net Cash Used in Investing Activities	(26.617)	(26.617)	(25.463)	(25.463)
Cash Flows from Financing Activities				
Intercompany Loan Proceeds - Principal				
Intercompany Loan Payments - Interest	(147)	(147)	-	-
Loan Proceeds - Principal				
Loan Payments - Amortization	(1.417)	(1.417)	(1.417)	(1.417)
Loan Payments - Interest	(737)	(737)	(490)	(490)
Lease Payments - Amortization	(17.914)	-	(18.657)	-
Lease Payments - Interest	(7.942)	-	(11.584)	-
Net Cash Provided by (Used in) Financing Activities	(28.157)	(2.301)	(32.148)	(1.907)
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(9.433)	(9.433)	(17.353)	(11.451)
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	48.646	48.646	30.999	25.179
Cash and Cash Equivalents at End of Period	39.213	39.213	13.646	13.728

CASH FLOW STATEMENT (INDIRECT) – YEAR TO DATE

	9M24		9M25	
	IFRS16	Ex IFRS and COF	IFRS16	Ex IFRS and COF
Cash Flows from Operating Activities				
Net Income (Loss) before Income Tax and Social Contribution	29.417	37.046	12.074	28.667
Adjustments to reconcile profit (loss) to cash and cash equivalents generated by operating activities:				
Depreciation and Amortization	26.278	26.278	33.920	33.920
Depreciation – Right-of-Use Assets (Properties)	59.906	-	65.832	-
Accrued Interest on Borrowings	2.756	2.756	4.131	4.131
Provision / Reversal for Expected Credit Losses	(60)	(60)	784	784
Gain / Loss on Disposal of Property and Intangibles	538	538	1.982	1.982
Gain / Loss on Reversal of Right-of-Use Assets	(577)	-	(416)	-
Provision / Reversal for Inventory Losses	315	315	743	743
Provision / Reversal for Contingencies	1.750	1.750	2.097	2.097
Provision / Reversal of Tax Installments	171	171	-	-
Financial Charges on Right-of-Use Assets	21.453	-	36.340	-
Others	13.650	12.966	10.585	6.016
	155.597	81.760	168.072	78.340
Decrease (Increase) in Assets				
Accounts Receivable	(11.996)	(11.996)	(73.735)	(63.442)
Inventories	(61.730)	(61.730)	8.149	3.751
Taxes Recoverable	3.692	3.692	6.373	2.768
Income Tax and Social Contribution Paid	9.723	9.723	(8.050)	(8.050)
Commercial Agreements	(660)	(660)	1.784	1.784
Others	(3.248)	(3.248)	(5.830)	(3.592)
Increase (Decrease) in Liabilities				
Suppliers	33.313	33.313	4.319	11.024
Salaries and Contributions	1.764	1.764	7.528	7.523
Taxes Payable	(2.055)	(2.055)	7.464	7.461
Others	(1.360)	(1.360)	(4.739)	(2.510)
Net Cash Provided by (Used in) Operating Activities	123.040	49.203	111.335	35.057
Cash Flows from Investing Activities				
Payment for Acquisitions				
Advance for Future Capital Increase				
Additions to Property, Plant and Equipment	(44.977)	(44.977)	(49.305)	(49.305)
Additions to Intangible Assets	(15.195)	(15.195)	(9.711)	(9.711)
Net Cash Used in Investing Activities	(60.172)	(60.172)	(59.016)	(59.016)
Cash Flows from Financing Activities				
Intercompany Loan Proceeds – Principal	14.700	14.700	-	-
Intercompany Loan Payments – Interest	(215)	(215)	-	-
Loan Proceeds – Principal	19.000	19.000	-	-
Loan Payments – Amortization	(24.842)	(24.842)	(6.750)	(6.750)
Loan Payments – Interest	(2.690)	(2.690)	(1.676)	(1.676)
Lease Payments – Amortization	(55.188)	-	(55.972)	-
Lease Payments – Interest	(18.649)	-	(31.873)	-
Net Cash Provided by (Used in) Financing Activities	(67.884)	5.953	(96.271)	(8.426)
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(5.016)	(5.016)	(43.952)	(32.385)
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	44.229	44.229	57.598	46.113
Cash and Cash Equivalents at End of Period	39.213	39.213	13.646	13.728

ABOUT US

We are a drugstore chain formed through the acquisitions of the Drogasmil, Farmalife, Drogarias Tamoio, and Drogaria Rosário brands. We operate 283 stores across Rio de Janeiro, the Federal District, and Mato Grosso. All our brands have been present in their respective regions for over 40 years and, together with approximately 4,500 employees, serve more than 2.6 million consumers per month. Our platform — with its multiple and complementary market positions — enables us to address the specific characteristics and needs of all social classes in Brazil, establishing a unique popular model while respecting the identity of each region.

LEGAL DISCLAIMER

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