



DMVF
B3 LISTED NM

WEBCAST

Divulgação de Resultados - 4T24

Aguarde, vamos começar em breve.



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T24 & FY24

AGENDA

1

Destaques

2

**Dados
Operacionais
e Financeiros**

3

ESG

4

**Mensagens
2025**

5

Q&A



Destques

DESTAQUES DE 2024

| **20,3%** de crescimento em **vendas**: R\$ 2.206,3 milhões

| **35,5%** de crescimento EBITDA recorrente: R\$ 82,2 milhões

| **44%** de crescimento acima da ABRAFARMA

| **57%** de crescimento acima do mercado

| **40** lojas inauguradas: **15%** de adição líquida



Rede mais eficiente do varejo farma nacional
Ranking IBEVAR 2023 e 2024

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO 2024



CLIENTES

8 MM no 4T24 (+8% vs 4T23)

30 MM em 2024 (+10% YoY)



MARCAS EXCLUSIVAS

R\$ 30,2 MM no 4T24 (+21,9% vs 4T23)

R\$ 115,4 MM em 2024 (+24,2% YoY)



E-COMMERCE

R\$ 25,1 MM no 4T24 (+141,4% vs 4T23)

R\$ 87,6 MM em 2024 (+227,4% YoY)



TICKET MÉDIO

R\$ 75,5 no 4T24 (+10,4% vs 4T23)

R\$ 73,51 em 2024 (+9,2% YoY)



LOJAS MADURAS

8,6% crescimento

~R\$ 800 K venda média
(4T24)



ROIC MARGINAL

~30% lojas na maturidade

EXPANSÃO

~R\$ 122 MM

DE INVESTIMENTO 2024
(Capex + capital de giro)

40 LOJAS NOVAS
11 REFORMAS

GUIDANCE 2024: +35 LOJAS NOVAS E 10 REFORMAS/AMPLIAÇÕES

~R\$ 93 MM

DE INVESTIMENTO 2025
(Capex + capital de giro)

30 LOJAS NOVAS
10 REFORMAS

CONFORME GUIDANCE ANUNCIADO

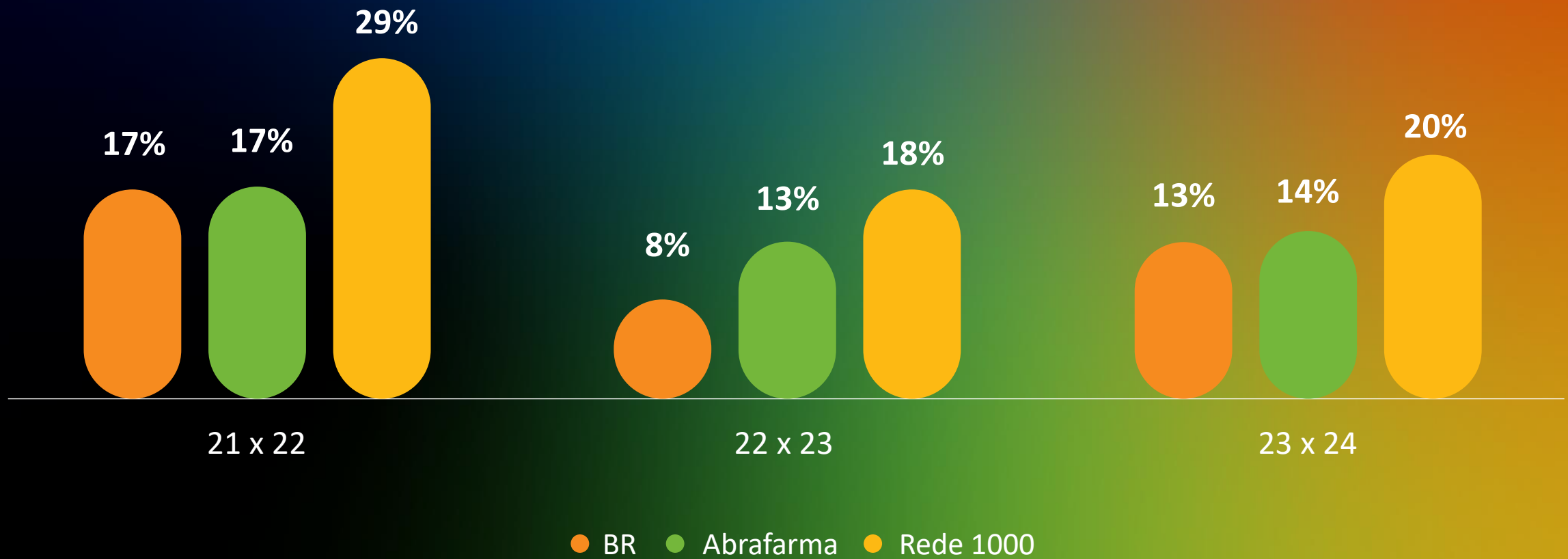
2024 - 2028

260 - 280
NOVAS LOJAS

DOBRANDO A CAPACIDADE INSTALADA

CRESCIMENTO

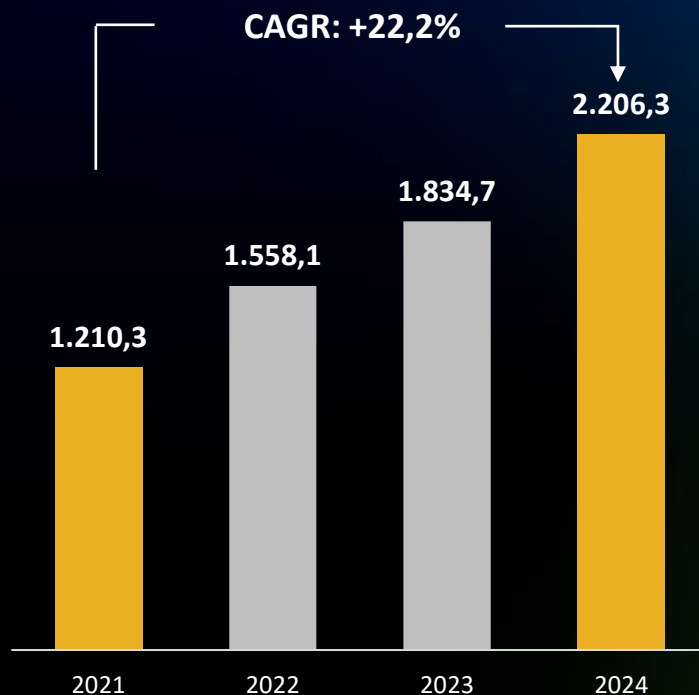
REDE d1000 x MERCADO



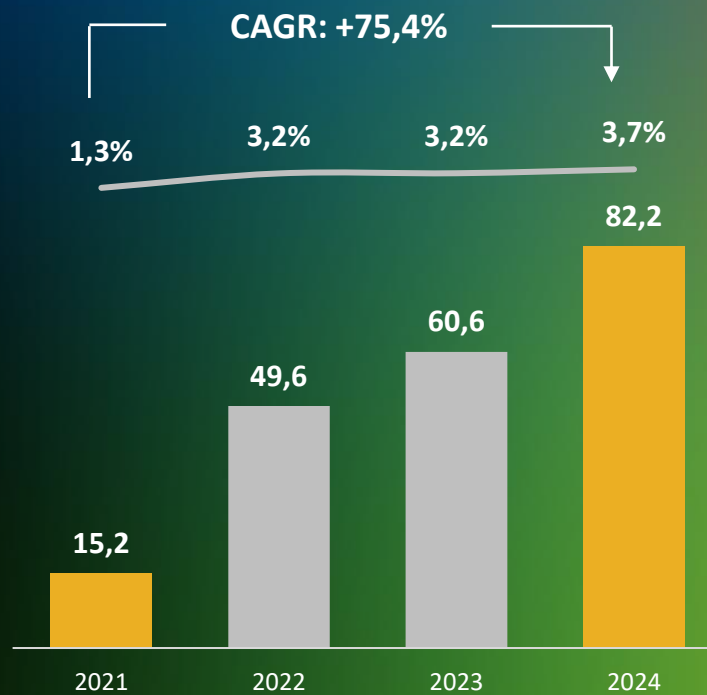
ACELERAÇÃO CONTÍNUA

Mantemos o ritmo forte de crescimento, consolidando nossa posição no mercado.
(R\$ milhões)

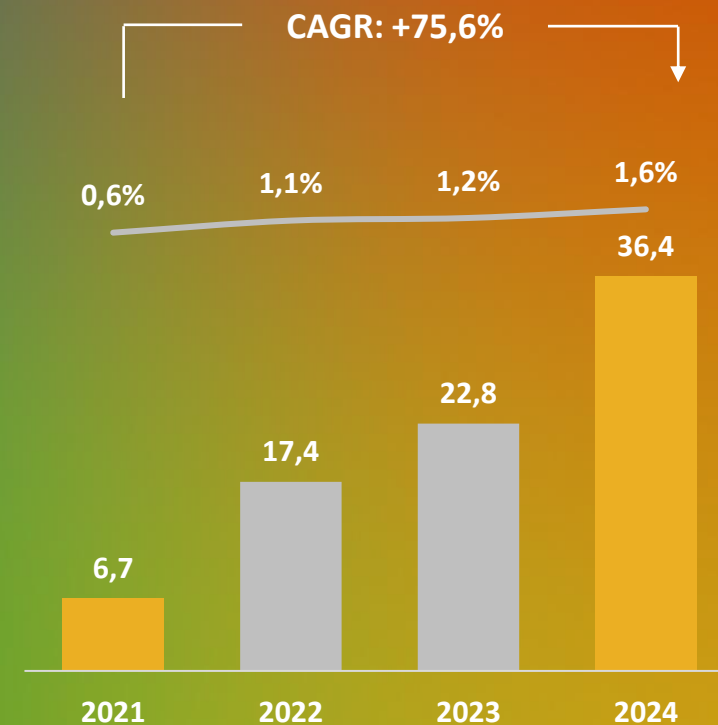
RECEITA BRUTA



EBITDA RECORRENTE



LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE



— % Receita Bruta



DADOS OPERACIONAIS E FINANCEIROS 4T24 & FY24

RECEITA BRUTA | 4T24 & FY24

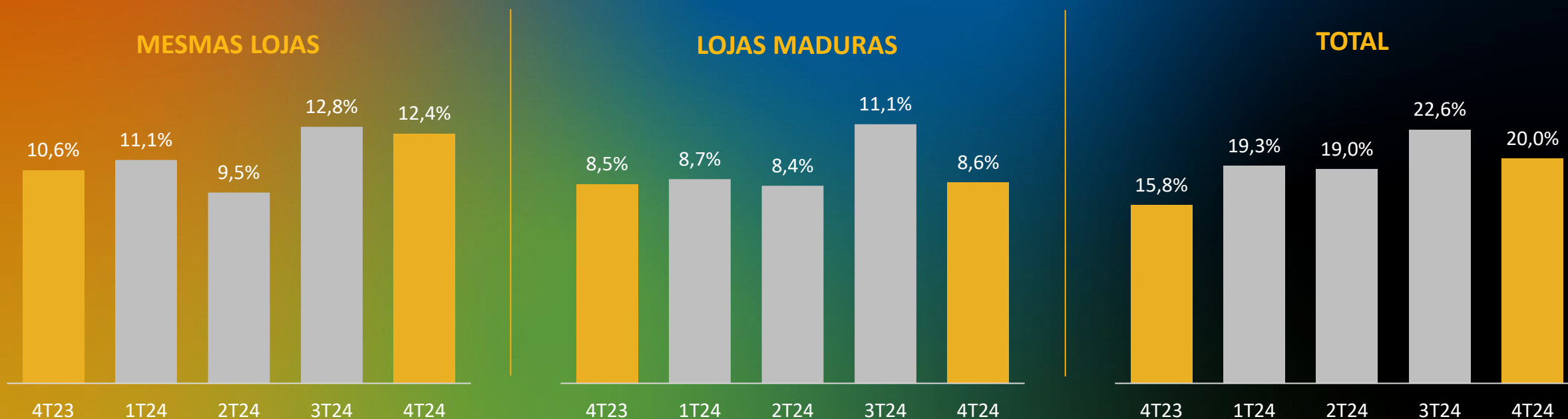
Crescimento consistente: receita bruta avança 20,0% no trimestre e 20,3% no ano.

(R\$ milhões)



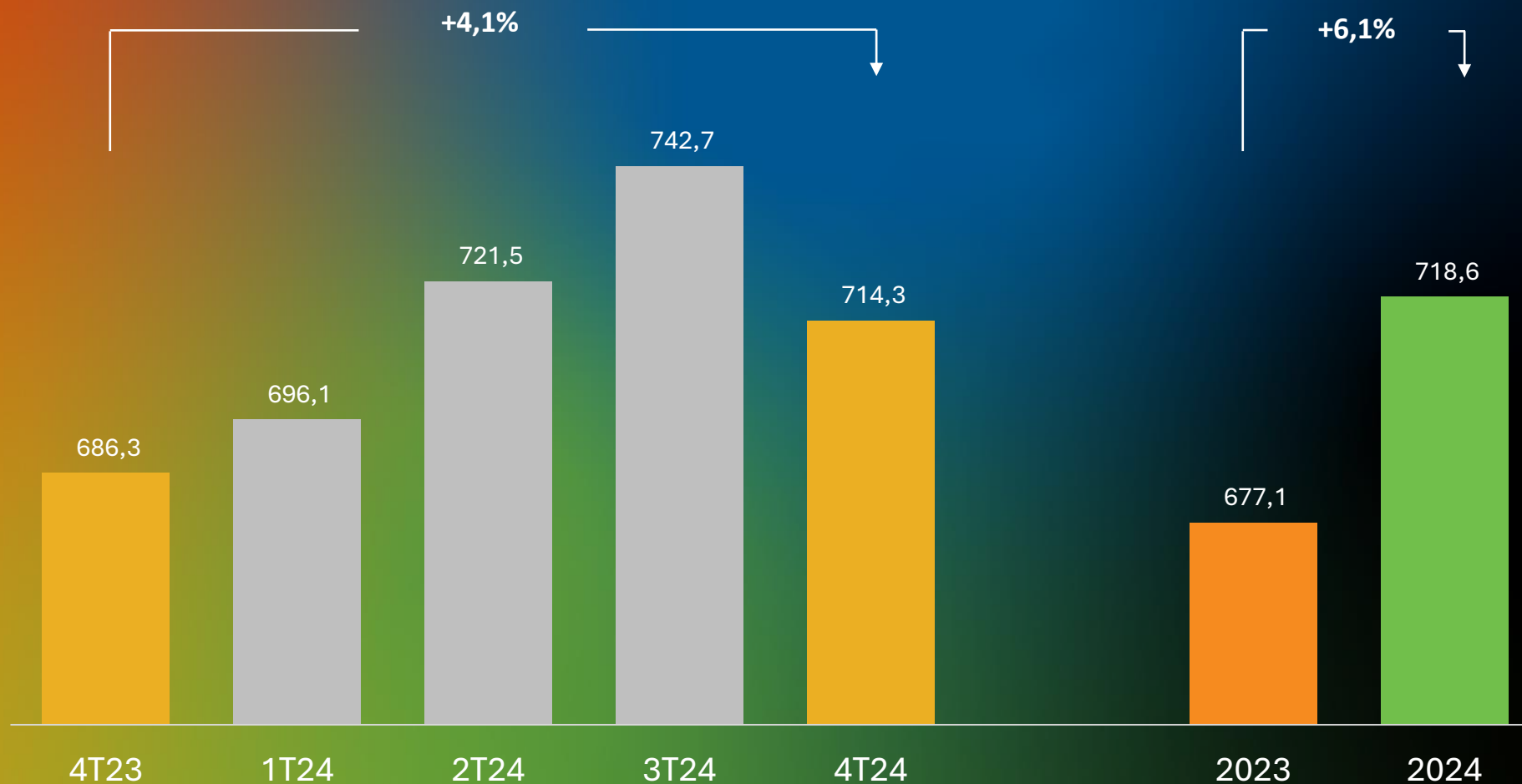
CRESCIMENTO DE VENDAS | 4T24

Crescimento sólido e sustentado: evolução consistente tanto em mesmas lojas quanto em lojas maduras.



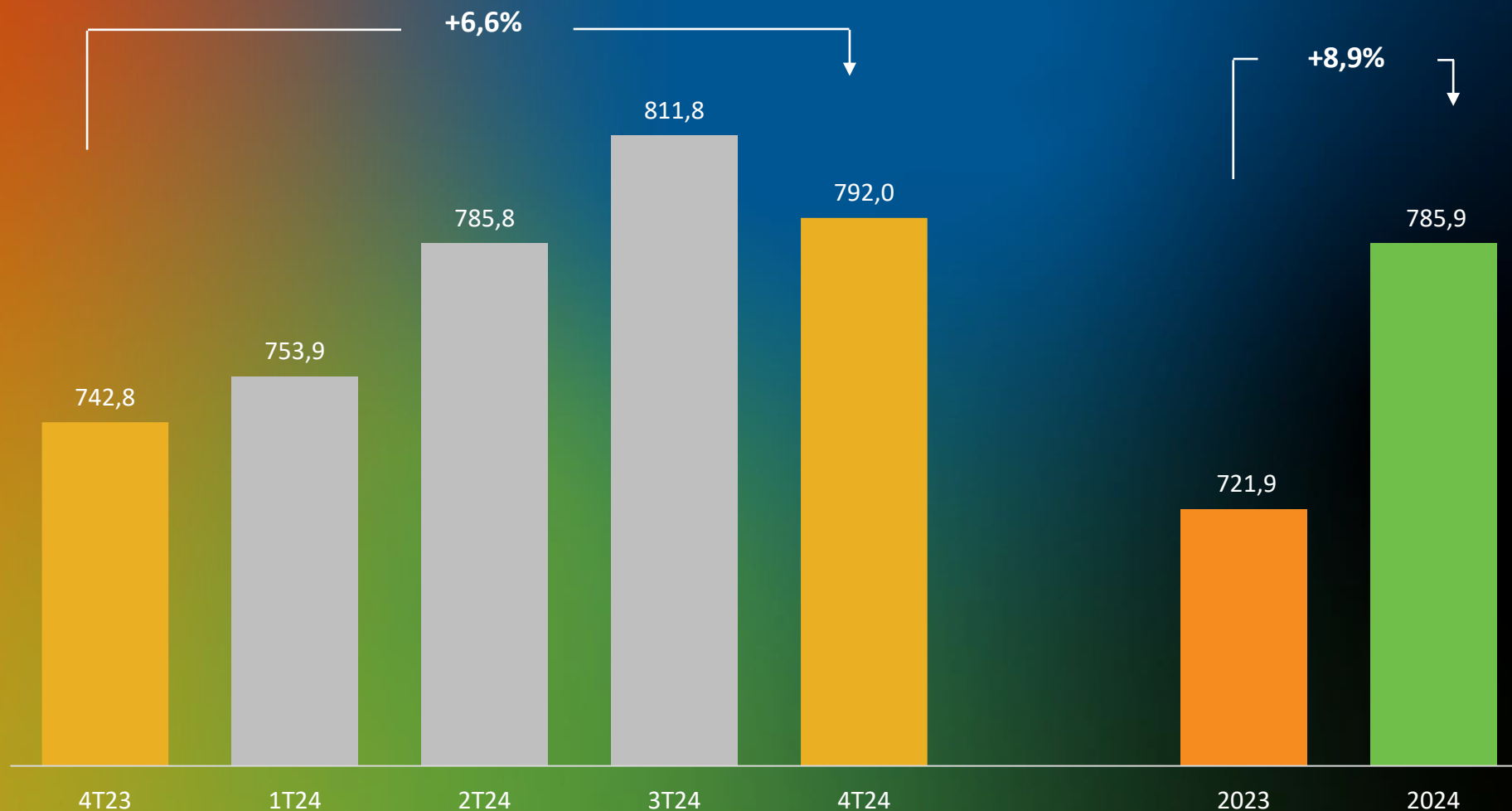
VENDA MÉDIA LOJA | 4T24 & FY24

(R\$ mil)



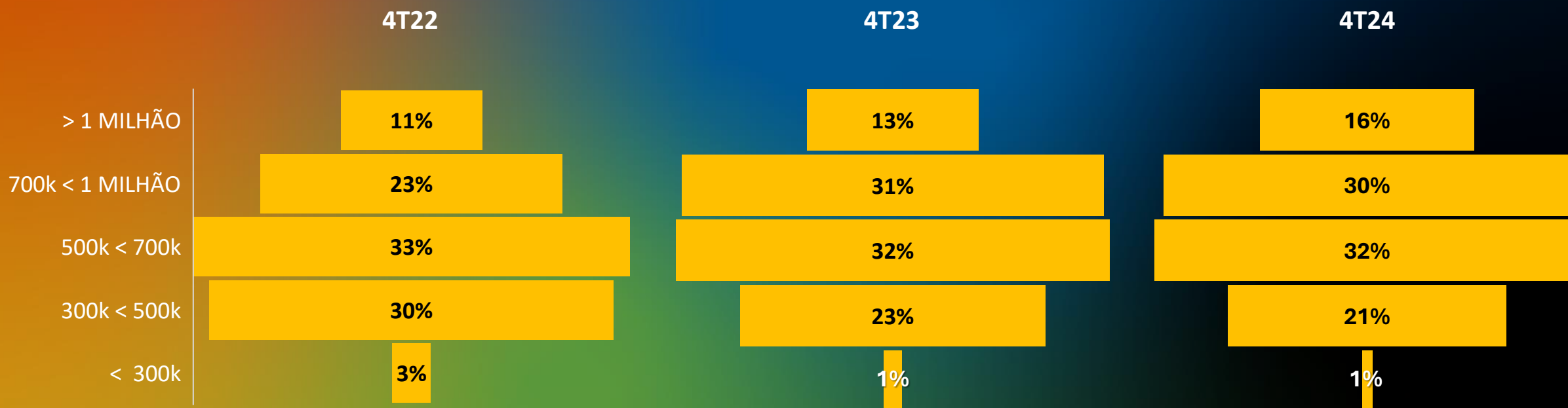
VENDA MÉDIA LOJAS MADURAS | 4T24 & FY24

(R\$ mil)



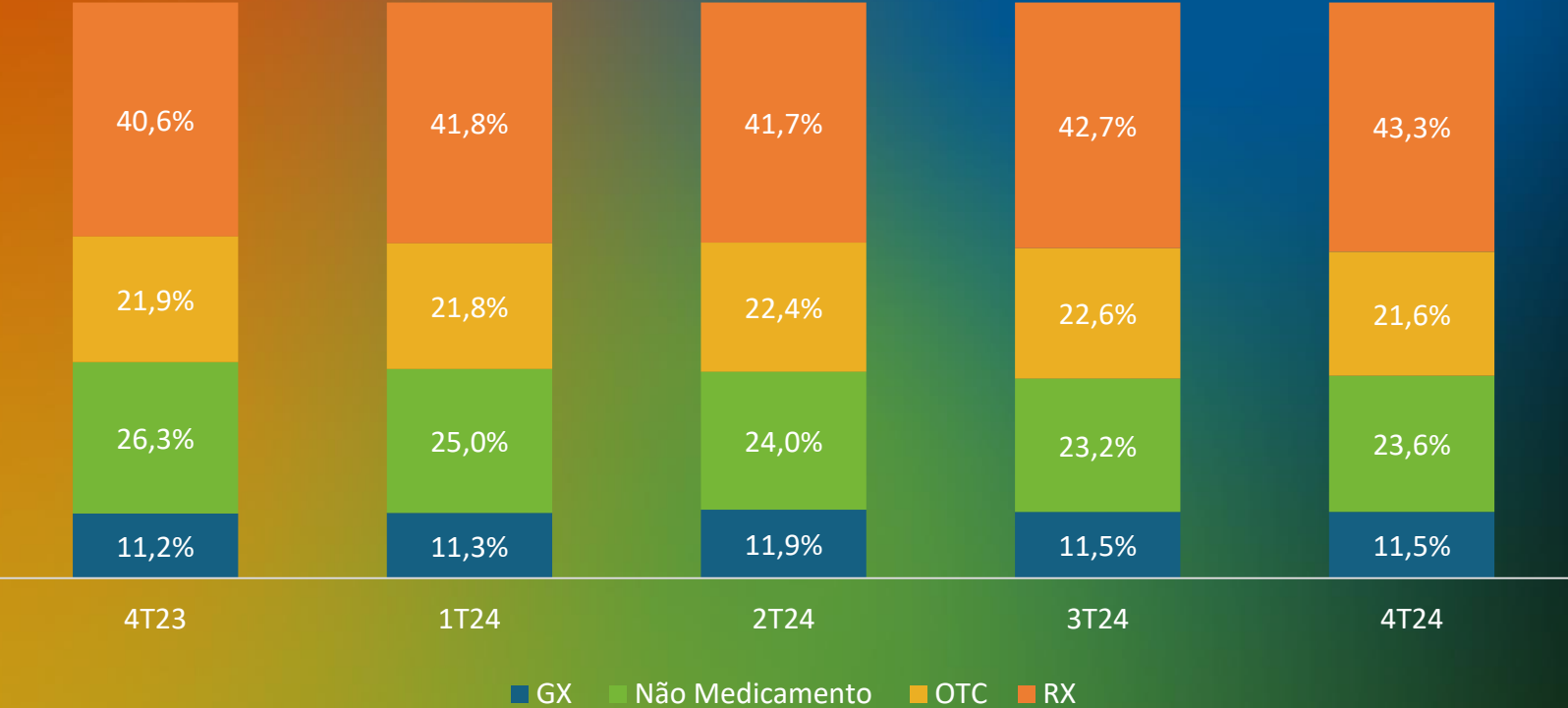
EVOLUÇÃO VENDA MÉDIA LOJA

Mais lojas de alta performance: crescimento expressivo na parcela de unidades faturando acima de R\$ 700 mil, refletindo nossa excelência operacional.



Disclaimer: foram consideradas apenas as lojas com mais de 6 meses de operação

DESTAQUES CATEGORIAS | 4T24 & FY24

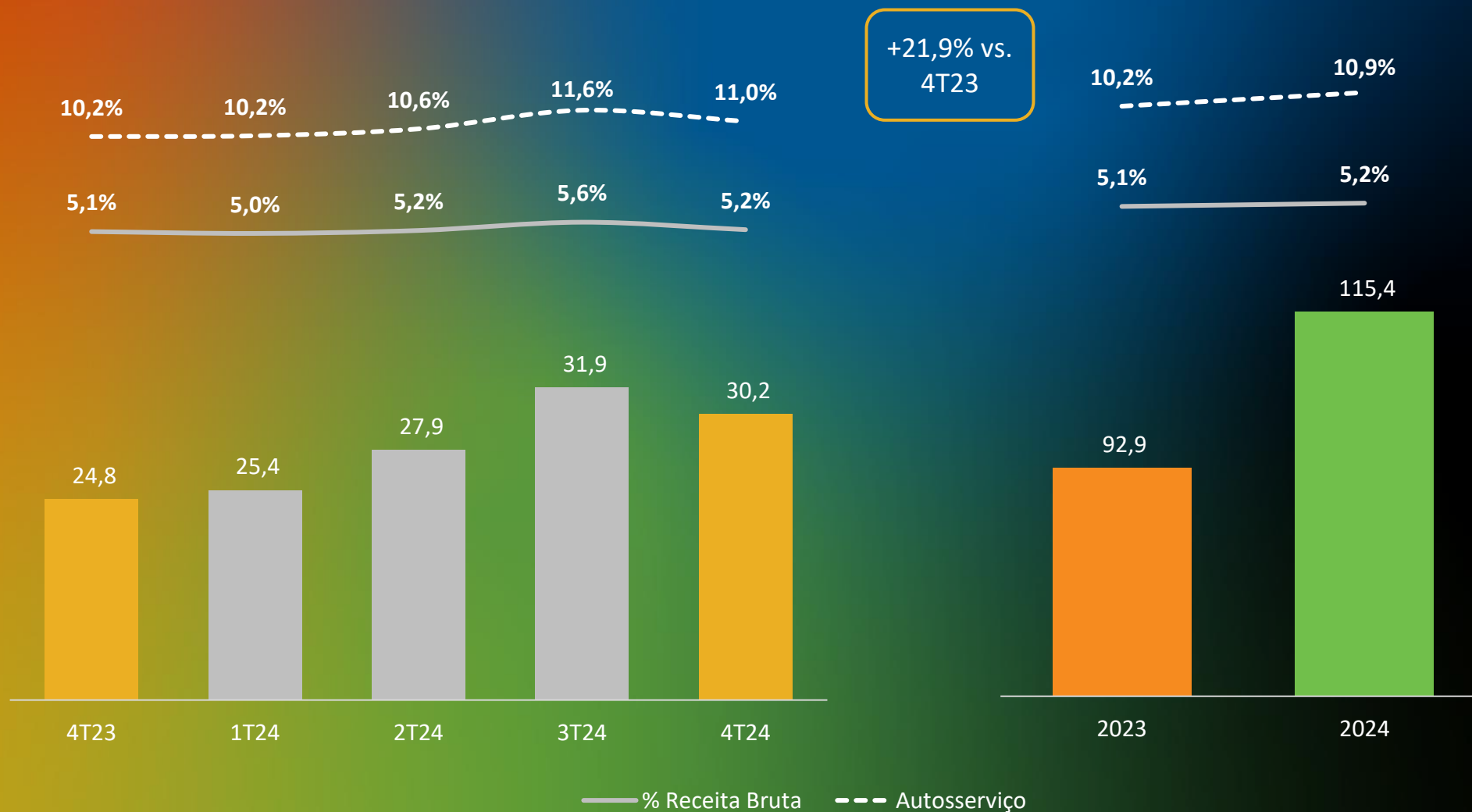


2024 x 2023	
d1000	mercado
+ 24,4%	+ 10,8%
+ 18,8%	+ 4,9%
+ 13,0%	+ 8,7%
+ 21,8%	+ 15,0%

MARCAS EXCLUSIVAS E PARTICIPAÇÃO NO AUTOSSERVIÇO | 4T24 & FY24

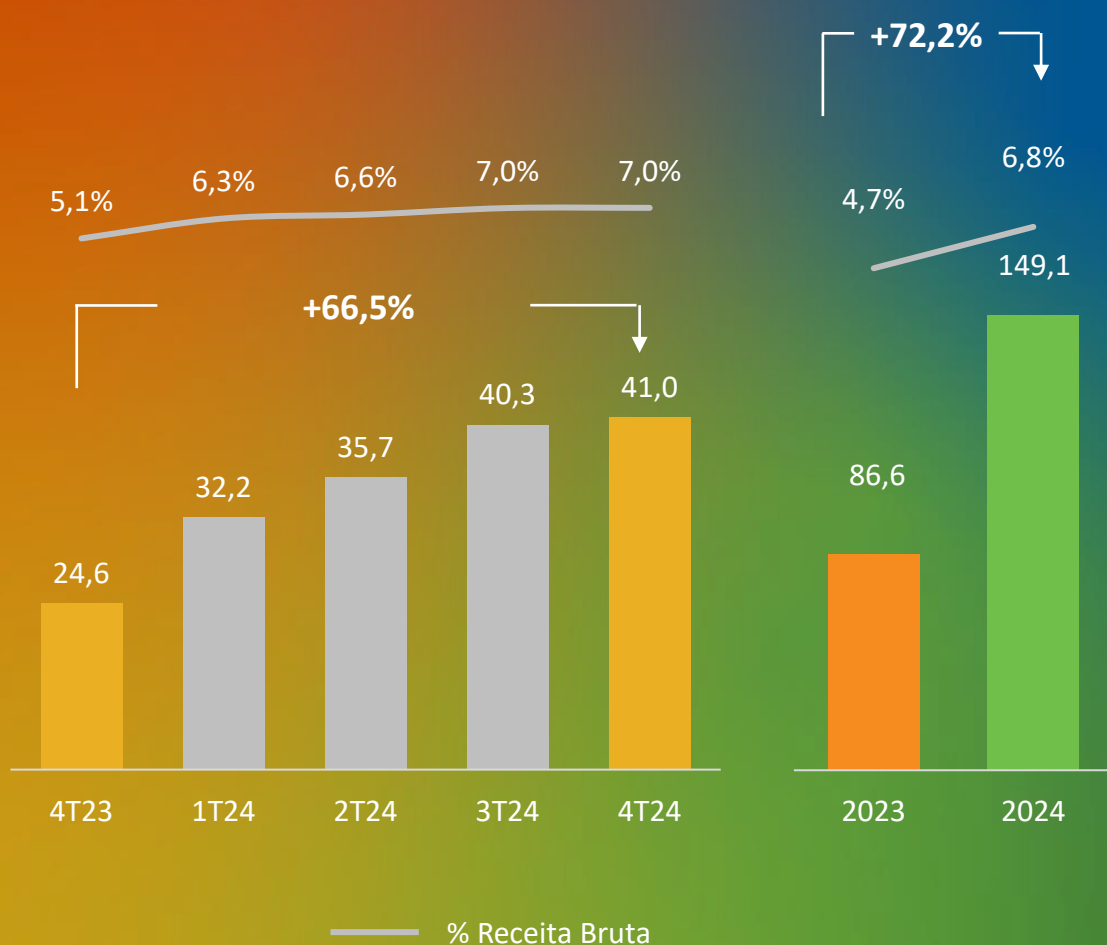
Participação crescente no autosserviço e vendas em forte evolução, reforçando nossa diferenciação e rentabilidade.

(R\$ milhões)



VENDAS OMNICHANNEL | 4T24 & FY24

E-commerce acelerando e ampliando nosso alcance, conectando conveniência e crescimento.
(R\$ milhões)



Entregas 2024:

- Reforço da liderança, investimento em análise e infraestrutura
- Capacitação dos times de loja
- Eficiência operacional e redução do tempo de entrega
- *Super apps* e novas modalidades de entrega

Próximos passos:

- Lançamento novo app
- CRM
- Marketplace IN
- Prateleira infinita
- Assinatura
- Fortalecimento do whatsapp



Televendas



WhatsApp



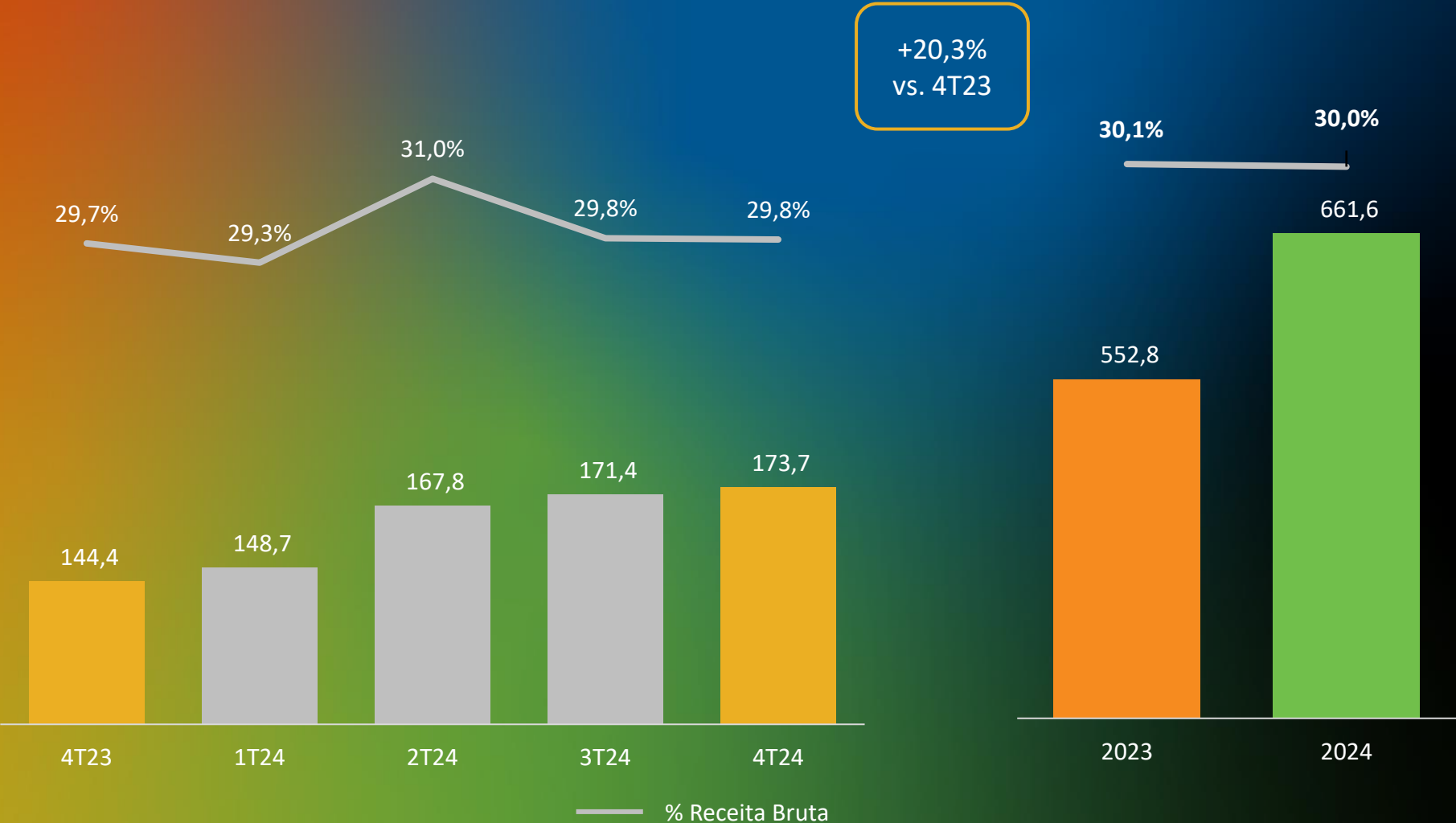
Site e
App



Super Apps

LUCRO BRUTO | 4T24 & FY24

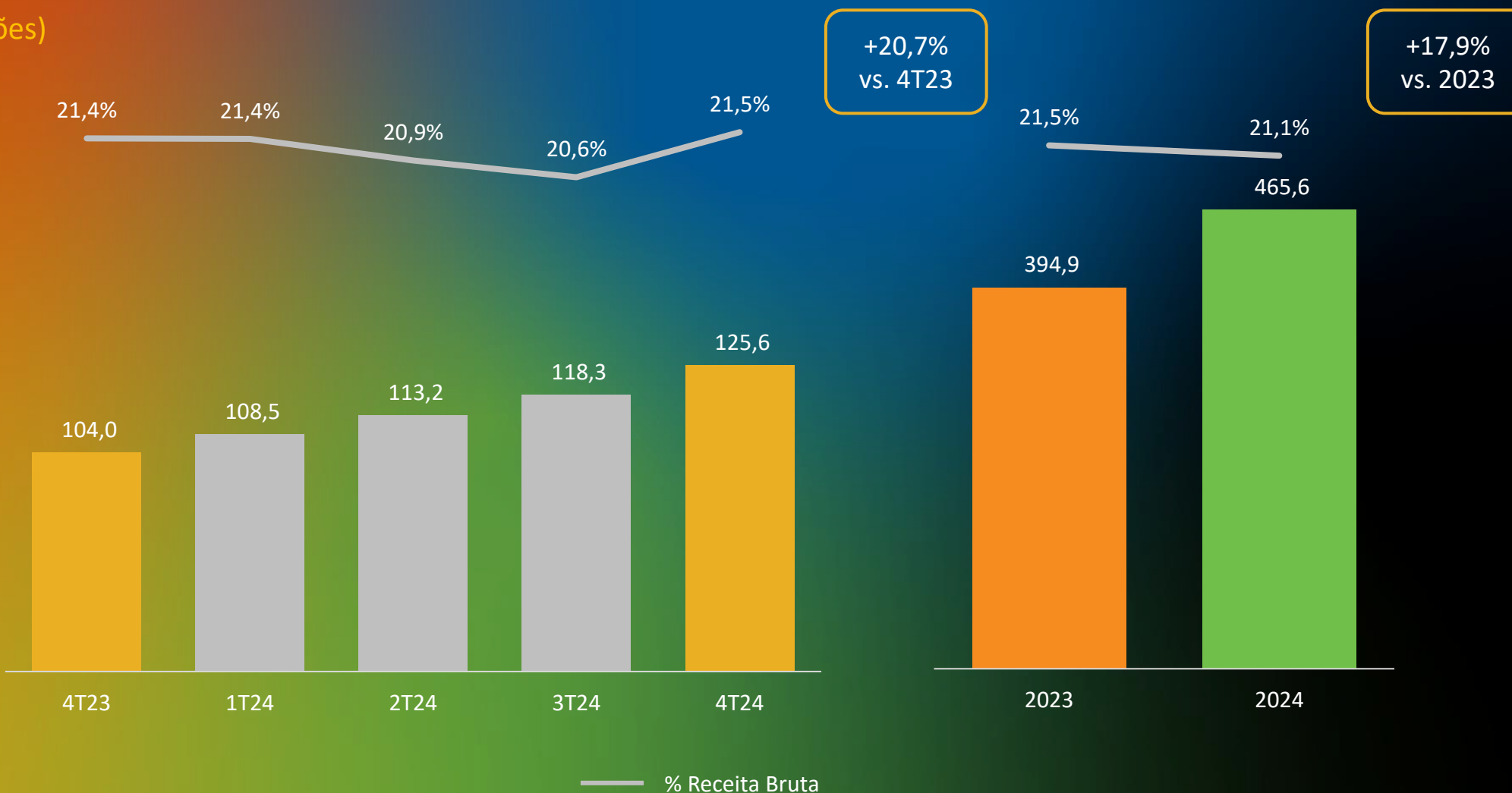
(R\$ milhões)



DESPESAS COM VENDAS | 4T24 & FY24

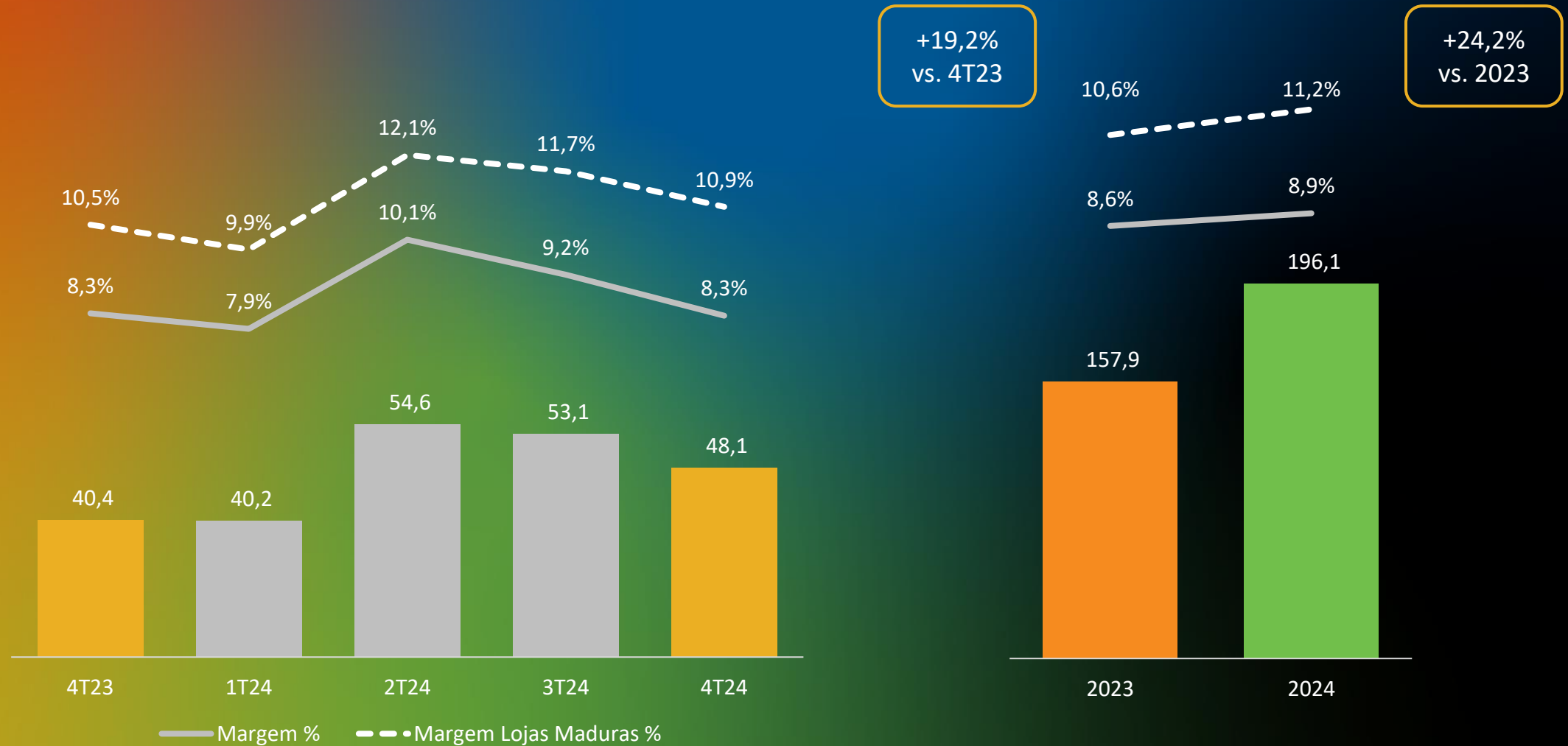
Apesar da pressão trimestral com a abertura de 17 lojas no período, reduzimos 0,4 p.p. no ano.

(R\$ milhões)



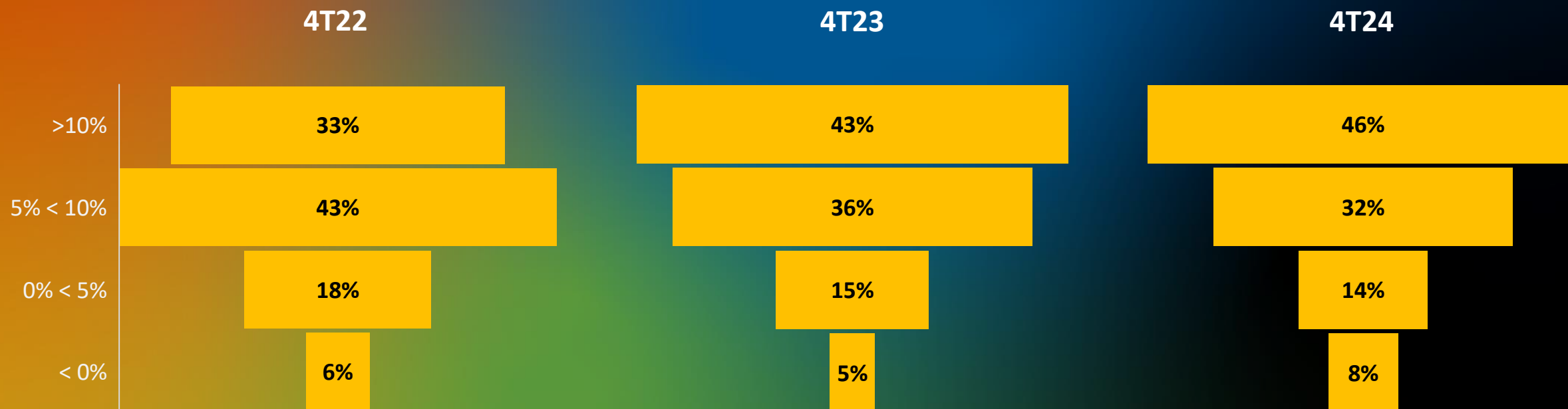
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO | 4T24 & FY24

(R\$ milhões)



EVOLUÇÃO MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

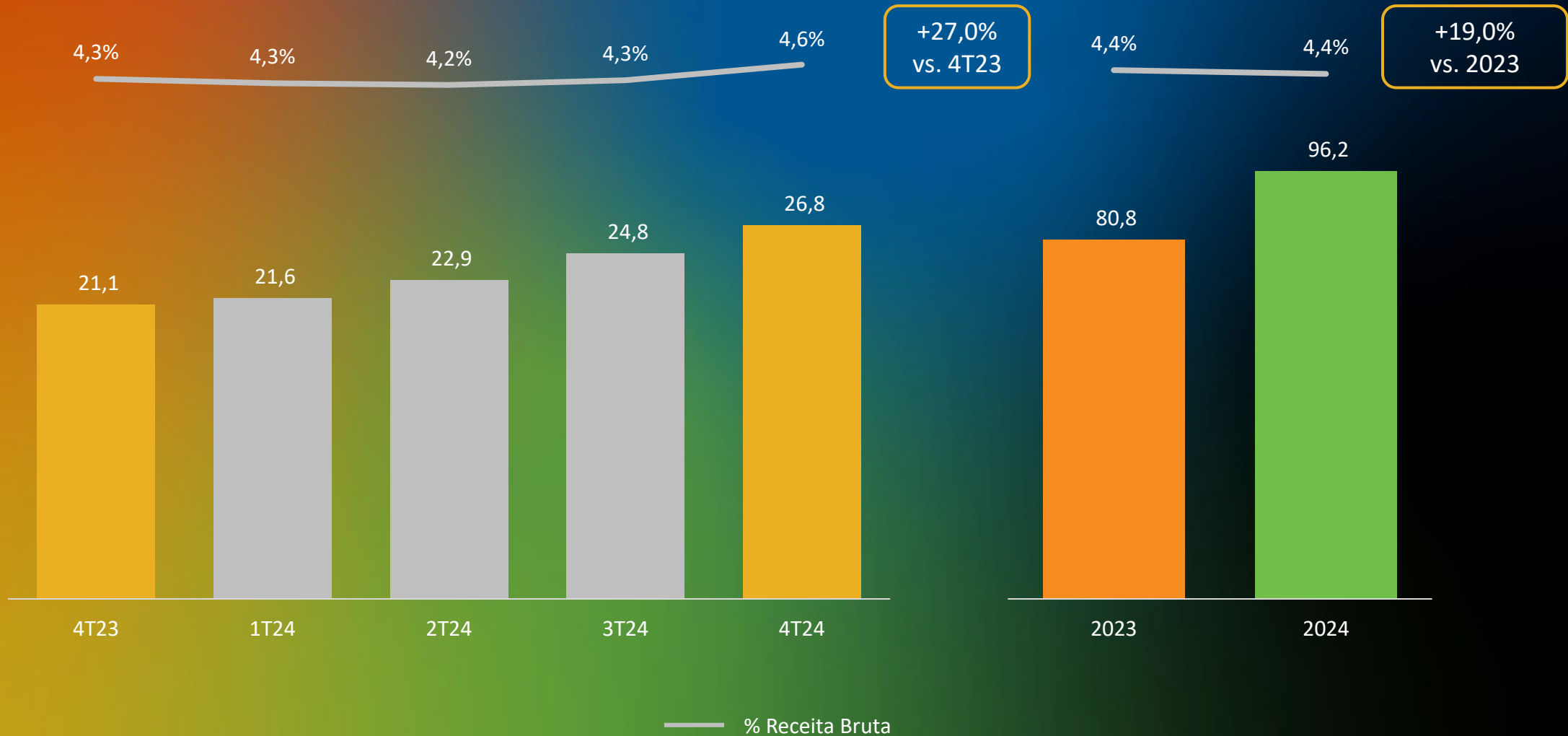
Evolução com rentabilidade: a migração consistente para margens maiores reforça nossa eficiência operacional e a sustentabilidade do crescimento.



Disclaimer: foram consideradas apenas as lojas com mais de 6 meses de operação

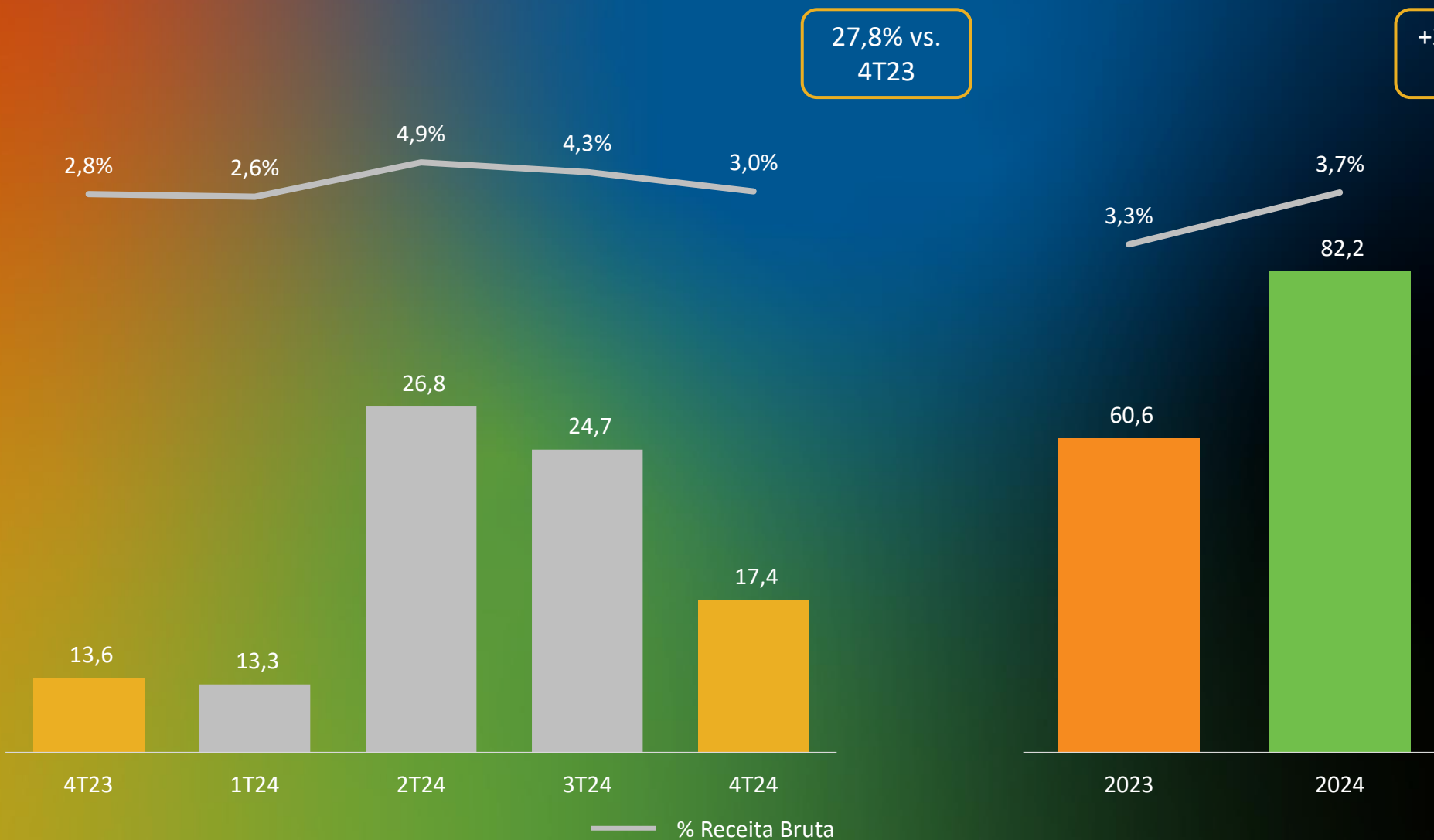
DESPESAS CORPORATIVAS | 4T24 & FY24

(R\$ milhões)



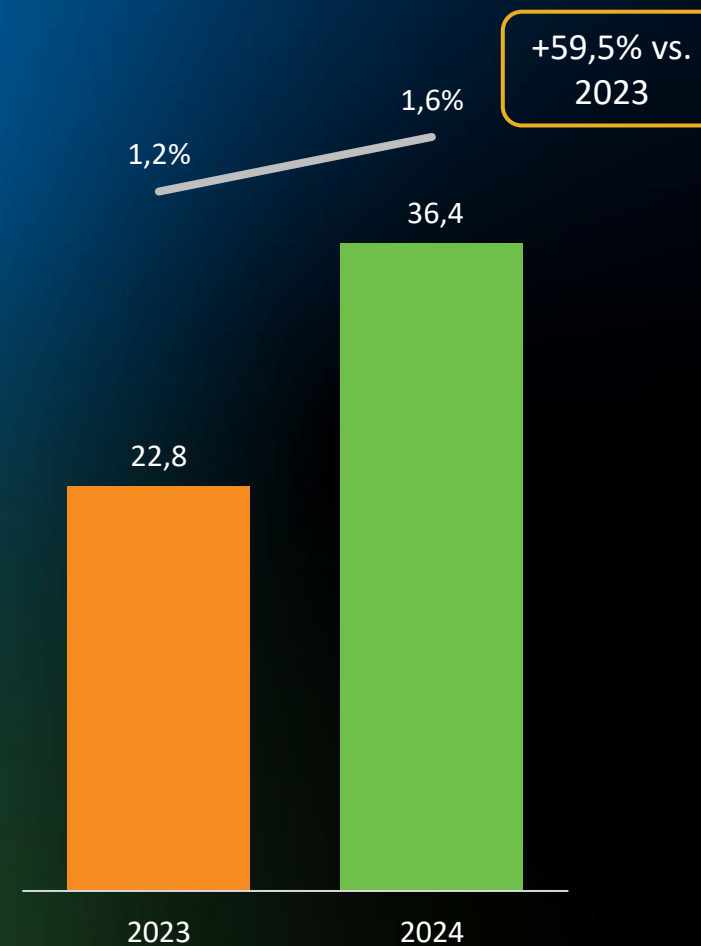
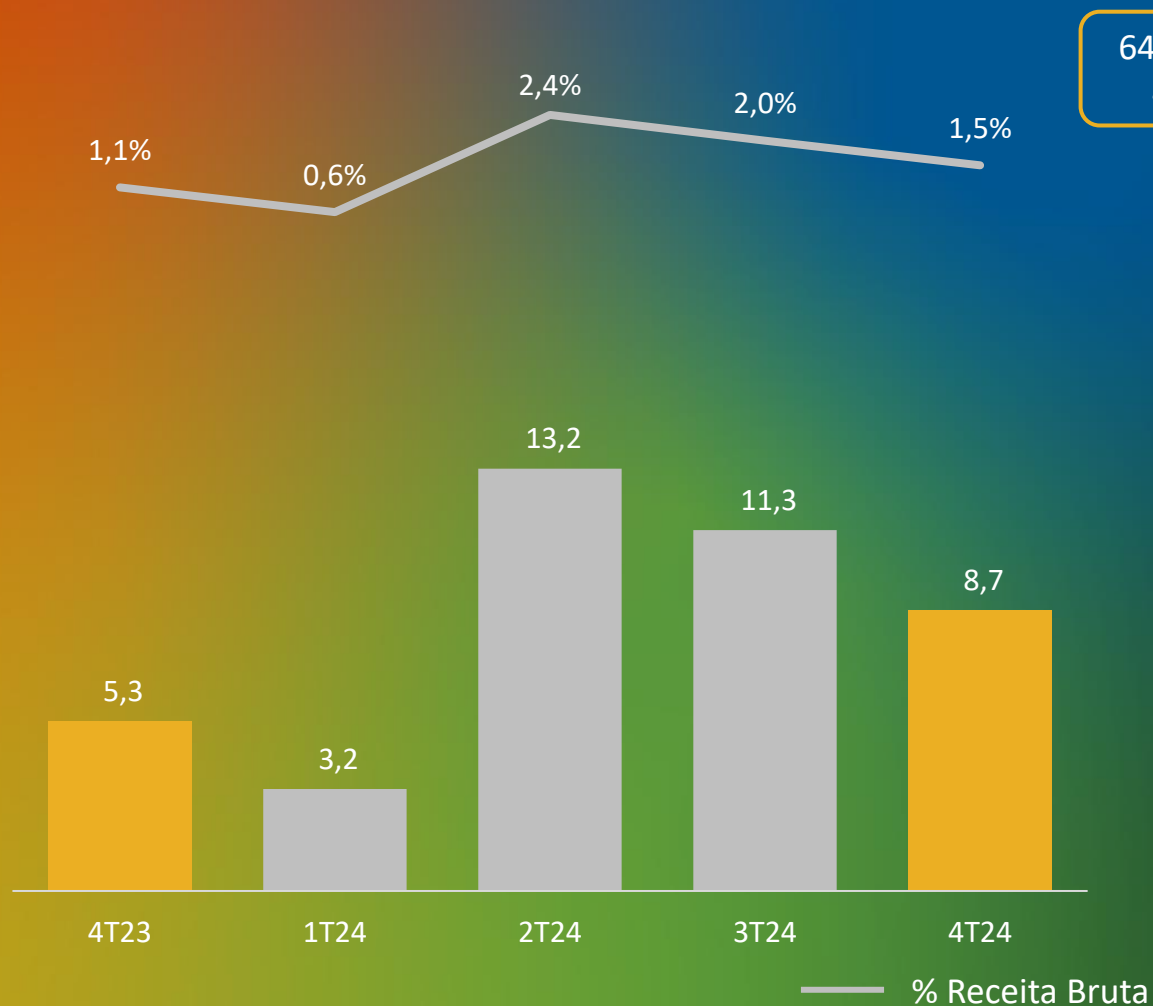
EBITDA RECORRENTE | 4T24 & FY24

(R\$ milhões)



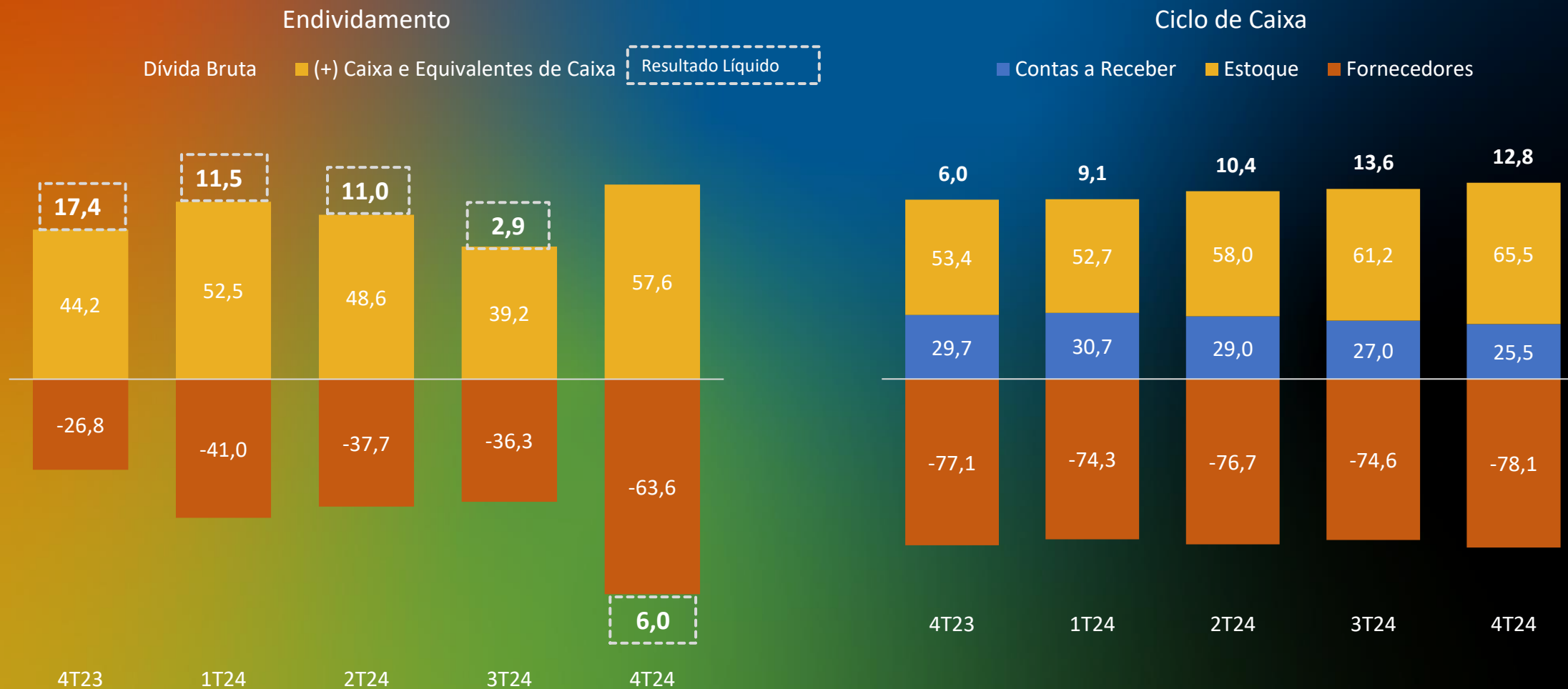
LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE | 4T24 & FY24

(R\$ milhões)



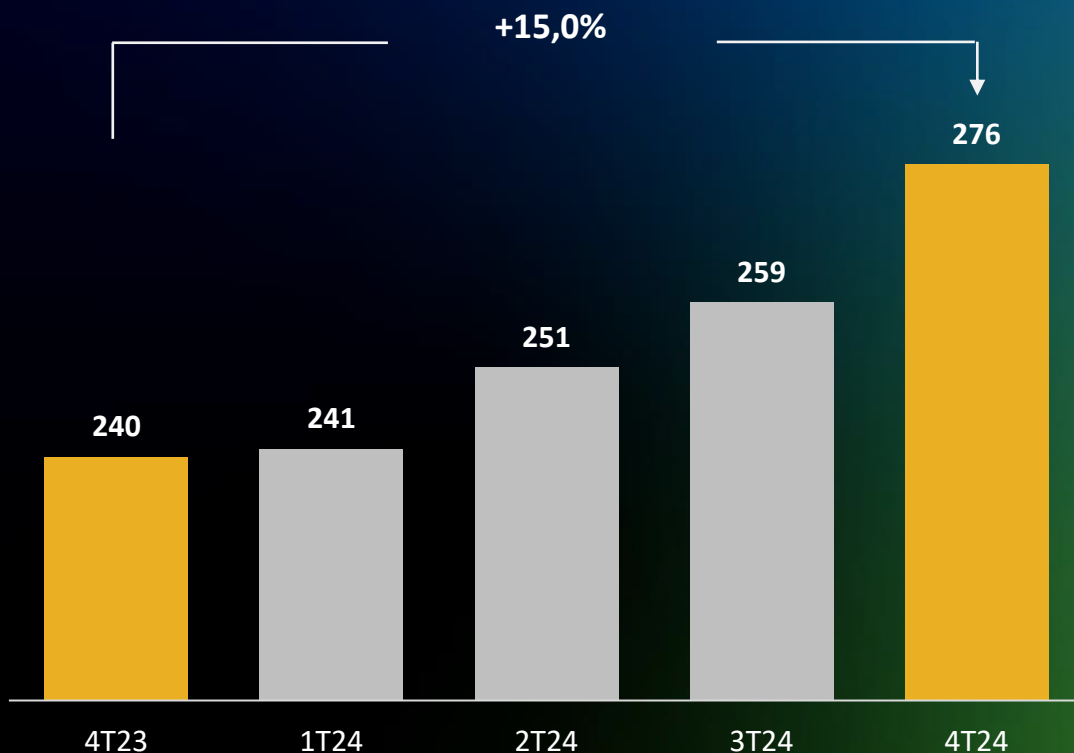
ENDIVIDAMENTO E CICLO DE CAIXA | 4T24

Ciclo de caixa reduzido com mais recursos para expandir
(R\$ milhões)

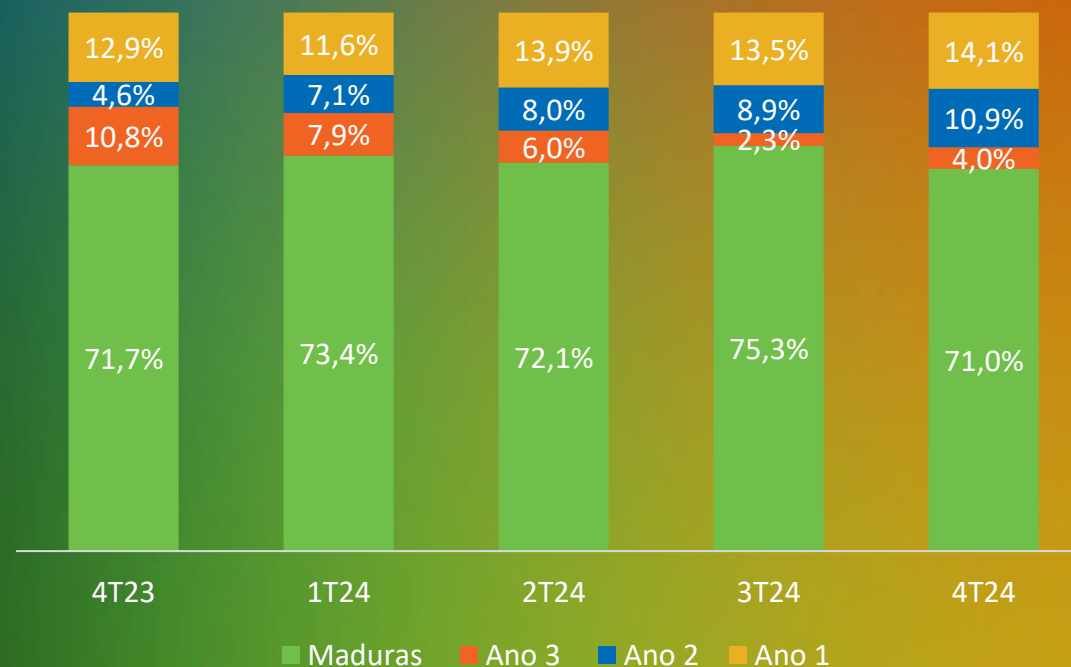


EXPANSÃO ESTRATÉGICA E RENOVAÇÃO DO PORTFÓLIO: MAIS LOJAS, MAIS OPORTUNIDADES, MAIS CRESCIMENTO.

TOTAL DE LOJAS



DISTRIBUIÇÃO ETÁRIA DO PORTFÓLIO DE LOJAS



COM ROIC MARGINAL ATRATIVO, O PLANO DE CRESCIMENTO DA REDE d1000 GERA VALOR E RENTABILIZA O CAPITAL EMPREGADO NA AQUISIÇÃO DE REDES.



DMVF
B3 LISTED NM

	2023 (1 ano de maturação)	2022 (2 anos de maturação)	Safra 2021 (3 anos de maturação)
Lojas Abertas	30	11	30
Venda Média (R\$ Mil / Mês / Loja)	521	551	655
Margem de Contribuição (%)	4,7%	9,3%	10,0%
Margem de Contribuição (R\$ Mil / Mês / Loja)	25	51	66
Margem de Contribuição Anual (R\$ Mil / Ano / Loja)	294	614	788
CAPEX Médio	1.476	1.439	1.300
WC Médio (R\$ Mil / Loja)	1.200	1.100	1.000
IC Médio (R\$ Mil / Loja)	2.676	2.539	2.300
ROIC Marginal por Loja (%)	11%	24%	34%



ESG





AMBIENTAL



Reduzimos em **10%** de consumo de sacolas nas lojas da Rede d1000, em 2024. Um reflexo dos investimentos em treinamento de equipe e nosso comprometimento com iniciativas sustentáveis.

Mais de 3,4 M de caixas de papelão deixaram de ser utilizada na logística de abastecimento das lojas, a partir da utilização das caixas plásticas retornáveis



SOCIAL

Mais de **270 mil pessoas** impactadas pelo **Instituto Profarma.**

Cerca de 50% somente nos estados de atuação da Rede d1000 (RJ, DF, MT e GO);



GOVERNANÇA



Repassamos mais 14 M repassados aos projetos do UNICEF, a partir da parceria com o Fundo;

Realizamos parceria pioneira de impacto social com a Kimberly e Clark, com a produção de produto social exclusivo para alavancar as doações para o UNICEF, na Drogaria Rosário.

MENSAGENS 2025



Desafios:

- Inflação
- Menor reajuste de preços (CMED)
- Concorrência



Alavancas:

- Execução do plano de expansão
- CRM
- Omnichannel / canais digitais
- Marcas Exclusivas
- Otimização de processos, aumento de produtividade e redução de despesas



Q&A

Obrigado(a).

