



Apresentação Corporativa

maio 2025

GRUPO
PROFARMA



Um dos maiores players do setor de saúde no Brasil,

com atuação integrada em distribuição de medicamentos e varejo farmacêutico.

SETOR ECONÔMICO

Crescimento de mercado em função do envelhecimento da população.

Oportunidade de consolidação.

Reajustes de preços alinhados com a inflação.

MODELO DE NEGÓCIOS CONSOLIDADO

Dois negócios sinérgicos.

Otimização logística.

Ampliação de mix.

Ciclo de caixa.

LIDERANÇA

2ª maior distribuidora nacional.

11ª maior varejo farma.

DISTRIBUIÇÃO

Crescimento com baixo CAPEX.

Cobertura de mais de 90% mercado nacional com 15 CDs.

26,4 mil entregas/dia.

50 mil clientes ativos/mês.

VAREJO

281 lojas.

Marcas tradicionais RJ, DF e MT.

+ 4 milhões clientes atendidos 1T25

ESTRUTURA DE CAPITAL FLEXÍVEL

Dívida líquida/ EBITDA* de 2,0x.

Alavancagem em patamar saudável.

CONTROLADORES EXPERIENTES

Família fundadora.

Cencora 2ª maior distribuidora do mundo.

OPORTUNIDADES

Valuation descontado.

Geração de valor e remuneração aos acionistas.

Forte crescimento orgânico.

Potenciais M&A's seletivos no LP.

BOLSA DE VALORES DO BRASIL

PFRM
B3 LISTED NM

DMVF
B3 LISTED NM

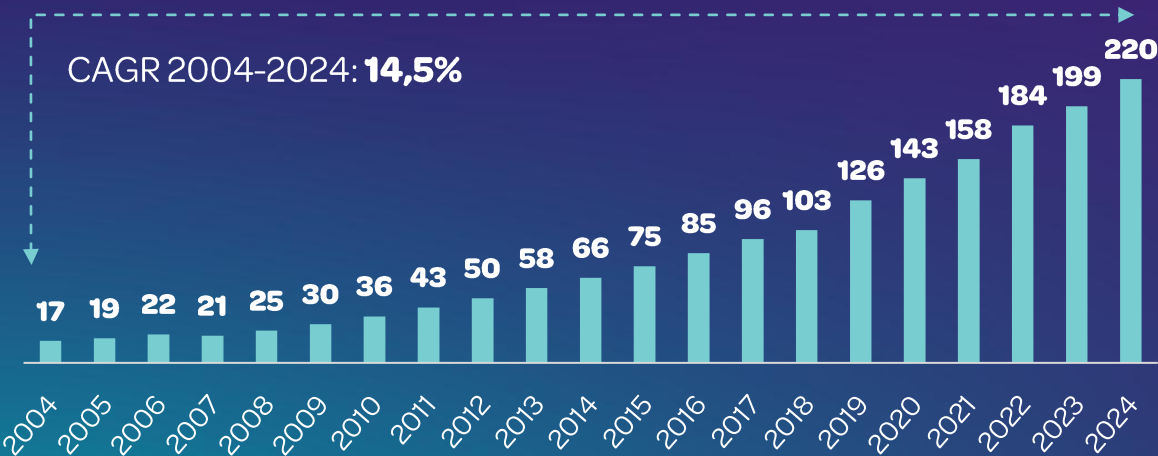
*EBITDA ajustado 1T25L TM.

Mercado farmacêutico com demanda crescente, beneficiada pelo rápido envelhecimento da população brasileira.



CRESCIMENTO DO MERCADO FARMACÊUTICO BRASILEIRO

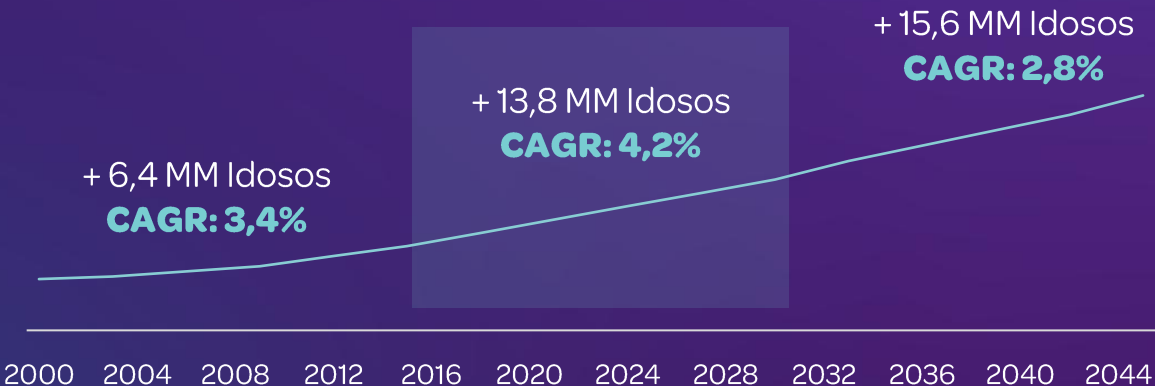
R\$ bilhões, Fonte: IQVA.



A mudança da pirâmide etária para um *mix* de população mais idosa, alinhados ao reajuste de preços e inflação fez com que o mercado farmacêutico crescesse a um **CAGR de 14,5% nos últimos 20 anos.**

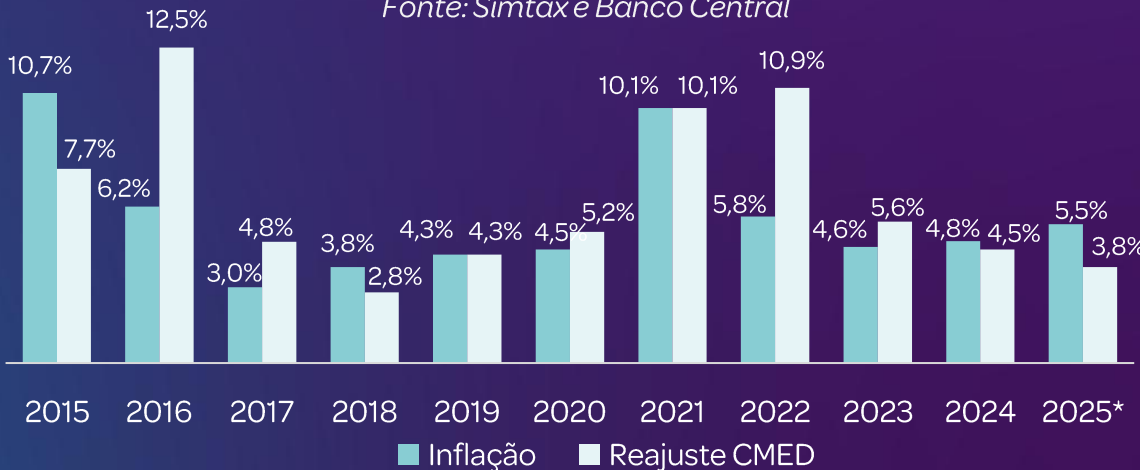
PROJEÇÃO DA POPULAÇÃO BRASILEIRA ACIMA DE 65 ANOS

R\$ bilhões, Fonte: IBGE, 2018.



HISTÓRICO DE REAJUSTE DE PREÇOS – 10 ANOS

Fonte: Simtax e Banco Central



* Reajuste CMED médio Profarma e projeção de inflação para o final do ano, segundo Boletim Focus (09/05/2025)

Marcos da nossa trajetória:

da fundação ao novo ciclo de geração de valor.



IMPORTANTE *PLAYER* DO SETOR DE SAÚDE BRASILEIRO

Participação relevante em um mercado onde o tamanho e a escala são diferenciais.



PFRM
B3 LISTED NM

DMVF
B3 LISTED NM



SEGMENTOS DE NEGÓCIO:

Faturamento LTM	R\$ 11,8 Bi	R\$ 2,3 Bi
# Colaboradores	+ 4.300	+ 4.600
Centros de Distribuição	15	+280
Market Share*	23,1%	12,4%**
Clientes Ativos	50 mil	+ 4 milhões
Un. Vendidas/ Venda Md. Loja mês	32 milhões	R\$ 682,6 Mil***

*Números fornecidos pela consultoria IQVIA referentes ao LTM 1T25

**Referente apenas às áreas onde atua.

***Referente ao 1T25

CONTROLADORES EXPERIENTES:

Família Birmarcker
+ Cencora:
66,2%

MELHOR DISTRIBUIDOR



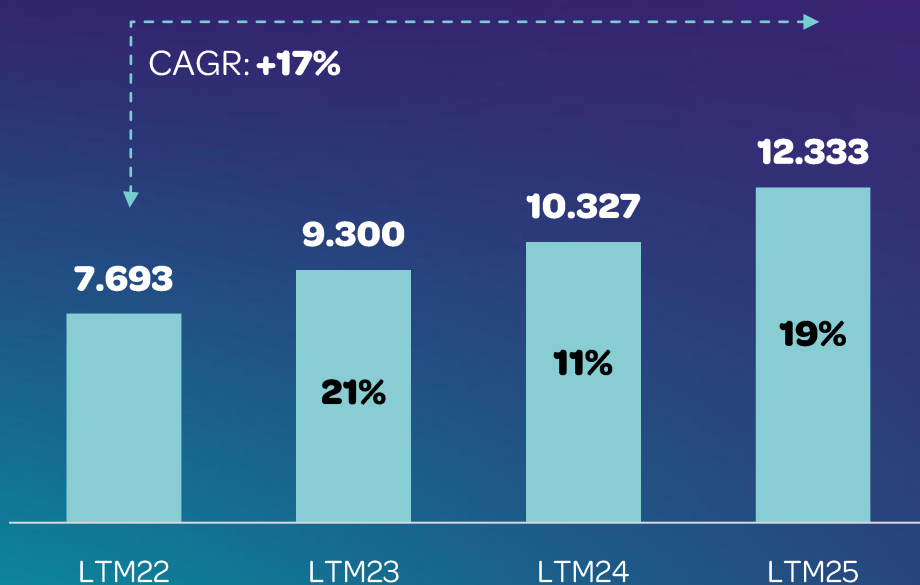
Rede d1000

uma das duas mais eficientes
no varejo farma

RANKING 2024
IBEAR-FIA

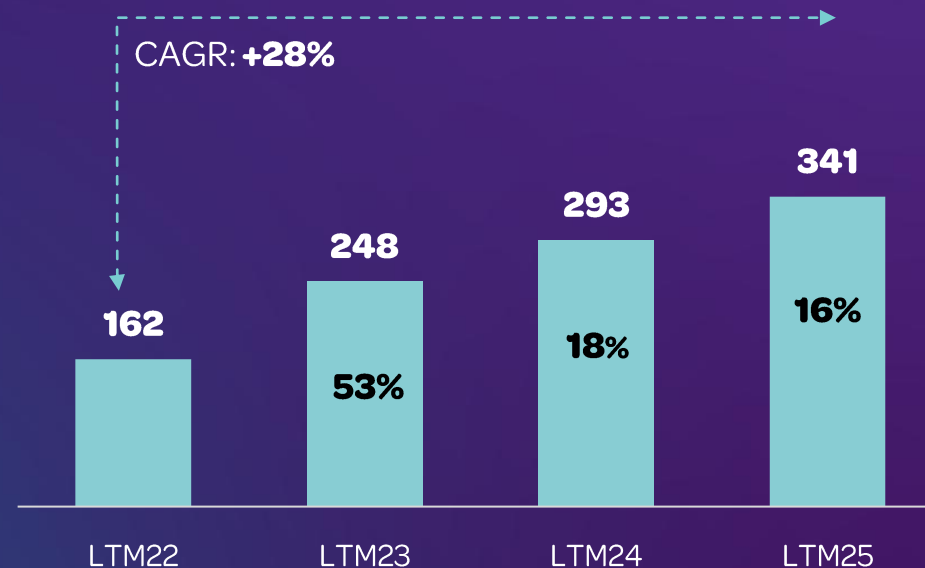
Assertividade da estratégia do modelo integrado

CRESCIMENTO DE RECEITA BRUTA



● Receita Bruta (R\$ MM) ● Crescimento Ano x Ano (%)

CRESCIMENTO DE EBITDA AJUSTADO

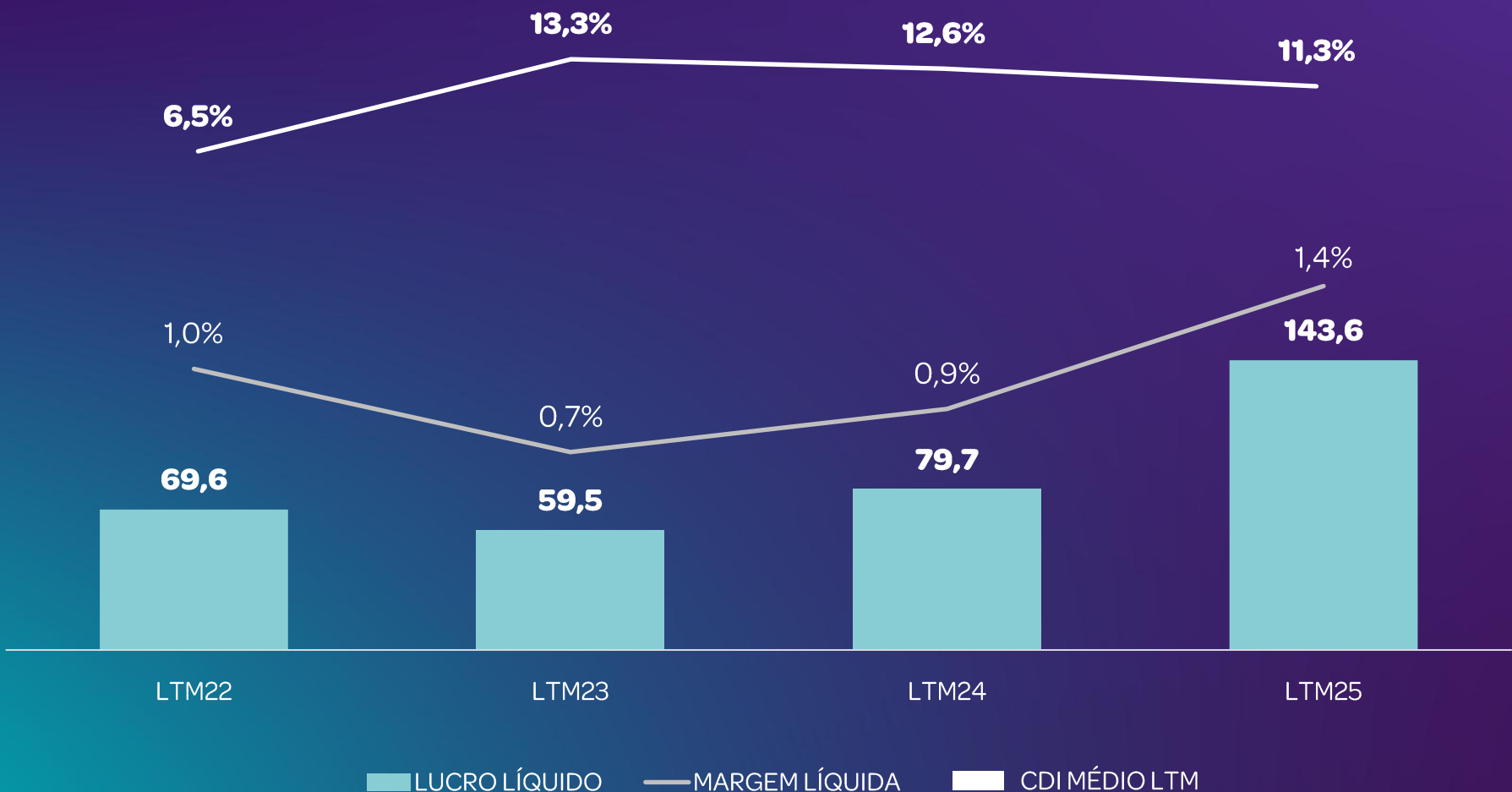


● EBITDA (R\$ MM) ● Crescimento Ano x Ano (%)

SÓLIDA EVOLUÇÃO DO MODELO INTEGRADO GERANDO CRESCIMENTO COM EXPANSÃO DE MARGENS

Resultado recorde mesmo com altas taxas de juros, comprovando solidez e consistência da estratégia do Grupo.

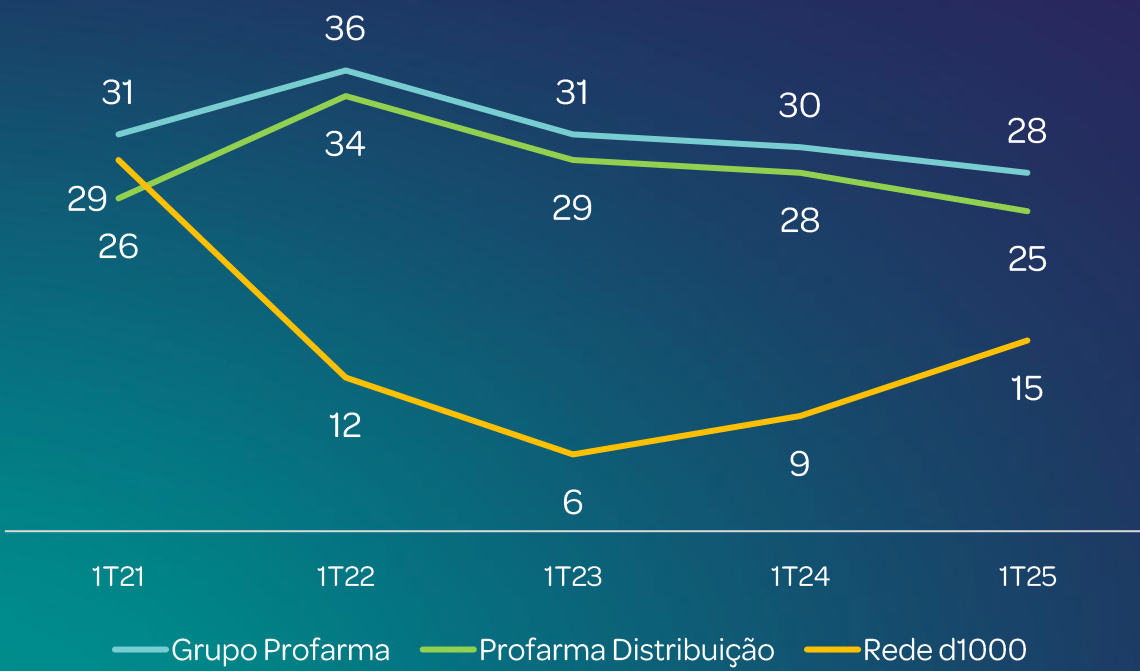
(R\$ Milhões)



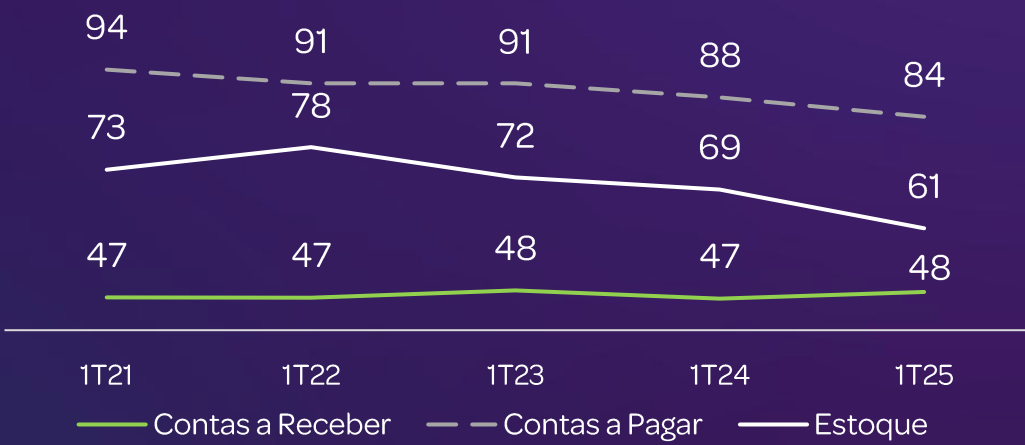
Ciclo de caixa

- O melhor ciclo de caixa para o 1T dos últimos 5 anos,
- Variável chave do negócio, com busca contínua nas oportunidades de otimização,
- Varejo pressionado pela concentração de aberturas no 4T.

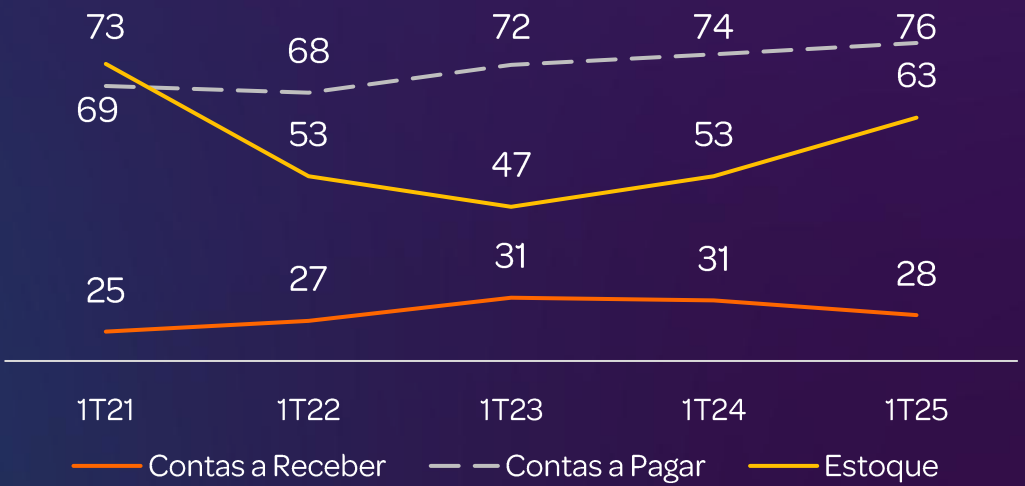
1 DIA = R\$ 35 MM



DISTRIBUIÇÃO

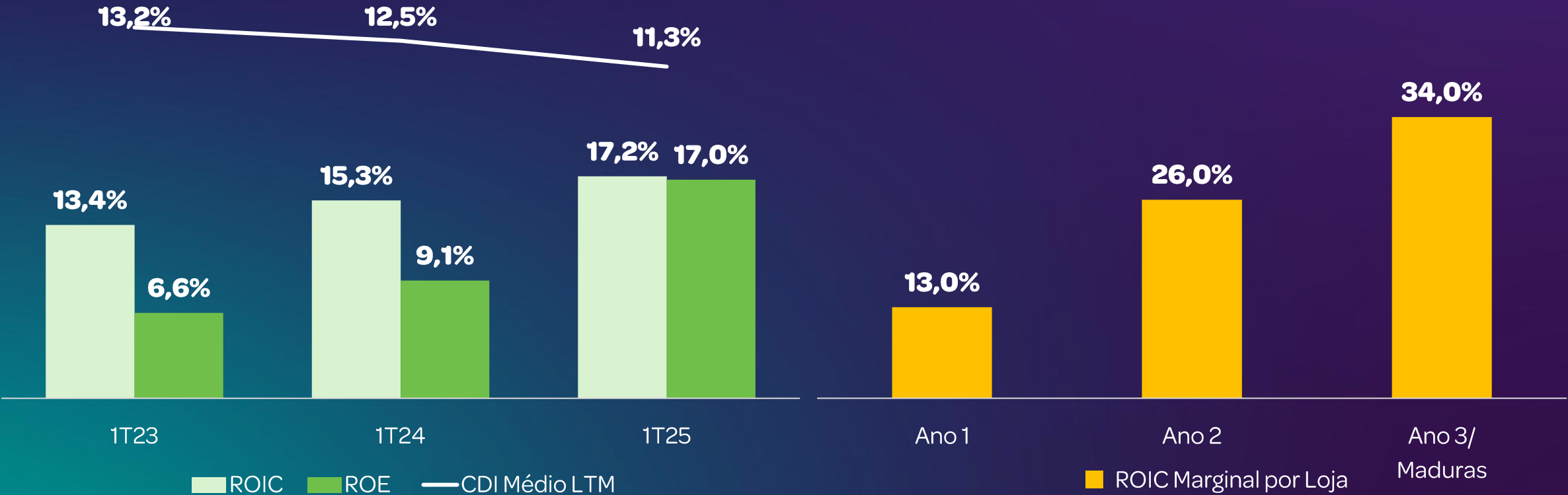


VAREJO



Rentabilidade

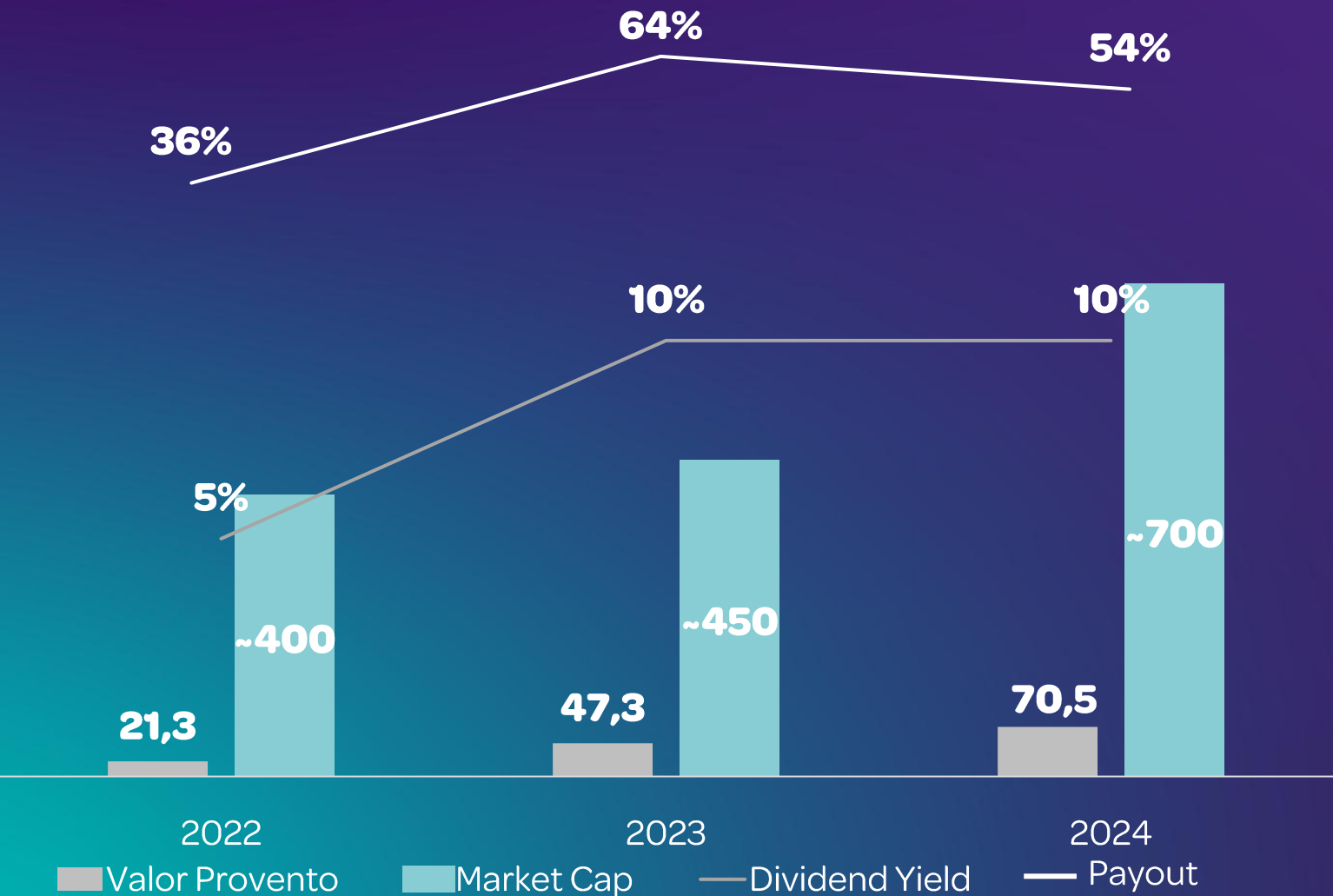
- Sucessivas melhoras no ciclo de caixa na **Distribuição** contribuem para retornos de **17%**;
- ROIC marginal por loja do **Varejo** em patamares relevantes.



Comprometimento do Grupo com a estratégia de remuneração aos acionistas.



(R\$ Milhões)



- Mais de R\$ 170 Mm distribuídos nos últimos 3 anos;
- Yield de 10% nos últimos 2 anos;
- Estratégia de equilibrar os interesses de todos stakeholders com os pilares de crescimento, geração de caixa, pagamento de dividendos e desalavancagem.

MENSAGENS PRINCIPAIS 1T25

GRUPO
PROFARMA

PFRM
B3 LISTED NM

DMVF
B3 LISTED NM

CENÁRIO

- Crescimento de mercado:
7% Distribuição / **11%** Varejo nacional /
6% Varejo áreas de atuação
- Aumento de preços
de **3,8%** vs **4,5%** em 2024
- Aumento do CDI médio
de 11,3% a.a. para 13,0% a.a.
no 1T

PERFORMANCE

GRUPO
PROFARMA

Crescimento acima do mercado nas duas unidades;
Alavancagem sob controle;
Investimentos em logística e tecnologia;
Equilíbrio nos retornos para os *stakeholders*.


PROFARMA
DISTRIBUIÇÃO

Melhorias no Ciclo de Caixa;
Evolução de rentabilidade.

REDE


Despesas de lojas maduras em linha com inflação;
Concentração de abertura de lojas no 4T24.

PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

GRUPO
PROFARMA

PFRM
B3 LISTED NM

DMVF
B3 LISTED NM

GRUPO
PROFARMA

Crescimento sustentável da distribuição.

Plano de expansão do varejo.

Ganhos de produtividade.

Investimento em logística.

Foco no ciclo de caixa e retornos.

Remuneração aos acionistas e equilíbrio entre *stakeholders*.



GRUPO
PROFARMA



Corporate Presentation

May 2025

GRUPO
PROFARMA



One of the largest players in Brazilian health sector,
with integrated operations between drug distribution and pharmaceutical retail.

**ECONOMIC
SECTOR**

Market growth due to aging of population.

Market consolidation opportunity.

Price readjustments aligned to inflation.

**CONSOLIDATED
BUSINESS
MODEL**

Two synergistic business.

Logistic optimization.

Mix improvements.

Cash cycle.

LEADERSHIP

2nd largest national distributor

11th largest in pharma retail.

DISTRIBUTION

Growth with low CAPEX necessity.

Covering more than 90% of national market with 15 DC's

50 K active clients/month.

26.4 k deliveries/day

RETAIL

281 Stores.

Traditional brands in RJ, DF and MT.

+ 4 million clients in 1Q25.

**FLEXIBLE
CAPITAL
STRUCTURE**

Net Debt /EBITDA* of 2,0x.

Healthy leverage levels.

**EXPERIENCED
CONTROLLERS**

Founding family

Cencora 2nd world's largest distributor.

OPPORTUNITIES

Underpriced Valuation.

Value creation and shareholders compensations

Strong organic growth.

Selctive potential M&A's in the long term.

**BRAZILIAN STOCK
EXCHANGE**

PFRM
B3 LISTED NM

DMVF
B3 LISTED NM

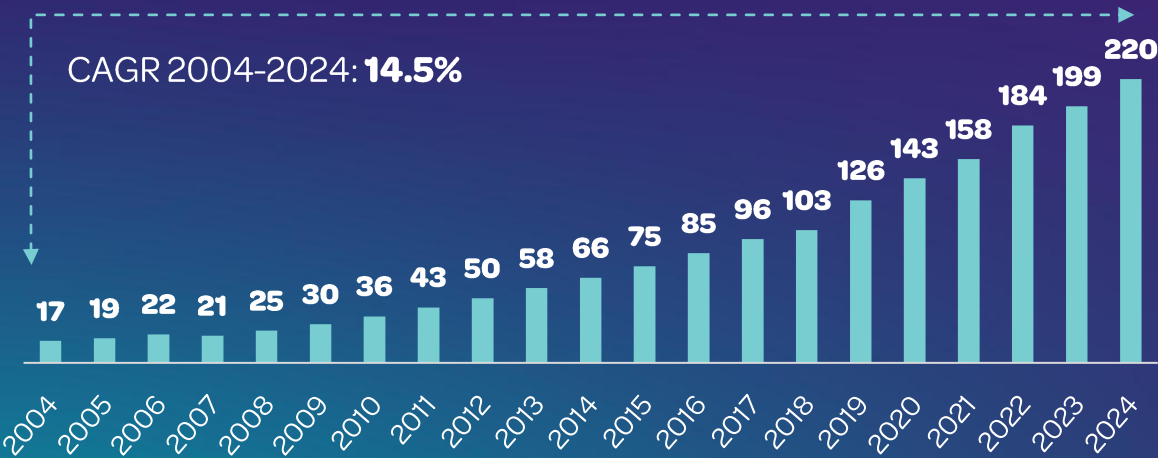
**LTM march/25*

Growing demand in Pharmaceutical market, leveredged by agging in Brazilian population.



BRAZILIAN PHARMACEUTICAL MARKET GROWTH

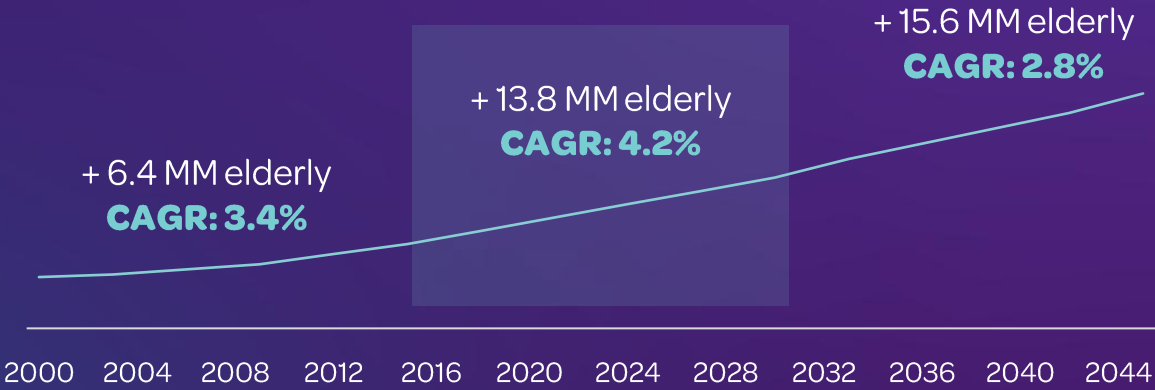
R\$ billion, Source: IQVA.



The change in the age pyramid towards an older population mix, aligned with price adjustments and inflation, has caused the pharmaceutical market to grow at a **CAGR of 14.5% over the last 20 years.**

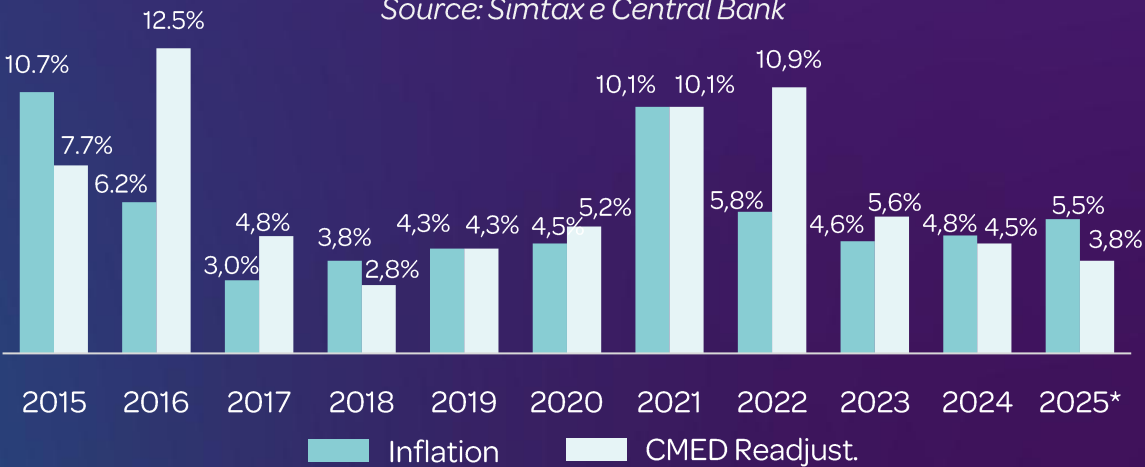
BRAZILIAN POPULATION ABOVE 65y PROJECTION

R\$ billion, Source: IBGE, 2018.



PRICE ADJUSTMENTS HISTORY – 10 YEARS

Source: Simtax e Central Bank



*Profarma average CMED adjustment and inflation projection for the end of the year, according to Focus Bulletin (09/05/2025)

Milestones in our history:

from foundation to the new cycle of value



IMPORTANT PLAYERS OF BRAZILIAN HEALTH SECTOR

Relevant participation in a market which size and scale are differentiators.



BUSINESS UNITS:



Gross Revenue LTM	R\$ 11.8 bi	R\$ 2.3 bi
# Employees	+ 4,300	+ 4,600
Distribution Centres/Stores	15	+280
Market Share*	23.1%	12.4%**
Active Clients	50 K	+ 4 million
Units Sold/ Avg Sale p Store (mo)	32 million	R\$ 682,6 K***

*Source: IQVIA – LTM 1Q25

**Referring to areas of activity.

***Referring to 1Q25

EXPERIENCED CONTROLLERS

Birmarcker Family
+ Cencora:
66.2%

BEST DISTRIBUTOR



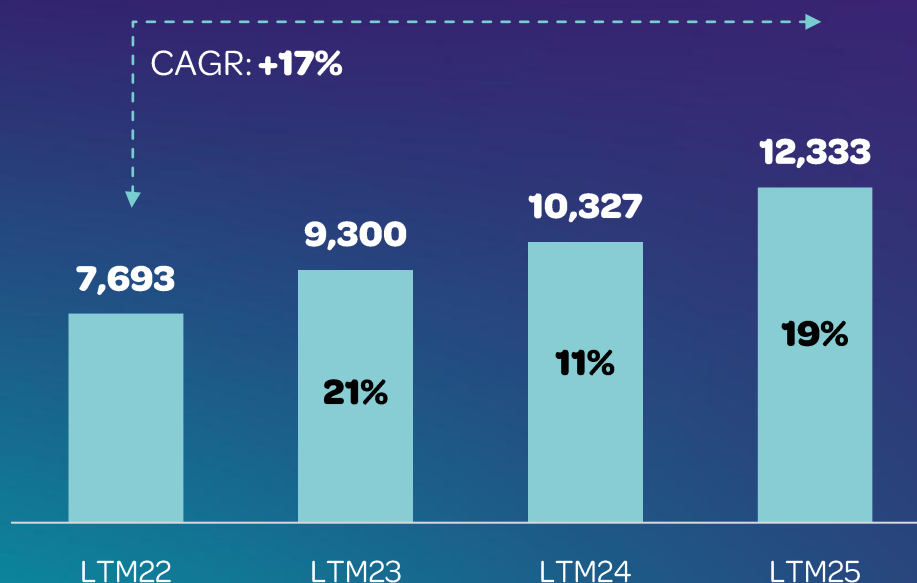
Rede d1000

one of the two most efficient
in retail pharma.

RANKING 2024
IBEAR-FIA

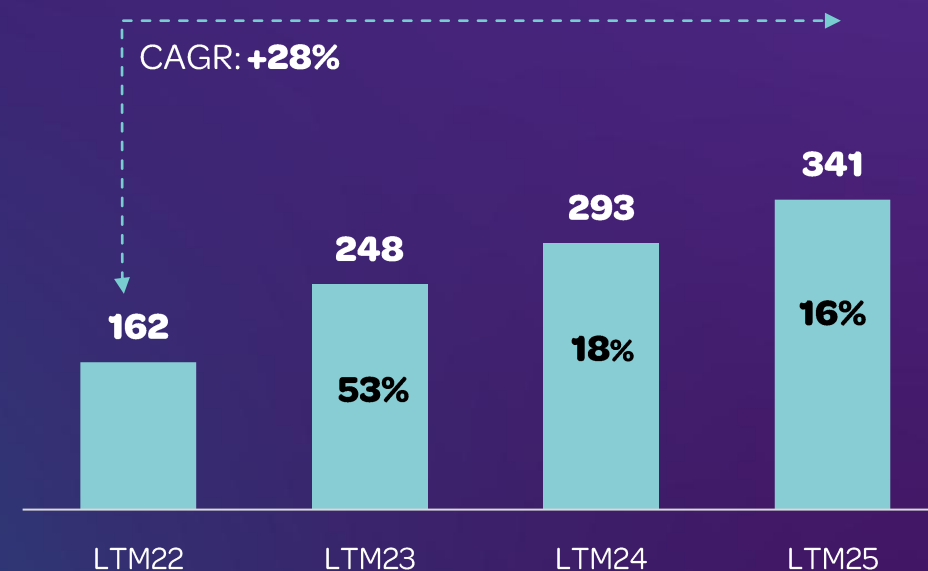
Accuracy in integrated model strategy.

GROSS REVENUE GROWTH



● Gross Revenue (R\$ MM) ● Growth Year x Year (%)

ADJUSTED EBITDA GROWTH



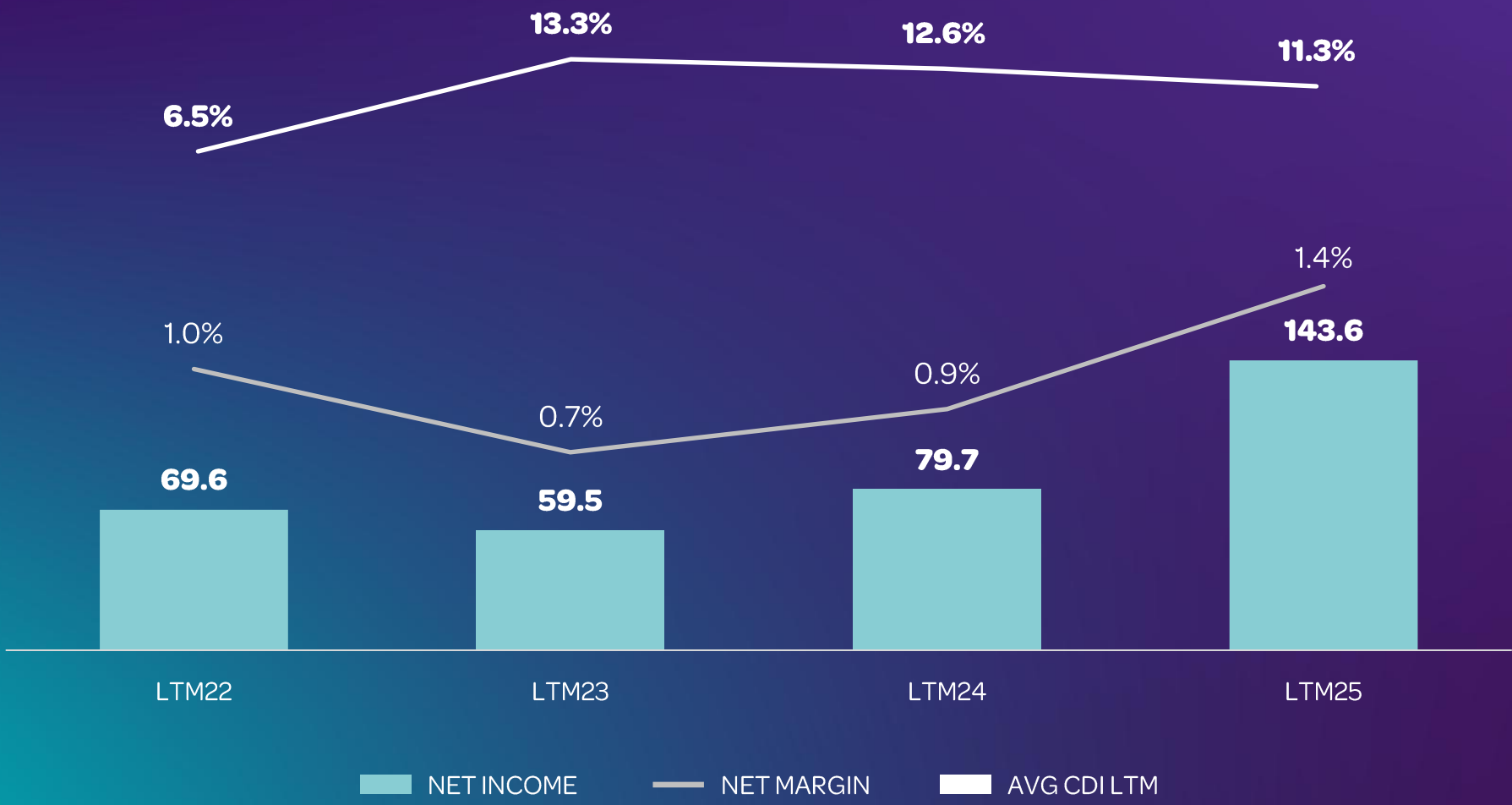
● EBITDA (R\$ MM) ● Growth Year x Year (%)

SOLID EVOLUTION OF INTEGRATED MODEL GENERATING GROWTH WITH MARGINS EXPANSION

Records results even with high interest rates, proving solidity and consistency in Group's strategy.

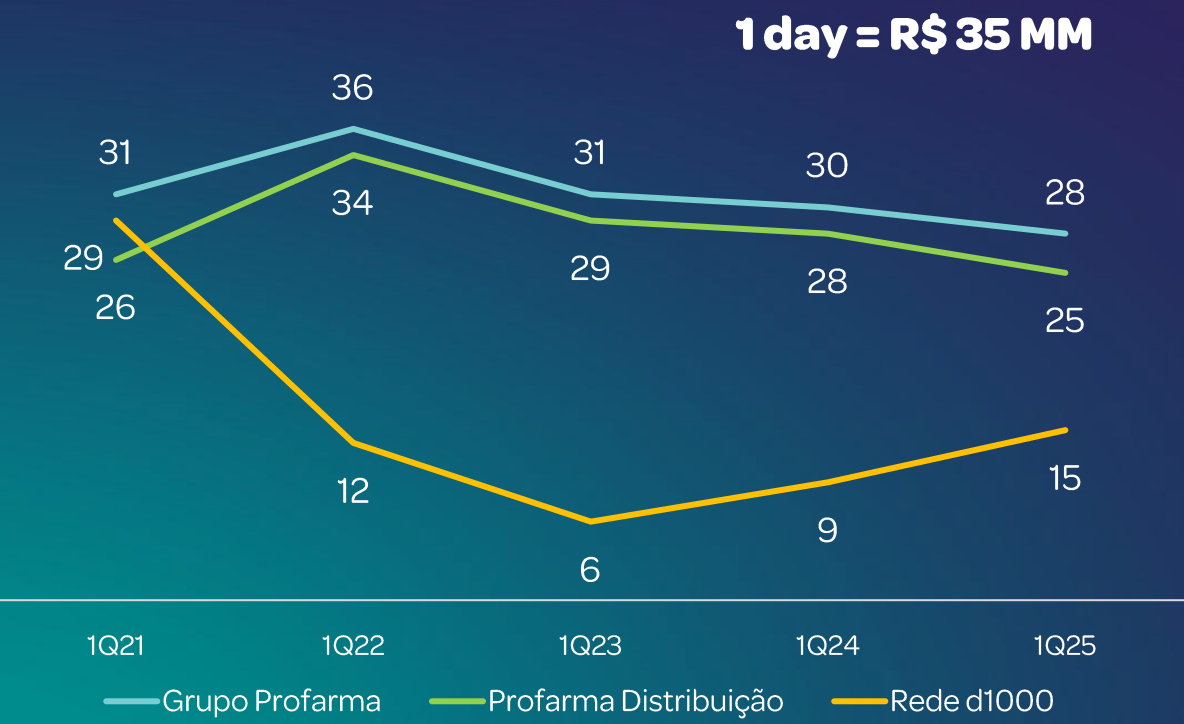


(R\$ million)

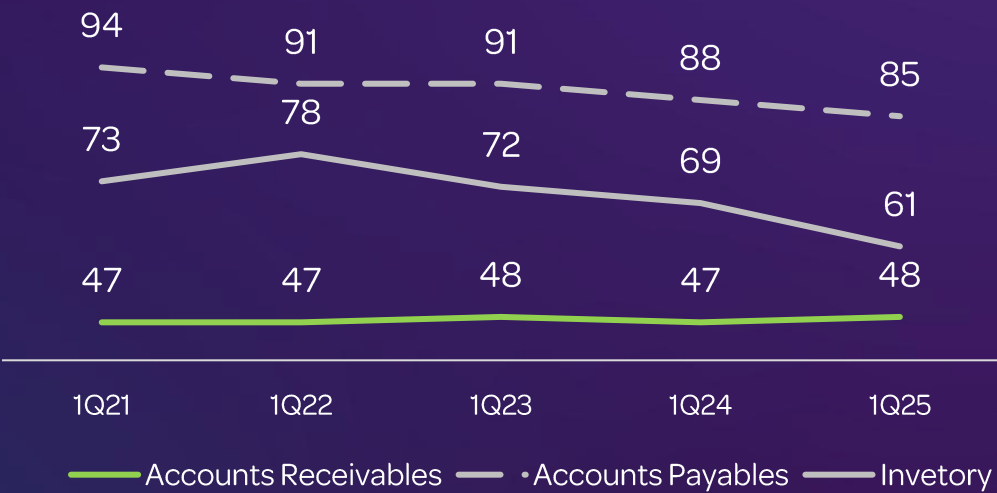


CASH CYCLE

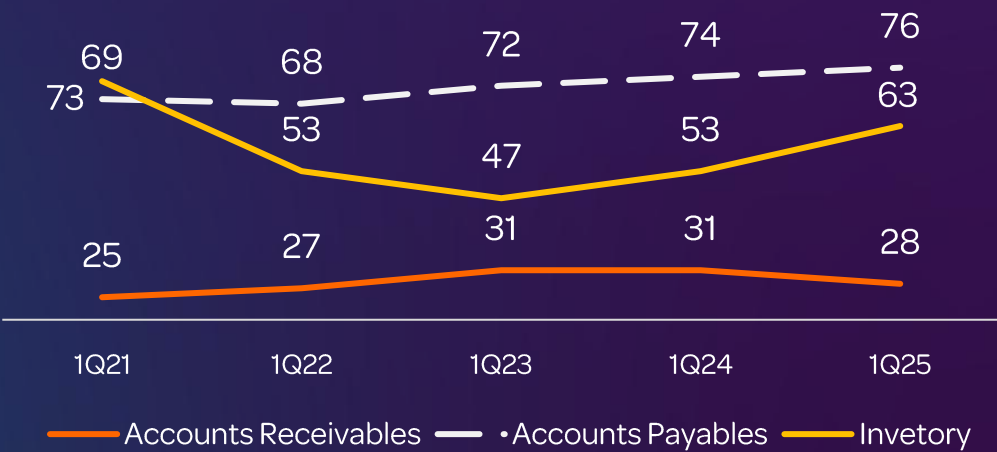
- The best first-quarter cash cycle in the last 5 years;
- A key business driver, with ongoing focus on optimization opportunities;
- **Retail** pressured by store openings concentrated in Q4.



DISTRIBUTION

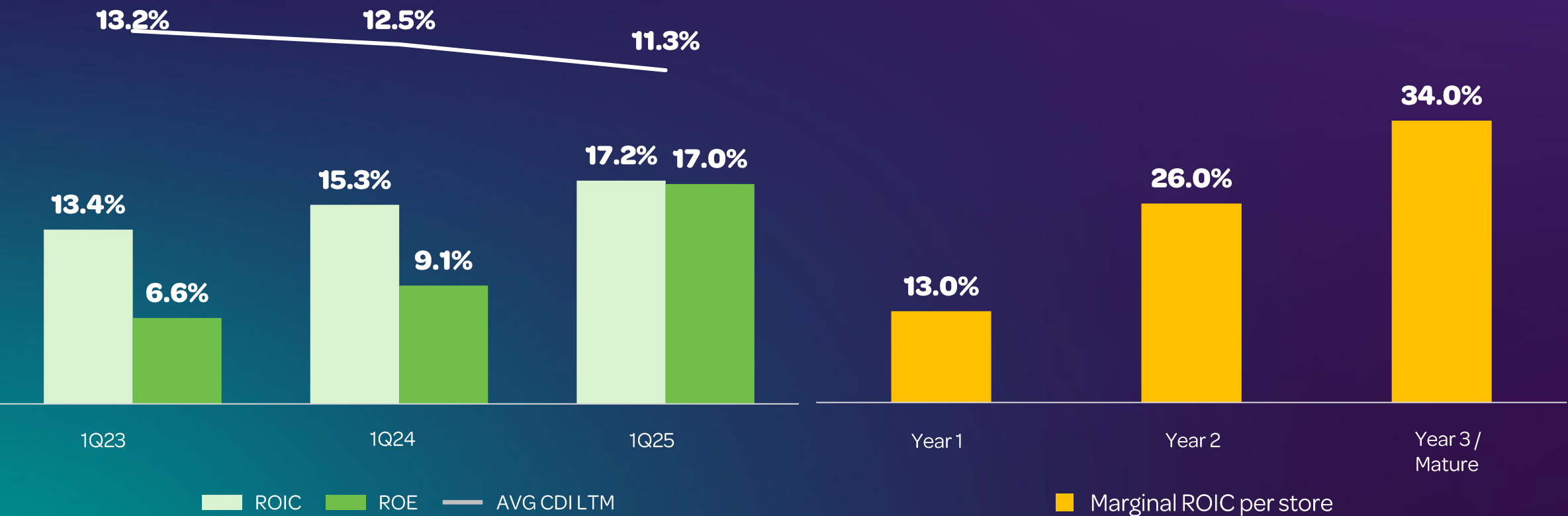


RETAIL



Profitability

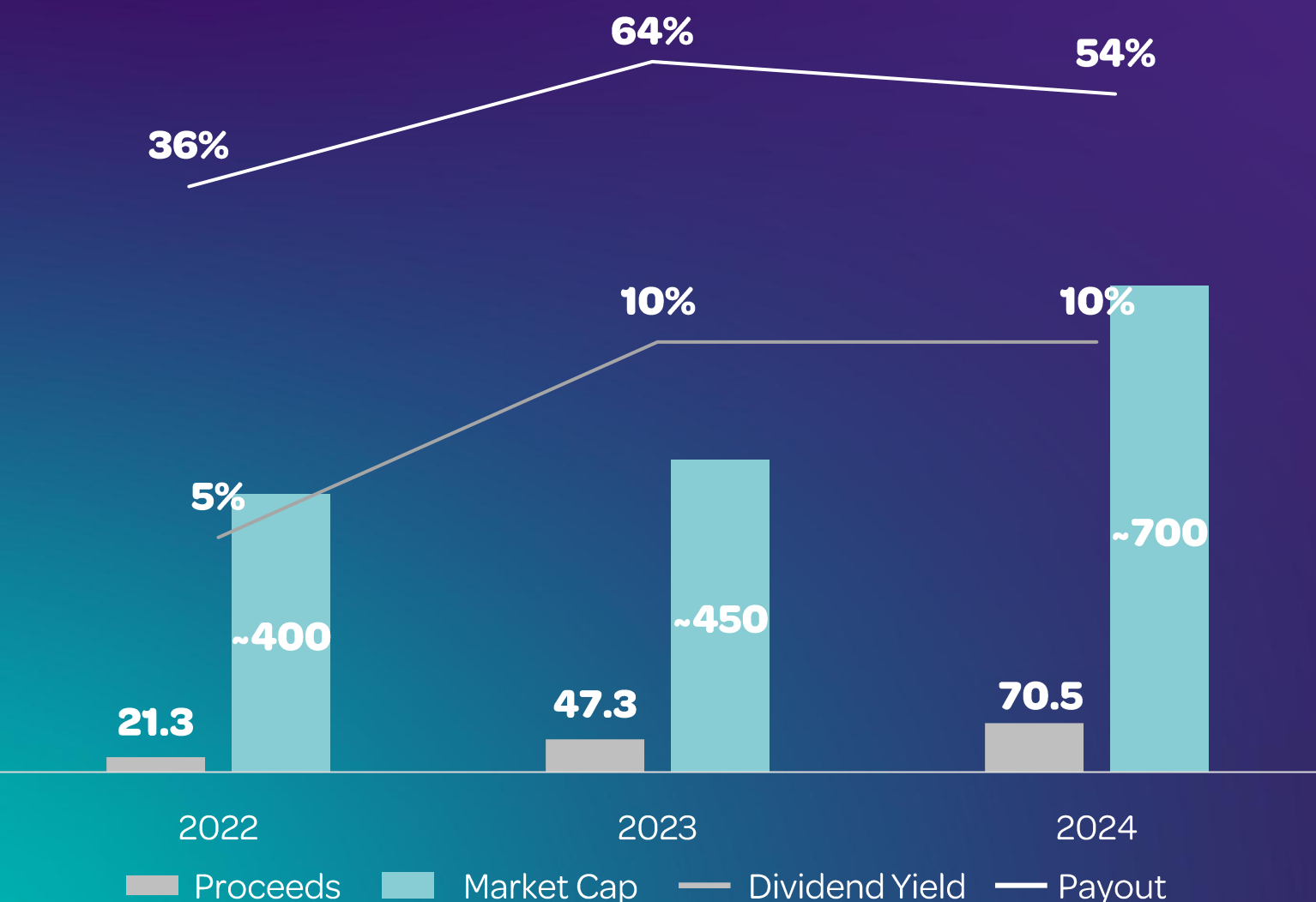
- Successive improvements in **Distribution**'s cash cycle contributes to returns at **17%**;
- Marginal ROIC per store in **Retail** reaches relevant levels.



Group's commitment to shareholders remuneration strategy.



(R\$ million)



- More than R\$ 170 MM paid in the last 3 Years;
- 10% dividend yield in the past two years;
- Strategy based on balancing interest of all stakeholders with 4 pillars: growth, cash generation, dividend payment and deleverage

MAIN TAKEAWAYS 1Q25

GRUPO
PROFARMA

PFRM
B3 LISTED NM

DMVF
B3 LISTED NM

SCENARIO

- Market Growth
7% Distribution / **11%** National retail/
6% Retail in activity áreas;
- Price adjustment
of **3.8%** vs **4.5%** in 2024
- Increase of average CDI
from 11.3% a.a. to 13.0% a.a.
In the 1st quarter.

PERFORMANCE

GRUPO
PROFARMA

Growth above the market in both business units;
Controlled leverage levels;
Investments in logistics and technology;
Balance in returns to the stakeholders.


PROFARMA
DISTRIBUIÇÃO

Cash Cycle enhancements;
Growing Profitability.

REDE
doboo

Mature stores expenses aligned to inflation;
Store opennings concentrated in the 4Q24.

STRATEGIC PRIORITIES



Sustainable growth in Distribution.

Expansion plan in Retail.

Productivity gains.

Investments in logistics.

Focus on cash cycle and returns.

Shareholders payout and balance among stakeholders.



GRUPO
PROFARMA