

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** **4T24 E 2024**

18 de março de 2025

WEBCAST

19 de março, quarta-feira, às 14h

CLIQUE AQUI



CONTATO RI

Max Fischer

Camila Conrado

João Osório

E-mail: ri@profarma.com.br

GRUPO
PROFARMA



PFRM
B3 LISTED NM



Grupo Profarma alcançou resultados recordes no ano, com crescimento de **17%** da Receita, **79%** do Lucro e elevada Geração de Caixa.

DESTAQUES 2024

R\$ 11,8 Bi
Receita Bruta
Evolução **+17,5%**

R\$ 131,3 MM
Lucro Líquido Recorrente
Evolução **+78,6%**

Alavancagem de **1,7x**
dívida líquida / EBITDA
ante **2,2x** no 4T23

Fluxo de Caixa Livre de **R\$ 217,3 MM**
com um Yield FCL de **28,1%**
e Yield FCO de **45,8%**

Geração de caixa
R\$ 354,2 MM
Evolução de **~3x**

GRUPO PROFARMA (R\$ Milhões)	4T23	4T24	VAR%	2021	2022	2023	2024	VAR%	CAGR
Receita Bruta Consolidada ¹	2.567,5	3.480,1	35,5%	7.421,5	8.975,1	10.051,7	11.806,5	17,5%	16,7%
Receita Líquida	2.207,0	3.015,9	36,7%	6.413,2	7.816,1	8.661,7	10.153,6	17,2%	
Lucro Bruto	329,7	413,7	25,5%	907,7	1.145,5	1.292,0	1.522,8	17,9%	18,8%
% Receita Líquida	14,9%	13,7%	-1,2 p.p	14,2%	14,7%	14,9%	15,0%	0,1 p.p	
EBITDA Recorrente	73,5	85,8	16,8%	156,2	236,8	279,5	333,9	19,5%	28,8%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	3,3%	2,8%	-0,5 p.p	2,4%	3,4%	3,2%	3,3%	0,1 p.p	
Lucro Líquido Recorrente	25,8	46,0	78,6%	84,4	58,8	73,5	131,3	78,6%	
% Receita Líquida	1,2%	1,5%	0,4 p.p	1,3%	0,8%	0,8%	1,3%	0,5 p.p	
Lucro Líquido Recorrente por Ação				0,7	0,5	0,6	1,1		

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO (R\$ Milhões)	4T23	4T24	VAR%	2021	2022	2023	2024	VAR%	CAGR
Receita Bruta	2.441,3	3.337,5	36,7%	7.119,5	8.578,9	9.574,3	11.302,6	18,1%	16,7%
EBITDA Recorrente	59,8	73,7	23,3%	132,2	185,0	218,8	257,0	17,5%	24,8%
ROIC	15,2%	16,8%	+1,6 p.p.	10,8%	13,2%	15,2%	16,8%	+1,6 p.p.	-
ROE	8,7%	15,2%	+6,5 p.p.	6,2%	6,5%	8,7%	15,2%	+6,5 p.p.	-

REDE d1000 (R\$ Milhões)	4T23	4T24	VAR%	2021	2022	2023	2024	VAR%	CAGR
Receita Bruta	486,0	583,2	20,0%	1.210,3	1.558,1	1.834,7	2.206,3	20,3%	22,2%
EBITDA Recorrente	13,6	17,4	27,8%	15,2	49,6	60,6	82,2	33,5%	75,4%
Venda Médio Loja Madura (R\$ Mil)	742,8	792,0	6,6%	513,7	641,4	721,9	758,9	8,9%	-
Adição Líquida de Lojas	13	17	30,8%	17	4	22	36	63,4%	-

(1) Receita Bruta Consolidada - Exclui vendas intercompany.

(2) Ebitda Recorrente - Lucro (prejuízo) líquido acrescido de imposto de renda e contribuição social, resultado financeiro líquido, depreciação e amortização e itens não recorrentes.

Rio de Janeiro, 18 de março de 2025 – A Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A. (“Grupo Profarma” ou “Companhia”, B3: PFRM3), anuncia os resultados do quarto trimestre e de 2024 e do ano de 2024 (4T24 e 2024). As comparações de resultado referem-se ao mesmo período de anos anteriores (4TXX). 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.

A partir do 1T23, a Companhia passou a apresentar este relatório com os resultados sob a norma antiga IAS 17/CPC 06. Entretanto, as Demonstrações Financeiras da Companhia seguem regidas pelo IFRS 16 e estão disponíveis nos Anexos.

Ao longo do 4T24, a Rede d1000 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 movimento transitório, que deverá permanecer durante o ano de 2025. Desta forma, os resultados apresentados refletem, exclusivamente, o desempenho orgânico das operações da Companhia, permitindo uma análise mais precisa sobre a evolução do negócio, sem a influência de eventos extraordinários.



O fechamento do ano de 2024 consolidou os recordes de resultados que vínhamos divulgando ao longo do exercício, tanto na Distribuição quanto no Varejo. Mais importante que os resultados em si é a evolução consistente destes recordes ao longo dos últimos 5 anos, mesmo diante de um contexto macroeconômico extremamente instável, com pandemia, pressões inflacionárias e volatilidade de taxa de juros. Essa resiliência é característica de negócios defensivos, a exemplo do Grupo Profarma, com exposição a um mercado que cresceu a 16% a.a nos últimos 20 anos, demonstrando a essencialidade deste setor a despeito das diversas crises brasileiras ao longo das últimas 2 décadas.

A Distribuição está estrategicamente posicionada na cadeia, uma vez que sua escala, capilaridade nacional e modelo integrado se traduzem em barreiras de entrada, permitindo que a Companhia cresça acima do mercado, capture eficiências e gere valor econômico para os acionistas. Na Rede d1000, nosso forte reconhecimento de marca e robusto *market share* regional, somados ao modelo integrado, nos permitem aumentar a venda por loja e executar o plano de expansão com reduzida necessidade de capital de giro, aumentando o retorno das operações.

Dessa forma, alcançamos uma Receita Bruta de **R\$ 11,8 bilhões** em 2024, com crescimento de **17,5%** em relação a 2023 e um CAGR de 16,7% ao longo dos últimos 3 anos. O EBITDA Recorrente totalizou **R\$ 333,9 milhões** em 2024, com expansão de **19,5%** em relação a 2023 e um CAGR de **28,8%** nos últimos 3 anos com expansão de margem de **0,9 p.p.**, alcançando **3,3%** no ano. Já o Lucro Líquido Recorrente atingiu **R\$ 131,3 milhões** em 2024, representando uma expansão de 78,6 % em relação ao ano anterior, **atingindo o maior resultado da história do Grupo.**

Esses resultados, aliados com a redução do Ciclo de Caixa ao longo do ano na Distribuição, sendo de 10 dias no 4T24 em relação ao mesmo período do ano anterior, contribuíram para atingirmos retornos sobre o capital (ROIC) de 16,8% e sobre o patrimônio (ROE) de 15,2% no ano de 2024. Outro reflexo importante foi a geração de caixa que reduziu a alavancagem para patamares mais saudáveis. Encerramos o ano com uma Dívida Líquida de R\$ 555,0 milhões e alavancagem de 1,7 x Dívida Líquida / EBITDA Recorrente, uma redução de 24% em relação ao ano anterior.

Ao mesmo tempo em que crescemos e aumentamos os retornos com um patamar saudável de alavancagem, também estamos reconhecendo e remunerando nossos acionistas, de modo a maximizar a geração de valor para todos os nossos *stakeholders*. Aprovamos, em 2024, o pagamento de R\$ 70,5 milhões, o que representa um *payout* de 60% em relação ao resultado dos últimos 12 meses encerrado em setembro e *yield* de 10% quando o pagamento foi anunciado. Esse valor corresponde a 54% de *payout* em relação ao resultado de 2024.

Para o ano de 2025, além do nosso compromisso em manter nossa trajetória de remuneração consistente aos nossos acionistas e buscar a maximização da geração de valor para todos os *stakeholders*, um dos nossos objetivos será alcançar maior eficiência operacional e sustentabilidade financeira, pilares que impulsionarão o crescimento do Grupo. Para isso, contratamos uma consultoria no início de 2025 para revisar e otimizar nossos processos internos, aumentar a produtividade e melhorar a execução das atividades. Focaremos no controle rigoroso e na redução de despesas, com a centralização de processos e reestruturação de custos fixos.

Além disso, manteremos como foco estratégico a inovação e o avanço em tecnologia da informação. Estão previstos investimentos importantes em projetos de segurança da informação e estratégia de dados, fortalecendo a governança digital e aprimorando a inteligência analítica da Companhia. A ampliação da estrutura organizacional dessas áreas garantirá maior eficiência operacional e agilidade na tomada de decisões. Esses avanços nos posicionam de forma ainda mais robusta para enfrentar os desafios do mercado e assegurar nosso crescimento sustentável no próximo ano.



A atividade de distribuição de medicamentos desempenha um papel importante na cadeia farmacêutica, pois realiza a interface entre a indústria e o varejo, com a centralização dos pedidos, gestão de estoque, gestão de crédito e logística para atender milhares de pedidos e SKUs diariamente. Nesse contexto, a **Profarma Distribuição** se destaca como um player estratégico no mercado farmacêutico brasileiro. Com mais de 60 anos de experiência, a Companhia possui um vasto *know how*, ampla capilaridade e uma base diversificada de clientes, atendendo 49 mil clientes por mês e realizando 26 mil entregas diárias.

Nos últimos anos, a Profarma Distribuição vem crescendo acima do mercado da distribuição, como resultado de sua estratégia de equalização de *market share* nas regiões que atua. O crescimento da receita superou em 10,9 p.p. o mercado da ABAFARMA em 2024, segundo dados do IQVIA, encerrando o ano com 24,6% de *market share* no 4T24.

Para esse segmento, o ano foi marcado pelos investimentos em expansão de capacidade e áreas de atuação: (i) entrada na região do Mato Grosso e em seu entorno, com a abertura do CD de Cuiabá e (ii) aumento da participação na praça do Espírito Santo, com a expansão do CD de Serra para uma área de 17 mil m² de armazenagem. Um outro destaque foi o aumento da nossa participação nos clientes independentes.

Destacamos os esforços contínuos para aprimorar o Ciclo de Caixa, um fator essencial para o crescimento sustentável no nosso modelo de negócio. Nosso posicionamento estratégico e o perfil *asset light* nos permitem crescer de maneira eficiente, otimizando esse ciclo e liberando recursos, que se torna um fator determinante para o nosso desempenho financeiro. Conseguimos reduzir em média 6 dias de Ciclo de Caixa por trimestre quando comparado ao mesmo período do ano anterior, sendo 10 dias no 4T24, quando atingimos **o menor patamar de Ciclo de Caixa da história da Companhia: 19 dias.**

Em 2025, manteremos uma vigilância constante sobre o nosso ciclo de caixa, elemento essencial para nosso crescimento e geração de caixa, e daremos continuidade à nossa estratégia de equalização de *market share* nas regiões onde atuamos. Avançaremos na jornada digital do cliente, com a unificação de canais digitais, maior automação e incrementos em nossa inteligência promocional. Adicionalmente, vamos direcionar capex, sem comprometer a lavagem, para reformas em alguns Centros de Distribuição (CDs), visando seguir adequando nossa capacidade de produção ao crescimento de vendas e aumentando a produtividade. Nosso foco será na expansão e no crescimento sustentável, fortalecendo continuamente uma base de clientes saudável e a frequência de compra.



Em 2024, a Rede d1000 conquistou marcos importantes, reafirmando sua relevância no mercado farmacêutico brasileiro. O foco no cliente e a produtividade foram direcionadores do ano, o que possibilitou o desenvolvimento de ações que potencializaram a venda média por loja, o ticket médio, NPS (*Net Promoter Score*), além da margem de contribuição, entre outros aspectos.

Nas operações da Rede d1000, 2024 representou um ano de renovação de recordes e expansão de operações. Com um faturamento bruto de R\$ 2,2 bilhões e um crescimento de 6,1 p.p. acima do mercado ABRAFARMA no ano, a Rede d1000 encerra o exercício com 276 lojas, sendo 40 aberturas, 11 reformas, tendo inaugurado a maior loja da rede Drogasmil no mês de dezembro. No trimestre, foram inauguradas 17 novas lojas: 10 em Brasília (DF), 5 no estado do Rio de Janeiro e 2 em Mato Grosso. Além disso, 8 unidades passaram por reformas no período.

Pelo segundo ano consecutivo, a Companhia foi reconhecida pelo Ranking IBEVAR-FIA 2024 como a empresa mais eficiente do varejo farma brasileiro e ficou em 3º lugar nacional na Pesquisa Advantage 2024, que afere o grau de satisfação da indústria perante o setor. Essas conquistas demonstram o quanto as iniciativas implementadas geraram resultados positivos e, conseqüentemente, possibilitaram uma melhor experiência para os parceiros e clientes.

A estratégia *omnichannel* foi um dos grandes motores de crescimento em 2024, com o *e-commerce* registrando um aumento de 227,4% impulsionado pela integração tecnológica, novas modalidades de entrega e melhora na experiência do consumidor. Como reflexo dessas iniciativas, as vendas não presenciais passaram a representar 6,8% da receita total da Companhia, um incremento de 2,1 p.p. em relação à 2023.

Como resultado da nossa constante evolução na execução e expertise na abertura de novas lojas, ampliamos a Margem de Contribuição em 24,2% em 2024, alcançando R\$ 196,1 milhões, o que representa 8,9% da Receita Bruta, com um crescimento de 0,3 p.p. em comparação ao ano anterior.

A alavanca de vendas somado à diretriz do Grupo de redução de despesas possibilitou um EBITDA Recorrente recorde de R\$ 82,2 milhões, 35,5% superior ao reportado no período anterior. O Lucro Líquido Recorrente do período também teve sua máxima, no patamar de R\$ 36,4 milhões, + 59,5% vs 2023.

Crescemos, no mínimo, de duas a três vezes mais do que a região onde atuamos. Estamos confiantes e entusiasmados com nossa trajetória de expansão e transformação. Vamos crescer de forma responsável, criando bases sólidas e no caminho para ser um *player* relevante no varejo farmacêutico.



Em 2024, avançamos de forma significativa em nossa jornada de sustentabilidade, consolidando marcos importantes em todas as frentes do ESG. No pilar ambiental, realizamos o inventário de emissões do Grupo Profarma, promovendo maior transparência na gestão climática e conquistando o **Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol**, um reconhecimento da seriedade de nossas práticas. Nosso compromisso com a inovação sustentável também foi destaque, com o **Prêmio Eco da Amcham** pelo conceito que criamos de Centro de Distribuição Eco-eficiente, refletindo nosso empenho em operações cada vez mais responsáveis.

Nos pilares social e de governança, seguimos fortalecendo a ética, a integridade e a transparência em nossos processos, alinhados às melhores práticas do mercado. Por meio do **Instituto Profarma**, intensificamos ações de apoio a pessoas em situação de vulnerabilidade, impactando mais de **meio milhão de pessoas** nos últimos três anos. Esse impacto foi potencializado pelo engajamento do nosso time de voluntários corporativos, os **Embaixadores do Bem**, e pelo apoio fundamental de nossos **parceiros estratégicos da indústria**, que contribuem para ampliar o alcance e a efetividade das nossas iniciativas sociais.

O Grupo Profarma conquistou a **Nota B** no questionário de clima do **CDP (Carbon Disclosure Project)**, um avanço significativo em nossa trajetória de sustentabilidade. Esse resultado reflete a evolução da nossa gestão climática e o compromisso com a transparência e a mitigação de impactos ambientais. Seguiremos fortalecendo iniciativas de eficiência energética, redução de emissões e engajamento da cadeia de valor, alinhados às melhores práticas globais de sustentabilidade.

Esses avanços refletem nossa determinação em promover mudanças positivas, contribuindo para um futuro mais justo, ético e sustentável.

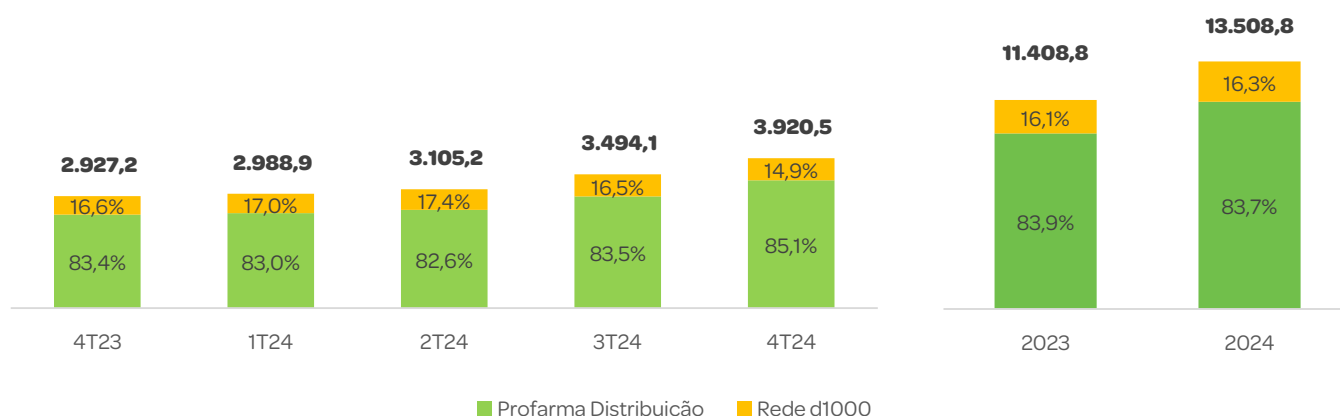
Agradecemos aos nossos colaboradores pelo comprometimento e alinhamento com a Companhia, bem como aos nossos clientes, investidores e aos nossos parceiros de negócios, pela confiança depositada em nosso trabalho.

Sammy Birmarcker - CEO do Grupo Profarma

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

RECEITA OPERACIONAL BRUTA NÃO CONSOLIDADA

No 4T24, as operações de Distribuição e Varejo do Grupo Profarma somaram um faturamento de R\$ 3,9 bilhões, com as respectivas participações de 85,1% e 14,9% para cada segmento. Na visão anual, o faturamento totalizou R\$ 13,5 bilhões em 2024, sendo 83,7% provenientes das vendas da Profarma Distribuição e 16,3% da operação da Rede d1000. Essa proporção reflete o crescimento de ambas as unidades de negócio nos últimos anos.



RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA

O resultado do Grupo Profarma consolida as suas duas unidades de negócios, excluídas as receitas provenientes de operações intercompany, representadas por Profarma Distribuição e Rede d1000.

A Receita Bruta no 4T24 alcançou R\$ 3,5 bilhões, registrando um desempenho recorde em ambos os segmentos de negócio. Houve um crescimento de 36,7% na Distribuição e de 20,0% no Varejo, em comparação com o 4T23. No acumulado do ano, a Receita Bruta totalizou R\$ 11,8 bilhões, 17,5% acima de 2023 e com um crescimento médio ponderado de 16,7% nos últimos 3 anos.

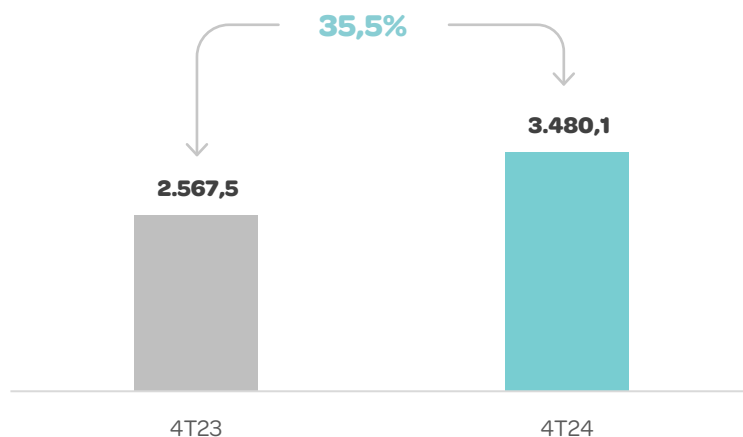
Na visão por unidade de negócio, a Profarma Distribuição atingiu uma Receita Bruta de R\$ 3,3 bilhões no 4T24 e R\$ 11,3 bilhões no acumulado do ano, superando o crescimento do mercado ABAFARMA em 21,7 p.p. e 10,9 p.p., respectivamente, segundo dados da IQVIA. Essa expansão corrobora com a resiliência do nosso negócio e reflete nosso foco na centralidade do cliente, além de evidenciar o sucesso da nossa estratégia de equalização de market share nas regiões em que atuamos - tudo isso com o objetivo de atender com excelência nossos 49 mil clientes mensais.

No 4T24, o crescimento de 36,7% foi impulsionado por uma venda pontual para as grandes redes. Excluindo essa venda, o crescimento teria sido de 16,0%, acima da evolução do mercado ABAFARMA em 6,9 p.p. no trimestre.

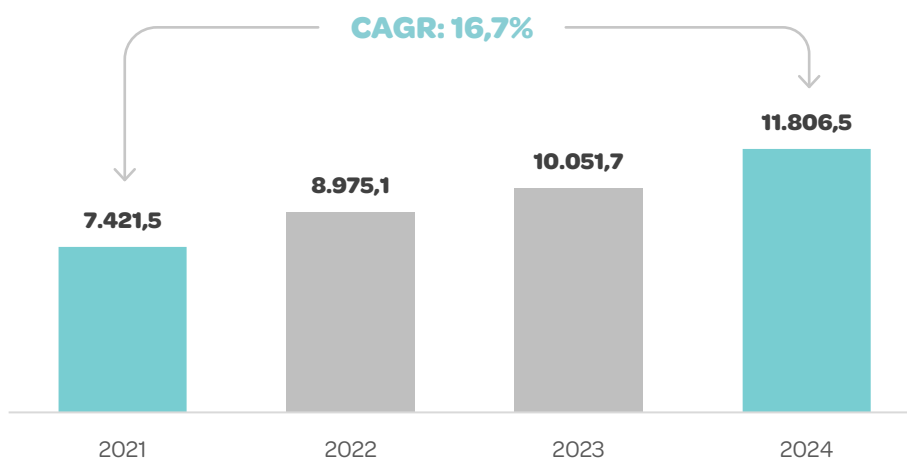
Na Rede d1000, a Receita Bruta avançou para R\$ 583,2 milhões no 4T24 e R\$ 2,2 bilhões no ano, como reflexo principalmente do nosso plano de expansão de lojas. Outras iniciativas estratégicas contribuíram significativamente para esses resultados, como reformas de lojas, iniciativas de CRM, fortalecimento do e-commerce e a otimização do mix de produtos - fatores fundamentais para o aumento da venda média por loja e do ticket médio. Pelo terceiro ano consecutivo a Rede d1000 apresentou crescimento acima do mercado. Quando analisamos as suas áreas de atuação, vemos um crescimento de 20,3% em 2024 versus o crescimento da Abrafarma de 14,2% e o crescimento do Varejo Farma de 12,7%, segundo dados divulgados pelo IQVIA.

As operações de vendas da Rede d1000 encerraram o ano de 2024 com 276 lojas, sendo 17 delas abertas no 4T24 e 8 reformadas.

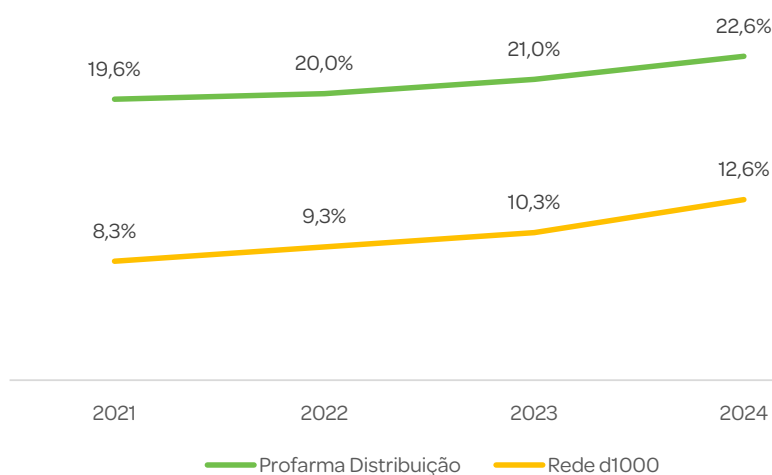
**RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA
TRIMESTRAL (R\$ MILHÕES)**



**RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA
ANUAL (R\$ MILHÕES)**



EVOLUÇÃO MARKET SHARE



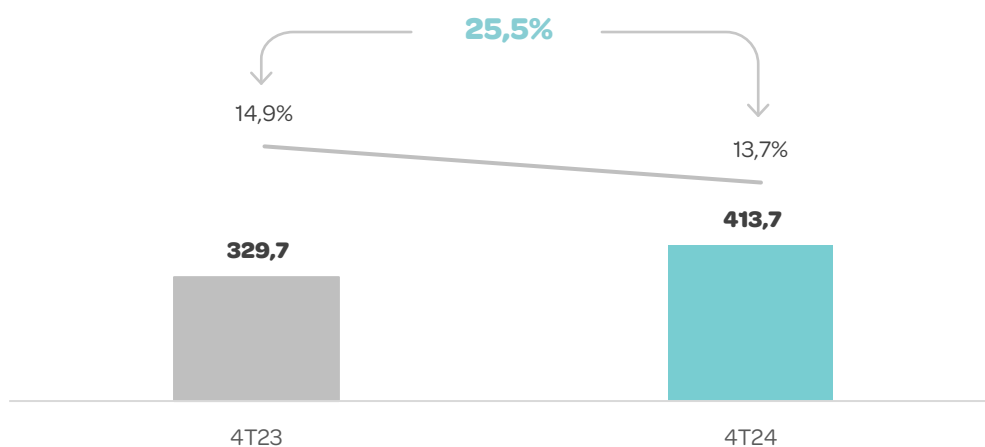
LUCRO BRUTO

O Lucro Bruto do Grupo Profarma totalizou R\$ 413,7 milhões no 4T24, um avanço de 25,5% em relação ao 4T23. A margem bruta do período alcançou 13,7% no período, representando uma queda de 1,2 p.p. em relação ao 4T23, como reflexo de uma redução pontual na Distribuição e da maior participação dessa unidade de negócio no Lucro Bruto consolidado. No acumulado do ano, o Lucro Bruto expandiu 17,9% atingindo R\$ 1.522,8 milhões com uma margem de 15,0%, com expansão de 0,1 p.p. em relação ao ano de 2023, mesmo num cenário de aumento de preços menor do que o ano anterior.

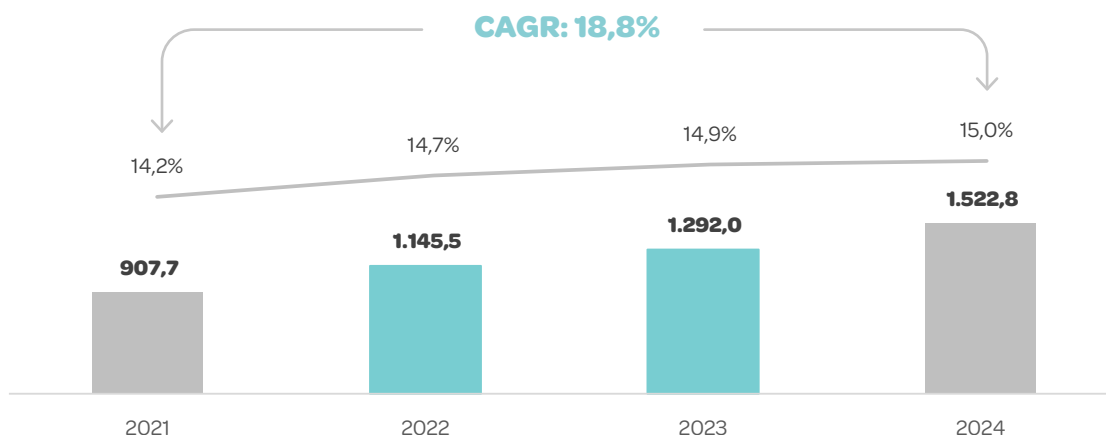
Na visão por unidade de negócio, a Profarma Distribuição registrou um aumento de 32,2% no Lucro Bruto em comparação ao 4T23, com uma margem de 8,4%. A queda de 0,4 p.p. na margem entre os períodos é reflexo do aumento pontual de vendas para as grandes redes, que possuem uma margem bruta um pouco menor, porém tem um ciclo de caixa bem menor do que a média da divisão. No ano, o Lucro Bruto somou R\$ 866,0 milhões com uma margem de 8,9%, praticamente em linha com o ano anterior.

A Rede d1000 registrou um Lucro Bruto de R\$ 173,7 milhões no 4T24, com crescimento de 20,3% em relação ao 4T23, e margem de 29,8%, frente a 29,7% no 4T23 (sobre a Receita Bruta). No acumulado do ano, o Lucro Bruto ampliou 19,7%, totalizando R\$ 661,6 milhões, com margem de 30,0%, ante 30,1% em 2023.

LUCRO BRUTO (R\$ MILHÕES) & MARGEM BRUTA (% RECEITA LÍQUIDA) TRIMESTRAL



LUCRO BRUTO CONSOLIDADO (R\$ MILHÕES) E MARGEM BRUTA (% RECEITA LÍQUIDA) ANUAL



DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ Milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	Var% YoY	Var% ToT	2023	2024	Var%
Despesas de CDs e Lojas	(186,6)	(210,9)	(226,6)	(225,3)	(251,1)	34,5%	11,4%	(763,0)	(916,8)	20,2%
% da Receita Oper. Líquida	(8,5%)	(9,4%)	(9,9%)	(8,7%)	(8,3%)	-0,2 p.p.	-0,4 p.p.	(8,8%)	(9,0%)	-
Despesas Corporativas	(69,7)	(65,1)	(68,3)	(64,7)	(76,8)	10,2%	18,7%	(249,6)	(275,0)	9,0%
% da Receita Oper. Líquida	(3,2%)	(2,9%)	(3,0%)	(2,5%)	(2,5%)	-0,7 p.p.	0,0 p.p.	(2,9%)	(2,7%)	-
Despesas totais	(256,3)	(276,0)	(294,9)	(290,1)	(327,9)	27,9%	13,0%	(1.006,7)	(1.188,9)	18,1%
% da Receita Oper. Líquida	(11,6%)	(12,3%)	(12,9%)	(11,1%)	(10,9%)	-0,7 p.p.	-0,2 p.p.	(11,6%)	(11,7%)	-

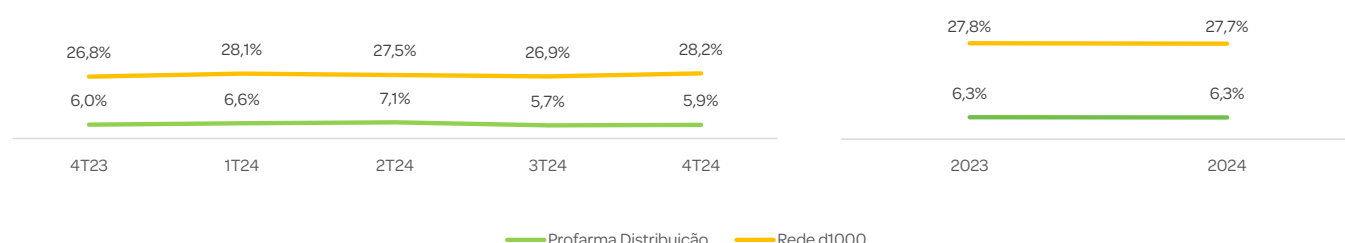
No 4T24, as Despesas Operacionais totais alcançaram R\$ 327,9 milhões, correspondendo a 10,9% da Receita Líquida. Esse resultado representa uma redução de 0,7 p.p. em relação ao 4T23. É importante notar que a estrutura de custos e despesas no Varejo e na Distribuição são diferentes (conforme gráfico abaixo), o que impacta diretamente no percentual de despesas do Grupo, tendo em vista os crescimentos diferenciados dos negócios.

As Despesas de Centros de Distribuição (CDs) e Lojas atingiram R\$ 251,1 milhões no 4T24, representando 8,3% da Receita Líquida, uma redução de 0,2 p.p. em relação ao ano anterior e queda de 0,4 p.p. em relação ao 3T24. A menor diluição observada no percentual de despesas foi devida a Distribuição, principalmente em função de despesas adicionais relacionadas a melhorias nos CDs e ao novo CD de Mato Grosso inaugurado em março de 2024, ainda em maturação. No Varejo, o principal impacto foi a concentração de abertura de lojas no 4T24 em relação ao mesmo período do ano anterior (17 x 13). Na visão anual, o aumento das despesas como percentual da Receita Líquida está relacionada na Distribuição com a abertura do novo CD em Mato Grosso e as despesas adicionais de colaboradores e frete relacionadas a vendas maiores resultantes da maior venda para os clientes independentes em 2024, que serão diluídas em 2025 pelo crescimento esperado de vendas. No Varejo, o impacto é principalmente devido ao maior volume de lojas em estágio de maturação na comparação com ao ano anterior.

As Despesas Corporativas totalizaram R\$ 76,8 milhões no trimestre, valor que exclui um item não recorrente de R\$ 5,4 milhões, referente ao complemento do fechamento da operação de venda da Profarma Specialty (PFS) realizado no 2T22. Essa despesa foi classificada no Grupo e não impacta as unidades de negócio. Na comparação anual, as despesas relacionadas à Distribuição consideram os projetos que foram implementados ao longo de 2024, principalmente voltados para a eficiência e rentabilidade do negócio, como por exemplo o projeto de gerenciamento de capital de giro através da redução do ciclo de caixa, ainda em andamento e de reestruturação da área corporativa de TI. Já no Varejo, a Companhia ao longo de 2024 realizou investimentos estruturais para reforçar as áreas de Tecnologia e Ecommerce, além de investimentos para atender as estratégias de CRM, que é uma importante alavanca de crescimento da Rede d1000. Com as estruturas corporativas mais adequadas a realidade de crescimento do Grupo, veremos uma despesa corporativa sobre as vendas mais pressionada no curto prazo porém tendo como estratégia buscar a diluição dessas despesas, à medida que o Grupo ganhe escala.

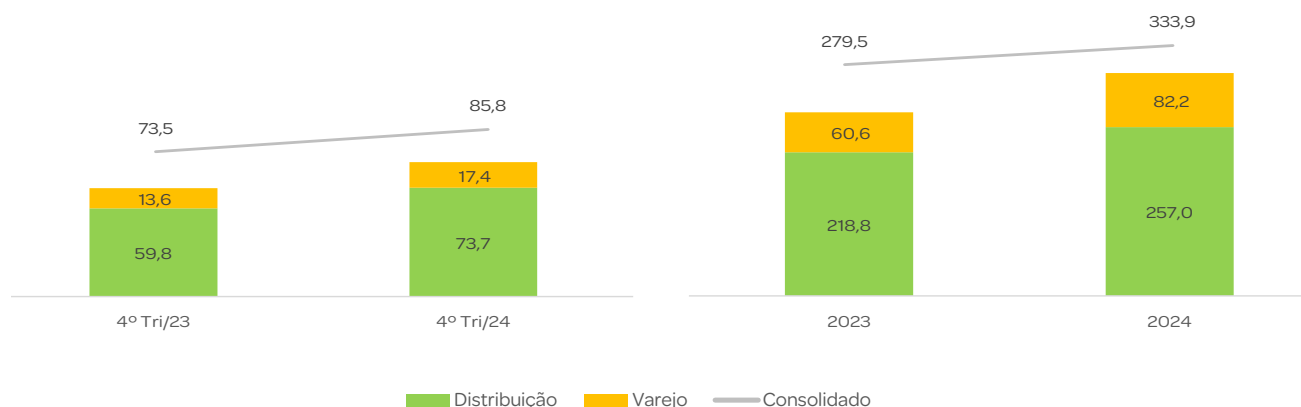
O Grupo tem se dedicado à busca por austeridade e disciplina nas despesas, com foco na otimização de recursos e controle rigoroso dos custos. Neste sentido contratamos uma consultoria no início de 2025 para revisar e otimizar nossos processos internos, aumentar a produtividade e melhorar a execução das atividades.

% DESPESA SOBRE A RECEITA LÍQUIDA



EBITDA RECORRENTE

EBITDA RECORRENTE (R\$ MILHÕES)



O EBITDA Recorrente alcançou no trimestre R\$ 85,8 milhões, com margem de 2,8%, ante R\$ 73,5 milhões e margem de 3,3% no mesmo período de 2023, representando um aumento de R\$ 12,3 milhões (+16,8% vs. 4T23). No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente totalizou R\$ 333,9 milhões com margem de 3,3% ante R\$ 279,5 milhões com margem de 3,2% no ano de 2023, aumento de R\$ 54,5 milhões (+19,5% vs. 2023). Esse indicador apresentou um CAGR de 28,8% nos últimos 3 anos, ficando bem acima do CAGR de 16,7% de crescimento da Receita Bruta.

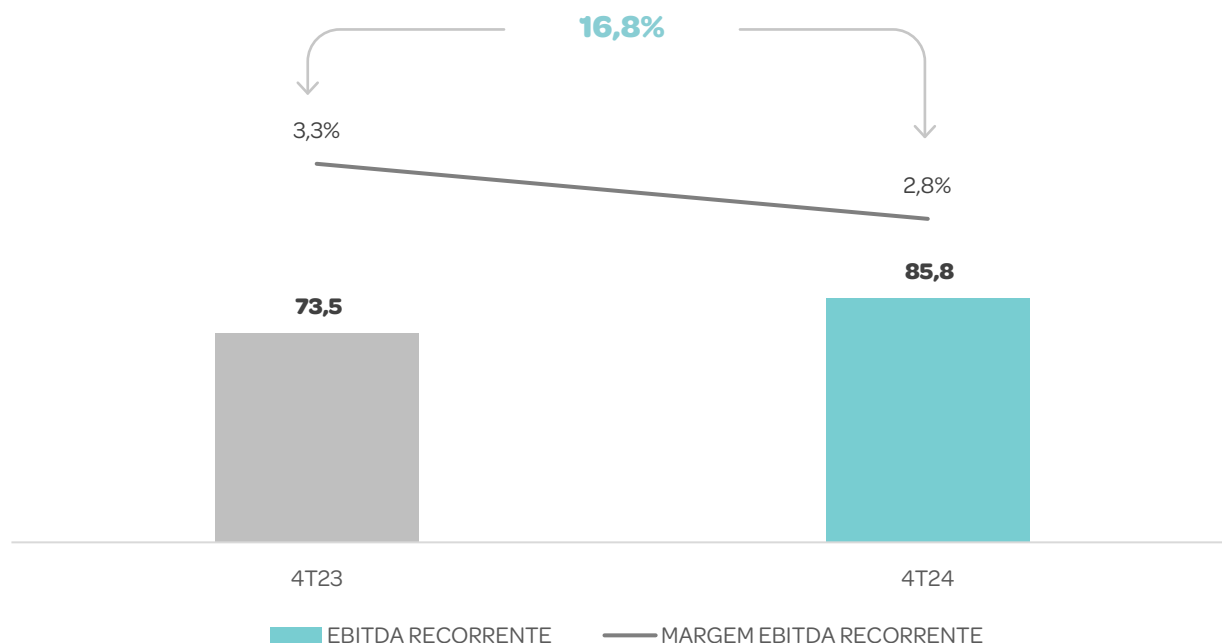
Vale ressaltar que o EBITDA Recorrente de 2024 exclui as despesas não recorrentes de R\$ 5,4 milhões no 4T24, relacionadas à venda da Profarma Specialty (PFS), com impacto no Grupo, e R\$ 2,9 milhões no 2T24, referentes à adesão ao Programa de Parcelamento Incentivado do estado de São Paulo, com impacto na Distribuição. O EBITDA Recorrente de 2023 exclui os créditos fiscais extemporâneos no Varejo, com impacto de R\$ 6,6 milhões no 4T23 e R\$ 5,9 milhões no ano.

Analizando as unidades de negócio, o EBITDA Recorrente da Profarma Distribuição cresceu 23,3%, alcançando R\$ 73,7 milhões no 4T24, com uma margem de 2,5%, ante 2,9% no 4T23. A queda de 0,4 p.p. entre trimestres é reflexo da queda da margem bruta e também da menor diluição das despesas, como explicado anteriormente.

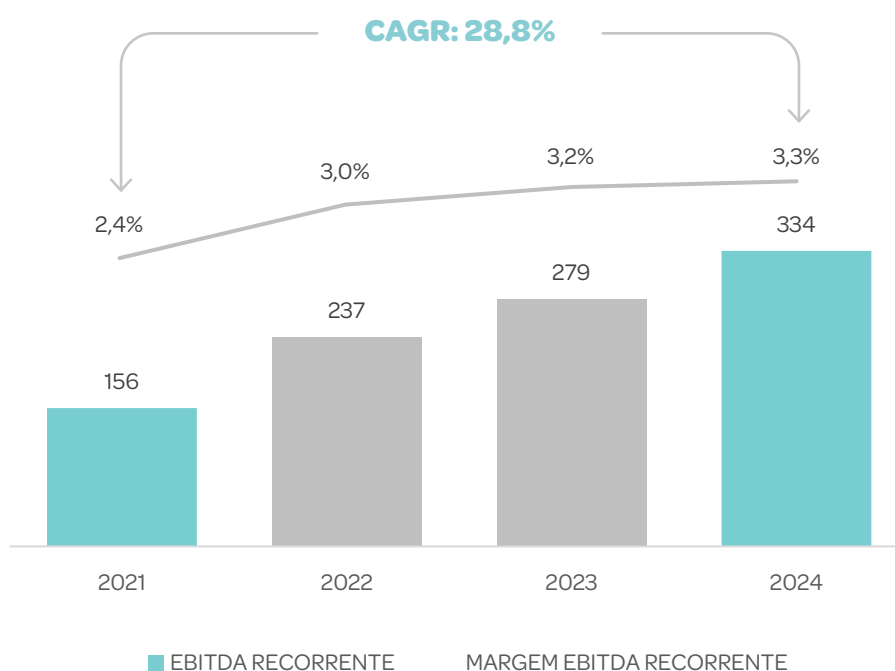
A Rede d1000 registrou um EBITDA Recorrente de R\$ 17,0 milhões no 4T24, sendo 27,8% superior ao valor registrado no 4T23, com uma margem (sobre a Receita Bruta) de 3,0%, ante margem EBITDA de 2,8% no 4T23.

(R\$ Milhões)	4T23	4T24	2023	2024
Lucro Operacional	74,0	70,4	261,1	299,7
Depreciação e Amortização	38,7	45,5	148,5	169,5
EBITDA IFRS-16	112,6	115,9	409,7	469,2
Ajustes IFRS-16	32,6	35,5	124,4	143,6
EBITDA ex IFRS-16	80,1	80,4	285,3	325,6
Ajustes não recorrentes	(6,6)	5,4	(5,9)	8,3
EBITDA Recorrente ex IFRS-16	73,5	85,8	279,5	333,9

**EBITDA RECORRENTE (R\$ MILHÕES)
E MARGEM EBITDA (% RECEITA LÍQUIDA)**



**EBITDA RECORRENTE (R\$ MILHÕES)
E MARGEM EBITDA (% RECEITA LÍQUIDA)**



**EBITDA recorrente 2022 exclui o impacto positivo de R\$ 28,9 MM provenientes de resultado com a venda da Profarma Specialty.
EBITDA recorrente 2023 exclui o impacto positivo de R\$ 5,9 MM provenientes de créditos fiscais da Rede d1000.
EBITDA recorrente de 2024 exclui o impacto negativo de R\$ 8,3 MM classificadas como despesas Gerais e Administrativas.*

RESULTADO FINANCEIRO

O Resultado Financeiro de 2024 foi impactado positivamente pela estratégia do Grupo de otimizar a gestão financeira e fortalecer sua posição de liquidez, principalmente relacionada a redução do ciclo de caixa da Distribuição em 6 dias na média/ano. Adicionalmente, o custo da dívida tem sido reduzido a cada trimestre, com destaque para a contratação de um financiamento FINEP de R\$ 124 milhões a uma taxa equivalente a 50% CDI que ainda conta com uma última tranche da ordem de R\$ 20 milhões, todas com vencimento de 120 meses. Com a redução do endividamento e o aporte desta nova linha, em dezembro o custo médio da dívida foi CDI + 0,91% a.a., uma redução do *spread* de 1,60 p.p. na comparação com dezembro quando o custo foi de CDI + 2,51% a.a.

O destaque do Resultado Financeiro foi a redução nas despesas financeiras bancárias (relacionadas a dívidas) tanto no 4T24 quanto no ano, sendo de 22,1% e 12,8% respectivamente, resultado principalmente da expressiva redução no ciclo de caixa do Grupo e da redução do custo financeiro desta dívida ao longo do ano.

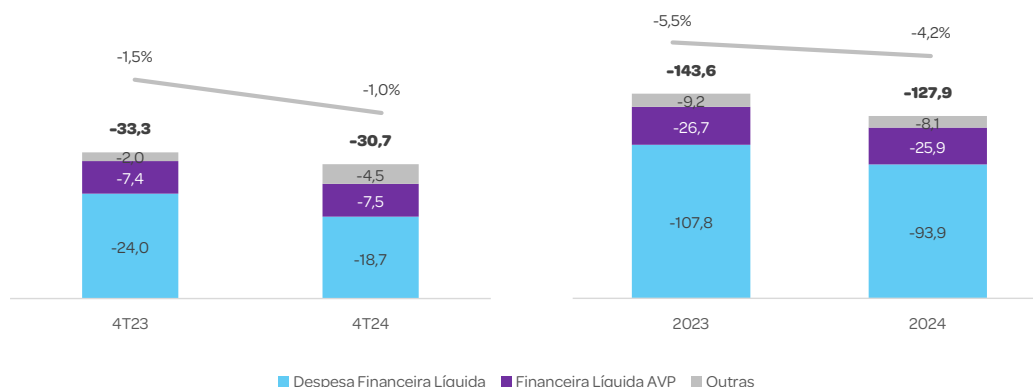
O Grupo encerrou 2024 com um Resultado Financeiro Total negativo de R\$ 127,9 milhões, com queda 10,9%, R\$ 15,7 milhões em relação a 2023. Na análise trimestral, o resultado do 4T24 também apresentou evolução, registrando uma melhora de 8,0%, ou R\$ 2,7 milhões.

A Despesa Financeira Líquida AVP (Ajuste a Valor Presente) não está relacionada ao endividamento da Companhia, sendo uma norma contábil **sem efeito caixa**, cujo objetivo é apurar os efeitos financeiros líquidos dos prazos médios de vendas concedidos aos clientes e dos prazos médios de compra obtidos junto aos fornecedores. Nos períodos comparados, tanto no trimestre quanto no ano as despesas financeiras líquidas AVP ficaram estáveis.

Outras Despesas e Receitas Financeiras totalizaram um resultado negativo de R\$ 4,5 milhões no 4T24 e resultado negativo de R\$ 8,1 milhões no ano e estão relacionadas majoritariamente a correção de contingências passivas.

(R\$ Milhões)	4T23	4T24	Var%	2023	2024	Var %
Receita Financeira	4,0	3,5	-12,1%	17,1	12,7	-26,0%
Despesa Financeira Bancária	-27,9	-22,2	-20,6%	-124,9	-106,6	-14,6%
Despesa Financeira Líquida	-24,0	-18,7	-22,1%	-107,8	-93,9	-12,8%
% da Receita Oper. Líquida	1,1%	0,6%	-0,5 p.p	-1,2%	-0,9%	0,3 p.p
Financeira Líquida AVP	-7,4	-7,5	1,1%	-26,7	-25,9	-3,0%
Outras	-2,0	-4,5	128,9%	-9,2	-8,1	-11,4%
Resultado Financeiro total	-33,3	-30,7	-8,0%	-143,6	-127,9	-10,9%

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ MILHÕES) E % RECEITA LÍQUIDA



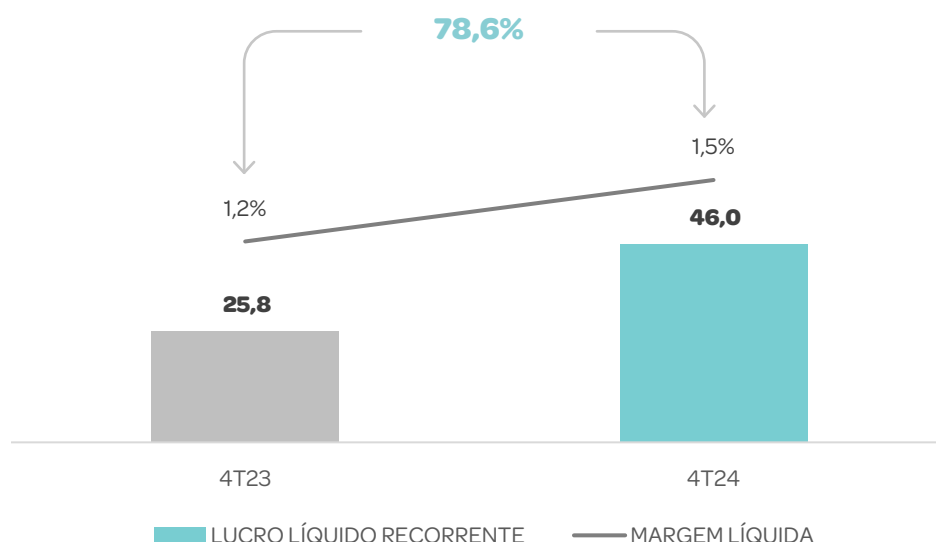
	4T23	4T24
Custo da Dívida	14,65%	12,08%
Taxa Média (CDI +)	2,51%	0,91%
CDI Méd Tri	12,1%	11,2%
% CDI	120,7%	108,0%

LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

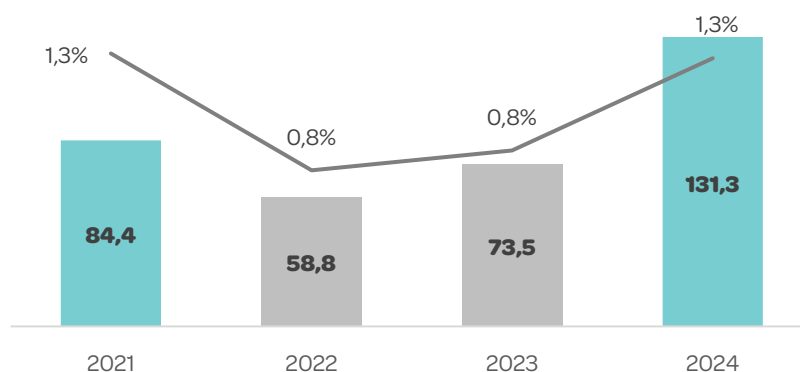
O Grupo Profarma registrou no 4T24 um Lucro Líquido Recorrente de R\$ 46,0 milhões, 78,6% acima do último trimestre de 2023 e R\$ 131,3 milhões no ano, superando 2023 em 78,6 % e sendo o maior Lucro da história da Companhia.

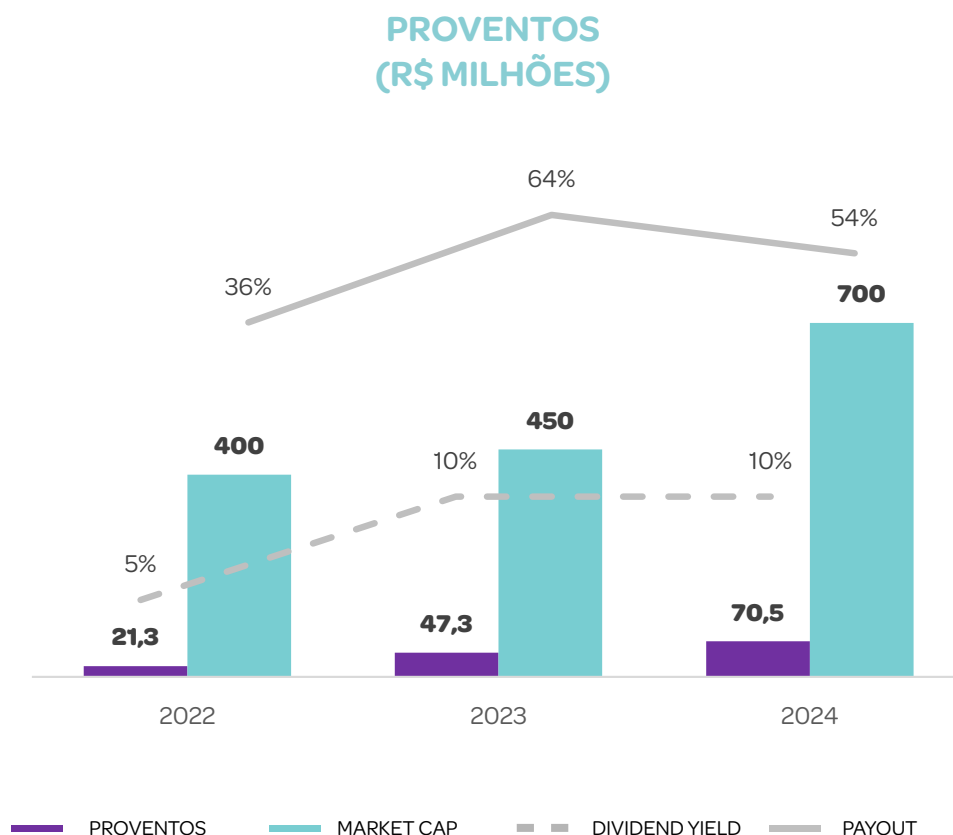
O Lucro Líquido recorde é reflexo do crescimento da Receita e uma extensa agenda de melhorias operacionais nas duas unidades de negócio. Na Distribuição, destaque para a otimização do ciclo de caixa, a redução do custo da dívida e o recorde de Ebitda. Na Rede d1000 o plano de expansão assertivo e crescente, além das evoluções nas vendas em canais digitais e na Venda média por loja, foram os principais responsáveis pela contribuição da unidade Varejo ao recorde de Lucro Líquido do Grupo. Esse desempenho reforça a rentabilidade do Grupo, demonstrando nossa capacidade de crescer acima do mercado, mantendo o equilíbrio entre esse crescimento, a geração de caixa, os investimentos em capacidade e um pagamento de proventos em *payouts* atrativos.

RESULTADO LÍQUIDO RECORRENTE (R\$ MILHÕES) E MARGEM LÍQUIDA (%) TRIMESTRAL



LUCRO LIQUIDO RECORRENTE (R\$ MILHÕES) E MARGEM LÍQUIDA (%) ANUAL





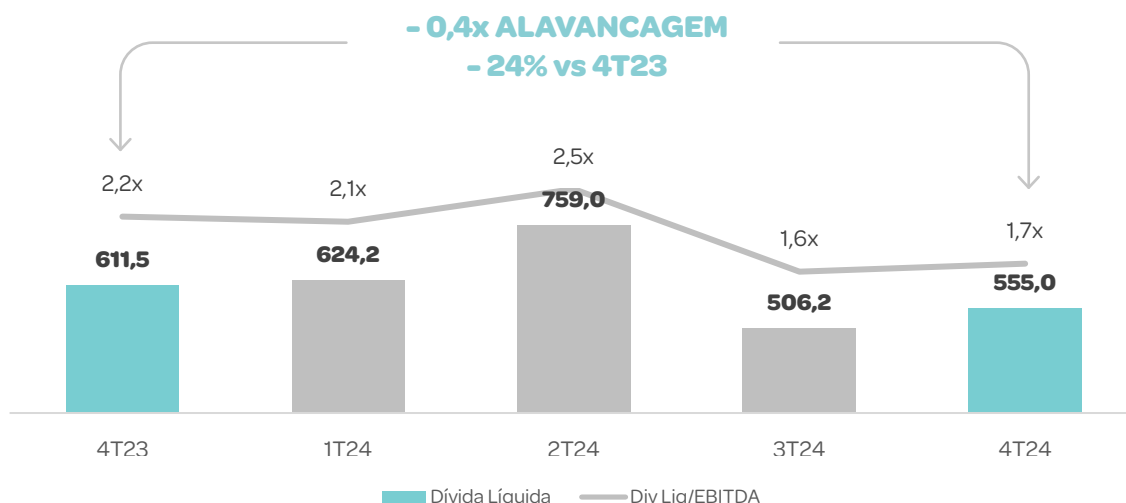
Confirmando o compromisso do Grupo com a remuneração contínua e estável de seus acionistas, pagamos em 2024 R\$ 70,5 milhões em proventos sob a forma de Juros sobre Capital Próprio (JCP), o que representa um yield de 10% sobre o valor de mercado das ações da Profarma (PFRM3) nos 30 dias prévios à divulgação. Em linha com a valorização das ações em comparação a 2023, o montante total dos JCP teve um aumento de cerca de 50%, passando de R\$ 47,3 milhões em 2023 para R\$ 70,5 milhões em 2024, mantendo o mesmo yield nos períodos.

ENDIVIDAMENTO

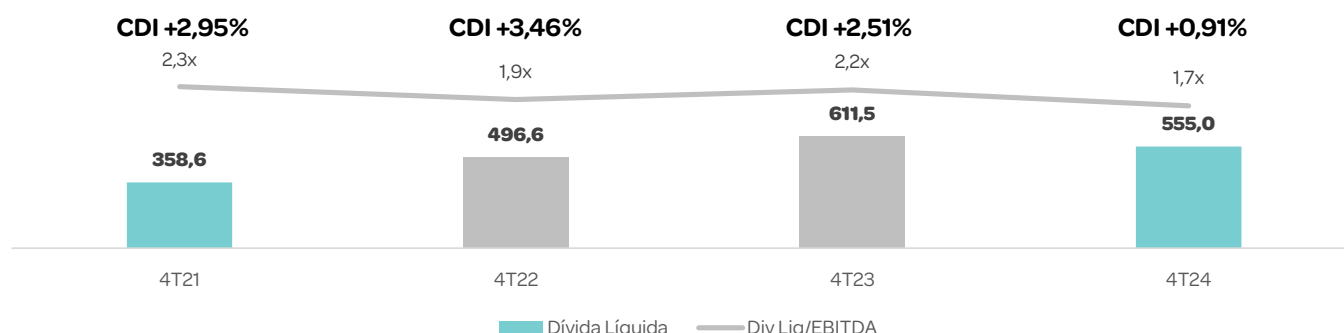
O Grupo Profarma registou uma dívida líquida de R\$ 555,0 milhões em dezembro de 2024, com uma redução de quase 10%, R\$ 56,5 milhões, em relação a dezembro de 2023, mesmo com um crescimento de vendas próximo a 20% no ano. Como reflexo das evoluções operacionais e de gestão de Capital de Giro – com a redução de 6 dias média/ano no ciclo de caixa da Distribuição – o endividamento líquido do Grupo vem reduzindo ao longo do período 2021- 2024. Desta forma a alavancagem financeira do Grupo, medida pelo indicador Dívida Líquida/Ebitda (sem IFRS 16), ficou em 1,7x no 4T24, 24% menor ante 2,2x no 4T23.

Vale mencionar, que o endividamento de 2,5x observado no 2T24 é sazonal e esperado, tendo em vista o investimento em estoques adicionais por conta do aumento de preço anual de medicamentos em 31 de março de cada ano (pré alta). Adicionalmente vale ressaltar que no primeiro semestre do ano, o perfil de endividamento tende a ser mais concentrado no curto prazo, desviando-se do padrão de dívida mais alongada que o Grupo mantém, tendo em vista esses investimentos em estoque, que são sazonais sempre entre marco e junho de cada ano. Este investimento pontual se normaliza sempre no segundo semestre de cada ano.

DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES) E DÍVIDA LÍQUIDA SOBRE EBITDA



EVOLUÇÃO ALAVANCAGEM 4T



(R\$ Milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
Dívida Bruta	806,6	914,4	936,6	746,8	800,9
CP	28,1%	39,4%	43,2%	33,3%	31,1%
LP	71,9%	60,6%	56,8%	66,7%	68,9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	195,2	290,2	177,5	240,6	245,9
Dívida Líquida	611,5	624,2	759,0	506,2	555,0

FLUXO DE CAIXA

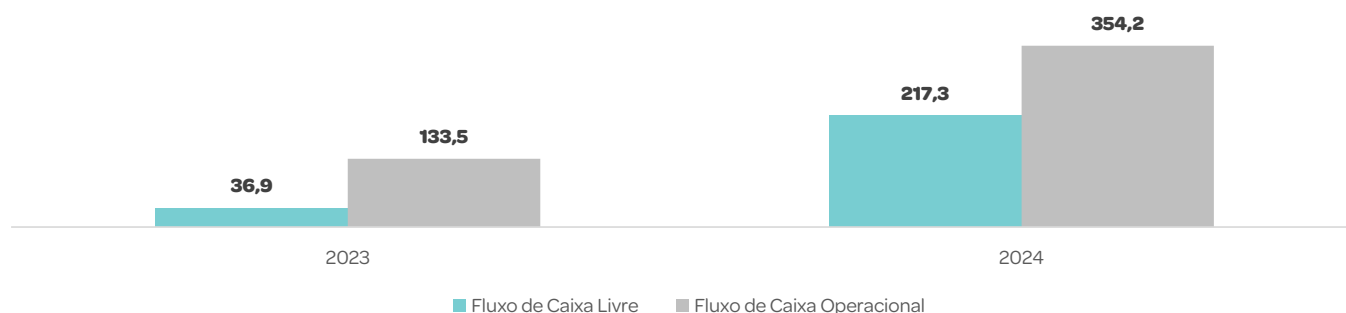
O Fluxo de Caixa Livre, após investimentos, foi negativo no 4T24 em R\$ 1,0 milhão, R\$ 14 milhões melhor do que o mesmo período do ano anterior. Esta evolução foi reflexo da ampliação da geração de caixa operacional, que foi maior em R\$ 24 milhões. A variação dos recursos das operações foi responsável por R\$ 23 milhões deste incremento da geração de caixa operacional.

O Fluxo de Caixa Livre, também apresentou uma melhoria significativa no ano de 2024, maior em R\$ 180,3 milhões, subindo de R\$ 36,9 milhões em 2023 para R\$ 217,3 milhões em 2024, **mesmo com um aumento de 41,7% de investimentos no período**. Esse crescimento expressivo foi devido principalmente a evolução da geração de caixa operacional em R\$ 221 milhões dos quais R\$ 160 milhões são decorrentes das variações somadas do ciclo de caixa com outros ativos e passivos operacionais. Adicionalmente também tivemos uma evolução de R\$ 68 milhões nos recursos das operações diretamente relacionados ao crescimento significativo do Ebitda do grupo. Estas evoluções refletem nossa estratégia de focar em uma sólida geração de caixa, mesmo com os investimentos voltados para a expansão das unidades de negócio, especialmente o varejo, comprovando assim a eficiência de nossos investimentos e a sustentabilidade do nosso fluxo de caixa.

Investimos R\$ 136,8 milhões no ano, sendo R\$ 35,7 milhões na Distribuição, R\$ 94,8 milhões no Varejo e R\$ 6,2 milhões com o programa de recompra de ações da Rede d1000. No 4T24 os investimentos somaram R\$ 47,4 milhões, majoritariamente na Rede d1000, com a abertura de 17 lojas num valor aproximado de R\$ 27 milhões.

(R\$ Milhões)	4T23	4T24	2023	2024
EBIT	66,8	64,2	235,3	266,5
Depreciação e Amortização	13,3	16,2	50,0	59,1
EBITDA	80,1	80,4	285,3	325,6
AVP Operacional	(7,9)	(3,7)	(27,9)	(32,2)
Outros	(24,1)	(5,2)	15,0	39,7
Recursos das Operações	48,1	71,5	272,5	333,1
Ciclo de Caixa	5,1	(48,2)	(60,7)	(64,1)
Outros Ativos (Passivos)	(30,6)	23,2	(78,3)	85,1
Fluxo de Caixa Operacional	22,6	46,5	133,5	354,2
Investimentos	(37,5)	(47,4)	(96,6)	(136,8)
Fluxo de Caixa Livre	(14,9)	(1,0)	36,9	217,3
Yield FCO	-	-	19,8%	45,8%
Yield FCL	-	-	5,5%	28,1%

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL & LIVRE (R\$ MILHÕES)



A Rentabilidade do Fluxo de Caixa Livre (*Free Cash Flow Yield*), medido pelo valor do Fluxo de Caixa Livre dividido pelo valor de mercado da Companhia ao fim de cada ano, alcançou 28,1% nos últimos 12 meses encerrados em 31 de dezembro de 2024, marcando um aumento de 22,6 p.p. em relação aos 5,5% registrados no mesmo período de 2023. Já na ótica pré desembolsos de investimentos, o *Yield* do Fluxo de Caixa Operacional, que considera o fluxo de caixa operacional como percentual do valor de mercado, apresentou crescimento de 26,0 p.p., atingindo 45,8% em 2024. Esse crescimento foi devido principalmente a redução de 6 dias no ciclo de caixa médio/ano da Distribuição assim como na gestão de tributos a recuperar e acordos comerciais.

CICLO DE CAIXA

O ciclo de caixa mede a necessidade de capital de giro da Companhia sendo uma variável crucial para sustentação de um crescimento de vendas recorrentemente acima de mercado. Neste sentido, o projeto de otimização de capital de giro na Distribuição foi o principal responsável pela desalavancagem do Grupo, refletido na redução de cerca de 10 dias no ciclo de caixa do Grupo no 4T24, que ficou em 22,2 dias. O impacto positivo desta redução está refletido nas expressivas evoluções nos retornos, tanto na visão ROIC (retorno sobre capital investido) como na visão ROE (retorno sobre patrimônio líquido).

Do lado do Varejo, o Ciclo de Caixa da Rede d1000 é beneficiado pelo modelo integrado, que reduz o nível de estoque desta unidade, já que a Distribuição carrega estoque necessário para a manutenção do nível de serviço adequado ao modelo de negócio. Essa dinâmica proporciona níveis de Ciclo de Caixa para a Rede d1000 significativamente abaixo do mercado varejista, gerando mais recursos para o seu crescimento.

Profarma Distribuição: receita recorde com crescimento de **18%** em 2024 no menor Ciclo de Caixa da história, com redução de 10 dias e sólidos retornos de **17%** de ROIC e **15%** de ROE.

DESTAQUES 2024

R\$ 11,3 Bi

Receita Bruta

Evolução **+18,1%**
no YoY

R\$ 257,0 MM

Ebitda

Evolução **+17,5%**
no YoY

R\$ 109,8 MM

Lucro Líquido

Evolução **+84,1%**
no YoY

16,8%

ROIC

Evolução **+1,6 p.p.**

15,2 %

ROE

Evolução **+6,5 p.p.**

Evolução

de 10 dias

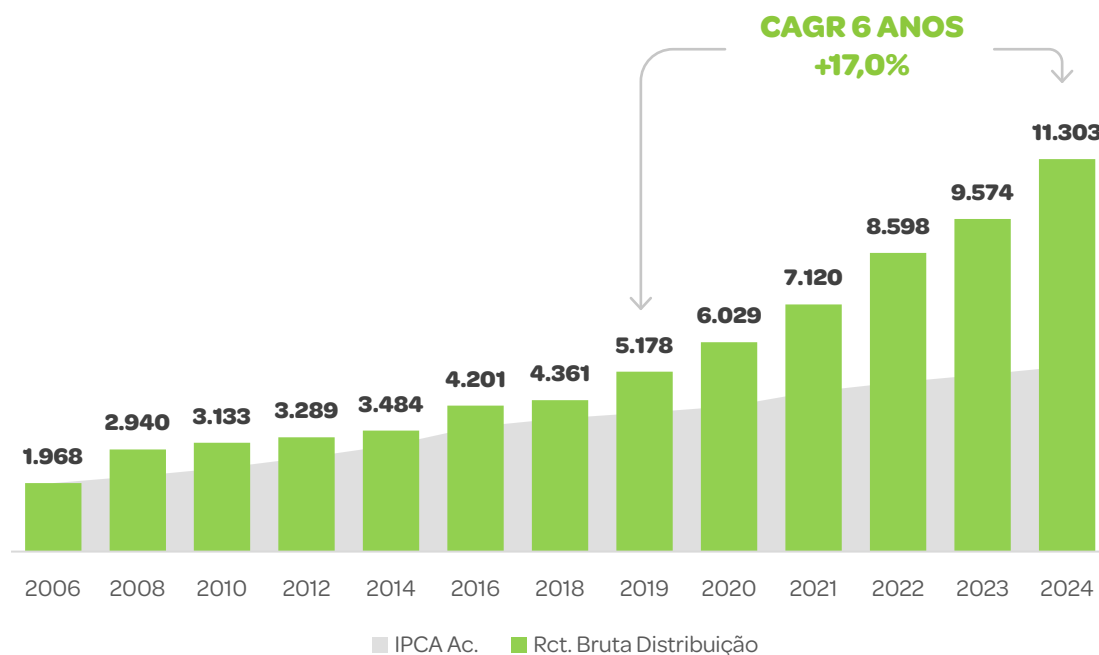
do ciclo de caixa
(aproximadamente
R\$ 32 MM por dia)

DESTAQUES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

(R\$ Milhões)	4T23	4T24	Var%	2021	2022	2023	2024	Var%	CAGR
Receita Bruta	2.441,3	3.337,3	36,7%	7.119,5	8.578,9	9.574,3	11.302,6	18,1%	16,7%
Receita Líquida	2.096,6	2.900,2	38,3%	6.113,8	7.444,1	8.232,7	9.720,6	18,1%	
Lucro Bruto	185,3	244,9	32,2%	536,7	670,0	739,2	866,0	17,2%	17,3%
% Receita Líquida	8,8%	8,4%	- 0,4 p.p.	8,8%	9,0%	9,0%	8,9%	-0,1 p.p.	
Despesa Operacional	-125,5	-171,2	36,4%	-404,4	-485,0	-520,4	-609,1	17,0%	
% Receita Líquida	-6,0%	-5,9%	- 0,1 p.p.	-6,6%	-6,5%	-6,3%	-6,3%	0,1 p.p.	
EBITDA RECORRENTE	59,8	73,7	23,3%	132,2	185,0	218,8	257,0	17%	24,8%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	2,9%	2,5%	- 0,4 p.p.	2,2%	2,5%	2,7%	2,6%	-0,1 p.p.	
Depreciação	-5,0	-6,1	21,8%	-13,6	-15,8	-18,6	-22,7	21,8%	
Resultado Financeiro	-32,7	-27,9	-14,7%	-57,2	-129,7	-140,4	-123,3	-12,2%	
Lucro Líquido Recorrente	22,7	44,7	97,1%	70,0	43,4	59,7	109,8	84%	
Margem Líquida (% Receita Líquida)	1,1%	1,5%	0,4 p.p.	1,1%	0,6%	0,7%	1,1%	0,4 p.p.	
ROIC	15,2%	16,8%	+1,6 p.p.	10,8%	13,2%	15,2%	16,8%	+1,6 p.p.	-
ROE	8,7%	15,2%	+6,5 p.p.	6,2%	6,5%	8,7%	15,2%	+6,5 p.p.	-

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

Conforme apresentado no Earnings Release do 3T24, a Profarma Distribuição, desde o IPO em 2006, tem demonstrado um histórico consistente de crescimento, com uma taxa média anual de 17,0% nos últimos 5 anos e com ganhos reais sobre a inflação no horizonte de toda a série.



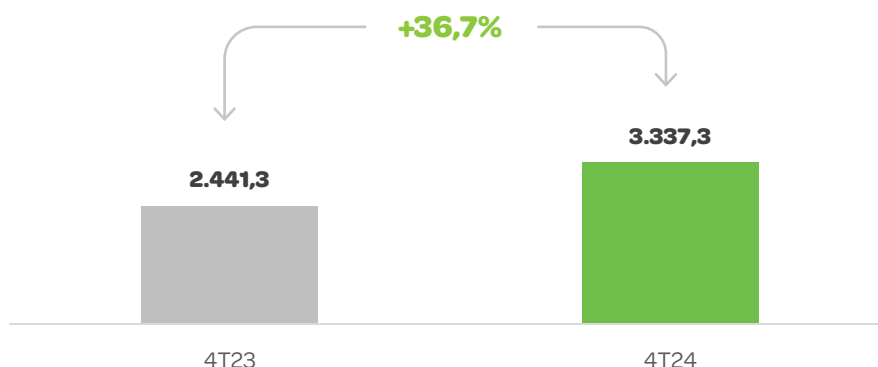
No 4T24 a Distribuição registrou uma Receita Bruta de R\$ 3,3 bilhões, sendo essa 36,7% superior ao 4T23, quando o faturamento atingiu R\$ 2,4 bilhões. Essa expansão representou um crescimento de 16,4 p.p. acima do mercado total de distribuição e 21,7 p.p. acima do mercado ABAFARMA, de acordo com a base do IQVIA. No acumulado do ano, a Receita Bruta alcançou R\$ 11,3 bilhões, 18,1% superior ao ano de 2023, quando a Distribuição reportou R\$ 9,6 bilhões. Segundo dados do IQVIA, tivemos um crescimento de 8,9 p.p. acima do mercado total de distribuição e 10,9 p.p. acima do mercado ABAFARMA nesta visão anual.

A expansão da Receita Bruta no 4T24 foi impulsionada por uma venda pontual para as grandes redes. No entanto, excluindo essa venda, o crescimento no 4T24 foi de 16,0% em relação ao 4T23, acima da evolução do mercado ABAFARMA em 6,9 p.p.. Na visão anual, o crescimento sem essa venda pontual foi de 12,9%, reforçando a consistência de nossa trajetória de crescimento sólido e contínuo. Este desempenho relevante reflete nossa estratégia de crescer acima do mercado (no comparativo entre 2024 e 2023).

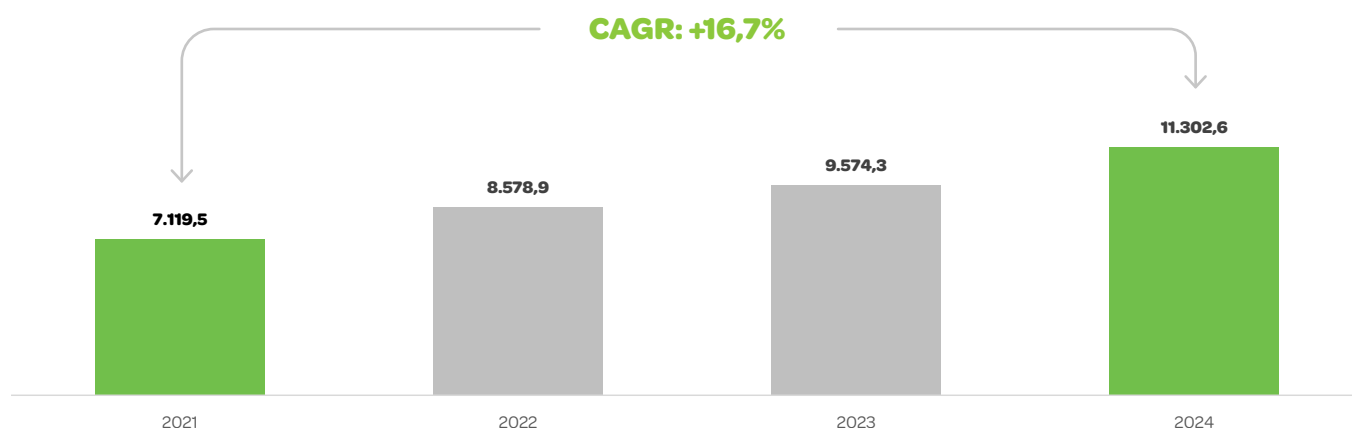
Analisando nosso *market share*, no 4T24 tivemos um incremento de 3,3 p.p. em relação ao 4T23, alcançando 24,6% no período. Na visão anual, o incremento de *market share* foi de 1,6 p.p., alcançando 22,6% no período. Essa performance é reflexo do nosso comprometimento diário para entregar a melhor experiência para nossos cliente e da nossa estratégia de equalização de *market share* nos Estados em que atuamos.

CRESCIMENTO PROFARMA DISTRIBUIÇÃO		ANO 2024
VS ABAFARMA		10,9 p.p.
VS MERCADO TOTAL DISTRIBUIÇÃO		8,9 p.p.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA TRIMESTRE (R\$ MILHÕES)



RECEITA OPERACIONAL BRUTA ANUAL (R\$ MILHÕES)



Todas as categorias expandiram no trimestre e no ano em relação ao ano anterior. As categorias RX e genérico foram as que apresentaram o maior crescimento nos períodos citados, sendo 40% e 20% respectivamente.

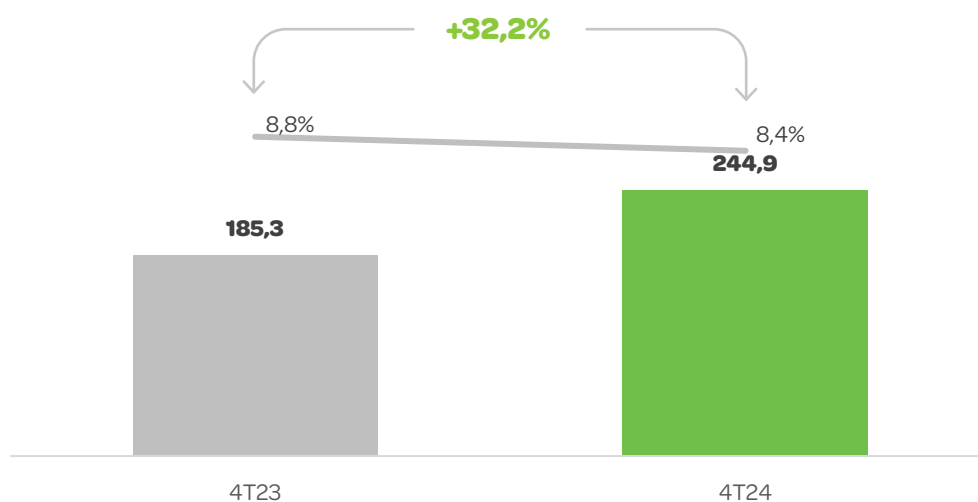
No 4T24 fechamos com 53 mil clientes positivados, uma média mensal de 49 mil clientes e 26 mil clientes por dia, evidenciando a complexidade operacional e logística do nosso negócio.

No 4T24 e no ano de 2024, excluindo as vendas pontuais para grandes redes do 4T24, associações e clientes independentes e a Rede d1000 foram os principais responsáveis pelo crescimento da Receita Bruta. No trimestre 59% e 21% e no ano fechado 61% e 26% respectivamente.

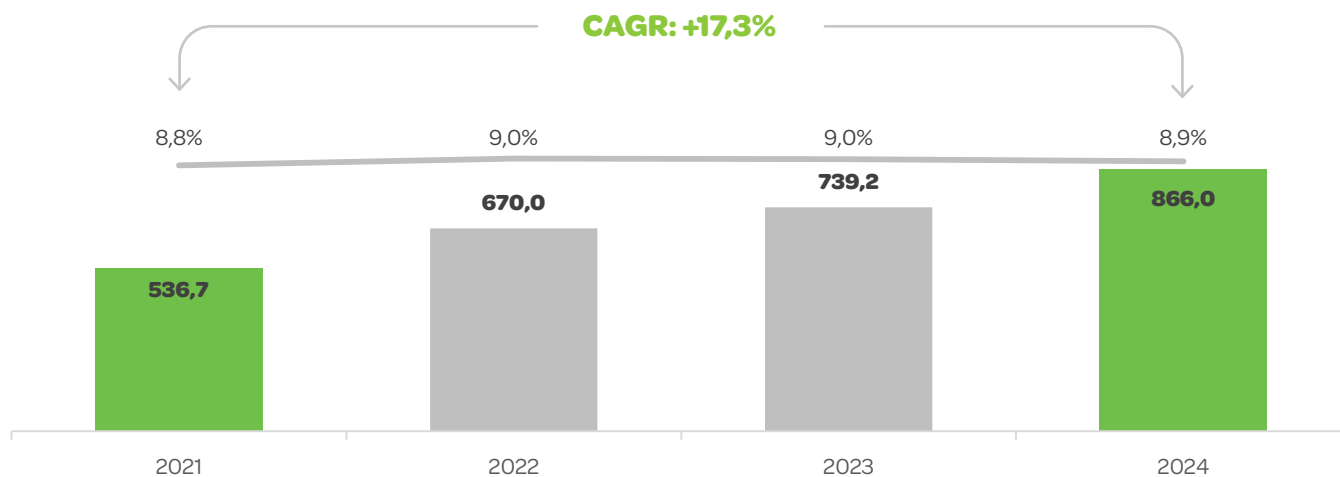
LUCRO BRUTO

O Lucro Bruto da Profarma Distribuição no 4T24 totalizou R\$ 244,9 milhões, 32,2% acima do 4T23 e com uma margem 0,4 p.p. inferior. No acumulado do ano, o Lucro Bruto somou R\$ 866,0 milhões, 17,2% acima do reportado em 2023 e com uma margem de 0,1 p.p. menor, mesmo diante de um menor reajuste de preço dos medicamentos entre os períodos (4,5% vs. 5,5%). O maior impacto da queda da margem bruta tanto no trimestre como no ano foi a venda pontual para grandes redes no 4T24. As vendas para grades redes tem uma margem bruta menor, porém com despesas operacionais menores e num ciclo de caixa também menor do que a média do ciclo de caixa total da Distribuição.

LUCRO BRUTO & MARGEM BRUTA (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



LUCRO BRUTO & MARGEM BRUTA ANUAL (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ Milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	Var% 4T23	Var% 3T24	2023	2024	Var%
Despesas de CDs	(88,0)	(100,6)	(114,6)	(103,9)	(123,4)	40,2%	18,7%	(371,3)	(442,5)	19,2%
% da Receita Oper. Líquida	(4,2%)	(4,7%)	(5,3%)	(4,2%)	(4,3%)	0,1 p.p.	0,1 p.p.	(4,5%)	(4,6%)	-
Despesas Corporativas	(37,5)	(40,0)	(39,4)	(39,4)	(47,8)	27,5%	21,3%	(149,1)	(166,6)	11,8%
% da Receita Oper. Líquida	(1,8%)	(1,9%)	(1,8%)	(1,6%)	(1,6%)	-0,2 p.p.	0,0	(1,8%)	(1,7%)	-
Despesas totais	(125,5)	(140,6)	(154,0)	(143,4)	(171,2)	36,4%	19,4%	(520,4)	(609,2)	17,1%
% da Receita Oper. Líquida	(6,0%)	(6,6%)	(7,1%)	(5,7%)	(5,9%)	-0,1 p.p.	0,2 p.p.	(6,3%)	(6,3%)	-

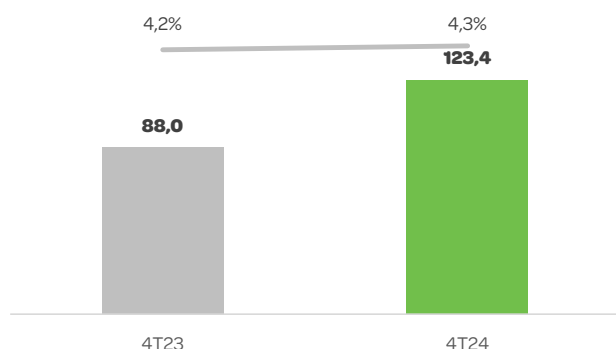
As Despesas Totais, que incluem as despesas de filiais e corporativas (excluindo depreciação), totalizaram R\$ 171,2 milhões no 4T24, representando uma redução de 0,1 p.p. em relação à Receita Líquida quando comparado ao 4T23. As despesas de CDs atingiram R\$ 123,4 milhões maiores em R\$ 35,4 milhões, com incremento no percentual em relação a receita líquida de 0,1 p.p. na comparação com o 4T23. Importante ressaltar que cerca de 25% deste aumento está relacionado à gastos com melhorias operacionais nos CDs, ao novo CD de Mato Grosso inaugurado em março de 2024 ainda em maturação e despesas com colaboradores e fretes adicionais relativos ao aumento de vendas não previstas para os clientes independentes em 2024. Excluindo esse efeito, a despesa total do trimestre seria de R\$ 162,3 milhões, 5,6% da receita líquida com 0,4 p.p. de diluição sendo R\$ 114,5 milhões referentes às despesas com CDs, ou 4,0% da receita líquida, com 0,2 p.p. de diluição na comparação com o ano anterior e trimestre anterior.

Na visão anual, excluídos esses mesmos eventos a Despesa de CDs totalizaria R\$ 426,2 milhões, com um percentual da Receita Líquida de 4,4%, uma queda de 0,1 p.p. frente ao ano de 2023. Já as Despesas Totais contabilizariam um valor de R\$ 592,8 milhões, ou 6,1% da Receita Líquida, com uma diluição de 0,2 p.p. contra o ano anterior.

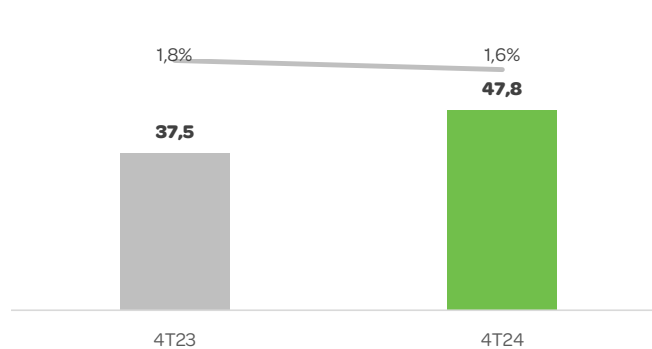
As despesas corporativas totalizaram R\$ 47,8 milhões no 4T24, equivalendo a 1,6% da Receita Líquida. Ao longo de 2024 foram implementados diversos projetos voltados para a eficiência e rentabilidade do negócio, como por exemplo o projeto de gerenciamento de capital de giro através da redução do ciclo de caixa, além de despesas relacionadas à reestruturação da área corporativa de TI.

No início de 2025, a fim de otimizar processos internos, aumentar a produtividade e reduzir custos, foi contratada uma consultoria especializada em mapear processos empresariais internos e tarefas executadas ao longo da operacionalização do negócio. O foco desse movimento é aumentar o controle sobre gastos, com centralização de processos e reestruturação das despesas fixas.

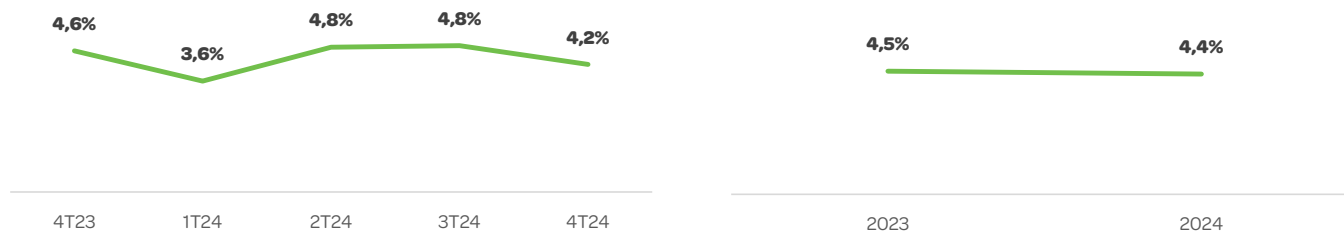
DESPESAS DE FILIAIS (CDS) (R\$ MILHÕES)



DESPESAS CORPORATIVAS (R\$ MILHÕES)



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO¹ - % RECEITA LÍQUIDA



¹Margem de contribuição = (Lucro Bruto - Despesas de CD) / Receita Líquida

A margem de contribuição da Distribuição foi de 4,2% no 4T24 e de 4,4% no ano de 2024, menores em 0,4 p.p. e 0,1 p.p. respectivamente na comparação com o 4T23 e ano 2023.

Na comparação trimestral tivemos a combinação de três fatores, conforme já mencionado: (i) a margem bruta foi menor neste trimestre em função de uma venda pontual adicional para as grandes redes, (ii) despesas operacionais adicionais em função de uma maior venda para clientes independentes e (iii) o novo CD de Mato Grosso, aberto em marco deste ano ainda em maturação e, portanto, com margem de contribuição abaixo da média. Excluindo estes efeitos a margem de contribuição seria de 4,5% no 4T24 e ano 2024, mesmo patamar na comparação anual e 0,1 p.p. menor do que a margem no 4T23. Vale ressaltar que esses resultados foram atingidos mesmo com aumento de preço em 2024, 1 p.p. menor que no ano anterior (4,5% x 5,5%).

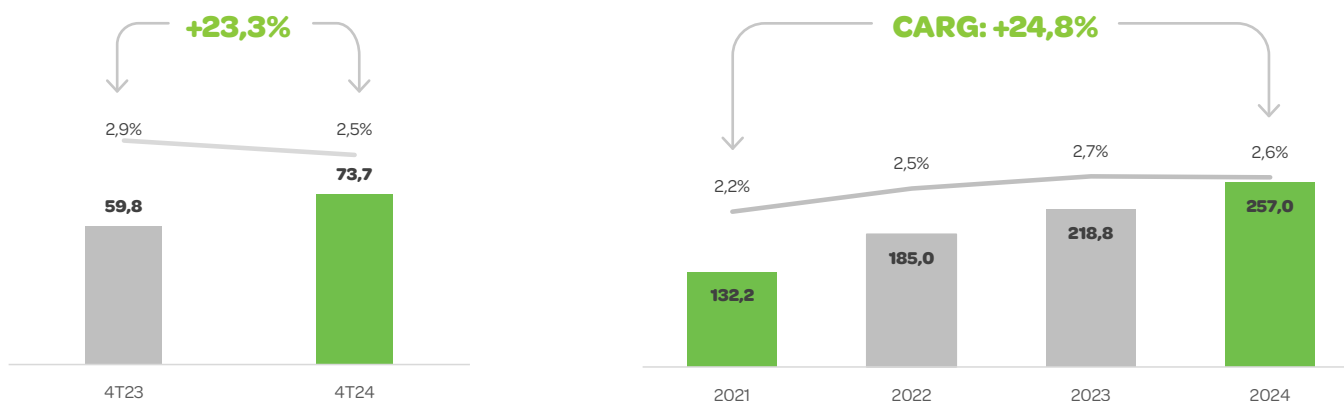
EBITDA

No 4T24 o EBITDA alcançou R\$ 73,7 milhões, superando o mesmo período do ano anterior em 23,3% com uma queda de 0,4 p.p. de margem EBITDA. Já na visão dos últimos 12 meses, o EBITDA registrado foi de R\$ 257,0 milhões, 17% acima de 2023 e margem de 2,6%, 0,1 p.p. menor. Vale ressaltar que nos últimos três anos o CAGR de EBITDA atingiu 25%, superior ao de Receita Bruta no mesmo período que foi de 16,7%.

É importante notar que, enquanto o CAGR da Receita Líquida reflete condições de mercado e diferenciais da Profarma como a capacidade do time comercial e a excelência na prestação dos serviços, o CAGR de EBITDA reflete a combinação destes atributos com a gestão de margem bruta, a busca pela diluição de despesas operacionais e a maior utilização de nossa capacidade operacional.

Vale ressaltar que, excluindo os efeitos combinados de despesas adicionais de R\$ 8,9 milhões que ocorreram no 4T24, atreladas aos investimentos nos CDs e para atender demandas não previstas, o EBITDA da Distribuição totalizaria R\$ 82,6 milhões no trimestre, 38,2% superior ao 4T23 e com uma margem de 2,8%, praticamente em linha com o mesmo período do ano anterior. Já na visão anual, neste mesmo cenário, o EBITDA atingiria R\$ 273,3 milhões com margem de 2,8%, levemente superior ao ano de 2023.

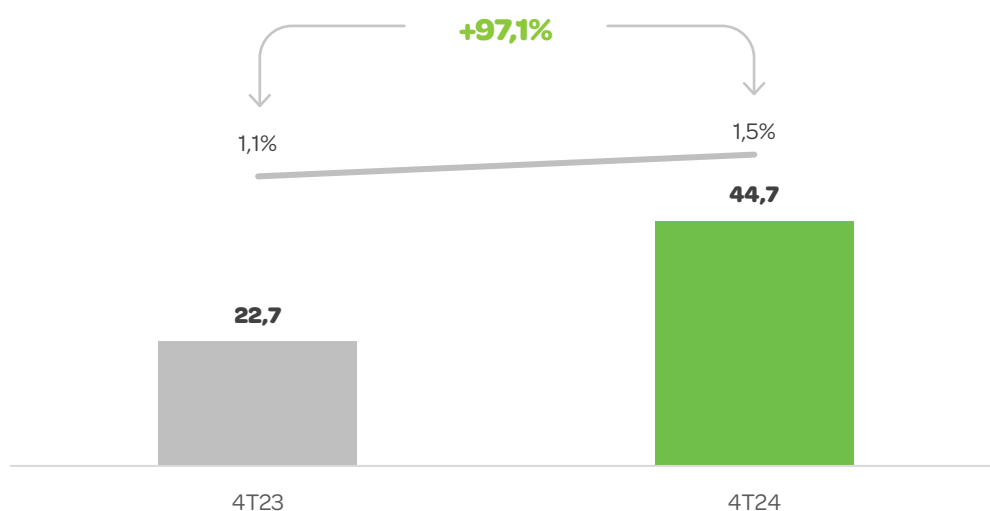
EBITDA RECORRENTE E MARGEM EBITDA (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



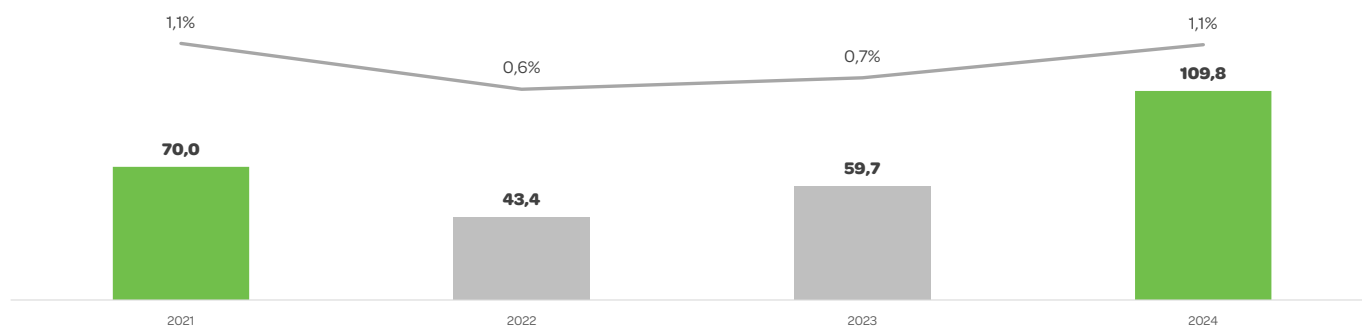
LUCRO LÍQUIDO

O Lucro Líquido da Distribuição no 4T24 foi de R\$ 44,7 milhões, 97,1% acima do 4T23, com uma margem líquida de 1,5% , 0,4 p.p. superior. O aumento de margem em relação ao 4T23 é decorrente de uma combinação de fatores, dentre os quais destacam-se as evoluções do Resultado Financeiro e do EBITDA. Na visão anual, foi reportado um Lucro Líquido de R\$ 109,8 milhões, com uma margem líquida de 1,1%, 0,4 p.p. maior comparado a 2023. Esse patamar representa um aumento frente a 2023 de 84%, com destaques também para o EBITDA 17,5% maior e o Resultado Financeiro 12,2% menor em relação ao ano anterior.

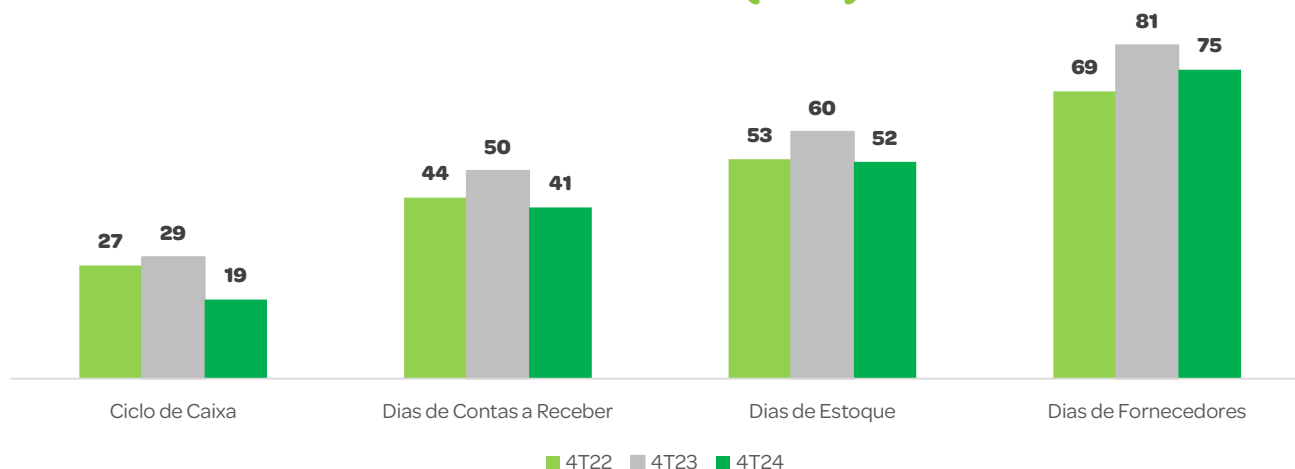
LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE & MARGEM LÍQUIDA (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



LUCRO LÍQUIDO ANUAL & MARGEM LÍQUIDA (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



CICLO DE CAIXA (DIAS)



Seguindo a estratégia de otimização do Ciclo de Caixa, a Profarma Distribuição registrou nova redução significativa no 4T24 de 10 dias, comparado ao mesmo período de 2023, chegando a um total de 19 dias de Ciclo de Caixa. Conforme mencionado, essa é uma variável chave para o negócio, uma vez que disponibiliza recursos para capital de giro e investimentos, maximizando os indicadores operacionais e o ROIC da Companhia, de modo a 1 dia do Ciclo de Caixa representar um montante de R\$ 32 milhões.

O projeto de Ciclo de Caixa teve um protagonismo durante o ano de 2024 e continuaremos buscando uma eficiência maior do capital de giro. Dentre ações efetuadas para a melhoria, podem-se destacar:

- (i) Gestão eficiente dos prazos de recebimento, garantindo que oportunidades de venda rentáveis não se jam comprometidas;
- (ii) Renegociação com fornecedores para equilibrar acordos de inventário e prazos de pagamento e
- (iii) Aprimoramento dos processos de *supply chain* para otimização do estoque.

(Dias)	4T22	4T23	4T24
Ciclo de Caixa	27	29	19
Dias de Contas a Receber	44	50	41
Dias de Estoque	53	60	52
Dias de Fornecedores	69	81	75

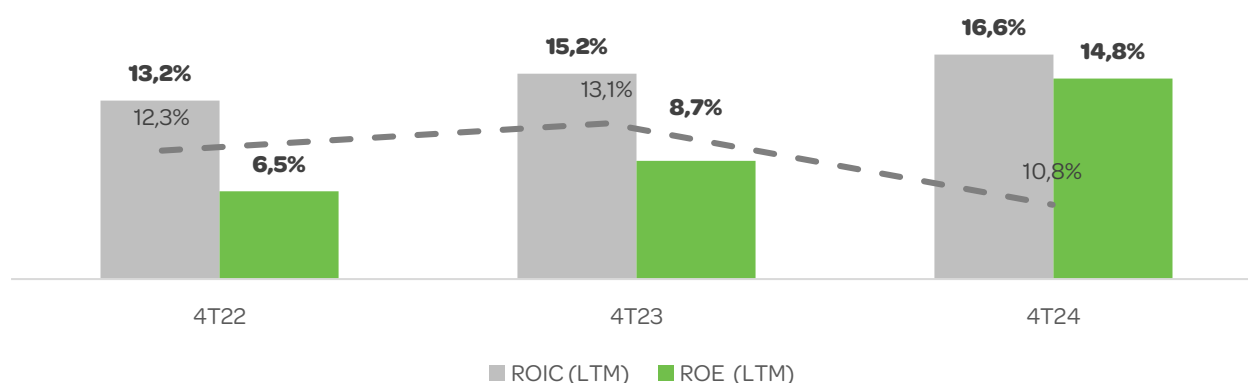
- (1) Base Média de Venda Bruta no trimestre
 - (2) Base Média de CMV no trimestre
 - (3) Base Média de CMV no trimestre

ROIC e ROE

Podemos observar uma evolução significativa dos indicadores de rentabilidade da Distribuição, como reflexo dos crescimentos consecutivos nas vendas acima do mercado e iniciativas de otimização do seu Capital de Giro, reflexo de reduções importantes no Ciclo de Caixa, aumentando assim a produtividade do Capital Investido.

Todas as ações de melhorias operacionais possibilitaram um Retorno Sobre o Capital Investido (ROIC) de 16,8% no 4T24, frente a 15,2% no 4T23, um aumento expressivo de 1,6 p.p., demonstrando compromisso com retornos crescentes.

Destaca-se também a evolução da rentabilidade do Resultado sobre o Patrimônio Líquido (ROE), que sai de um nível de 8,7% no 4T23 para 15,2% no 4T24, aumentando 6,5 p.p. Vale destacar que, assim como no 3T24, o ROE supera o CDI médio do período, dessa vez em 3,7 p.p.



R\$ Milhões	4T22	4T23	4T24
EBIT LTM	169	200	234
Capital Investido médio LTM	1.280	1.317	1.392
ROIC (LTM)	13,2%	15,2%	16,8%

R\$ Milhões	4T22	4T23	4T24
Lucro Líquido LTM	43	60	110
PL Médio LTM	668	683	723
ROE (LTM)	6,5%	8,7%	15,2%

$ROIC = EBIT\ LTM / Capital\ investido\ médio^*$

$ROE = Lucro\ Líquido\ LTM / PL\ Médio^*$

Capital investido médio: média mensal (Capital de Giro + Imposto a recuperar + imobilizado + intangível).

PL Médio: média mensal (patrimônio líquido consolidado - minoritários - investimentos na Rede d'1000).



DMVF
B3 LISTED NM

A **Rede d1000** encerra o ano de 2024 com forte evolução de EBITDA e Lucro Líquido recorrentes, apresentando um avanço de **35,5%** e **59,5%**, respectivamente.

DESTAQUES 2024 X 2023

R\$ 2.206,3 MM

Receita Bruta
Evolução **+20,3%**

R\$ 196,1 MM

Margem de Contribuição
Crescimento de **24,2%**
e margem de **8,9%** (11,2%
em Lojas Maduras),
evolução de **0,3 p.p.**

R\$ 82,2 MM

Ebitda Recorrente
Crescimento de **35,5%**,
e margem de **3,7%**

R\$ 36,4 MM

Lucro Líquido Recorrente
Evolução de **59,5%**

276 Lojas

Adição líquida
de **36** unidades

R\$ 149,1 MM

Omnichannel
Crescimento de **72,2%**

PRINCIPAIS INDICADORES

	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	Var. 4T24 x 4T23	2023	2024	Var. 2024 x 2023
Nº de Lojas	240	241	251	259	276	15,0%	240	276	15,0%
(R\$ milhões)									
Receita Bruta	486,0	507,2	541,0	574,9	583,2	20,0%	1.834,7	2.206,3	20,3%
Lucro Bruto	144,4	148,7	167,8	171,4	173,7	20,3%	552,8	661,6	19,7%
Margem Bruta (% Receita Bruta)	29,7%	29,3%	31,0%	29,8%	29,8%	0,1 p.p	30,1%	30,0%	-0,1 p.p
EBITDA recorrente	13,6	13,3	26,8	24,7	17,4	27,8%	60,6	82,2	35,5%
Margem EBITDA (% da Receita Bruta)	2,8%	2,6%	4,9%	4,3%	3,0%	0,2 p.p	3,2%	3,7%	0,5 p.p
Lucro Líquido recorrente	5,3	3,2	13,2	11,3	8,7	64,9%	22,8	36,4	59,5%
Margem Líquida (% da Receita Bruta)	1,1%	0,6%	2,4%	2,0%	1,5%	0,4 p.p	1,2%	1,6%	0,4 p.p

Rio de Janeiro, 31 de Dezembro de 2024 – A d1000 Varejo Farma SA. (“Rede d1000” ou “Companhia”, B3: DMVF3), anuncia os resultados do quarto trimestre (4T24) de 2024. 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 (4T23 e 2023).

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

PORTFÓLIO DE LOJAS

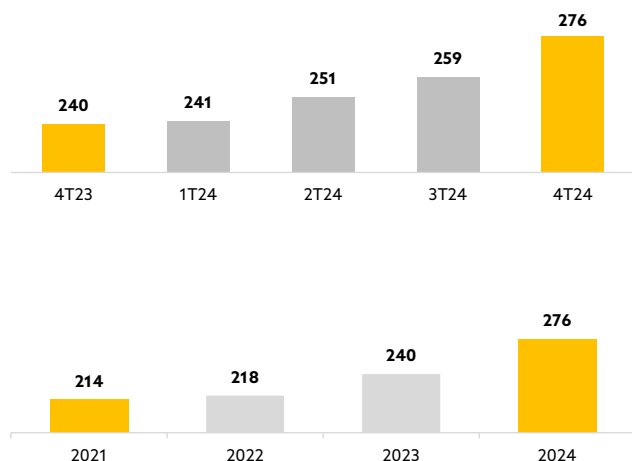
A Rede d1000 segue avançando consistentemente em seu plano de expansão e no aprimoramento de seu portfólio de lojas. A Companhia encerrou o 4T24 com 276 unidades, um crescimento de 15,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. No trimestre, foram inauguradas 17 novas lojas: 10 em Brasília (DF), 5 no estado do Rio de Janeiro e 2 em Mato Grosso. Além disso, 8 unidades passaram por reformas no período.

Em 2024, a Rede d1000 inaugurou 40 novas lojas, reformou 11 e encerrou a operação de 4 unidades, resultando em uma adição líquida de 36 lojas. Para 2025, a Companhia planeja investir aproximadamente R\$ 93 milhões em CAPEX e capital de giro, com a abertura de 30 novas lojas e a reforma de 10 unidades. Conforme *guidance* anunciado, a expectativa da Companhia é inaugurar 260 a 280 novas lojas durante o período de 2024-2028.

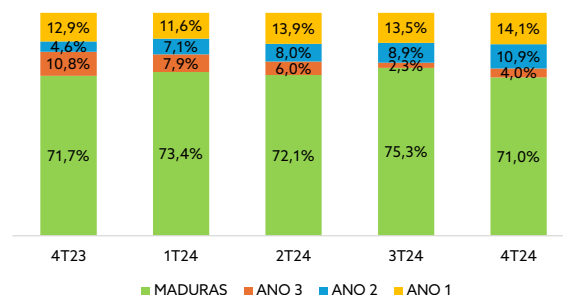
Com as inaugurações realizadas, a Rede d1000 encerrou o trimestre com 29,0% de suas lojas (80 unidades) ainda em processo de maturação, sendo 14,1% no primeiro ano de operação. O portfólio permanece majoritariamente composto por lojas "Padrão" e "Popular", que representam 78% da base (216 unidades). Lojas "Premium" respondem por 22% da base (60 unidades).

A estratégia de expansão, associada à modernização do portfólio de lojas existentes, vem contribuindo fortemente para o crescimento de vendas e ganhos de market share, que alcançou 12,6% de participação* ao final do 4T24, crescimento de 0,7 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados divulgados pela IQVIA Brasil.

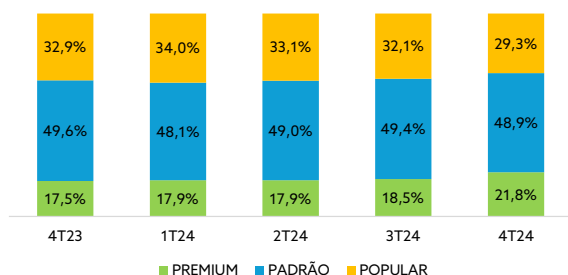
NÚMERO DE LOJAS (#)



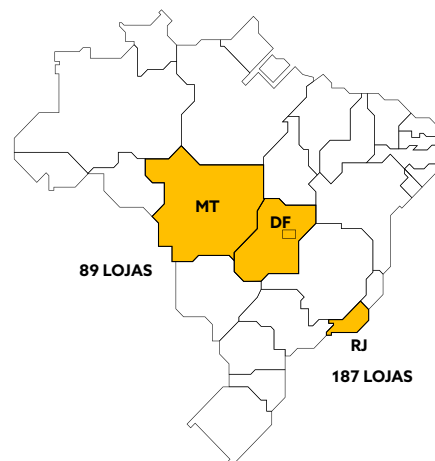
DISTRIBUIÇÃO ETÁRIA DO PORTFÓLIO DE LOJAS



COMPOSIÇÃO DA REDE DE LOJAS POR PERFIL (%)



PRESENÇA GEOGRÁFICA (#)



*Na sua área de atuação.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

RECEITA BRUTA

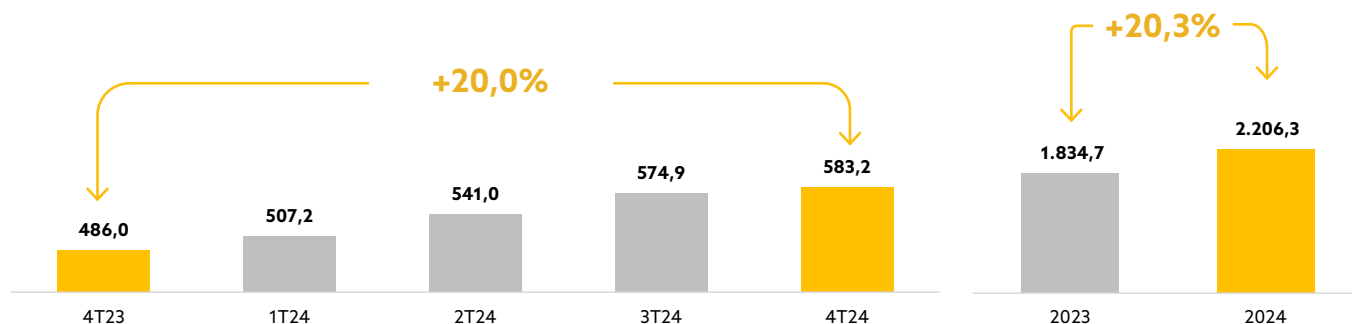
No 4T24, a Companhia alcançou um recorde histórico de R\$ 583,2 milhões, representando um avanço de 20,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, o faturamento atingiu R\$ 2.206,3 milhões, um aumento de 20,3% em comparação ao ano anterior.

O plano de expansão segue como um dos principais impulsionadores do crescimento nas vendas totais. Além disso, outras alavancas estratégicas contribuíram significativamente para esses resultados, como reformas de lojas, iniciativas de CRM, o fortalecimento do e-commerce e a otimização do mix de produtos, fatores que aumentaram a venda média por loja e impulsionaram o ticket médio, que atingiu R\$73,50 no ano, um avanço de 9,2%.

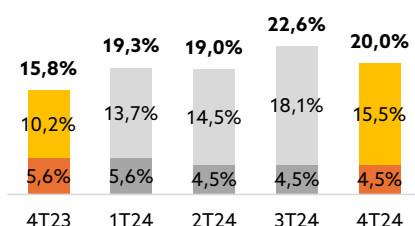
Na análise de mesmas lojas, a Receita Bruta registrou um crescimento de 12,4% em relação ao 4T23. O desempenho das lojas maduras segue sólido e consistentemente acima da inflação, com um aumento de 8,6% no trimestre em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Pelo terceiro ano consecutivo a Rede d1000 apresentou crescimento acima do mercado. Quando analisamos as suas áreas de atuação, vemos um crescimento de 20,3% em 2024 versus o crescimento da Abrafarma de 14,2% e o crescimento do Varejo Farma de 12,7%, segundo dados divulgados pelo IQVIA.

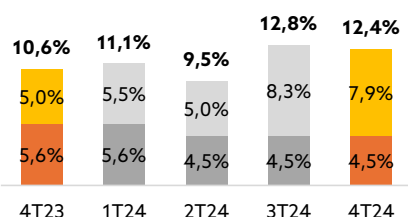
RECEITA BRUTA (R\$ MILHÕES)



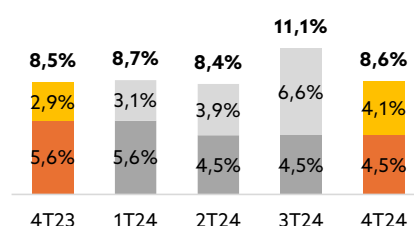
CRESCIMENTO TOTAL



CRESCIMENTO MESMAS LOJAS



CRESCIMENTO LOJAS MADURAS

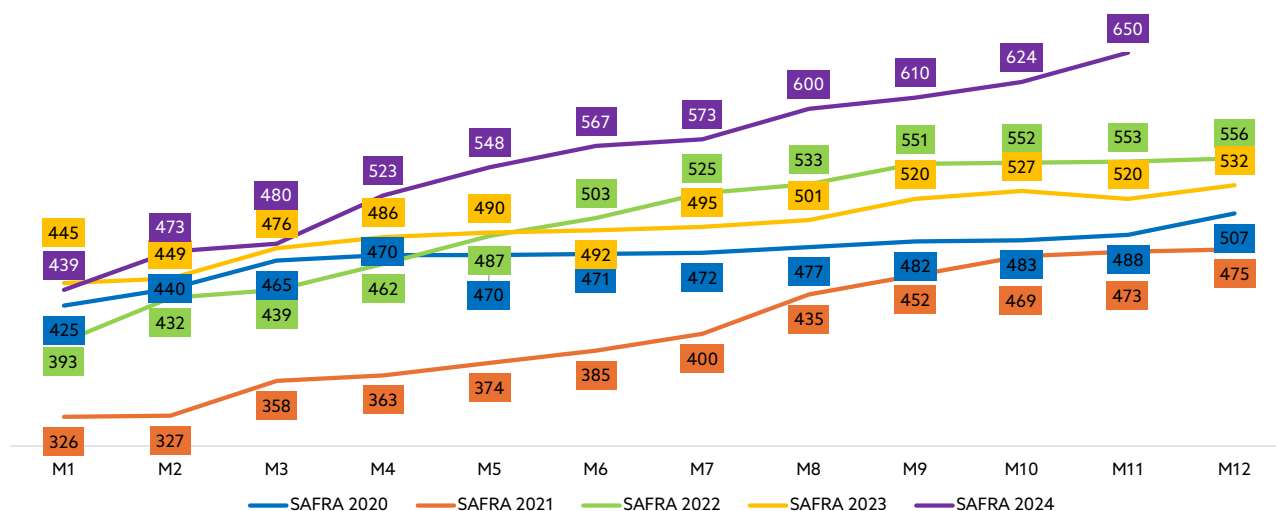


Reajuste CMED Crescimento Real

A expansão da Rede d1000 vem evoluindo de forma contínua, impulsionada pelo uso de ferramentas estratégicas que aprimoram a análise de mercado e a compreensão das demandas dos clientes. Esse processo, aliado a uma seleção criteriosa de novos pontos de venda, tem garantido a abertura de lojas com desempenho de vendas que vem superando os resultados das safras anteriores.

O gráfico a seguir ilustra essa tendência, mostrando que, na safra de 2024, as novas lojas atingiram, já no quinto mês de operação, o patamar médio de faturamento que, em ciclos anteriores, só era alcançado após o primeiro ano de funcionamento.

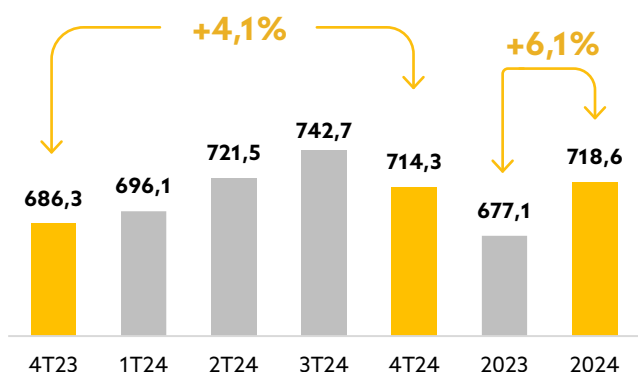
VENDAS POR SAFRA - LOJAS NOVAS (R\$ MIL)



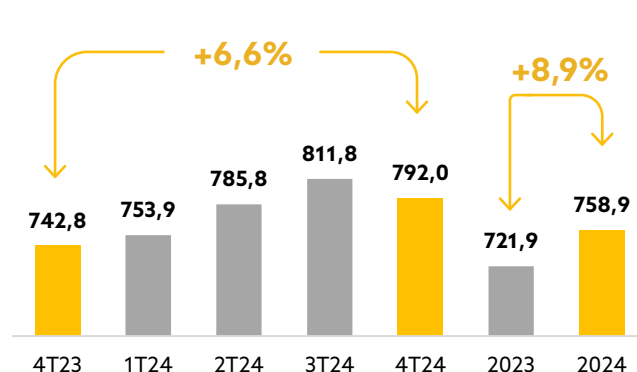
VENDA MÉDIA POR LOJA

No 4T24, a venda média por loja alcançou R\$ 714,3 mil, representando um aumento de 4,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Vale ressaltar que neste período foram inauguradas 17 novas unidades, sendo 7 no mês de dezembro, resultando em 14,1% da base de lojas ainda no primeiro ano de maturação. Considerando apenas as lojas maduras, o crescimento foi, de 6,6% ano contra ano, atingindo R\$ 792,0 mil, incremento real de 2.1 p.p na comparação entre os períodos. No acumulado de 2024, a venda média por loja cresceu 6,1% em comparação a 2023, totalizando R\$ 718,6 mil. Já na visão de lojas maduras, vemos um avanço de 8,9% das vendas, representando um incremento real de 4.4 p.p. no período.

VENDA MÉDIA POR LOJA (R\$ MIL)

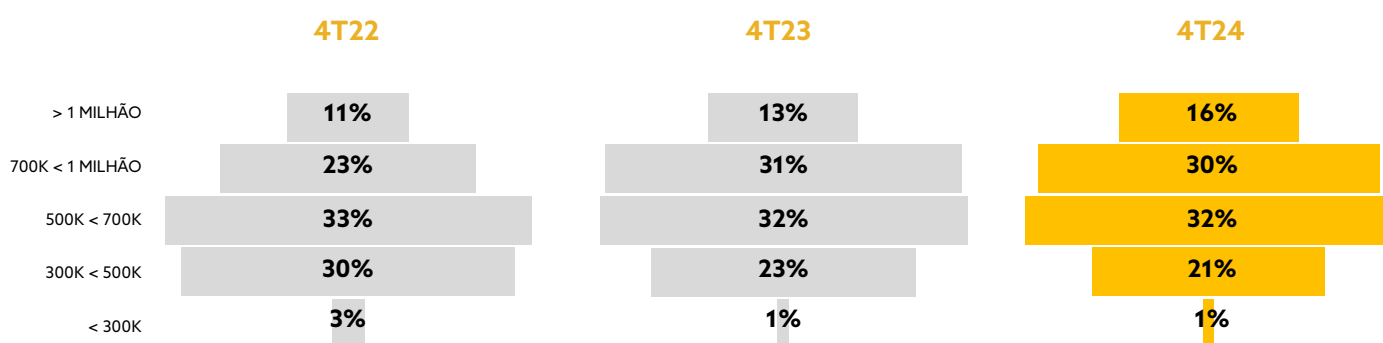


VENDA MÉDIA POR LOJA MADURA (R\$ MIL)



O gráfico abaixo demonstra a importância das iniciativas de qualificação operacional nas lojas visando impulsionar o incremento da cesta de compras e, consequentemente, o desempenho de vendas.

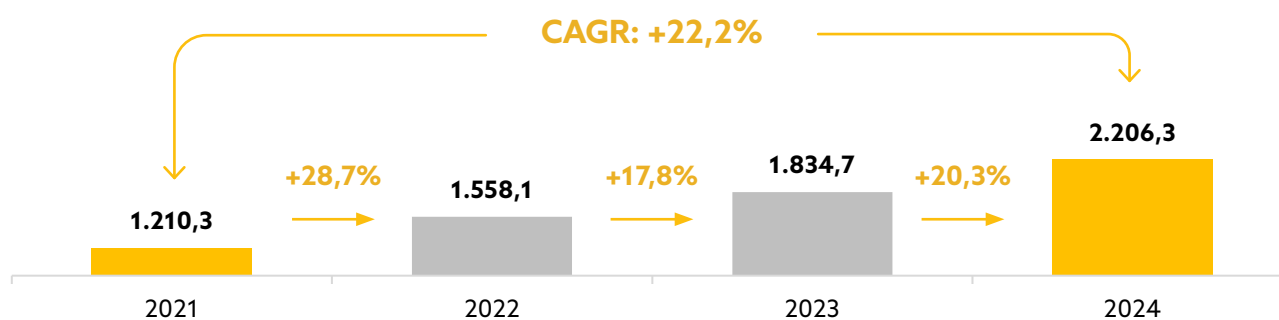
VENDA MÉDIA | LOJAS



Foram consideradas apenas lojas abertas há mais de 6 meses.

A Receita Bruta da Rede d1000 vem apresentando forte crescimento nos últimos anos e atingiu a marca de R\$ 2.2 bilhões em 2024, conforme demonstrado no gráfico abaixo:

RECEITA BRUTA (R\$ MILHÕES)



O ano de 2024 foi marcado por importantes avanços nas práticas ESG do Grupo Profarma, com investimentos estratégicos que reforçam nosso compromisso com um crescimento sólido e sustentável. Destacamos a expansão do Bate-Papo ESG, promovendo maior engajamento das lideranças sobre a importância da agenda ESG.

Também desenvolvemos novos projetos sociais voltados para a inclusão e o impacto positivo nas comunidades em que atuamos reforçando nosso compromisso de levar saúde. No combate às mudanças climáticas, ampliamos iniciativas focadas no mapeamento das emissões de gases de efeito estufa, eficiência energética e uso consciente de recursos naturais, alinhando nossas ações aos desafios ambientais globais.

Reflexo desses esforços, tivemos um excelente desempenho em ESG na **pesquisa Advantage**, conquistando o **1º lugar pela Profarma Distribuição e o 2º lugar pela Rede d1000**. Esse reconhecimento reforça a relevância da nossa agenda ESG e o impacto positivo das nossas práticas no ambiente de negócios e na sociedade.



PILAR AMBIENTAL

Gestão de Resíduos: Em 2024, o Grupo Profarma alcançou resultados expressivos em gestão de resíduos, reafirmando nossa dedicação com a sustentabilidade. Reaproveitamos cerca de 14 milhões de caixas de papelão, evitando o desmatamento de aproximadamente 21 mil árvores e o consumo de 171 milhões de litros de água. O Projeto de Caixas Plásticas Retornáveis da Rede d1000 eliminou o uso de cerca de 3,4 milhões de caixas de papelão, preservando mais de 3 mil árvores. Também reduzimos o uso de aproximadamente 123 milhões de folhas de papel A4 com o projeto de etiquetas pick list, poupando cerca de 12 mil árvores. Em relação a 2023, registramos um aumento de 6% no número de árvores preservadas, refletindo a evolução de nossas práticas e gerando impactos ambientais positivos e economia de recursos financeiros.

Prêmios e Reconhecimentos: Os avanços em sustentabilidade alcançados em 2024 também foram reconhecidos por importantes instituições. Destacamos o Prêmio Eco da Amcham e o Prêmio de Reconhecimento pelo Selo Verde do Instituto Chico Mendes, concedidos pelo nosso compromisso com projetos de geração de impacto positivo no meio ambiente, especialmente pelo Projeto do CD Ecoeficiente. Atualmente, três dos nossos centros de distribuição são ecoeficientes e temos a meta de expandir ainda mais esse modelo com novos lançamentos previstos para 2025. Essas conquistas reforçam nosso compromisso com a inovação e a liderança em iniciativas sustentáveis.



PILAR SOCIAL

Ações sociais do Instituto Profarma: Em 2024, alcançamos o marco de mais de 270 mil pessoas impactadas por nossas ações de apoio, assistência, desenvolvimento e empoderamento por meio do Instituto Profarma. Nos últimos três anos, já conseguimos impactar mais de 500 mil pessoas em diversas frentes de atuação. Além disso, realizamos a doação de mais de 36 mil itens essenciais para comunidades em situação de vulnerabilidade.

O Instituto também consolidou parcerias estratégicas com 74 indústrias, promovendo ações de grande relevância social. Essas parcerias têm sido fundamentais para ampliar o alcance das nossas iniciativas e fortalecer o compromisso com o bem-estar das pessoas e o desenvolvimento social sustentável.

Doutores do Mundo: Com o compromisso de levar saúde a quem mais necessita, em 2024, o Instituto Profarma se tornou parceiro estratégico da ONG Doutores do Mundo. A ONG é formada por médicos, dentistas, enfermeiros e psicólogos voluntários, que realizam expedições para atendimentos multiprofissionais em comunidades socialmente vulneráveis. Cada expedição é cuidadosamente planejada, iniciando com a articulação com a rede pública de saúde local e o mapeamento das necessidades de cada região. Desde o início da parceria, mais de 29.000 atendimentos médicos foram realizados em 8 estados.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - (R\$ MILHARES)

	COM IFRS16		SEM IFRS16		COM IFRS16		SEM IFRS16	
	4T23	4T24	4T23	4T24	2023	2024	2023	2024
Receita Operacional Bruta:	2.567.477	3.480.138	2.567.477	3.480.138	10.051.726	11.806.547	10.051.726	11.806.547
Impostos e Outras Deduções	(360.443)	(464.228)	(360.443)	(464.228)	(1.389.982)	(1.652.924)	(1.389.982)	(1.652.924)
Receita operacional líquida	2.207.034	3.015.910	2.207.034	3.015.910	8.661.744	10.153.623	8.661.744	10.153.623
Custos Mercadorias Vendidas	(1.877.345)	(2.602.238)	(1.877.345)	(2.602.238)	(7.369.775)	(8.630.785)	(7.369.775)	(8.630.785)
Lucro Bruto	329.689	413.672	329.689	413.672	1.291.969	1.522.838	1.291.969	1.522.838
Receitas / (Despesas) Operacionais	(255.746)	(343.348)	(262.936)	(349.524)	(1.030.847)	(1.223.186)	(1.056.710)	(1.256.370)
Gerais e Administrativas	(51.644)	(76.781)	(60.573)	(78.089)	(224.509)	(282.577)	(259.199)	(287.695)
Com vendas	(174.171)	(208.748)	(197.818)	(242.891)	(673.322)	(772.881)	(763.006)	(911.331)
Logística e Distribuição	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciação e Amortização	(38.672)	(45.504)	(13.286)	(16.229)	(148.520)	(169.521)	(50.005)	(59.137)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	8.741	(12.315)	8.741	(12.315)	15.504	1.793	15.500	1.793
Resultado de Equival. Patrimonial	15	41	15	41	11	35	11	35
Resultado Operacional antes do Financeiro	73.958	70.365	66.768	64.189	261.133	299.687	235.270	266.503
Resultado Financeiro	(42.229)	(43.147)	(33.347)	(30.673)	(179.540)	(171.826)	(143.613)	(127.946)
Receita Financeira	12.613	19.268	12.613	19.268	48.593	53.366	48.593	53.366
Receitas financeiras Outras	3.968	7.647	3.968	7.647	17.138	16.843	17.138	16.843
Receitas financeiras AVP	8.645	11.621	8.645	11.621	31.455	36.523	31.455	36.523
Despesas Financeiras	(54.842)	(62.415)	(45.960)	(49.941)	(228.133)	(225.192)	(192.206)	(181.312)
Despesas finan Bancaria	(27.928)	(22.171)	(27.928)	(22.171)	(124.895)	(106.634)	(124.895)	(106.634)
Despesas finan AVP	(16.072)	(19.131)	(16.072)	(19.131)	(58.140)	(62.401)	(58.140)	(62.401)
Despesas finan Outras	(10.842)	(21.113)	(1.960)	(8.639)	(45.098)	(56.157)	(9.171)	(12.277)
Resultado Operacional	31.729	27.218	33.421	33.516	81.593	127.861	91.657	138.557
Tributação	(229)	9.403	(1.098)	8.205	(3.735)	(5.048)	(7.526)	(7.289)
Provisão para Imposto de Renda	(2.227)	(2.457)	(2.227)	(2.457)	(7.175)	(9.860)	(7.175)	(9.860)
Provisão para Contribuição Social	(812)	(904)	(812)	(904)	(2.663)	(3.699)	(2.663)	(3.699)
Provisão para Imposto de Renda Diferido	2.810	12.764	1.941	11.566	6.103	8.511	2.312	6.270
Part. Minoritária no Result. das Controladas	3.085	1.072	3.085	1.072	7.461	8.234	7.461	8.234
Lucro (Prejuízo) Líquido do período	28.415	35.549	29.238	40.649	70.397	114.579	76.670	123.034
Lucro por lote de mil ações (em R\$)	0,232	0,290	0,238	0,332	0,574	0,934	0,625	1,003
Qtde. de ações ao final do período (milhões)	122.611	122.611	122.611	122.611	122.611	122.611	122.611	122.611

BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ MILHARES)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	4T23	4T24	4T23	4T24
Ativo				
Circulante:	3.539.367	4.020.094	3.539.367	4.020.094
Disponibilidades	193.743	229.552	193.743	229.552
Instrumentos Financeiros	-	9.504	-	9.504
Contas a Receber de Clientes	1.187.130	1.393.740	1.187.130	1.393.740
Estoques	1.527.620	1.820.459	1.527.620	1.820.459
Impostos a Recuperar	461.104	454.958	461.104	454.958
Adiantamentos	10.347	10.751	10.347	10.751
Outras Contas a Receber	159.423	101.130	159.423	101.130
Não Circulante	243.060	290.611	219.499	262.942
Realizável a Longo Prazo:				
Depósitos Judiciais	40.189	41.073	40.189	41.073
Instrumentos Financeiros	1.446	6.886	1.446	6.886
IR e CSLL diferidos	184.097	234.129	160.536	206.460
Impostos a Recuperar - LP	13.077	5.218	13.077	5.218
Ativos Disponíveis para Venda	2.850	2.306	2.850	2.306
Outras Contas a Receber	1.401	999	1.401	999
Permanente:	1.155.499	1.305.533	863.850	940.416
Investimentos	2.005	2.039	2.005	2.039
Imobilizado tangível	535.590	674.178	243.941	309.061
Imobilizado intangível	617.904	629.316	617.904	629.316
Total do Ativo	4.937.926	5.616.238	4.622.716	5.223.452
Passivo				
Circulante:	2.446.645	2.989.131	2.350.838	2.873.621
Fornecedores	1.820.480	2.195.351	1.820.480	2.195.351
Fornecedores - risco sacado	49.367	109.513	49.367	109.513
Empréstimos e Financiamentos	206.276	248.539	206.276	248.539
Instrumentos Financeiros	20.742	376	20.742	376
Salários e Contribuições Sociais	71.579	93.373	71.579	93.373
Impostos e Taxas	104.357	128.546	104.357	128.546
Dividendos	29.119	36.667	29.119	36.667
Outras Contas a Pagar	52.213	66.094	48.918	61.256
Arrendamento	92.512	110.672	-	-
Não Circulante	952.256	1.041.287	680.975	704.966
Exigível a longo prazo:				
Impostos e Taxas	2.691	10.572	2.691	10.572
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	40.219	82.123	40.219	82.123
Empréstimos e Financiamentos	573.628	551.180	573.628	551.180
Instrumentos Financeiros	5.997	807	5.997	807
Provisão para Contingências	58.173	60.284	58.173	60.284
Outras Contas a Pagar	266	-	267	-
Arrendamento	271.282	336.321	-	-
Patrimônio Líquido:	1.248.348	1.303.101	1.300.226	1.362.146
Capital Social	1.043.663	918.663	1.043.663	918.663
Ações em Tesouraria	(16.367)	(16.367)	(16.367)	(16.367)
Ágio em transações de Capital	55.590	65.519	55.590	65.519
Reserva de Capital	7.083	132.083	7.083	132.083
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(4.110)	(3.365)	(4.110)	(3.365)
Custo de Capitalização	(17.582)	(17.582)	(17.582)	(17.582)
Reserva de Lucros	180.071	224.150	180.071	224.150
Lucros Acumulados			51.878	59.045
Participação de Minoritários	290.677	282.719	290.677	282.719
Total do Patrimônio Líquido	1.539.025	1.585.820	1.590.903	1.644.865
Total do Passivo	4.937.926	5.616.238	4.622.716	5.223.452

FLUXO DE CAIXA GRUPO PROFARMA (R\$ MILHARES)

	COM IFRS16		SEM IFRS16		COM IFRS16		SEM IFRS16	
	4T23	4T24	4T23	4T24	2023	2024	2023	2024
Fluxos de caixa de atividades operacionais	79.744	113.521	47.212	74.905	399.105	470.919	274.480	328.023
Lucro (Prejuízo) antes dos Impostos	31.729	27.218	33.422	29.957	81.593	127.861	91.657	134.998
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:								
Depreciação e amortização	13.287	16.234	13.287	16.234	50.011	59.140	50.011	59.140
Depreciação direito de uso imóveis	25.385	29.270	-	-	98.509	110.381	-	-
Resultado equivalência patrimonial	(15)	(41)	(15)	(41)	(11)	(35)	(11)	(35)
Provisão / Reversão para contingência	20.160	11.362	20.160	11.362	25.845	8.322	25.845	8.322
Juros de empréstimos provisionados	27.248	21.448	27.248	21.448	122.361	103.433	122.361	103.433
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	3.936	3.760	3.936	3.760	13.131	13.324	13.131	13.324
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	24	229	24	229	1.301	767	1.301	767
Encargos financeiros direito de uso	9.579	13.493	-	-	38.642	45.312	605	-
Lucro Não Realizado	-	4.838	-	4.838	-	4.838	-	4.838
Outros	(51.589)	(14.290)	(50.850)	(12.882)	(32.277)	(2.424)	(30.420)	3.236
Redução (aumento) nos ativos	(365.116)	(442.793)	(365.116)	(442.793)	(667.742)	(580.869)	(667.742)	(580.869)
Contas a receber	(202.986)	(288.023)	(202.986)	(288.023)	(214.985)	(253.242)	(214.985)	(253.242)
Estoques	(133.977)	(167.456)	(133.977)	(167.456)	(287.602)	(301.050)	(287.602)	(301.050)
Impostos a recuperar	(36.791)	(13.039)	(36.791)	(13.039)	(108.013)	(99.643)	(108.013)	(99.643)
Imposto de renda e contribuição social pagos	1.792	3.499	1.792	3.499	8.926	13.222	8.926	13.222
Acordos Comerciais	807	15.136	807	15.136	(57.574)	61.076	(57.574)	61.076
Outros	6.039	7.090	6.039	7.090	(8.494)	(1.232)	(8.494)	(1.232)
Aumento (redução) nos passivos	342.120	414.360	340.478	414.360	529.536	607.038	526.782	607.038
Fornecedores	317.086	406.829	317.086	406.829	416.923	487.803	416.923	487.803
Salários e contribuições	2.198	1.733	2.198	1.733	2.925	32.834	2.925	32.834
Impostos a recolher	18.441	4.278	18.441	4.278	109.482	80.541	109.482	80.541
Outros	4.395	1.520	2.753	1.520	206	5.860	(2.548)	5.860
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades operacionais	56.748	85.088	22.574	46.472	260.899	497.088	133.520	354.192
Fluxo de caixa de atividades de investimentos								
Aumento de investimento	(2.442)	-	(2.442)	-	(15.041)	(6.261)	(15.041)	(6.261)
Redução de investimento	-	-	-	-	-	-	-	-
Recebimento por alienação de investimento	-	-	-	-	-	-	-	-
Adições ao imobilizado	(31.547)	(41.150)	(31.547)	(41.150)	(67.529)	(102.526)	(67.529)	(102.526)
Adições ao Intangível	(3.478)	(6.291)	(3.478)	(6.291)	(14.012)	(28.054)	(14.012)	(28.054)
Baixas de imobilizado	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(37.467)	(47.441)	(37.467)	(47.441)	(96.582)	(136.841)	(96.582)	(136.841)
Fluxo de caixa de atividades de financiamentos								
Obtenção de empréstimos e financiamentos - Principal	540.120	129.951	540.120	129.951	1.082.137	468.873	1.082.137	468.873
Juros sobre capital próprio pago	(12.498)	(25.460)	(12.498)	(25.460)	(31.229)	(54.579)	(31.229)	(54.579)
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Amortização	(470.151)	(70.362)	(470.151)	(70.362)	(958.540)	(491.404)	(958.540)	(491.404)
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Juros	(26.864)	(34.883)	(26.864)	(34.883)	(118.818)	(104.432)	(118.818)	(104.432)
Pagamento de Arrendamento - amortização	(21.912)	(18.474)	-	-	(88.737)	(97.610)	-	-
Pagamento de Arrendamento - juros	(12.262)	(20.142)	-	-	(38.642)	(45.286)	-	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(3.567)	(39.370)	30.607	(754)	(153.829)	(324.438)	(26.450)	(181.542)
Aumento líquido no caixa e equivalentes de caixa	15.714	(1.723)	15.714	(1.723)	10.488	35.809	10.488	35.809
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	178.029	231.275	178.029	231.275	183.255	193.743	183.255	193.743
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	193.743	229.552	193.743	229.552	193.743	229.552	193.743	229.552



CICLO DE CAIXA - GRUPO PROFARMA

	4T22	4T23	4T24
CAPITAL DE GIRO R\$ - Total	847.210	981.832	992.010
Contas a Receber de Clientes Líquido	1.043.517	1.187.130	1.389.342
Estoques	1.235.666	1.527.620	1.820.459
Fornecedores Líquido	(1.431.973)	(1.732.918)	(2.217.791)
CAPITAL DE GIRO (Dias)	29,4	31,8	22,2
Dias de Contas a Receber (ajustado)	39,2	41,6	35,9
Dias de Estoque	61,6	73,2	63,0
Dias de Fornecedores	71,4	83,1	76,7



CICLO DE CAIXA - PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

	3T22	3T23	3T24
CAPITAL DE GIRO R\$ - Total	779.137	919.206	875.132
Contas a Receber de Clientes Líquido	1.113.809	1.361.273	1.532.378
Estoques	1.080.026	1.266.503	1.544.853
Fornecedores Líquido	(1.414.698)	(1.708.570)	(2.202.099)
CAPITAL DE GIRO (Dias)	27,3	29,4	19,0
Dias de Contas a Receber (ajustado)	43,7	50,2	41,3
Dias de Estoque	53,0	59,6	52,4
Dias de Fornecedores	69,4	80,5	74,6

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO
DISTRIBUIÇÃO Sem IFRS16 (R\$ MILHARES)

	4T23	4T24	2023	2024
Receita Operacional Bruta	2.441.253	3.337.344	9.574.283	11.302.569
Receita operacional líquida	2.096.551	2.900.181	8.232.689	9.720.566
Lucro Bruto	185.286	244.912	739.190	866.036
Despesas Operacionais				
Gerais e Administrativas - Profarma	(44.779)	(59.084)	(220.707)	(44.779)
Com vendas - Profarma	(82.252)	(106.222)	(325.486)	(401.504)
Depreciação e Amortização	(4.990)	(6.076)	(18.641)	(22.705)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1.524	(5.895)	5.801	10.234
Total Despesas Operacionais	(130.497)	(177.277)	(539.072)	(634.682)
	-	-	-	-
Resultado de Equival. Patrimonial				
Resultado antes do Financeiro	54.789	67.635	200.118	231.354
Financeiro				
Receitas financeiras	11.217	14.849	42.731	46.087
Despesas financeiras	(43.879)	(42.714)	(183.099)	(169.369)
Resultado Operacional	22.127	39.770	59.750	108.072
Tributação				
Provisão para Imposto de Renda	(229)	2	(309)	-
Provisão para Contribuição Social	(86)	1	(122)	-
Provisão para Imposto de Renda Diferido	862	4.927	337	(1.135)
Lucro Líq (Prej) - Antes da Participação dos minoritários	22.674	44.700	59.656	106.937
Participação Minoritária nos Resultados das Controladas	-	-	-	-
Lucro Líq (Prej) - Acumulado tri	22.674	44.700	59.656	106.937

EARNINGS RELEASE 4Q24 AND 2024

March 18, 2025

WEBCAST

March 19, 2025

14:00 p.m. (Brazil) | 13:00 p.m (NY)

Registration via Zoom

CLICK HERE



CONTACT IR

Max Fischer

Camila Conrado

João Osório

E-mail: ri@profarma.com.br

GRUPO
PROFARMA



PFRM
B3 LISTED NM



Profarma Group achieved record results for the year, with **17%** growth in Revenue, **79%** in Profit and high Cash Generation.

HIGHLIGHTS 2024

R\$ 11.8 Bi
Gross Revenue
Evolution **+17.5%**

R\$ 131.3 MM
Recurring Net Income
Evolution **+78.6%**

Leverage at **1.7x**
net Debt/EBITDA
versus **2.2x** in
4Q23

Free Cash Flow of **R\$ 217,3 MM**
with Free Cash Flow Yield of **28.1%**
and Op. Yield of **45.8%**

Cash Generation at
R\$ 354,2 MM
Evolution **~3x**

GRUPO PROFARMA (R\$ Millions)	4Q23	4Q24	CHG%	2021	2022	2023	2024	CHG%	CAGR
Consolidated Gross Revenue¹	2,567.5	3,480.1	35.5%	7,421.5	8,975.1	10,051.7	11,806.5	17.5%	16.7%
Net Revenue	2,207.0	3,015.9	36.7%	6,413.2	7,816.1	8,661.7	10,153.6	17.2%	
Gross Profit	329.7	413.7	25.5%	907.7	1,145.5	1,292.0	1,522.8	17.9%	18.8%
% Net Revenue	14.9%	13.7%	-1.2 p.p	14.2%	14.7%	14.9%	15.0%	0.1 p.p	
Recurring EBITDA	73.5	85.8	7.1%	156.2	236.8	279.5	333.9	19.5%	28.8%
Ebitda Margin (% Net Revenue)	3.3%	2.8%	-0.5 p.p	2.4%	3.4%	3.2%	3.3%	0.1 p.p	
Recurring Net Income	25.8	46.0	78.6%	84.4	58.8	73.5	131.3	78.6%	
% Net Revenue	1.2%	1.5%	0.4 p.p	1.3%	0.8%	0.8%	1.3%	0.5 p.p	
Recurring Earnings Per Share				0.7	0.5	0.6	1.1		

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO (R\$ Millions)	4Q23	4T24	CHG%	2021	2022	2023	2024	CHG%	CAGR
Gross Revenue	2,441.3	3,337.5	36.7%	7,119.5	8,578.9	9,574.3	11,302.6	18.1%	16.7%
Recurring EBITDA	59.8	73.7	23.3%	132.2	185.0	218.8	257.0	17.5%	24.8%
ROIC	15.2%	16.8%	+1.6 p.p.	10.8%	13.2%	15.2%	16.8%	+1.6 p.p.	-
ROE	8.7%	15.2%	+6.5 p.p.	6.2%	6.5%	8.7%	15.2%	+6.5 p.p.	-

REDE d1000 (R\$ Millions)	4Q23	4Q24	CHG%	2021	2022	2023	2024	CHG%	CAGR
Gross Revenue	486.0	583.2	20.0%	1,210.3	1,558.1	1,834.7	2,206.3	20.3%	22.2%
Recurring EBITDA	13.6	17.4	27.8%	15.2	49.6	60.6	82.2	35.5%	75.4%
Average Sale on Mature Stores (R\$ Thousand)	742.8	792.0	6.6%	513.7	641.4	721.9	758.9	8.9%	-
Net Addition of Stores	13	17	30.8%	17	4	22	36	63.4%	-

(1) Consolidated Gross Revenue - Excluding intercompany sales.

(2) Ebitda - Net profit (loss) plus income tax and social contribution, net financial result, depreciation and amortization and non-recurring items.

Rio de Janeiro, March 18, 2025 - Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A. ("Profarma Group" or "Company", B3: PFRM3), announces its results for the fourth quarter of 2024 and fiscal year 2024 (4Q24 and 2024). Comparisons of results refer to the same period of the previous years (4QXX). 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.

As from 1Q23, the Company presented this report with the results under the former standard IAS 17/CPC 06. However, the Company's Financial Statements remain governed by IFRS 16 and are available in the Annexes.

During 4Q24, Rede d1000 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 organic performance of the company's operations, enabling a more accurate analysis of the business evolution, not influenced by extraordinary events.



The year 2024 consolidated the record results we had been reporting throughout the year, both in Distribution and Retail. More important than the results is the consistent evolution of these records over the last 5 years, even in the face of an extremely unstable macroeconomic context, with a pandemic, inflationary pressures and interest rate volatility. This resilience is characteristic of defensive businesses, such as Profarma Group, with exposure to a market that has grown at 16% p.a. over the last 20 years, showing the essentiality of this sector despite the various Brazilian crises over the last two decades.

Distribution is strategically positioned in the chain, since its scale, national footprint and integrated model translate into entry barriers, allowing the Company to grow above the market, capture efficiencies and generate economic value for shareholders. At Rede d1000, our strong brand recognition and robust regional market share, combined with the integrated model, allow us to increase sales per store and execute the expansion plan with reduced working capital needs, increasing the return on operations.

As a result, we achieved a Gross Revenue of **R\$ 11.8 billion** in 2024, with **17.5%** growth compared to 2023 and a CAGR of 16.7% over the last 3 years. Recurring EBITDA totaled **R\$ 333.9 million** in 2024, expanding to **19.5%** compared to 2023 and a CAGR of **28.8%** in the last 3 years with margin expansion of **0.9 p.p.**, reaching **3.3%** in the year. Recurring Net Profit has already reached **R\$ 131.3 million** in 2024, representing **78.6%** expansion compared to the previous year, **achieving the best result in the Group's history.**

These results, combined with the reduction of the Cash Cycle throughout the year in Distribution, which was 10 days in 4Q24 compared to the same period of the previous year, contributed to achieving returns on capital (ROIC) of **16.8%** and on equity (ROE) of **15.2%** in 2024. Another important impact was cash generation, which reduced leverage to healthier levels. We ended the year with a Net Debt of **R\$ 555.0 million** and leverage of **1.7x** Net Debt / Recurring EBITDA, down 24% compared to the previous year.

As we grow and increase returns with a healthy level of leverage, we are also recognizing and remunerating our shareholders to maximize the generation of value for all our stakeholders. In 2024, we approved the payment of **R\$ 70.5 million**, representing a payout of 60% versus the result of the last 12 months ended September and a yield of 10% when the payment was announced. This amount corresponds to 54% of payout versus 2024.

For 2025, in addition to our commitment to maintaining our path of consistent remuneration to our shareholders and seeking to maximize the generation of value for all stakeholders, one of our goals will be the achievement of increased operational efficiency and financial sustainability, pillars that will drive the Group's growth. To this end, we hired a consultancy in early 2025 to review and optimize our internal processes, increase productivity and improve the performance of activities. We will focus on strict control and expense reduction, with the centralization of processes and restructuring of fixed costs.

Furthermore, we will maintain our strategic focus on innovation and progress in information technology. Significant investments are planned in information security and data strategy projects, strengthening digital governance and improving the company's analytical intelligence. Expanding the organizational structure of these areas will ensure increased operational efficiency and agility in decision-making. These advances place us in an even stronger position to face the challenges of the market and ensure our sustainable growth in the coming year.



The drug distribution business plays an important role in the pharmaceutical chain, as it is the interface between industry and retail, with centralized ordering, inventory management, credit management and logistics to meet thousands of orders and SKUs every day. In this context, Profarma Distribuição stands out as a strategic player in Brazilian pharmaceutical market. With over 60 years of experience, the company has broad know-how, extensive capillarity and a diversified customer base, serving 49,000 customers a month and making 26,000 deliveries a day.

In recent years, Profarma Distribuição has been growing above the distribution market, as a result of its strategy of equalizing market share in the regions where it operates. Revenue growth exceeded ABAFARMA's market by 10.9 p.p. in 2024, according to data from IQVIA, ending the year with a 24.6% market share in 4Q24.

For this segment, the year was marked by investments in capacity expansion and areas of operation: (i) entry into the region of Mato Grosso and its surroundings, with the opening of Cuiabá DC and (ii) increased share in Espírito Santo market, with the expansion of Serra DC to a storage area of 17,000 m². Another highlight was the increase in our share among independent customers.

We highlight the continuous efforts to improve Cash Cycle, an key factor for sustainable growth in our business model. Our strategic positioning and asset light profile allow us to grow efficiently, optimizing this cycle and freeing up resources, which becomes a determining factor for our financial performance. We managed to reduce Cash Cycle by an average of 6 days per quarter when compared to the same period of the previous year, with 10 days in 4Q24, when we reached **the lowest Cash Cycle level in the Company's history: 19 days.**

In 2025, we will keep a constant eye on our cash cycle, an key element for our growth and cash generation, and we will continue our strategy of equalizing our market share in the regions where we operate. We will move forward in the digital customer journey, with the unification of digital channels, increased automation and improvements in our promotional intelligence. In addition, we will allocate capex, without risking leverage, to refurbishment of some Distribution Centers (DCs), aiming to continue adapting our production capacity to sales growth and increasing productivity. Our focus will be on expansion and sustainable growth, continually strengthening a healthy customer base and purchase frequency.



In 2024, Rede d1000 achieved important milestones, reaffirming its relevance in the Brazilian pharmaceutical market. Customer focus and productivity were the drivers of the year, which enabled the development of actions that boosted average sales per store, average ticket, NPS (Net Promoter Score), in addition to the contribution margin, among other aspects.

In Rede d1000's operations, 2024 represented a year of renewed records and expanded operations. With gross revenues of R\$ 2.2 billion and growing 6.1 p.p. above ABRAFARMA market in the year, Rede d1000 ended the year with 276 stores, including 40 openings and 11 refurbishments, having inaugurated the largest Drogasmil store in December. In the quarter, 17 new stores were opened: 10 in Brasília (DF), 5 in the state of Rio de Janeiro and 2 in Mato Grosso. Additionally, 8 units underwent refurbishments during the period.

For the second consecutive year, the Company was recognized by IBEVAR-FIA 2024 Ranking as the most efficient company in the Brazilian pharmaceutical retail sector and ranked 3rd nationally in Advantage 2024 Survey. These achievements highlight the extent to which the initiatives implemented have generated positive results and, consequently, enabled a better experience for partners and customers.

The omnichannel strategy was one of the major growth drivers in 2024, with e-commerce recording a 227.4% increase driven by technological integration, new delivery methods and improved consumer experience. Reflecting these initiatives, non-face-to-face sales now account for 6.8% of the company's total revenue, up 2.1 p.p. versus 2023.

As a result of our constant improvement in execution and expertise in opening new stores, we increased Contribution Margin by 24.2% in 2024, reaching R\$ 196.1 million, representing 8.9% of Gross Revenue, with 0.3 p.p. growth compared to the previous year.

The sales leverage added to the Group's guideline of reducing expenses enabled a record Recurring EBITDA of R\$ 82.2 million, 35.5% higher than reported in the previous period. Recurring Net Income for the period was also at an all-time high, at R\$ 36.4 million, + 59.5% vs. 2023.

We have grown at least two to three times more than the region where we operate. We are confident and excited about our path of expansion and transformation. We will grow responsibly, creating solid foundations and on the way to becoming a relevant player in pharmaceutical retail.



In 2024, we will make significant progress on our sustainability journey, consolidating important milestones on all ESG fronts. In the environmental pillar, we carried out the Profarma Group's emissions inventory, promoting increased transparency in climate management and achieving the **Gold Seal of the Brazilian GHG Protocol Program**, a recognition of the seriousness of our practices. Our commitment to sustainable innovation was also highlighted with **Amcham's Eco Award** for the concept that we created of the Eco-Efficient Distribution Center, reflecting our commitment to increasingly responsible operations.

In social and governance pillars, we continue to strengthen ethics, integrity and transparency in our processes, aligned with the best market practices. Through **Profarma Institute**, we intensified actions to support people in vulnerable situations, impacting more than **half a million people** in the last three years. This impact was enhanced by the engagement of our team of corporate volunteers, **Ambassadors of Good**, and for the fundamental support of our **strategic industry partners**, which contribute to expanding the reach and effectiveness of our social initiatives.

Profarma Group received a B grade in the CDP (Carbon Disclosure Project) climate questionnaire, a significant step forward in our sustainability journey. This result reflects the progress of our climate management and our commitment to transparency and mitigation of environmental impacts. We will continue to strengthen energy efficiency, emissions reduction and value chain engagement initiatives, in line with the best global sustainability practices.

These advances reflect our determination to promote positive change, contributing to a fairer, more ethical and sustainable future.

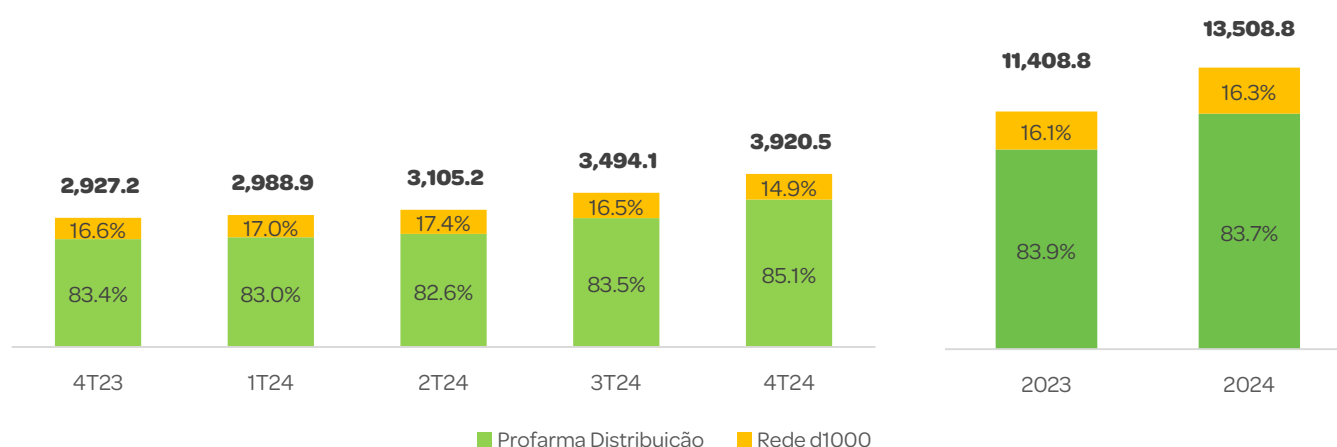
We would like to thank our employees for their commitment and alignment with the company, as well as our customers, investors and business partners for their trust in our work.

Sammy Birmarcker - Profarma Group CEO

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

NON-CONSOLIDATED GROSS OPERATING REVENUE

In 4Q24, Profarma Group's Distribution and Retail operations totaled revenues of R\$ 3.9 billion, with respective shares of 85.1% and 14.9% for each segment. In the annual view, revenue amounted to R\$ 13.5 billion in 2024, with 83.7% from Profarma Distribuição sales and 16.3% from Rede d1000 operations. This proportion reflects the growth of both business units in recent years.



CONSOLIDATED GROSS OPERATING REVENUE

Profarma Group's results consolidate its two business units, excluding revenues from intercompany operations, represented by Profarma Distribuição and Rede d1000.

Gross Revenue in 4Q24 reached R\$ 3.5 billion, a record performance in both business segments. Growth reached 36.7% in Distribution and 20.0% in Retail, compared to 4Q23. Year-to-date, Gross Revenue amounted to R\$ 11.8 billion, up 17.5% versus 2023 and with a weighted average growth of 16.7% over the last 3 years.

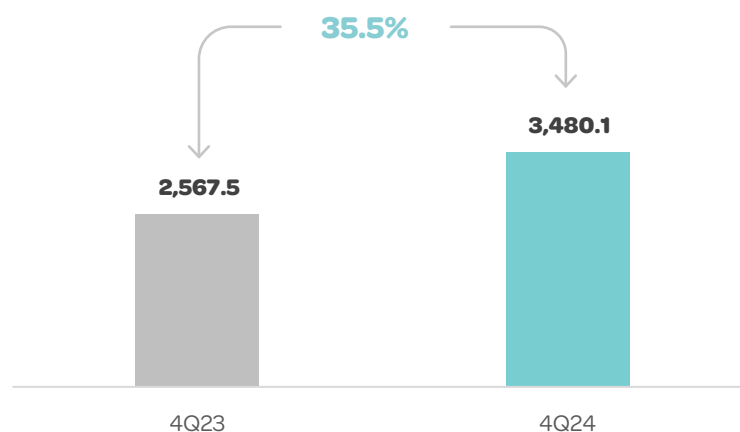
In terms of business unit, Profarma Distribuição achieved Gross Revenue of R\$ 3.3 billion in 4Q24 and R\$ 11.3 billion in the year, exceeding the growth of ABAFARMA market by 21.7 p.p. and 10.9 p.p., respectively, according to IQVIA data. This expansion corroborates the resilience of our business and reflects our focus on customer centrality, as well as highlighting the success of our strategy to equalize market share in the regions where we operate - all with the aim of serving our 49,000 monthly customers with excellence.

In 4Q24, the 36.7% growth was driven by an one-off sale to large chains. Excluding this sale, growth would have been 16.0%, 6.9 p.p. higher than ABAFARMA market growth in the quarter.

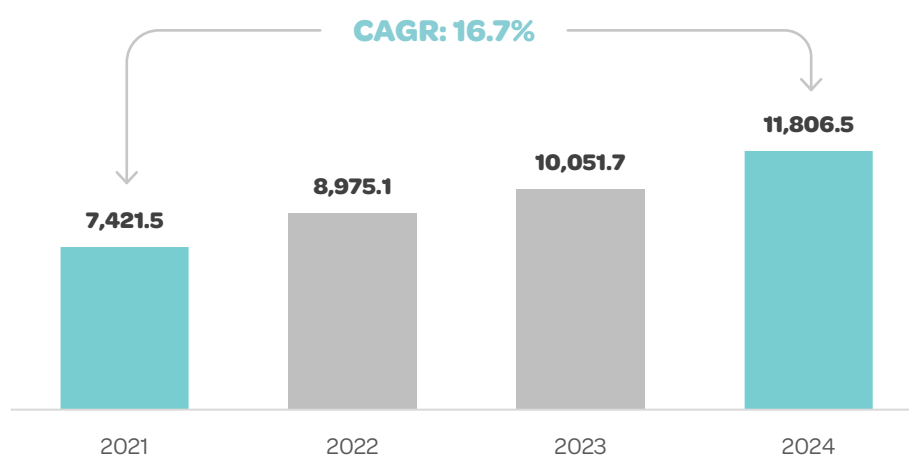
At Rede d1000, Gross Revenue increased to R\$ 583.2 million in 4Q24 and R\$ 2.2 billion in the year, mainly reflecting our store expansion plan. Other strategic initiatives contributed significantly to these results, such as store renovations, CRM initiatives, strengthening of e-commerce and product mix optimization - fundamental factors for increasing average sales per store and the average ticket. For the third consecutive year, Rede d1000 had growth above the market. When analyzing its areas of activity, we see a growth of 20.3% in 2024 versus Abrafarma's growth of 14.2% and Retail Pharma's growth of 12.7%, according to data released by IQVIA.

Rede d1000's sales operations closed 2024 with 276 stores, 17 of which were opened in 4Q24 and 8 were refurbished.

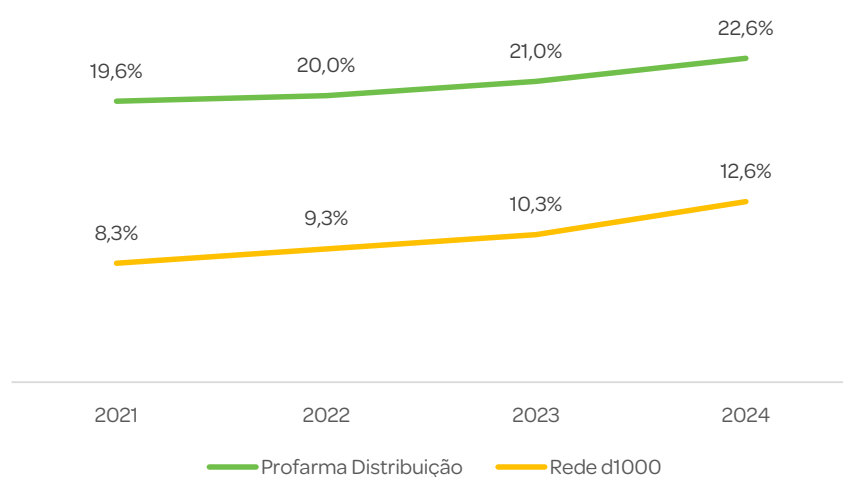
CONSOLIDATED QUARTERLY GROSS OPERATING REVENUE (R\$ MILLION)



CONSOLIDATED GROSS OPERATING REVENUE IN THE YEAR (R\$ MILLION)



MARKET SHARE EVOLUTION



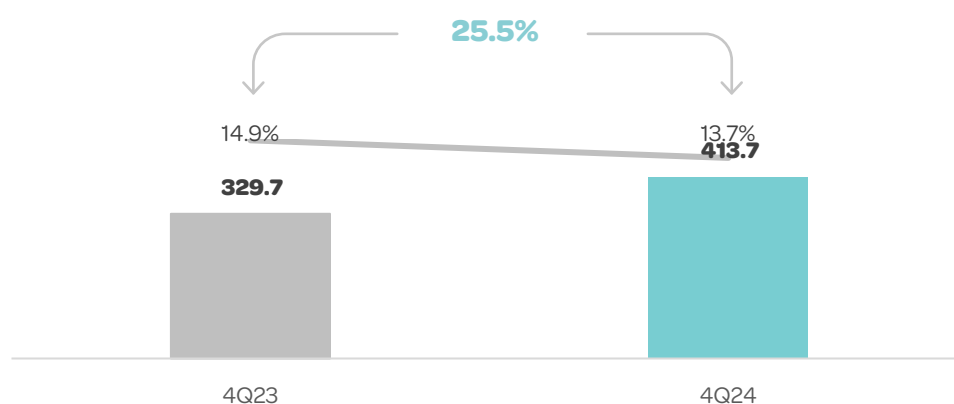
GROSS PROFIT

Profarma Group's Gross Profit amounted to R\$ 413.7 million in 4Q24, with 25.5% increase compared to 4Q23. Gross margin for the period reached 13.7%, representing a drop of 1.2 p.p. compared to 4Q23, reflecting a one-off reduction in Distribution and the increased share of this business unit in consolidated Gross Profit. Year-to-date, Gross Profit expanded 17.9% reaching R\$ 1,522.8 million with 15.0% margin, expanding 0.1 p.p. compared to 2023, even in a scenario of lower price increases than the previous year.

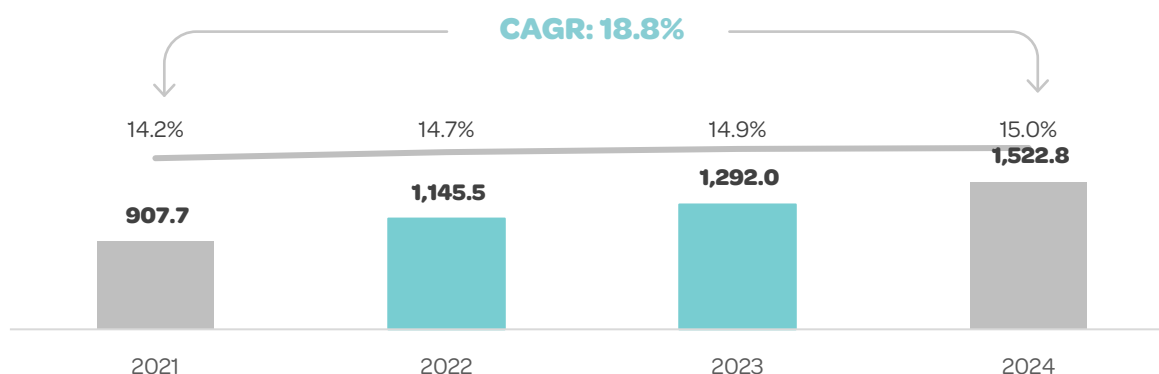
In terms of business unit, Profarma Distribuição recorded a 32.2% increase in Gross Profit compared to 4Q23, with 8.4% margin. The 0.4 p.p. decline in the margin between the periods reflects the one-off increase in sales for large chains, which have a slightly lower gross margin but a much shorter cash cycle than the division's average. In the year, Gross Profit amounted to R\$ 866.0 million with 8.9% margin, virtually in line with the previous year.

Rede d1000 recorded a Gross Profit of R\$173.7 million in 4Q24, with 20.3% growth compared to 4Q23, and 29.8% margin, compared to 29.7% in 4Q23 (on Gross Revenue). Year-to-date, Gross Profit increased 19.7%, reaching R\$ 661.6 million, with 30.0% margin, compared to 30.1% in 2023.

GROSS PROFIT (R\$ MILLION) & GROSS MARGIN (% OF NET REVENUE) QUARTERLY



CONSOLIDATED GROSS PROFIT (R\$ MILLION) AND GROSS MARGIN (% OF NET REVENUE) IN THE YEAR



OPERATING EXPENSES

(R\$ Million)	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	Chg% YoY	Chg% QoQ	2023	2024	Chg. %
DC and Store Expenses	(186.6)	(210.9)	(226.6)	(225.3)	(251.1)	34.5%	11.4%	(763.0)	(916.8)	20.2%
% of Net Oper. Revenue	(8.5%)	(9.4%)	(9.9%)	(8.7%)	(8.3%)	-0.2 p.p.	-0.4 p.p.	(8.8%)	(9.0%)	-
Corporate Expenses	(69.7)	(65.1)	(68.3)	(64.7)	(76.8)	10.2%	18.7%	(249.6)	(275.0)	9.0%
% of Net Oper. Revenue	(3.2%)	(2.9%)	(3.0%)	(2.5%)	(2.5%)	-0.7 p.p.	0.0 p.p.	(2.9%)	(2.7%)	-
Total expenses	(256.3)	(276.0)	(294.9)	(290.1)	(327.9)	27.9%	13.0%	(1,006.7)	(1,188.9)	18.1%
% of Net Oper. Revenue	(11.6%)	(12.3%)	(12.9%)	(11.1%)	(10.9%)	-0.7 p.p.	-0.2 p.p.	(11.6%)	(11.7%)	-

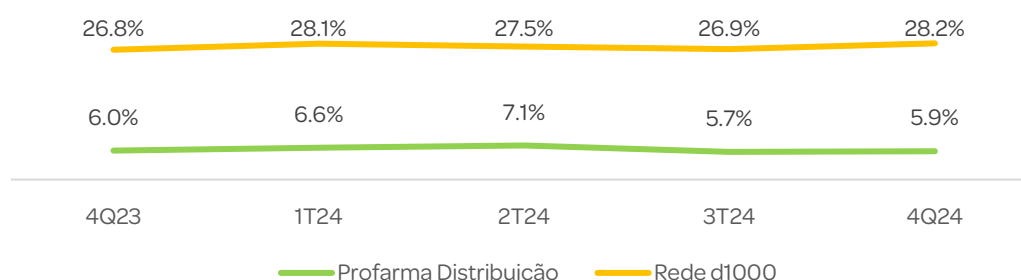
In 4Q24, total Operating Expenses reached R\$ 327.9 million, corresponding to 10.9% of Net Revenue. This result represents a decrease of 0.7 p.p. compared to 4Q23. It is important to note that the structure of costs and expenses in Retail and Distribution are different (as shown in the chart below), which has a direct impact on the Group's percentage of expenses, given the different growth of the businesses.

Distribution Centers (DCs) and Stores expenses reached R\$ 251.1 million in 4Q24, representing 8.3% of Net Revenue, with 0.2 p.p. decrease compared to the previous year and 0.4 p.p. drop compared to 3Q24. The lower dilution seen in the percentage of expenses was due to Distribution, mainly as a result of additional expenses related to improvements in the DCs and the new DC in Mato Grosso inaugurated in March 2024, which is still in the process of maturing. In Retail, the main impact was the concentration of store openings in 4Q24 compared to the same period of the previous year (17 x 13). In the annual view, the increase in expenses as a percentage of Net Revenue is related in Distribution to the opening of the new DC in Mato Grosso and the additional employee and freight expenses related to higher sales resulting from the exit from the market of a major distributor in 2024, which will be diluted in 2025 by the expected sales growth. In Retail, the impact is mainly due to the higher volume of stores in the maturation stage compared to the previous year.

Corporate Expenses totaled R\$ 76.8 million in the quarter, an amount that excludes a non-recurring item of R\$ 5.4 million, referring to the complement to the closing of Profarma Specialty's (PFS) sale operation in 2Q22. This expense was classified within the Group and does not impact the business units. In the year-on-year comparison, Distribution expenses include the projects that were implemented throughout 2024, mainly aimed at business efficiency and profitability, such as the working capital management project by reducing the cash cycle, which is still in progress, and the restructuring of the corporate IT area. In Retail, the company made structural investments throughout 2024 to strengthen the Technology and Ecommerce areas, as well as investments to meet CRM strategies, which is an important growth lever for Rede d1000. With corporate structures more in line with the Group's growth reality, we will see a more pressured corporate expense over sales in the short term, but our strategy is to seek to dilute these expenses as the Group gains scale.

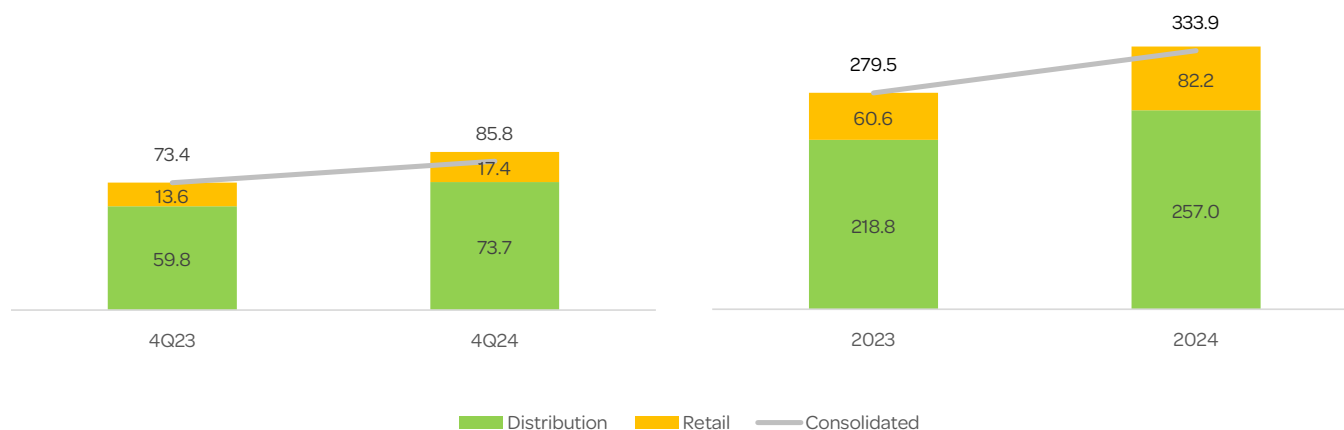
The Group has been dedicated to the pursuit of austerity and discipline in expenses, with a focus on optimizing resources and strict cost control. To this end, we hired a consultancy in early 2025 to review and optimize our internal processes, increase productivity and improve the performance of activities.

% EXPENSES ON NET REVENUE By business segment



RECURRING EBITDA

ACCUMULATED EBITDA (R\$ MILLION)



Recurring EBITDA reached R\$ 85.8 million in the quarter, with 2.8% margin, compared to R\$ 73.5 million and 3.3% margin in the same period of 2023, representing an increase of R\$ 12.3 million (+16.8% vs. 4Q23). Year-to-date, Recurring EBITDA amounted to R\$ 333.9 million with 3.3% margin compared to R\$ 279.5 million with 3.2% margin in 2023, an increase of R\$ 54.5 million (+19.5% vs. 2023). This indicator showed a CAGR of 28.8% over the last 3 years, remaining well above the 16.7% CAGR of Gross Revenue growth.

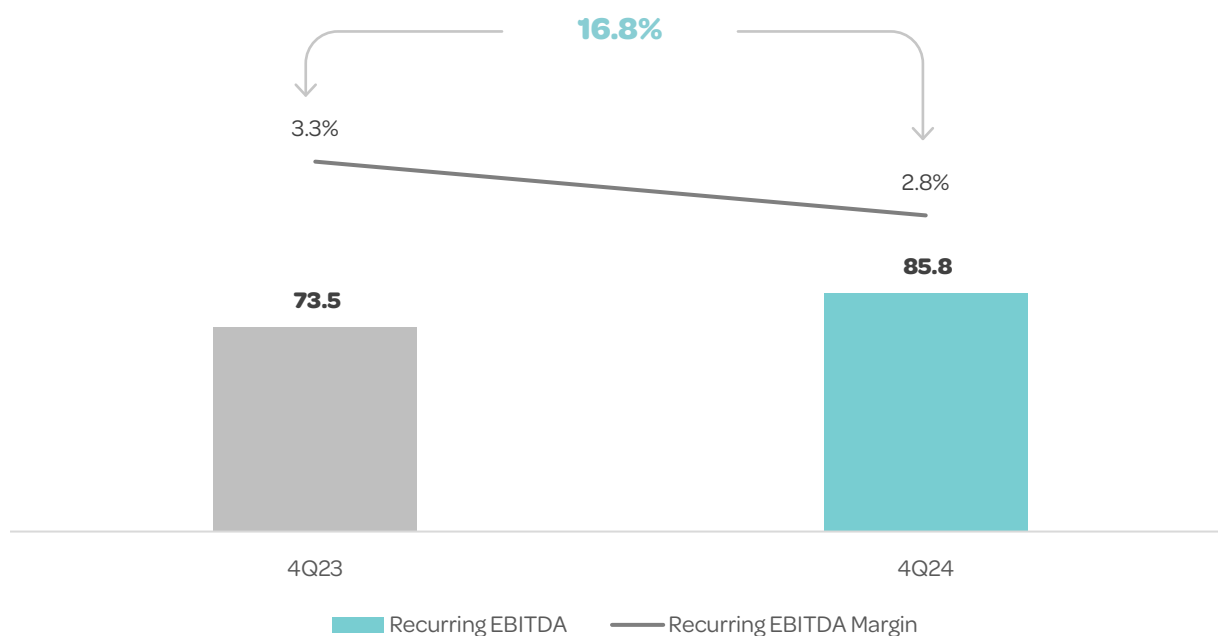
It is worth noting that 2024 Recurring EBITDA excludes non-recurring expenses of R\$ 5.4 million in 4Q24, related to the sale of Profarma Specialty (PFS), with an impact on the Group, and R\$ 2.9 million in 2Q24, related to adherence to the Incentivized Installment Payment Program of the state of São Paulo, with an impact on Distribution. Recurring EBITDA for 2023 excludes extemporaneous tax credits in Retail, with an impact of R\$ 6.6 million in 4Q23 and R\$ 5.9 million for the year.

Analyzing the business nits, Profarma Distribuição's Recurring EBITDA grew 23.3%, reaching R\$ 73.7 million in 4Q24, with 2.5% margin, flat when compared to 2.9% in 4Q23. The 0.4 p.p. drop between quarters reflects the drop in gross margin and also the lower dilution of expenses, as explained previously.

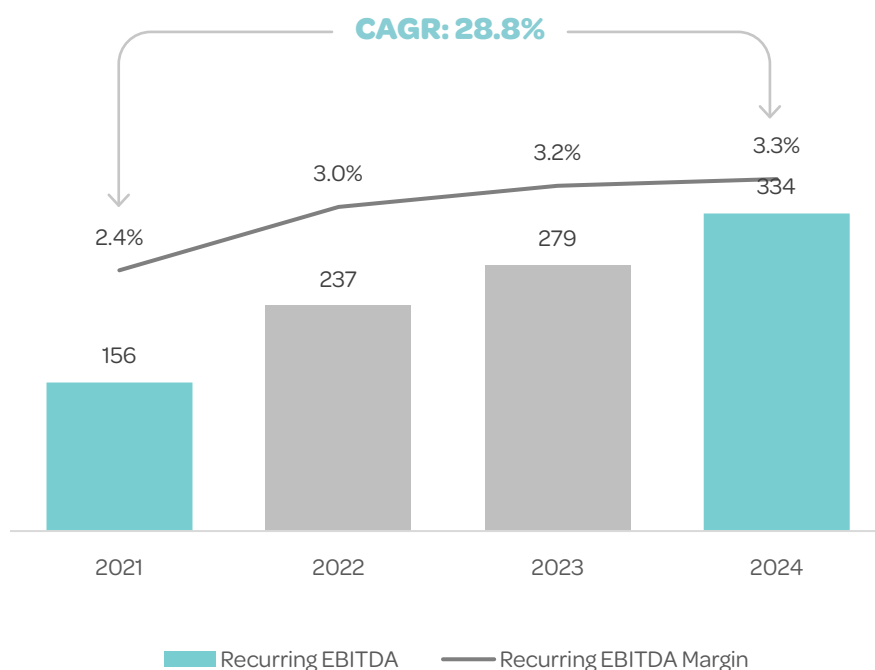
Rede d1000 recorded Recurring EBITDA of R\$ 17.0 million in 4Q24, 27.8% higher than 4Q23, with a margin (on Gross Revenue) of 3.0%, compared to 2.8% EBITDA margin in 4Q23.

(R\$ Million)	4Q23	4Q24	2023	2024
Operating Profit	74.0	70.4	261.1	299.7
Depreciation & Amortization	38.7	45.5	148.5	169.5
EBITDA IFRS-16	112.6	115.9	409.7	469.2
IFRS-16 Adjustments	32.6	35.5	124.4	143.6
EBITDA ex IFRS-16	80.1	80.4	285.3	325.6
Non-recurring adjustments	(6.6)	5.4	(5.9)	8.3
Recurring EBITDA ex IFRS-16	73.5	85.8	279.5	333.9

RECURRING EBITDA (R\$ MILLION)
AND EBITDA MARGIN (% NET REVENUE)



RECURRING EBITDA (R\$ MILLION)
AND EBITDA MARGIN (% NET REVENUE)



*Recurring EBITDA 2022 excludes the positive impact of R\$ 28.9 MM from the result of the sale of Profarma Specialty.

*Recurring EBITDA 2023 excludes the positive impact of R\$ 5.9 million from tax credits of Rede d1000.

**2024 accounting EBITDA includes R\$ 8.3 MM of non-recurring General and Administrative expenses adjusted in the chart,

FINANCIAL RESULT

2024 Financial Result was positively impacted by the Group's strategy of optimizing financial management and strengthening its liquidity position, mainly related to the reduction of Distribution cash cycle by 6 days on average/year. In addition, the cost of debt has been reduced every quarter, with emphasis on the contracting of a FINEP loan of R\$ 124 million at a 50% CDI rate =, which still has a final tranche of around R\$ 20 million, all maturing in 120 months. With the lower debt and the contribution of this new credit facility, in December the average cost of debt was CDI + 0.91% per year, a reduction in spread of 1.60 p.p. compared to December when the cost was CDI + 2.51% per year. The highlight of Financial Results was the drop in bank financial expenses (related to debt) both in 4Q24 and in the year, of 22,1% and 12.8% respectively, mainly as a result of the significant reduction in the Group's cash cycle and the lower financial cost of this debt over the year.

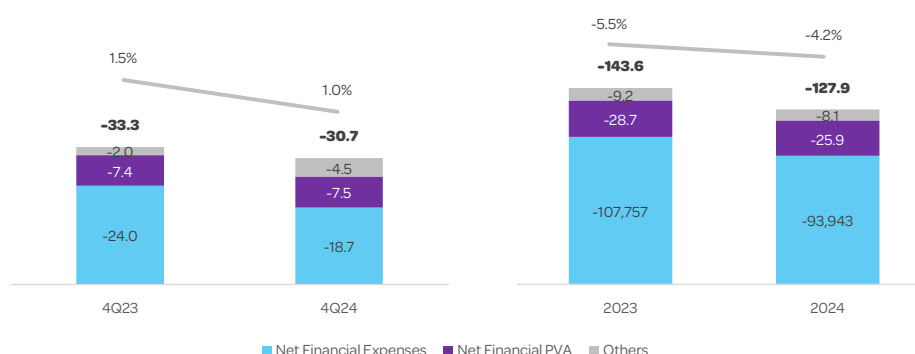
The Group ended 2024 with a negative Total Financial Result of R\$ 127.9 million, a drop of 10.9%, R\$ 15.7 million compared to 2023. In the quarterly analysis, 4Q24 result also showed progress, with an improvement of 8.0%, or R\$ 2.7 million.

Net Financial Expense PVA (Present Value Adjustment) is not related to the Company's indebtedness and is a non-cash accounting standard, intended to calculate the net financial effects of the average sales terms granted to customers and the average purchase terms obtained from suppliers. In the comparative periods, both in the quarter and in the year, net financial expenses PVA remained flat.

Other Financial Expenses and Income totaled a negative result of R\$ 4.5 million in 4Q24 and a negative result of R\$ 8.1 million in the year and are mainly related to the adjustment of contingent liabilities.

(R\$ Million)	4Q23	4Q24	Chg. %	2023	2024	Chg. %
Financial Income	4.0	3.5	-12.1%	17.1	12.7	-26.0%
Bank Financial Expense	-27.9	-22.2	-20.6%	-124.9	-106.6	-14.6%
Net Financial Expense	-24.0	-18.7	-22.1%	-107.8	-93.9	-12.8%
% of Net Oper. Revenue	1.1%	0.6%	-0.5 p.p	-1.2%	-0.9%	0.3 p.p
Net Financial Exp. PVA	-7.4	-7.5	1.1%	-26.7	-25.9	-3.0%
Other	-2.0	-4.5	128.9%	-9.2	-8.1	-11.4%
Total Financial Result	-33.3	-30.7	-8.0%	-143.6	-127.9	-10.9%

FINANCIAL RESULT (R\$ MILLION AND % NET REVENUE)



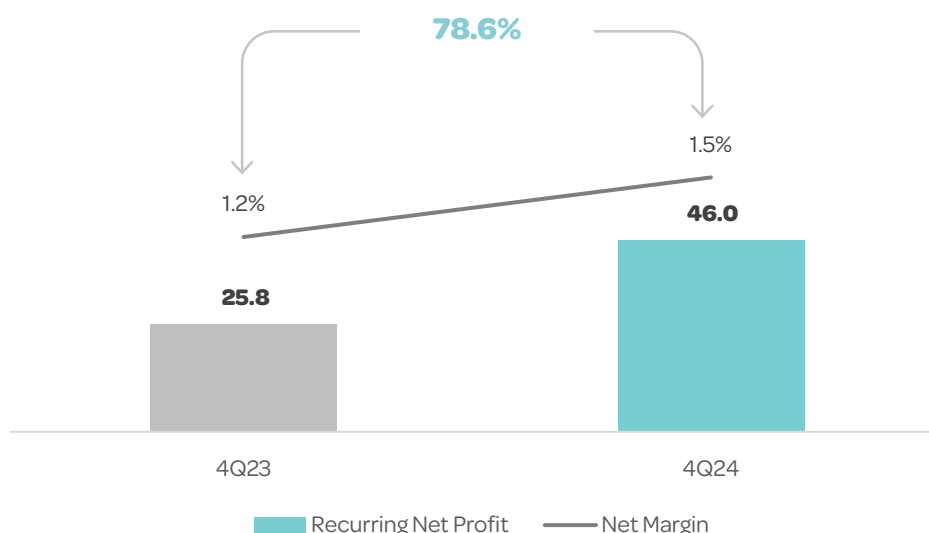
	4Q23	4Q24
Debt Cost	14.65%	12.08%
Average Rate (CDI +)	2.51%	0.91%
Avg CDI Quarter	12.1%	11.2%
% CDI	120.7%	108.0%

RECURRING NET INCOME

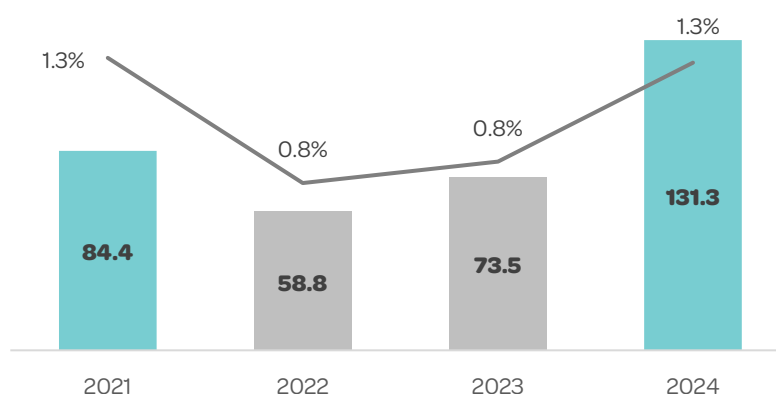
Profarma Group recorded in 4Q24 a Recurring Net Income of R\$ 46.0 million, up 78.6% versus the last quarter of 2023 and R\$ 131.3 million in the year, exceeding 2023 by 78.6% and being the highest Net Income in the Company's history.

The record Net Income reflects the growth in Revenue and an extensive agenda of operational improvements in the two business units. In Distribution, the highlights were the optimization of the cash cycle, the reduction in the cost of debt and the record EBITDA. At Rede d1000, the assertive and growing expansion plan, as well as the progress made in sales through digital channels and in average sales per store, were the main factors responsible for the Retail unit's contribution to the Group's record net income. This performance reinforces the Group's profitability, evidencing our ability to grow above the market, maintaining the balance between this growth, cash generation, investments in capacity and payment of dividends in attractive payouts.

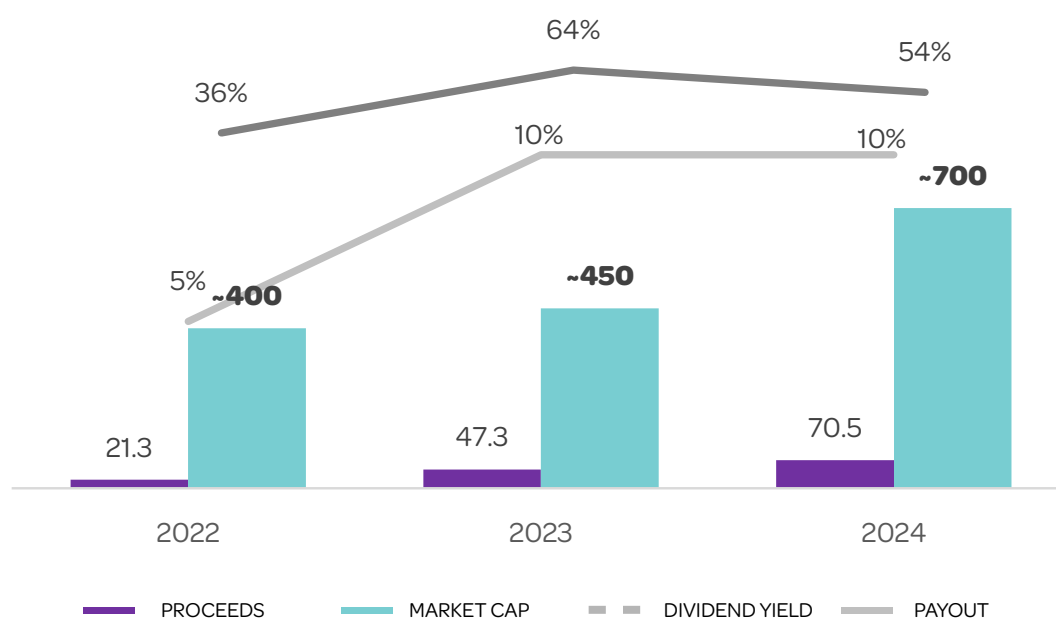
RECURRING NET INCOME (R\$ MILLION) & NET MARGIN (%) - QUARTERLY



RECURRING NET INCOME (R\$ MILLION) AND NET MARGIN (%) - ANNUAL



DIVIDENDS (R\$ MILLIONS)



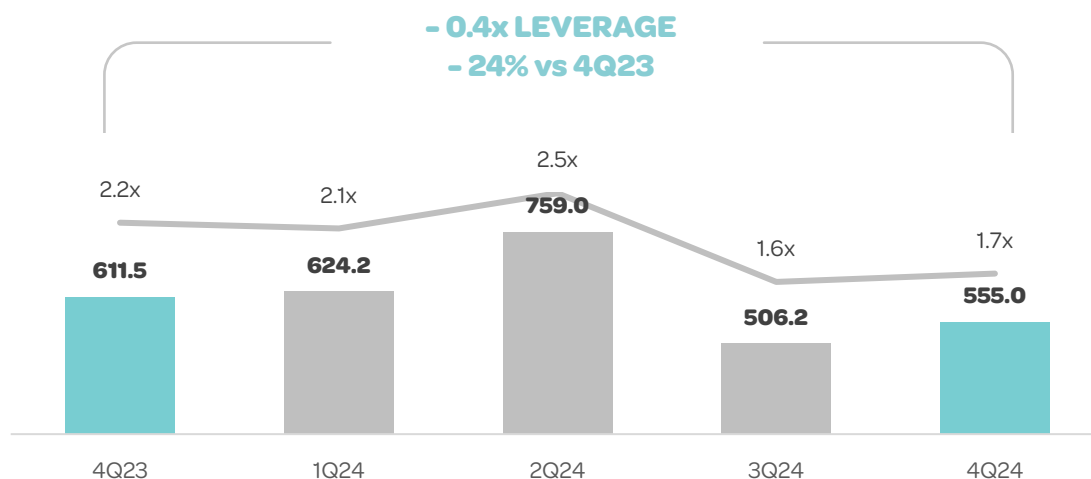
Confirming the Group's commitment to the continuous and stable remuneration of its shareholders, in 2024 we paid R\$ 70.5 million in dividends as Interest on Equity (IoE), representing a yield of 10% on the market price of Pro-farma shares (PFRM3) in the 30 days prior to disclosure. In line with the appreciation of shares compared to 2023, the total amount of IoE increased approximately 50%, rising from R\$ 47.3 million in 2023 to R\$ 70.5 million in 2024, with the same yield in both periods.

INDEBTEDNESS

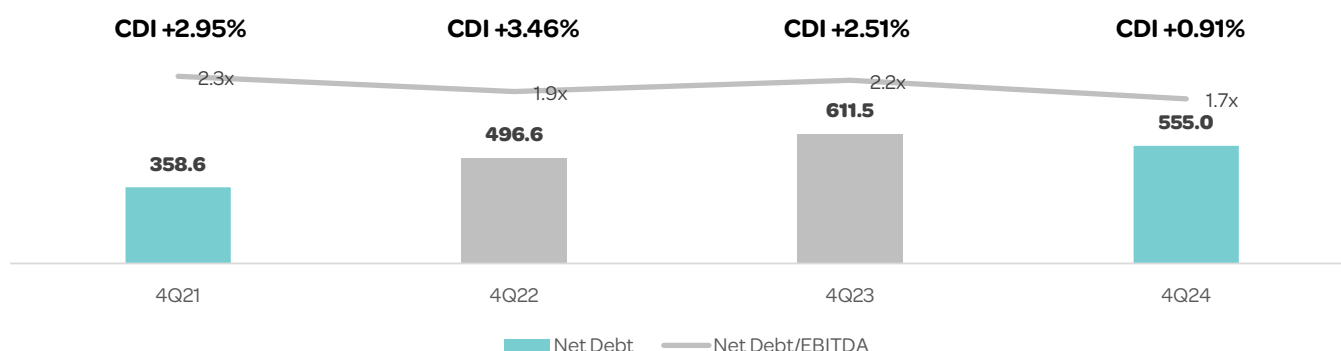
Profarma Group recorded a net debt of R\$ 555.0 million in December 2024, representing a drop of almost 10%, R\$ 56.5 million, compared to December 2023, even with sales growth close to 20% in the year. Reflecting the operational developments and Working Capital management – with an average decrease of 6 days/year in Distribution cash cycle – the Group's net debt has been reducing over the period 2021-2024. Therefore, the Group's financial leverage, measured by the Net Debt/Ebitda ratio (ex-IFRS) was 1.7x in 4Q24, 24% lower versus 2.2x in 4Q23.

It is worth mentioning that the 2.5x indebtedness recorded in 2Q24 is seasonal and expected, given the investment in additional inventories due to the annual increase in the price of drugs on March 31 of each year (build-up to the medicine price increase). In addition, it is worth noting that in the first half of the year, the debt profile tends to be more concentrated in the short term, diverging from the Group's pattern of longer-term debt, due to these investments in inventories, which are always seasonal between March and June of each year. This one-off investment is always normalized in the second half of each year.

NET DEBT AND NET DEBT/EBITDA RATIO (R\$ MILLION)



4Q LEVERAGE EVOLUTION



(R\$ Million)	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24
Gross Debt	806.6	914.4	936.6	746.8	800.9
ST	28.1%	39.4%	43.2%	33.3%	31.1%
LT	71.9%	60.6%	56.8%	66.7%	68.9%
Cash and Cash Equivalents	195.2	290.2	177.5	240.6	245.9
Net Debt	611.5	624.2	759.0	506.2	555.0

CASH FLOW

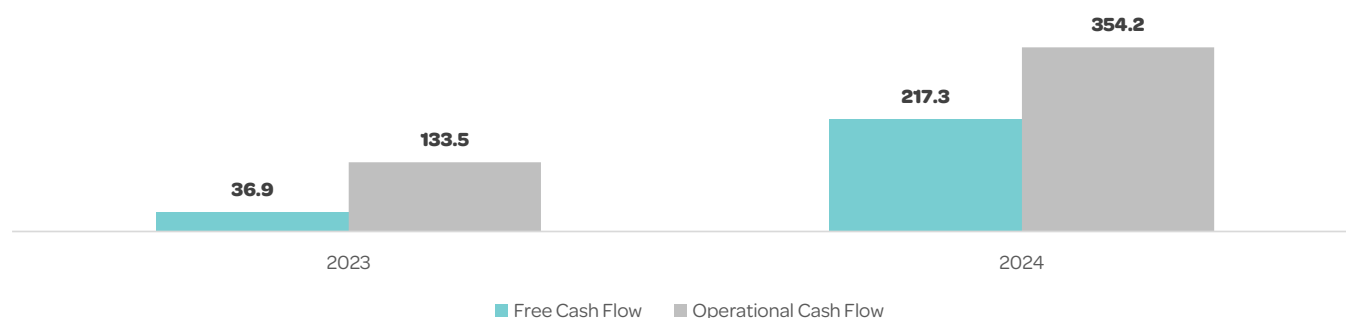
Free Cash Flow, after investments, was negative in 4Q24 at R\$ 1.0 million, R\$ 14 million better than the same period last year. This progress was due to the significant improvement in operating cash generation, which was R\$ 24 million higher. The change in the cash cycle, together with other assets and liabilities, accounted for R\$ 23 million of this increase in operating cash generation.

Free Cash Flow also showed a significant improvement in 2024, with R\$ 180.3 million increase, rising from R\$ 36.9 million in 2023 to R\$ 217.3 million in 2024, **even with a 41.7% increase in investments in the same period.** This significant growth was mainly due to the improvement in operating cash generation of R\$ 221 million, of which R\$ 162 million is due to the change in the sum of the cash cycle with other operating assets and liabilities. Additionally, we also had a R\$ 58 million increase in operating resources directly related to the significant growth in the group's EBITDA. These developments reflect our strategy of focusing on solid cash generation, even with investments aimed at expanding business units, especially retail, thus proving the efficiency of our investments and the sustainability of our cash flow.

We invested R\$ 136.8 million in the year, of which R\$ 35.7 million in Distribution, R\$ 94.8 million in Retail and R\$ 6.2 million in Rede d1000 share buyback program. In 4Q24, investments totaled R\$ 47.4 million, mostly in Rede d1000, with the opening of 17 stores at an approximate amount of R\$ 27 million.

(R\$ Million)	4Q23	4Q24	2023	2024
EBIT	66.8	64.2	235.3	266.5
Depreciation & Amortization	13.3	16.2	50.0	59.1
EBITDA	80.1	80.4	285.3	325.6
Operational PVA	(7.9)	(3.7)	(27.9)	(32.2)
Other	(24.1)	(5.2)	15.0	39.7
Funds from Operations	48.1	71.5	272.5	333.1
Cash Cycle	5.1	(48.2)	(60.7)	(64.1)
Other Assets (Liabilities)	(30.6)	23.2	(78.3)	85.1
Operational Cash Flow	22.6	46.5	133.5	354.2
Investments	(37.5)	(47.5)	(96.6)	(136.9)
Free Cash Flow	(14.9)	(1.0)	36.9	217.3
Operational CF Yield	-	-	19.8%	45.8%
Free Cash Flow Yield	-	-	5.5%	28.1%

OPERATIONAL AND FREE CASH FLOW (R\$ MILLION)



Free Cash Flow Yield, measured by Free Cash Flow divided by the Company's market cap at the end of each year, reached 28.2% in the last 12 months ended December 31, 2024, marking an increase of 22.6 p.p. compared to 5.5% recorded in the same period of 2023. From the perspective of pre-investment disbursements, Operational Cash Flow Yield, which considers operational cash flow as a percentage of market cap, grew 29.6 p.p., reaching 45.9% in 2024. This growth was mainly due to a 6-day reduction in the average cash cycle/year for Distribution, as well as the management of taxes recoverable and commercial agreements.

CASH CYCLE

Cash cycle measures the company's need for working capital and is a crucial variable for sustaining a sales growth that is recurrently above market levels. In this sense, the working capital optimization project in Distribution was the main factor responsible for the Group's deleveraging, reflected in the reduction of around 10 days in the Group's cash cycle in 4Q24, which stood at 22.2 days. The positive impact of this reduction is reflected in the significant improvement in returns, both in terms of ROIC (return on invested capital) and ROE (return on capital).

On the Retail side, Rede d1000's Cash Cycle benefits from the integrated model, which reduces this unit's inventory levels, as Distribution carries the inventory necessary to maintain the service level appropriate to the business model. This dynamic provides Cash Cycle levels significantly below the retail market, providing more resources for your growth.

Profarma Distribution: record revenue with **18%** growth in 2024 with the shortest Cash Cycle in history, with a 10-day reduction and solid returns of **17%** ROIC and **15%** ROE.

HIGHLIGHTS 2024

R\$ 11.3 Bi

Gross Revenue

Evolution

+18.1% YoY

R\$ 257.0 MM

Ebitda

Evolution

+17.5% YoY

R\$ 109.8 MM

Net Income

Evolution

+84.1% YoY

16,8%

ROIC

Evolução **+1.6 p.p.**

15,2 %

ROE

Evolução **+6.5 p.p.**

Improvement

of 10 days

in cash cycle
(aproximately

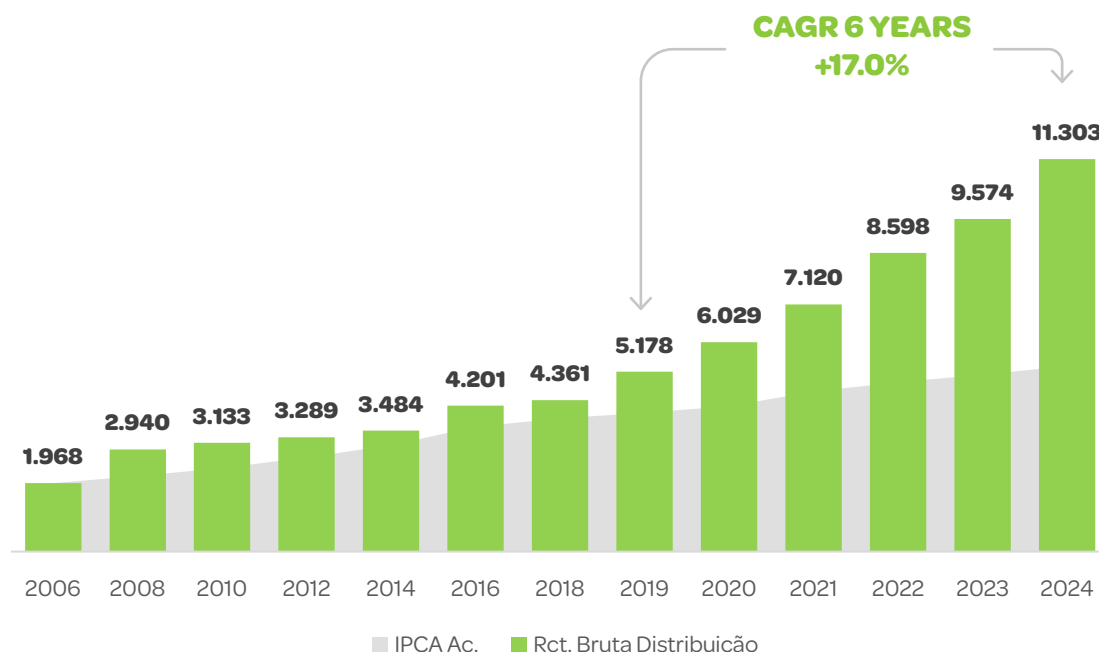
R\$ 32 MM per day)

HIGHLIGHTS OF ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

(R\$ Million)	4Q23	4Q24	Chg. %	2021	2022	2023	2024	Chg. %	CAGR
Gross Revenue	2,441.3	3,337.3	36.7%	7,119.5	8,578.9	9,574.3	11,302.6	18.1%	16.7%
Net Revenue	2,096.6	2,900.2	38.3%	6,113.8	7,444.1	8,232.7	9,720.6	18.1%	
Gross Profit	185.3	244.9	32.2%	536.7	670.0	739.2	866.0	17.2%	17.3%
% Net Revenue	8.8%	8.4%	- 0.4 p.p.	8.8%	9.0%	9.0%	8.9%	-0.1 p.p.	
Operating Expenses	-125.5	-171.2	36.4%	-404.4	-485.0	-520.4	-609.1	17.0%	
% Net Revenue	-6.0%	-5.9%	- 0.1 p.p.	-6.6%	-6.5%	-6.3%	-6.3%	0.1 p.p.	
RECURRING EBITDA	59.8	73.7	23.3%	132.2	185.0	218.8	257.0	17.5%	24.8%
Ebitda Margin (% Net Revenue)	2.9%	2.5%	- 0.4 p.p.	2.2%	2.5%	2.7%	2.6%	-0.1 p.p.	
Depreciation	-5.0	-6.1	21.8%	-13.6	-15.8	-18.6	-22.7	21.8%	
Financial Result	-32.7	-27.9	-14.7%	-57.2	-129.7	-140.4	-123.3	-12.2%	
Recurring Net Income	22.7	44.7	97.1%	70.0	43.4	59.7	109.8	84%	
Net Margin (% Net Revenue)	1.1%	1.5%	0.4 p.p.	1.1%	0.6%	0.7%	1.1%	0.4 p.p.	
ROIC	15.2%	16.8%	1.6 p.p.	10.8%	13.2%	15.2%	16.8%	+1.6 p.p.	
ROE	8.7%	15.2%	6.5 p.p.	6.2%	6.5%	8.7%	15.2%	+6.5 p.p.	

GROSS OPERATING REVENUE

As reported in 3Q24 Earnings Release, Profarma Distribuição, since its IPO in 2006, has shown a consistent track record of growth, with an average annual rate of 17% over the last 5 years and with actual gains over inflation throughout the entire series.



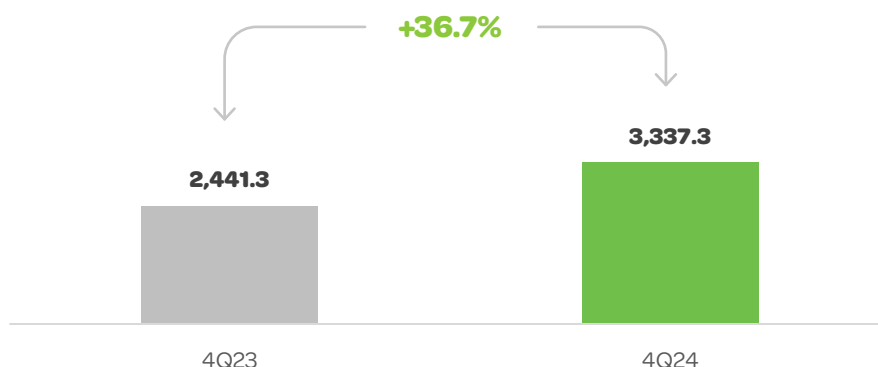
In 4Q24, Distribution recorded Gross Revenue of R\$ 3.3 billion, 36.7% higher than 4Q23, when revenue reached R\$ 2.4 billion. This expansion represented a growth 16.4 p.p. higher than the total distribution market and 21.7 p.p. higher than ABAFARMA market, according to IQVIA. Year-to-date, Gross Revenue reached R\$ 11.3 billion, 18.1% higher than 2023, when Distribution reported R\$ 9.6 billion. According to IQVIA data, we had a growth 8.9 p.p. higher than total distribution market and 10.9 p.p. higher than ABAFARMA market in this annual view.

Gross Revenue expansion in 4Q24 was driven by a one-off sale to large chains. However, excluding this sale, growth in 4Q24 was 16.0% compared to 4Q23, exceeding the ABAFARMA market growth by 6.9 p.p. On an annual basis, growth without this one-time sale was 12.9%, reinforcing the consistency of our solid and continuous growth trajectory. This strong performance reflects our strategy of growing above the market in the 2024 vs. 2023 comparison.

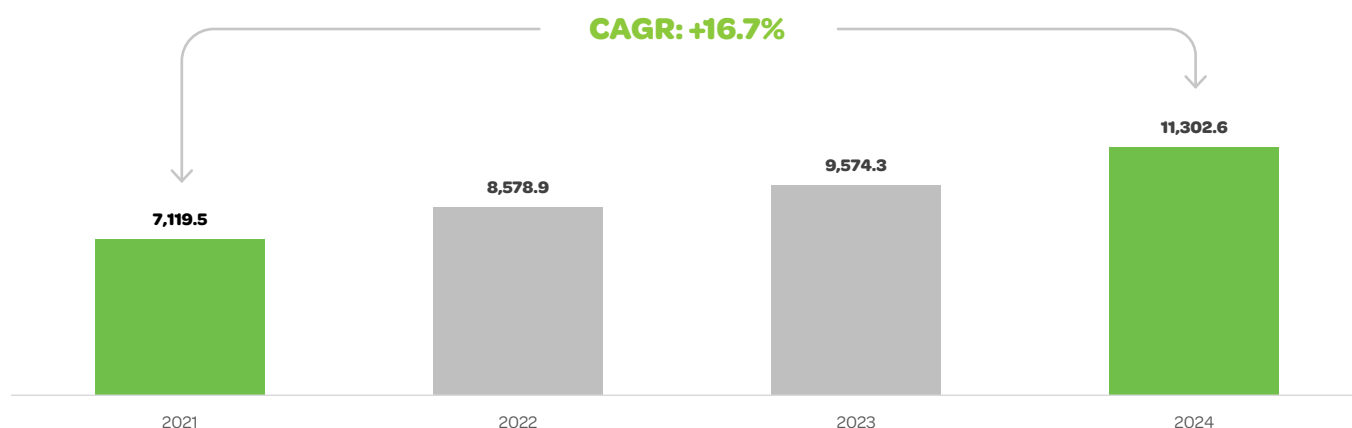
Analyzing our market share, in 4Q24 we had an increase of 3.3 p.p. compared to 4Q23, reaching 24.6% in the period. In the annual view, the increase in market share was 1.6 p.p., reaching 22.6% in the period. This performance reflects our daily commitment to delivering the best experience to our customers and our strategy of equalizing market share in the states where we operate.

PROFARMA GROWTH		2024
vs ABAFARMA		10.9 p.p.
vs Total Distribution Market		8.9 p.p.

GROSS OPERATING REVENUE - QUARTER (R\$ MILLION)



GROSS OPERATING REVENUE - YEAR (R\$ MILLION)



All categories expanded in the quarter and in the year compared to the previous year. RX and generic categories were the ones that grew the most in the periods mentioned, 40% and 20% respectively.

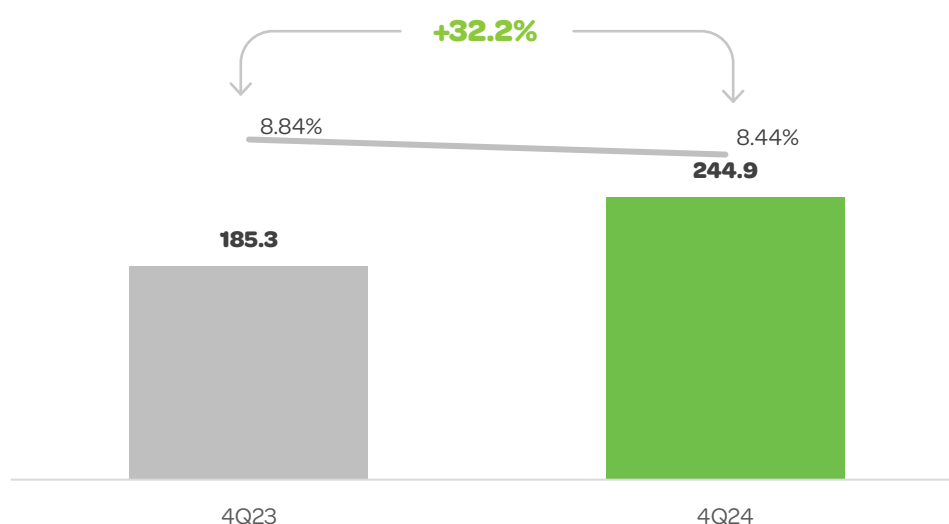
We closed 4Q24 with 53 thousand converted customers, a monthly average of 49 thousand customers and 26 thousand customers per day, highlighting the operational and logistical complexity of our business.

In 4Q24 and in 2024, excluding one-off sales to large chains in 4Q24, associations and independent customers and Rede d1000 were the main drivers of Gross Revenue growth. 59% and 21% in the quarter, and 61% and 26% in the year ended respectively.

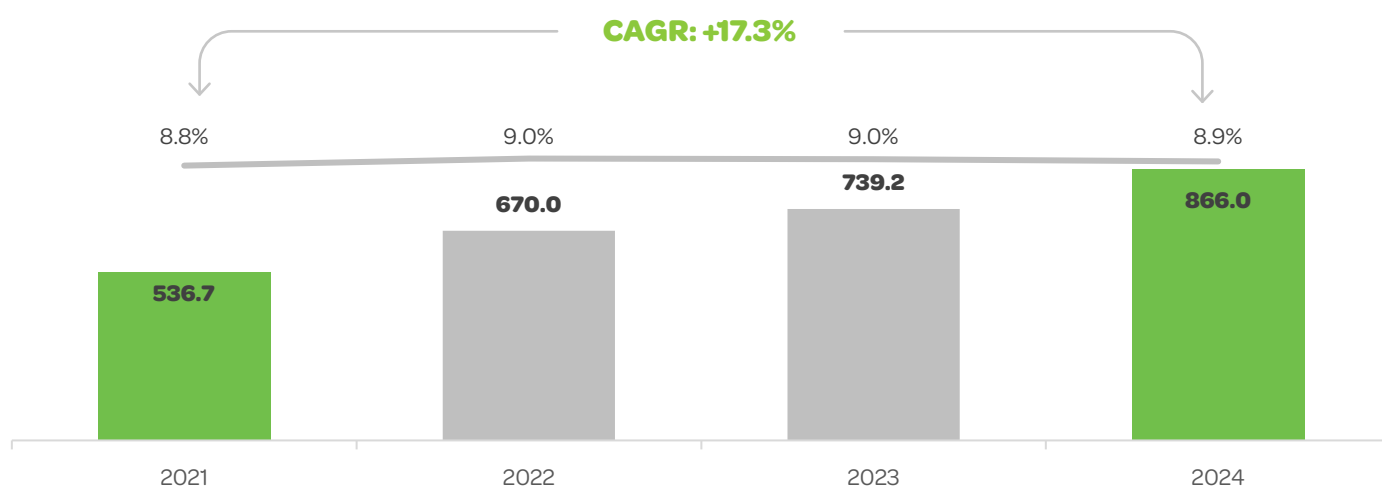
GROSS PROFIT

Profarma Distribuição's Gross Profit in 4Q24 amounted to R\$ 244.9 million, 32.2% higher than 4Q23 and with a margin 0.4 p.p. lower. Year-to-date, Gross Profit totaled R\$ 866.0 million, 17.2% higher than 2023 and with a margin of 0.1 p.p. lower, even in the face of a lower price adjustment of medicines between the periods (4.5% vs. 5.5%). The highest impact of the drop in gross margin both in the quarter and in the year was the one-off sale to large chains in 4Q24. Sales to large chains entail a lower gross margin, but with lower operating expenses and a cash cycle that is also shorter than the average total cash cycle for Distribution.

GROSS PROFIT & GROSS MARGIN (R\$ MILLION AND % OF NET REVENUE)



GROSS PROFIT & GROSS MARGIN (R\$ MILLION AND % OF NET REVENUE)



OPERATING EXPENSES

(R\$ Million)	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	Chg % 4Q23	Chg % 3Q24	2023	2024	Chg. %
DC expenses	(88.0)	(100.6)	(114.6)	(103.9)	(123.4)	40.2%	18.7%	(371.3)	(442.5)	19.2%
% of Net Oper. Revenue	(4.2%)	(4.7%)	(5.3%)	(4.2%)	(4.3%)	0.1 p.p.	0.1 p.p.	(4.5%)	(4.6%)	-
Corporate Expenses	(37.5)	(40.0)	(39.4)	(39.4)	(47.8)	27.5%	21.3%	(149.1)	(166.6)	11.8%
% of Net Oper. Revenue	(1.8%)	(1.9%)	(1.8%)	(1.6%)	(1.6%)	-0.2 p.p.	0.0	(1.8%)	(1.7%)	-
Total expenses	(125.5)	(140.6)	(154.0)	(143.4)	(171.2)	36.4%	19.4%	(520.4)	(609.2)	17.1%
% of Net Oper. Revenue	(6.0%)	(6.6%)	(7.1%)	(5.7%)	(5.9%)	-0.1 p.p.	0.2 p.p.	(6.3%)	(6.3%)	-

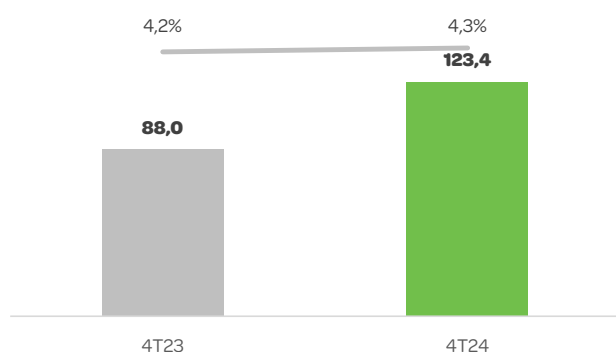
Total Expenses, comprising branch and corporate expenses (excluding depreciation), totaled R\$ 171.2 million in 4Q24, representing a 0.1 p.p. decrease in relation to Net Revenue when compared to 4Q23. DC expenses reached R\$ 123.4 million, R\$ 35.4 million higher, with an increase in the percentage to net revenue of 0.1 p.p. compared to 4Q23. It is important to highlight that around 25% of this increase is related to expenses with operational improvements in DCs, the new DC in Mato Grosso opened in March 2024, still in maturation stage, and expenses with employees and additional freight related to the increase in unexpected sales due to the Court-Supervised Reorganization of a major market player in April 2024. Excluding this effect, total expenses for the quarter would have been R\$ 162.3 million, 5.6% of net revenue with 0.4 p.p. dilution, with R\$ 114.5 million referring to expenses with DCs, or 4.0% of net revenue with 0.2 p.p. dilution when compared to 4Q23 and FY2023.

In the annual view, excluding these same events, DC Expenses would total R\$ 426.2 million, with a percentage of Net Revenue of 4.4%, a drop of 0.1 p.p. compared to 2023. Total Expenses would amount to R\$ 592.8 million, or 6.1% of Net Revenue, with a 0.2 p.p. dilution compared to the previous year.

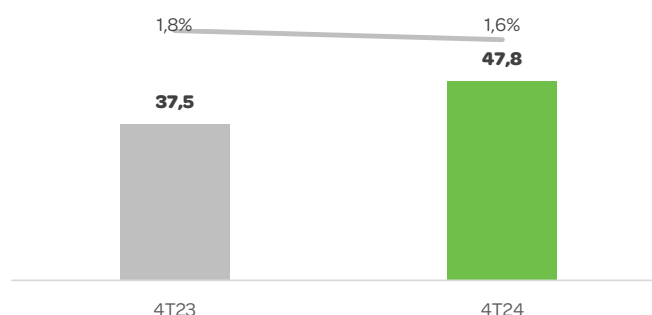
Corporate expenses totaled R\$ 47.8 million in 4Q24, equivalent to 1.6% of Net Revenue. Over the course of 2024, various projects were implemented aimed at the business efficiency and profitability, such as the working capital management project by reducing the cash cycle, as well as expenses related to the restructuring of the corporate IT area.

In early 2025, aiming to optimize internal processes, increase productivity and reduce costs, a consultancy specializing in mapping internal business processes and tasks performed across the business was hired. The focus of this move is to increase control over expenses, with centralization of processes and restructuring of fixed expenses.

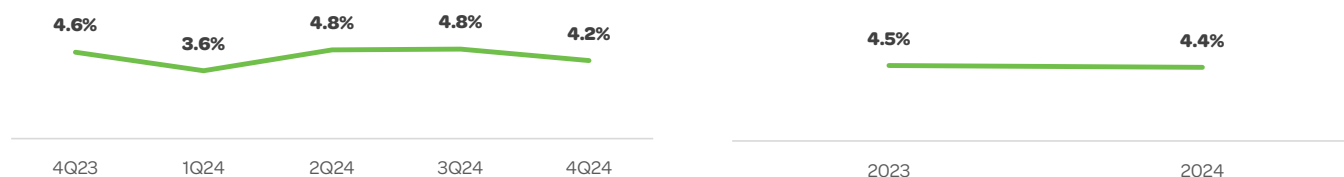
EXPENSES WITH BRANCHES (R\$ MILLIONS)



CORPORATE EXPENSES (R\$ MILLIONS)



CONTRIBUTION MARGIN¹ - % OF NET REVENUE



¹Contribution Margin = (Gross Profit - DC Expenses) / Net Revenue

The contribution margin of Distribution was 4.2% in 4Q24 and 4.4% for the year 2024, decreasing by 0.4 p.p. and 0.1 p.p., respectively, compared to 4Q23 and the year 2023.

On a quarterly comparison, three factors contributed to this decline, as previously mentioned: (i) the gross margin was lower this quarter due to an additional one-time sale to major retail chains, (ii) additional operating expenses resulting from increased sales to independent customers, and (iii) the new distribution center in Mato Grosso, opened in March of this year, which is still in its maturation phase and therefore has a contribution margin below the average.

Excluding these effects, the contribution margin would have been 4.5% in 4Q and FY24, at the same level as the 2023 margin and 0.1 p.p. lower than the 4Q23 margin.

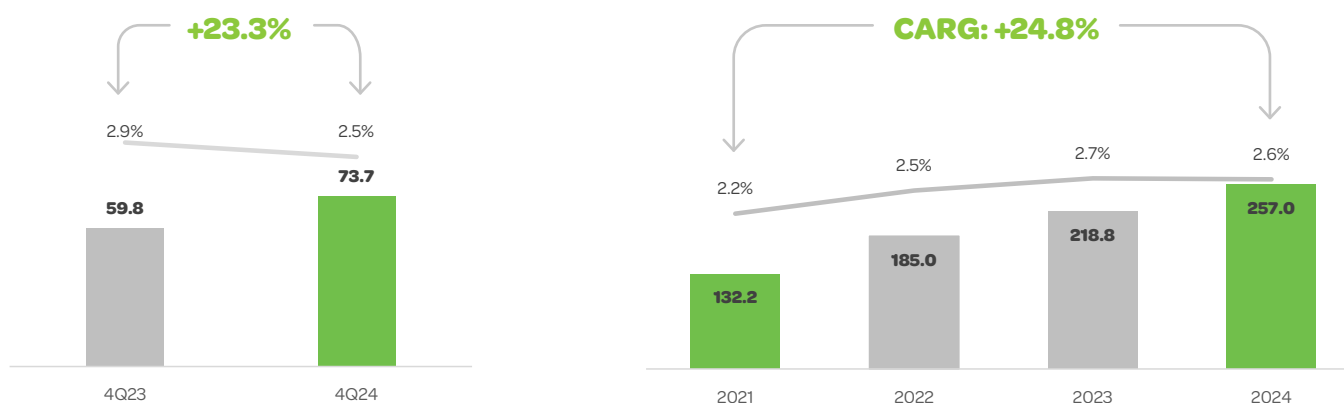
EBITDA

In 4Q24, EBITDA reached R\$ 73.7 million, outperforming the same period of the previous year by 23.3%, with a drop of 0.4 p.p. in EBITDA margin. In the 12-month period, EBITDA was R\$ 257.0 million, 17% higher than 2023, with a margin of 2.6%, down 0.1 p.p. It is worth noting that EBITDA CAGR has reached 25% in the last three years, higher than Gross Revenue CAGR of 16.7% in the same period.

It is worth noting that, while Net Revenue CAGR reflects market conditions and Profarma's distinctive features such as the capacity of the sales team and excellence in service provision, EBITDA CAGR reflects the combination of these attributes with gross margin management, the search for dilution of operating expenses and better use of our operating capacity.

It should be noted that, excluding the combined effects of additional expenses of R\$ 8.9 million incurred in 4Q24, linked to investments in the DCs and to meet unexpected demands, Distribution's EBITDA would have totaled R\$ 82.6 million in the quarter, 38.2% higher than 4Q23 and with a margin of 2.8%, virtually in line with the same period last year. In the annual view, in this same scenario, EBITDA would reach R\$ 265.9 million with 2.7% margin, in line with 2023.

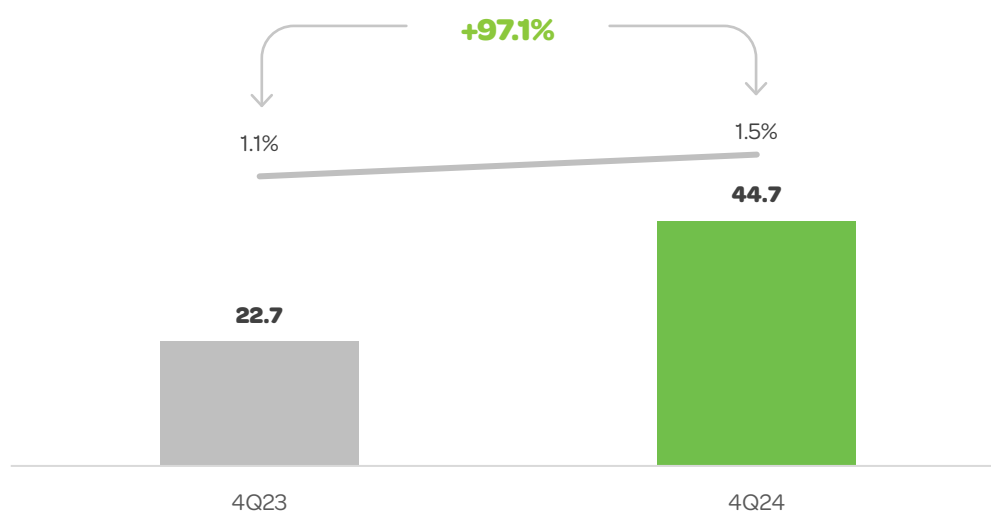
RECURRING EBITDA AND EBITDA MARGIN (R\$ MILLION AND % OF NET REVENUE)



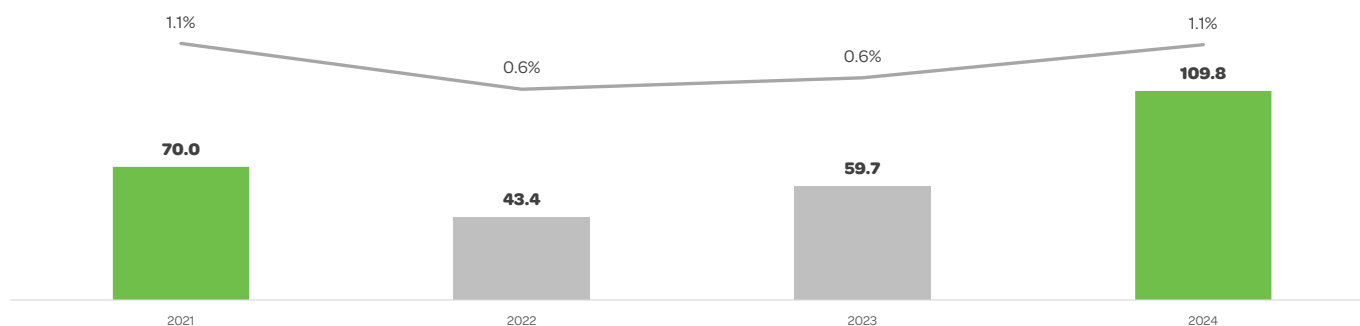
LUCRO LÍQUIDO

O Lucro Líquido da Distribuição no 4T24 foi de R\$ 44,7 milhões, 97,1% acima do 4T23, com uma margem líquida de 1,5% , 0,4 p.p. superior. O aumento de margem em relação ao 4T23 é decorrente de uma combinação de fatores, dentre os quais destacam-se as evoluções do Resultado Financeiro e do EBITDA. Na visão anual, foi reportado um Lucro Líquido de R\$ 109,8 milhões, com uma margem líquida de 1,1%, 0,4 p.p. maior comparado a 2023. Esse patamar representa um aumento frente a 2023 de 84%. Com destaques também para o EBITDA 17,5% maior e o Resultado Financeiro 12,2% menor em relação ao ano anterior.

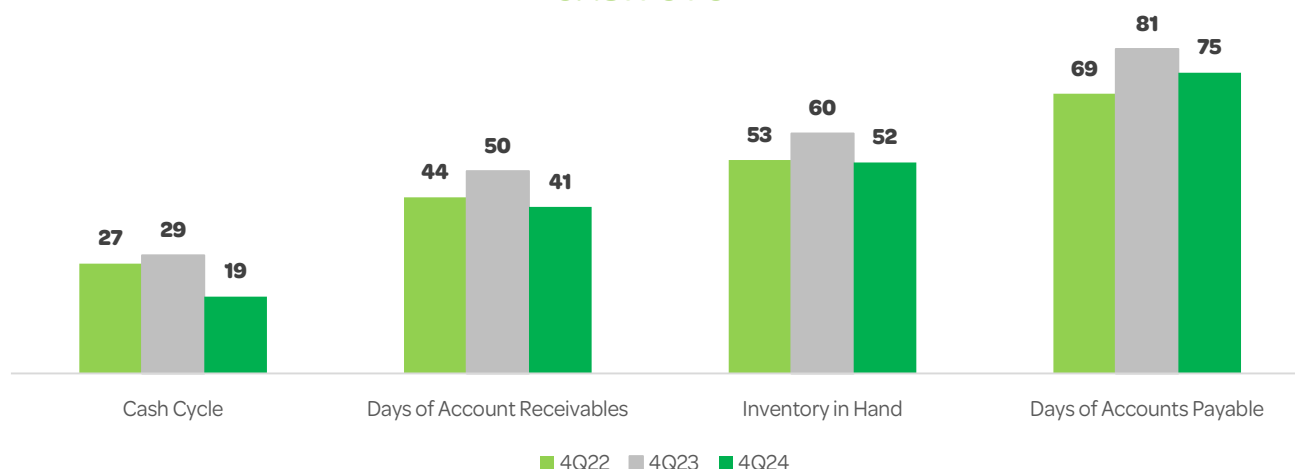
LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE & MARGEM LÍQUIDA (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



ANNUAL NET PROFIT (R\$ MILLION)



CASH CYCLE



Following the Cash Cycle optimization strategy, Profarma Distribuição recorded a new significant reduction in 4Q24 of 10 days, compared to the same period in 2023, reaching a total of 19 days of Cash Cycle. As mentioned, this is a key variable for the business, since it provides resources for working capital and investments, maximizing the Company's operational indicators and ROIC, so that 1 day of the Cash Cycle represents an amount of R\$ 32 million.

The Cash Cycle project took center stage during 2024 and we will continue to seek more working capital efficiency. Among the actions taken to achieve improvement, the following stand out:

- (i) Efficient management of terms of receipt, ensuring that profitable sales opportunities are not undermined;
- (ii) Renegotiation with suppliers to balance inventory agreements and payment terms;
- (iii) Improvement of supply chain processes to optimize inventory;

(Days)	4Q22	4Q23	4Q24
Cash Cycle	27	29	19
Days of Accounts Receivable	44	50	41
Inventory Days	53	60	52
Days of Trade Accounts Payable	69	81	75

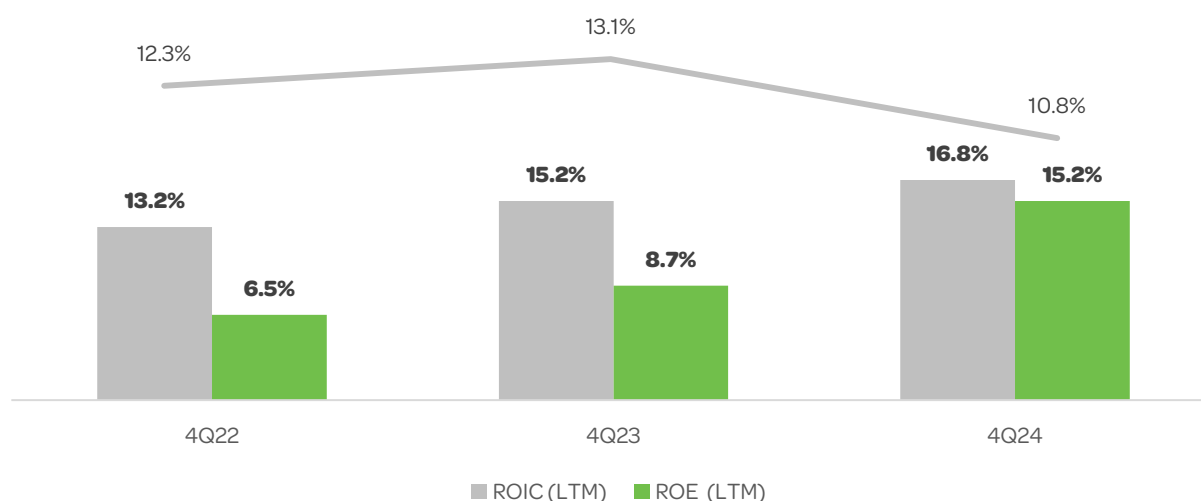
- (1) Average Base of Gross Sales in the Quarter
 - (2) Average Base of CMV in the Quarter
 - (3) Average Base of CMV in the Quarter

ROIC AND ROE

We can see a significant improvement in Distribution's profitability indicators, reflecting consecutive above-market sales growth and initiatives to optimize its Working Capital, reflecting significant reductions in the Cash Cycle increasing the productivity of Invested Capital.

All operational improvement actions enabled a Return on Invested Capital (ROIC) of 16.8% in 4Q24, compared to 15.2% in 4Q23, a significant increase of 1.6 p.p., showing a commitment to increasing returns.

Also noteworthy is the profitability improvement in Return on Equity (ROE), which rose from 8.7% in 4Q23 to 15.2% in 4Q24, up 6.5 p.p. It is worth noting that, as in 3Q24, ROE exceeded the average CDI rate for the period, this time by 3.7 p.p.



(R\$ MILLIONS)	4Q22	4Q23	4Q24
EBIT LTM	169	200	234
Average invested capital LTM	1,280	1,317	1,392
ROIC LTM	13.2%	15.2%	16.8%

(R\$ MILLIONS)	4Q22	4Q23	4Q24
Net Income LTM	169	200	234
Average Equity LTM	1,280	1,317	1,392
ROE LTM	13.2%	15.2%	16.8%

*ROIC = LTM EBIT / Average invested capital**

*ROE = LTM Net Income / Average Equity**

Average invested capital: monthly average (Working Capital + Tax recoverable + fixed assets + intangible assets).

Average Equity: monthly average (consolidated equity - minority shareholders - investments in Rede d1000).



DMVF
B3 LISTED NM

Rede d1000 closes the year 2024 with strong growth in recurring EBITDA and Net Profit, showing an increase of **35.5%** and **59.5%**, respectively.

HIGHLIGHTS 2024 VS. 2023

R\$ 2,206.3 MM

Gross Revenue
Growth: **+20.3%**

R\$ 196.1 MM

Contribution Margin
Growth: **+24.2%**
Margin: **8.9%** (11.2% in
Mature Stores)
Increase of **0.3 p.p.**

R\$ 82.2 MM

Recurring Ebitda
Growth: **+35.5%**
Margin: **3.7%**

R\$ 36.4 MM

Recurring Net Profit
Growth: **+59.5%**

276 Stores

Net Addition
of **36** units

R\$ 149.1 MM

Omnichannel
Growth: **+72.2%**

MAIN INDICATORS

	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	Chg. 4T24 x 4T23	2023	2024	Chg. 2024 x 2023
Number of Stores	240	241	251	259	276	15.0%	240	276	15.0%
(R\$ million)									
Gross Revenue	486.0	507.2	541.0	574.9	583.2	20.0%	1,834.7	2,206.3	20.3%
Gross Income	144.4	148.7	167.8	171.4	173.7	20.3%	552.8	661.6	19.7%
Gross Margin (% Gross Revenue)	29.7%	29.3%	31.0%	29.8%	29.8%	0.1 p.p	30.1%	30.0%	-0.1 p.p
EBITDA	13.6	13.3	26.8	24.7	17.4	27.8%	60.6	82.2	35.5%
EBITDA Margin (% of Gross Revenue)	2.8%	2.6%	4.9%	4.3%	3.0%	0.2 p.p	3.2%	3.7%	0.5 p.p
Net Income	5.3	3.2	13.2	11.3	8.7	64.9%	22.8	36.4	59.5%
Net Margin (% of Gross Revenue)	1.1%	0.6%	2.4%	2.0%	1.5%	0.4 p.p	1.2%	1.6%	0.4 p.p

Rio de Janeiro, December 31, 2024 - d1000 Varejo Farma SA. ("Rede d1000" or "Company", B3: DMVF3), announces its results for the fourth quarter (4Q24) of 2024. The Company's financial statements are prepared in Brazilian Reals (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 accounting practices adopted in Brazil. Rede d1000 presents this report with the results under the old IAS 17/CPC 06 standard. However, the Financial Statements continue to be governed by IFRS 16 and are available in the Annexes. The performance comparisons contained herein refer to the same periods in the previous year (4Q23 and 2023).

During 4Q24, the Company resumed the operation of the subsidiary Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), with a focus on optimizing the balance of recoverable taxes. This is a transitional movement, which should continue until 2025. Accordingly, the results presented exclusively reflects the recurring performance of the Company's operations, allowing for a more accurate analysis of the business evolution, without the influence of extraordinary events.

STORE PORTFOLIO

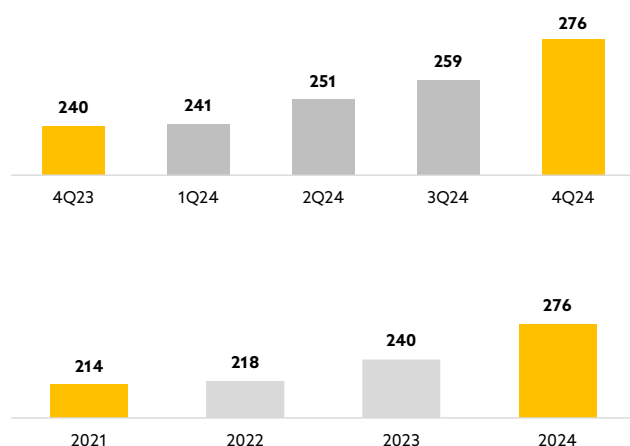
Rede d1000 continues to make consistent progress in its expansion plan and in improving its store portfolio. The Company ended 4Q24 with 276 units, accounting for a growth of 15.0% compared to the same period of previous year. In the quarter, 17 new stores were opened: 10 in Brasília (Federal District), 5 in the state of Rio de Janeiro and 2 in Mato Grosso. Moreover, 8 units underwent renovations during the period.

In 2024, Rede d1000 opened 40 new stores, renovated 11 and closed 4 units, resulting in a net addition of 36 stores. For the year 2025, the Company plans to invest approximately R\$ 93 million in CAPEX and working capital, with the opening of 30 new stores and the renovation of 10 units. According to the announced guidance, the Company expects to open 260 to 280 new stores during the period 2024–2028.

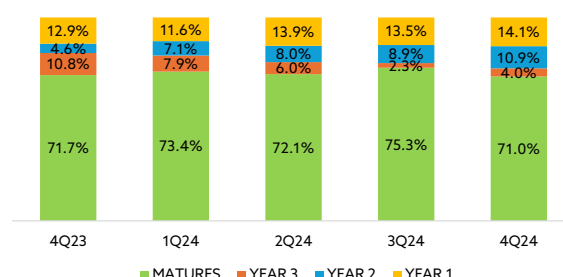
With these openings, Rede d1000 ended the quarter with 29.0% of its stores (80 units) still in the maturing process, 14.1% in the first year of operation. The portfolio remains mainly made up of "Standard" and "Popular" stores, which account for 78% of the base (216 units). "Premium" stores account for 22% of the base (60 units).

The expansion strategy, coupled with the modernization of the existing store portfolio, has contributed strongly to the sales growth and market share gains, which achieved a share of 12.6%* at the end of 4Q24, accounting for a growth of 0.7 p.p. compared to the same period of the previous year, according to data released by IQVIA Brasil.

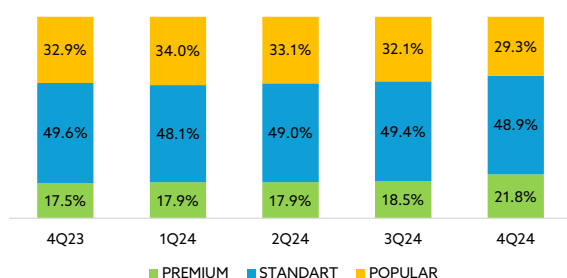
NUMBER OF STORES (#)



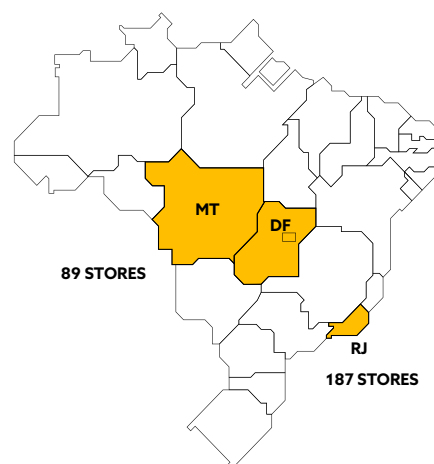
AGE DISTRIBUTION OF
STORE PORTFOLIO



BREAKDOWN OF THE STORE
NETWORK BY PROFILE (%)



GEOGRAPHICAL PRESENCE (#)



ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

GROSS REVENUE

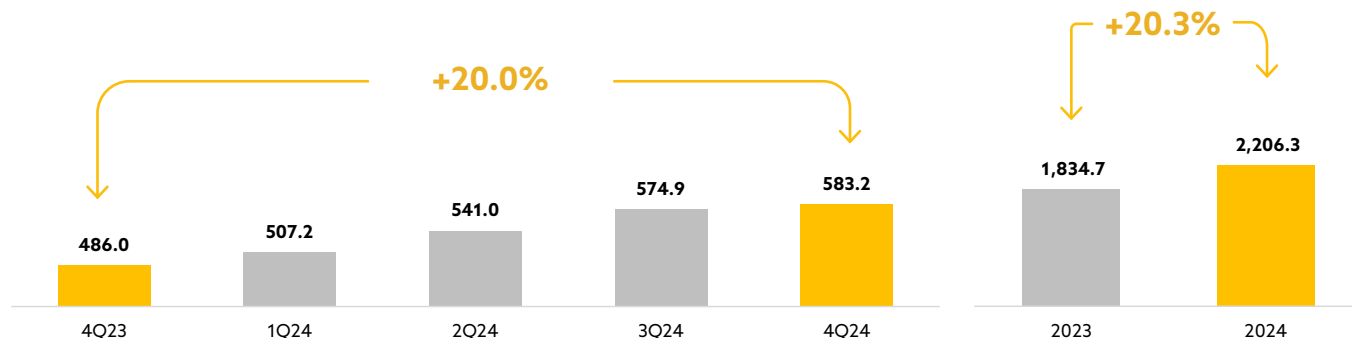
In 4Q24, the Company reached an historic record level of R\$ 583.2 million, accounting for an increase of 20.0% over the same period of last year. In the year-to-date, revenue reached R\$ 2,206.3 million, accounting for an increase of 20.3% compared to the previous year.

The expansion plan continues to be one of the main drivers of growth in total sales. Furthermore, other strategic levers contributed significantly to these results, such as store refurbishments, CRM initiatives, the strengthening of e-commerce and the optimization of the product mix, factors that increased the average sale per store and boosted the average ticket.

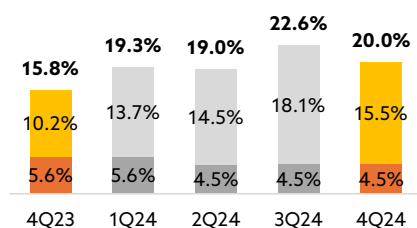
In the same-store analysis, Gross Revenue grew 12.4% compared to 4Q23. The performance of mature stores remains solid and consistently above inflation, with an increase of 8.6% in the quarter compared to the same period of previous year.

For the third year running, Rede d1000 has grown above the market. When we look at its areas of activity, we see a growth of 20.3% in 2024 versus Abrafarma's growth of 14.2% and Retail Pharma's growth of 12.7%, according to data released by IQVIA.

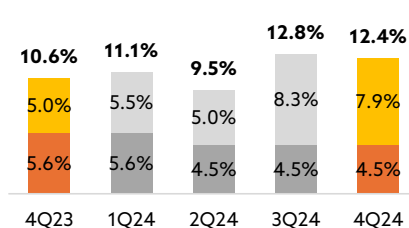
GROSS REVENUE (R\$ MILLION)



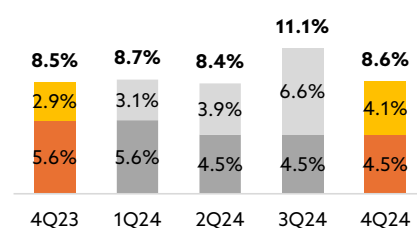
TOTAL GROWTH



GROWTH SAME STORES



GROWTH MATURE STORES

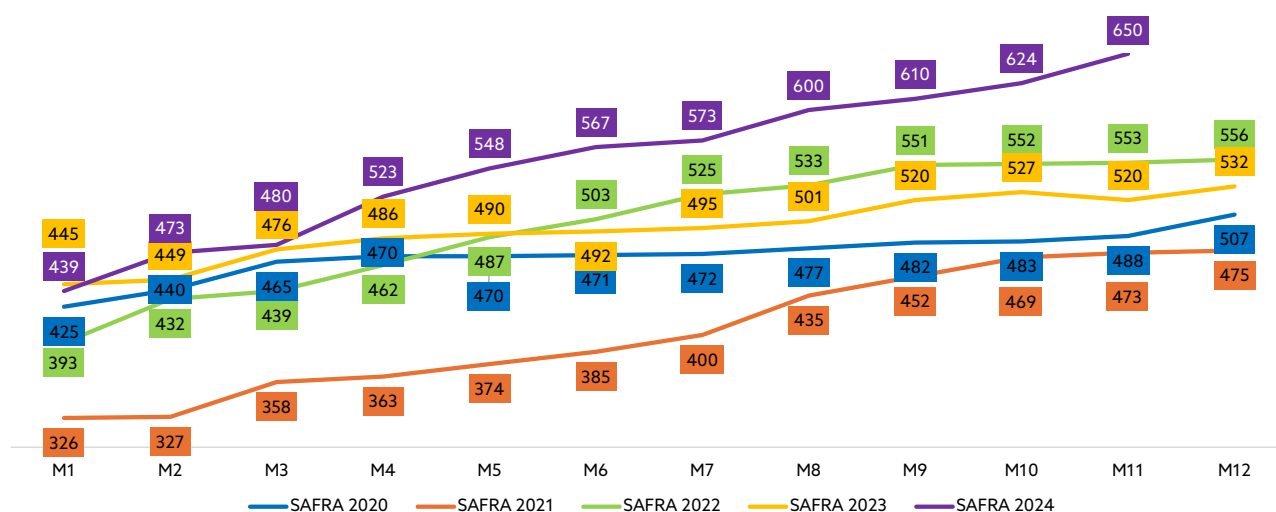


CMED adjustment Real Growth

The expansion of Rede d1000 has been continuously evolving, driven using strategic tools that improve market analysis and the understanding of customer demands. This process, coupled with a careful selection of new points of sale, ensured the opening of stores with sales performance that surpassed the results of older stores.

The chart below illustrates this trend, showing that in the 2024 harvest, new stores reached the average turnover level in their fifth month of operation, which in previous cycles was only reached after the first year of operation.

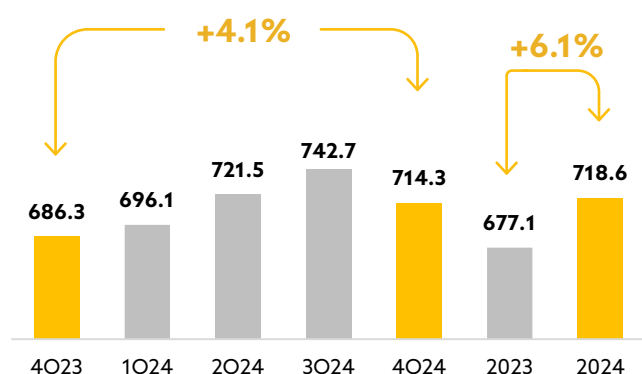
SALES BY HARVEST - NEW STORES (R\$ THOUSAND)



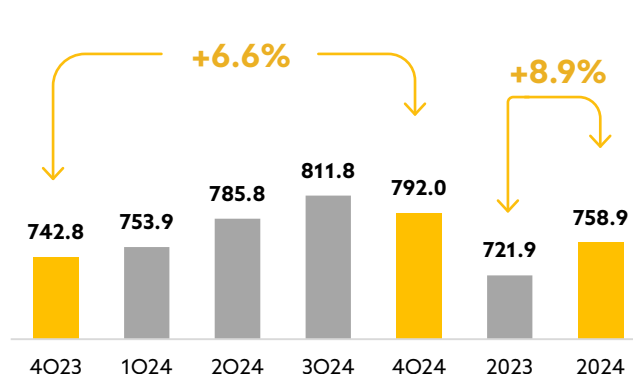
AVERAGE SALES PER STORE

In 4Q24, average sales per store reached R\$ 714.3 thousand, accounting for an increase of 4.1% compared to the same period of last year. It is worth highlighting that 17 new units were opened during this period, 7 of which in December, resulting in 14.1% of the store base still in the first year of maturity. Considering only mature stores, the growth was 6.6% year-on-year, reaching R\$ 792.0 thousand, a real increase of 2.1 p.p in the comparison between the periods. In the accumulated for 2024, the average sale per store grew 6.1% compared to 2023, totaling R\$ 718.6 thousand. In the case of mature stores, sales rose by 8.9%, accounting for a real increase of 4.4 p.p. in the period.

AVERAGE SALES PER STORE (R\$'000)

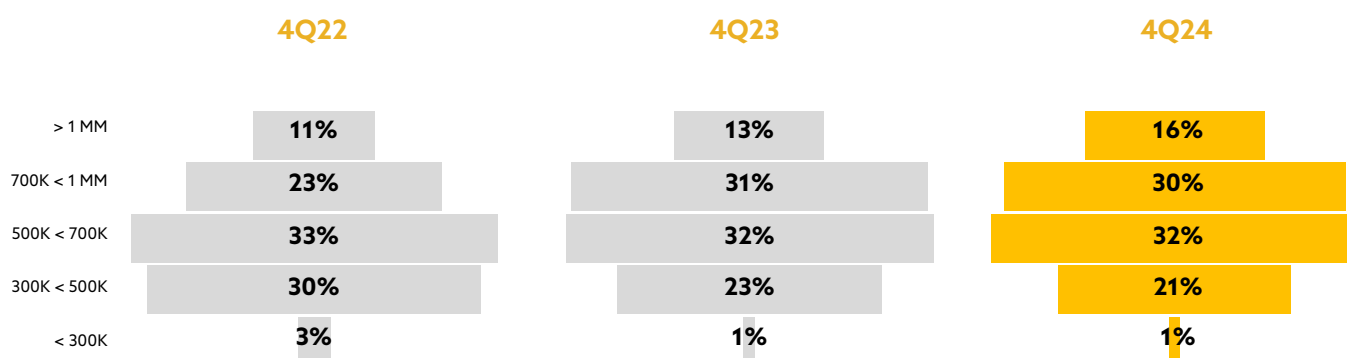


AVERAGE SALE PER MATURE STORE (R\$'000)



The chart below demonstrates the importance of operational qualification initiatives in stores, aimed at boosting the increase in the shopping basket and, consequently, sales performance.

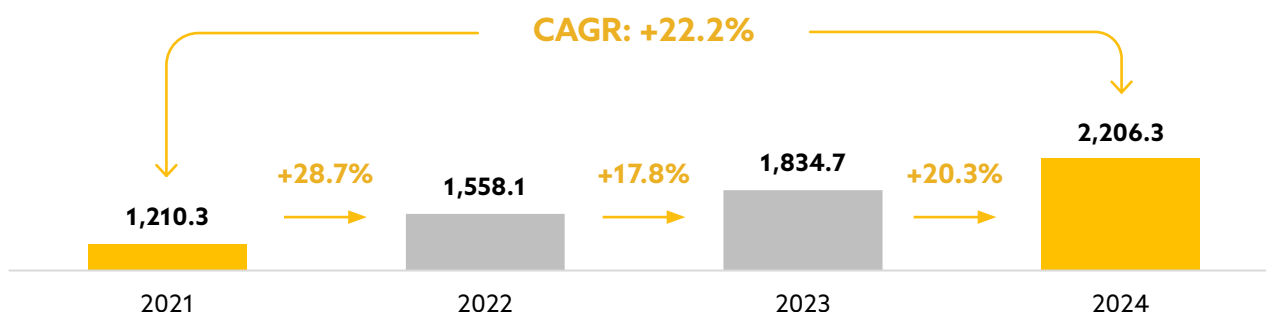
AVERAGE SALE | STORES



Only stores older than 6 months were considered.

Rede d1000's Gross Revenue has grown strongly in recent years and reached R\$ 2.2 billion in 2024, as presented in the chart below:

GROSS REVENUE (R\$ MILLION)



2024 was marked by important advances in Profarma Group's ESG practices, with strategic investments that reinforce our commitment to solid and sustainable growth. We highlight the expansion of ESG Chat, promoting increased engagement among leaders on the importance of the ESG agenda.

We have also developed new social projects aimed at inclusion and positive impact in the communities where we operate, reinforcing our commitment to bringing health. In the fight against climate change, we expanded initiatives focused on mapping greenhouse gas emissions, energy efficiency and the conscious use of natural resources, aligning our actions with global environmental challenges.

Reflecting these efforts, we had an excellent performance in ESG in the **Advantage survey, winning 1st place for Profarma Distribuição and 2nd place for Rede d1000**. This recognition reinforces the relevance of our ESG agenda and the positive impact of our practices on the business environment and society.



ENVIRONMENTAL PILLAR

In 2024, Profarma Group achieved significant results in waste management, reaffirming our dedication to sustainability. We reused around 14 million cardboard boxes, preventing the deforestation of approximately 21 thousand trees and the consumption of 171 million liters of water. Rede d1000's Returnable Plastic Boxes Project eliminated the use of around 3.4 million cardboard boxes, preserving more than 3,000 trees. We also reduced the use of approximately 123 million sheets of A4 paper with the pick list label project, preserving around 12,000 trees. Compared to 2023, we recorded a 6% increase in the number of preserved trees, reflecting the progress of our practices and generating positive environmental impacts and savings in financial resources.

Awards and Recognitions: The progress in sustainability achieved in 2024 were also recognized by important institutions. We highlight the Amcham Eco Award and the Green Seal Recognition Award from Chico Mendes Institute, granted for our commitment to projects that generate a positive impact on the environment, especially the Ecoefficient DC Project. Currently, three of our distribution centers are eco-efficient and we aim to further expand this model with new launches scheduled for 2025. These achievements reinforce our commitment to innovation and leadership in sustainable initiatives.



SOCIAL PILLAR

Social actions of Profarma Institute: In 2024, we reached the milestone of more than 270 thousand people impacted by our support, assistance, development and empowerment actions through Profarma Institute. Over the last three years, we have already managed to impact more than 500,000 people across a range of fronts. In addition, we donated more than **36 thousand** essential items for communities in vulnerable situations.

The Institute has also consolidated strategic partnerships with **74** industries, promoting actions of significant social relevance. These partnerships have been fundamental in expanding the reach of our initiatives and strengthening our commitment to people's well-being and sustainable social development.

Doutores do Mundo: With a commitment to bringing health to those who need it most, in 2024 Instituto Profarma became a strategic partner of the NGO Doutores do Mundo (Doctors of the World). The NGO includes volunteer doctors, dentists, nurses and psychologists, who carry out expeditions to provide multidisciplinary care in socially vulnerable communities. Each expedition is carefully planned, starting with coordination with the local public health network and mapping the needs of each region. Since the beginning of the partnership, more than 29,000 medical procedures have been carried out in 8 states.

INCOME STATEMENT - PROFARMA GROUP (R\$ THOUSANDS)

	WITH IFRS16		WITHOUT IFRS16		WITH IFRS16		WITHOUT IFRS16	
	4Q23	4Q24	4Q23	4Q24	2023	2024	2023	2024
Gross Operating Revenue	2,567.477	3,480.138	2,567.477	3,480.138	10,051.726	11,806.547	10,051.726	11,806.547
Taxes and Other Deductions	(360,443)	(464,228)	(360,443)	(464,228)	(1,389.982)	(1,652.924)	(1,389.982)	(1,652.924)
Net operating revenue	2,207.034	3,015.910	2,207.034	3,015.910	8,661.744	10,153.623	8,661.744	10,153.623
Costs of Goods Sold and Services Provided	(1,877.345)	(2,602.238)	(1,877.345)	(2,602.238)	(7,369.775)	(8,630.785)	(7,369.775)	(8,630.785)
Gross Profit	329,689	413,672	329,689	413,672	1,291.969	1,522.838	1,291.969	1,522.838
Operating Revenues / (Expenses)	(255,746)	(343,348)	(262,936)	(349,524)	(1,030.847)	(1,223.186)	(1,056.710)	(1,256.370)
General and Administrative	(51,644)	(76,781)	(60,573)	(78,089)	(224,509)	(282,577)	(259,199)	(287,695)
Selling	(174,171)	(208,748)	(197,818)	(242,891)	(673,322)	(772,881)	(763,006)	(911,331)
Depreciation & Amortization	-	-	-	-	-	-	-	-
Other Operating Revenues (Expenses)	(38,672)	(45,504)	(13,286)	(16,229)	(148,520)	(169,521)	(50,005)	(59,137)
Equity Income	8,741	(12,315)	8,741	(12,315)	15,504	1,793	15,500	1,793
Operating Result before Financial Result	15	41	15	41	11	35	11	35
Financial Result	73,958	70,365	66,768	64,189	261,133	299,687	235,270	266,503
Financial Income	(42,229)	(43,147)	(33,347)	(30,673)	(179,540)	(171,826)	(143,613)	(127,946)
Other Financial Income	12,613	19,268	12,613	19,268	48,593	53,366	48,593	53,366
PVA Financial income	3,968	7,647	3,968	7,647	17,138	16,843	17,138	16,843
Financial Expenses	8,645	11,621	8,645	11,621	31,455	36,523	31,455	36,523
Banking financial expenses	(54,842)	(62,415)	(45,960)	(49,941)	(228,133)	(225,192)	(192,206)	(181,312)
PVA financial expenses	(27,928)	(22,171)	(27,928)	(22,171)	(124,895)	(106,634)	(124,895)	(106,634)
Other financial expenses	(16,072)	(19,131)	(16,072)	(19,131)	(58,140)	(62,401)	(58,140)	(62,401)
Operating result	(10,842)	(21,113)	(1,960)	(8,639)	(45,098)	(56,157)	(9,171)	(12,277)
Taxation	31,729	27,218	33,421	33,516	81,593	127,861	91,657	138,557
Provision for Income Tax	(229)	9,403	(1,098)	8,205	(3,735)	(5,048)	(7,526)	(7,289)
Provision for Social Contribution	(2,227)	(2,457)	(2,227)	(2,457)	(7,175)	(9,860)	(7,175)	(9,860)
Provision for Deferred Income Tax	(812)	(904)	(812)	(904)	(2,663)	(3,699)	(2,663)	(3,699)
Net Income before Minority Interest	2,810	12,764	1,941	11,566	6,103	8,511	2,312	6,270
Minority Interest in the Results of Subsidiaries	3,085	1,072	3,085	1,072	7,461	8,234	7,461	8,234
Net Income (Loss) for the period	28,415	35,549	29,238	40,649	70,397	114,579	76,670	123,034
Earnings per thousand shares (in R\$)	0,232	0,290	0,238	0,332	0,574	0,934	0,625	1,003
Number of Shares at the end of the period (million)	122,611	122,611	122,611	122,611	122,611	122,611	122,611	122,611

BALANCE SHEET - PROFARMA GROUP (R\$ THOUSANDS)

	WITH IFRS16		WITHOUT IFRS16	
	4Q23	4Q24	4Q23	4Q24
Assets				
Liabilities:	3,539.367	4,020.094	3,539.367	4,020.094
Cash and Cash Equivalents	193,743	229,552	193,743	229,552
Financial Instruments	-	9,504	-	9,504
Trade accounts receivable	1,187,130	1,393,740	1,187,130	1,393,740
Inventories	1,527,620	1,820,459	1,527,620	1,820,459
Taxes Recoverable	461,104	454,958	461,104	454,958
Advances	10,347	10,751	10,347	10,751
Other Accounts Receivable	159,423	101,130	159,423	101,130
Non-Current	243,060	290,611	219,499	262,942
Long-Term Receivables				
Deposits on court	40,189	41,073	40,189	41,073
Financial Instruments	1,446	6,886	1,446	6,886
Deferred income tax and social contribution	184,097	234,129	160,536	206,460
Taxes Recoverable - LT	13,077	5,218	13,077	5,218
Assets Available for Sale	2,850	2,306	2,850	2,306
Other Accounts Receivable	1,401	999	1,401	999
Permanent assets:	1,155.499	1,305.533	863.850	940.416
Investments	2,005	2,039	2,005	2,039
Tangible PP&E	535,590	674,178	243,941	309,061
Intangible assets	617,904	629,316	617,904	629,316
Total Assets	4,937.926	5,616.238	4,622.716	5,223.452
Liabilities				
Current Liabilities:	2,446.645	2,989.131	2,350.838	2,873.621
Suppliers	1,820,480	2,195,351	1,820,480	2,195,351
Suppliers – Supply Chain Financing	49,367	109,513	49,367	109,513
Loans and Financing	206,276	248,539	206,276	248,539
Financial Instruments	20,742	376	20,742	376
Salaries and Social Contributions	71,579	93,373	71,579	93,373
Taxes and Fees	104,357	128,546	104,357	128,546
Dividends	29,119	36,667	29,119	36,667
Other Accounts Payable	52,213	66,094	48,918	61,256
Lease Liabilities	92,512	110,672	-	-
Non-Current Liabilities	952,256	1,041.287	680,975	704,966
Long-Term Obligations:				
Taxes and Fees	2,691	10,572	2,691	10,572
Deferred Income Tax and Social Contribution	40,219	82,123	40,219	82,123
Loans and Financing	573,628	551,180	573,628	551,180
Financial Instruments	5,997	807	5,997	807
Provision for Contingencies	58,173	60,284	58,173	60,284
Other Accounts Payable	266	-	267	-
Lease Liabilities	271,282	336,321	-	-
Share Capital	1,248.348	1,303.101	1,300.226	1,362.146
Treasury Shares	1,043,663	918,663	1,043,663	918,663
Goodwill on Capital Transactions	(16,367)	(16,367)	(16,367)	(16,367)
Capital Reserve	55,590	65,519	55,590	65,519
Asset Revaluation Adjustment	7,083	132,083	7,083	132,083
Capitalization Cost	(4,110)	(3,365)	(4,110)	(3,365)
Retained Earnings Reserve	(17,582)	(17,582)	(17,582)	(17,582)
Accumulated Profits	180,071	224,150	180,071	224,150
Lucros Acumulados			51,878	59,045
Minority Interest	290,677	282,719	290,677	282,719
Total Net Equity	1,539.025	1,585.820	1,590.903	1,644.865
Total Liabilities	4,937.926	5,616.238	4,622.716	5,223.452

CASH FLOW – PROFARMA GROUP (R\$ THOUSANDS)

	WITH IFRS16		WITHOUT IFRS16		WITH IFRS16		WITHOUT IFRS16	
	4Q23	4Q24	4Q23	4Q24	2023	2024	2023	2024
Cash flows from operating activities	79,744	113,521	47,212	74,905	399,105	470,919	274,480	328,023
Pre-tax profit (loss)	31,729	27,218	33,422	29,957	81,593	127,861	91,657	134,998
	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciation and Amortization	13,287	16,234	13,287	16,234	50,011	59,140	50,011	59,140
Depreciation of Right-of-Use Assets – Properties	25,385	29,270	-	-	98,509	110,381	-	-
Equity Method Result	(15)	(41)	(15)	(41)	(11)	(35)	(11)	(35)
Provision/Reversal for Contingencies	20,160	11,362	20,160	11,362	25,845	8,322	25,845	8,322
Accrued Loan Interest	27,248	21,448	27,248	21,448	122,361	103,433	122,361	103,433
Provision/Reversal for Expected Credit Losses	3,936	3,760	3,936	3,760	13,131	13,324	13,131	13,324
Gain/Loss on Disposal of Property, Plant, and Equipment and Intangible Assets	24	229	24	229	1,301	767	1,301	767
Financial Charges on Right-of-Use Assets	9,579	13,493	-	-	38,642	45,312	605	-
Unrealized Profit	-	4,838	-	4,838	-	4,838	-	4,838
Others	(51,589)	(14,290)	(50,850)	(12,882)	(32,277)	(2,424)	(30,420)	3,236
Decrease (Increase) in Assets	(365,116)	(442,793)	(365,116)	(442,793)	(667,742)	(580,869)	(667,742)	(580,869)
Accounts Receivable	(202,986)	(288,023)	(202,986)	(288,023)	(214,985)	(253,242)	(214,985)	(253,242)
Inventories	(133,977)	(167,456)	(133,977)	(167,456)	(287,602)	(301,050)	(287,602)	(301,050)
Recoverable Taxes	(36,791)	(13,039)	(36,791)	(13,039)	(108,013)	(99,643)	(108,013)	(99,643)
Income Tax and Social Contribution Paid	1,792	3,499	1,792	3,499	8,926	13,222	8,926	13,222
Commercial Agreements	807	15,136	807	15,136	(57,574)	61,076	(57,574)	61,076
Others	6,039	7,090	6,039	7,090	(8,494)	(1,232)	(8,494)	(1,232)
Increase (Reduction) in Liabilities	342,120	414,360	340,478	414,360	529,536	607,038	526,782	607,038
Suppliers	317,086	406,829	317,086	406,829	416,923	487,803	416,923	487,803
Salaries and Contributions	2,198	1,733	2,198	1,733	2,925	32,834	2,925	32,834
Taxes Payable	18,441	4,278	18,441	4,278	109,482	80,541	109,482	80,541
Others	4,395	1,520	2,753	1,520	206	5,860	(2,548)	5,860
Net Cash Provided by (Used in) Operating Activities	56,748	85,088	22,574	46,472	260,899	497,088	133,520	354,192
Cash Flow from Investing Activities								
Increase in Investments	(2,442)	-	(2,442)	-	(15,041)	(6,261)	(15,041)	(6,261)
Reduction in Investments	-	-	-	-	-	-	-	-
Proceeds from Disposal of Investments	-	-	-	-	-	-	-	-
Additions to Property, Plant, and Equipment	(31,547)	(41,150)	(31,547)	(41,150)	(67,529)	(102,526)	(67,529)	(102,526)
Additions to Intangible Assets	(3,478)	(6,291)	(3,478)	(6,291)	(14,012)	(28,054)	(14,012)	(28,054)
Disposals of Property, Plant, and Equipment	-	-	-	-	-	-	-	-
Net Cash Used in Investing Activities	(37,467)	(47,441)	(37,467)	(47,441)	(96,582)	(136,841)	(96,582)	(136,841)
Cash Flow from Financing Activities								
Proceeds from Loans and Financing – Principal	540,120	129,951	540,120	129,951	1,082,137	468,873	1,082,137	468,873
Interest on Equity Paid	(12,498)	(25,460)	(12,498)	(25,460)	(31,229)	(54,579)	(31,229)	(54,579)
Repayment of Loans and Financing – Principal	(470,151)	(70,362)	(470,151)	(70,362)	(958,540)	(491,404)	(958,540)	(491,404)
Repayment of Loans and Financing – Interest	(26,864)	(34,883)	(26,864)	(34,883)	(118,818)	(104,432)	(118,818)	(104,432)
Lease Payment – Principal	(21,912)	(18,474)	-	-	(88,737)	(97,610)	-	-
Lease Payment – Interest	(12,262)	(20,142)	-	-	(38,642)	(45,286)	-	-
Net Cash Provided by (Used in) Financing Activities	(3,567)	(39,370)	30,607	(754)	(153,829)	(324,438)	(26,450)	(181,542)
Net Increase in Cash and Cash Equivalents	15,714	(1,723)	15,714	(1,723)	10,488	35,809	10,488	35,809
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Period	178,029	231,275	178,029	231,275	183,255	193,743	183,255	193,743
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	193,743	229,552	193,743	229,552	193,743	229,552	193,743	229,552



CASH CYCLE – PROFARMA GROUP

	4Q22	4Q23	4Q24
WORKING CAPITAL R\$ - Total	847,210	981,832	992,010
Trade Accounts Receivable, Net	1,043.517	1,187.130	1,389.342
Inventories	1,235.666	1,527.620	1,820.459
Trade Accounts Payable, Net	(1,431.973)	(1,732.918)	(2,217.791)
WORKING CAPITAL (Days)	29.4	31.8	22.2
Days of Accounts Receivable (adjusted)	39.2	41.6	35.9
Inventory Days	61.6	73.2	63.0
Days of Trade Accounts Payable	71.4	83.1	76.7



CASH CYCLE - DISTRIBUTION

	3Q22	3Q23	3Q24
WORKING CAPITAL R\$ - Total	779,137	919,206	875,132
Trade Accounts Receivable, Net	1,113,809	1,361,273	1,532,378
Inventories	1,080,026	1,266,503	1,544,853
Trade Accounts Payable, Net	(1,414,698)	(1,708,570)	(2,202,099)
WORKING CAPITAL (Days)	27.3	29.4	19.0
Days of Accounts Receivable (adjusted)	43.7	50.2	41.3
Inventory Days	53.0	59.6	52.4
Days of Trade Accounts Payable	69.4	80.5	74.6

INCOME STATEMENT – DISTRIBUTION

Excluding IFRS16 (R\$ THOUSANDS)

	4Q23	4Q24	2023	2024
Gross Operating Revenue	2,441.253	3,337.344	9,574.283	11,302.569
Net Operating Revenue	2,096.551	2,900.181	8,232.689	9,720.566
Gross Profit	185,286	244,912	739,190	866,036
Operating Expenses				
General and Administrative – Profarma	(44,779)	(59,084)	(220,707)	(44,779)
Selling Expenses – Profarma	(82,252)	(106,222)	(325,486)	(401,504)
Depreciation and Amortization	(4,990)	(6,076)	(18,641)	(22,705)
Other Operating Income (Expenses)	1,524	(5,895)	5,801	10,234
Total Operating Expenses	(130,497)	(177,277)	(539,072)	(634,682)
	-	-	-	-
Equity Method Result				
Result Before Financial Income (Expenses)	54,789	67,635	200,118	231,354
Financial Result				
Financial Income	11,217	14,849	42,731	46,087
Financial Expenses	(43,879)	(42,714)	(183,099)	(169,369)
Operating Result	22,127	39,770	59,750	108,072
Taxation				
Provision for Income Tax	(229)	2	(309)	-
Provision for Social Contribution	(86)	1	(122)	-
Provision for Deferred Income Tax	862	4,927	337	(1,135)
Net Profit (Loss) – Before Minority Interest	22,674	44,700	59,656	106,937
Minority Interest in Subsidiaries' Results	-	-	-	-
Net Profit (Loss) – Accumulated for the Quarter	22,674	44,700	59,656	106,937