



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

O ecossistema de
soluções para
toda a cadeia da
saúde, que
nasceu com a
missão de
simplificar o
mercado.

4T24

São Paulo, 27 de março de 2025 - A CM Hospitalar S.A. ("Viveo" ou "Companhia") anuncia hoje os resultados referentes ao quarto trimestre (4T24) e acumulado de doze meses de 2024 (2024). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto quando indicadas de outra forma, são apresentadas em bases consolidadas e de acordo com a legislação societária aplicável. As demonstrações são apresentadas em milhares de reais (R\$ mil) - exceto quando indicadas de outra forma – e são comparadas ao quarto trimestre (4T23) e acumulado de doze meses de 2023 (2023). Os dados operacionais não são auditados ou revisados.

DESTAQUES OPERACIONAIS 4T24 e 2024

	4T24	4T23	Var. %	2024	2023	Var.%
Receita Líquida	2.936.804	2.905.142	1,1%	11.583.371	11.083.830	4,5%
Lucro Bruto Ajustado	386.378	420.762	-8,2%	1.569.843	1.734.717	-9,5%
Mg Bruta Ajustada	13,2%	14,5%	-1,3 p.p.	13,6%	15,7%	-2,1 p.p.
Despesa Adm e Vendas Ajustado	(233.117)	(239.080)	-2,5%	(989.448)	(897.302)	10,3%
Ebitda Ajustado	164.078	202.484	-19,0%	652.056	927.473	-29,7%
Mg Ebitda Ajustado	5,6%	7,0%	-1,4 p.p.	5,6%	8,4%	-2,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	(50.201)	52.299	-196,0%	(90.406)	253.151	-135,7%

Ciclo Caixa



52 dias no 4T24, queda de 11 dias em relação ao 4T23

ROIC



10,9%

Endividamento



4,28x Dívida Líquida/
Ebitda Ajustado

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS - 4T24 E 2024

Em português com tradução simultânea para o Inglês.

Data:
28/03/2024

Horário:
10:00 (Brasília)
08:00 (Nova York)

Webcast: [Clique aqui](#)



Mensagem da Administração

Prezados acionistas, clientes, fornecedores, colaboradores e parceiros, gostaria de aproveitar o fechamento de 2024 e traçar uma reflexão sobre o histórico da Companhia até aqui.

1. Construção do Ecossistema Viveo

A visão da construção do ecossistema Viveo surgiu em 2017, a partir de prognóstico dos rumos do setor de saúde no Brasil. Já prevíamos a onda de consolidação que demandaria fornecedores com perfil diferente dos existentes à época.

A Mafra, naquele período, estava estrategicamente posicionada para liderar esse movimento. Com um portfólio já diversificado, forte presença logística nacional e liderança em diversas categorias, a empresa tinha, portanto, as bases necessárias para criar uma proposta de valor diferenciada e sustentável.

Ao longo dos últimos sete anos, executamos uma estratégia robusta de crescimento e transformação, ampliando canais de atuação, portfólio e soluções para criarmos o ecossistema Viveo. Nossa visão de mercado se confirmou e trouxe a necessidade de fornecedores capazes de navegar as exigências e pressões decorrentes deste processo.

Dentro de todo esse contexto, nosso modelo de negócios evoluiu: saímos de uma operação concentrada no canal hospitalar privado para uma atuação abrangente em todos os elos da cadeia de saúde, incluindo clínicas especializadas, farmácias, laboratórios, serviços domiciliares e governo.

A Viveo se tornou *player* de liderança no setor, multiplicando por sete seus principais indicadores financeiros e operacionais: a receita líquida cresceu de R\$ 1,5 bi para R\$ 11 bi, o número de colaboradores subiu de 800 para mais de 6 mil.

2. Desafios enfrentados ao longo da jornada

Nosso ciclo de crescimento coincidiu com profundas transformações macroeconômicas e setoriais. Em 2018, iniciamos nossa jornada em um cenário de otimismo, com juros baixos e capital abundante. No entanto, enfrentamos a pandemia, seguida por reversão de cenário com aumento expressivo das taxas de juros (de 3,5% em 2020 para projeções de 15% em 2025), inflação e maior escassez de capital.

O setor de saúde, por sua vez, viveu “ressaca” pós-pandemia, com pressões de sinistralidade, alongamentos nos prazos de recebimentos e aumentos das glosas, dificuldade de integração por parte dos grandes consolidadores e foco crescente em eficiência e sustentabilidade financeira.

Além disso, enfrentamos mudanças tributárias como o DIFAL, o Convênio 162 e interferências regulatórias na política de preços da CMED, que aumentaram a complexidade operacional e pressionaram as margens do setor.

Após a jornada de expansão, definimos internamente o ano de 2023 como o início da agenda de integração das mais de 25 aquisições realizadas desde 2017. A partir do segundo semestre de 2023,

intensificamos a integração de CNPJs, de sistemas, de processos e de culturas. Apesar de termos nos preparados e nos cercados das melhores pessoas e serviços externos, vivemos as dores de um processo dessa magnitude e intensidade — com impactos diretos na qualidade do serviço, na tomada de decisões e nos indicadores operacionais.

3. O que aprendemos em 2024

Diante das dificuldades enfrentadas no final de 2023, o ano de 2024 foi um ano de muito trabalho para retomar a rentabilidade da Companhia, diagnósticos e execução de projetos. Iniciamos o projeto “Um por Todos, Todos pelo Cliente”, com foco em estabilizar nossas operações e recuperar o nível de serviço.

Após a implementação de diversas ações ao longo de 2024, os ajustes já começaram a surtir efeitos e geramos mais de R\$ 200 milhões de caixa livre.

Outra importante frente subsequente às integrações foi nossa revisão de estrutura organizacional: para reduzir despesas fixas e revisar o modelo de gestão na busca de decisões mais centralizadas. Tivemos apoio da Galeazzi e executamos a mudança de estrutura do longo do ano, de modo que começamos a capturar os ganhos de redução de despesas a partir do 4T24.

Para 2025, adotamos postura de foco total em otimizar nosso ecossistema: vamos reduzir despesas fixas, priorizar a conversão de EBITDA em caixa, recuperar margens e avançar no processo de desalavancagem financeira. Diferente dos últimos seis anos, tiramos a pressão de crescimento para garantir vendas e negócios mais rentáveis. A captura em resultado dessas ações segue em curso com importantes efeitos se materializando ao longo de 2025.

O ano de 2024 foi desafiador, porém desenhamos um plano robusto de virada que segue em forte execução.

Outra agenda importante no ano foi a governança. A Companhia adicionou dois novos conselheiros independentes, criou um Comitê de Estratégia e reforçou o seu C Level.

4. 2025: Execução com Foco e Convicção

Iniciamos 2025 executando os projetos definidos ao longo de 2024. O foco total da Companhia e do time de vendas é priorizar valor ao invés de volume e de crescimento. Revisamos todos os contratos com disciplina e granularidade nos três grandes negócios da Viveo: Distribuição, Varejo e Manipulação.

Contamos com o apoio de nossos principais *stakeholders*: conselho, investidores, colaboradores, fornecedores e credores. Conquistamos a flexibilização dos *covenants* de nossas debêntures, garantindo a estabilidade necessária para execução dos projetos em 2025.

A integração das aquisições nos permitiu também identificar e realizar lançamentos no balanço de 2024, que não terão impacto de desembolso de caixa para a Companhia e trarão maior visibilidade dos indicadores da Companhia.

Ainda na frente operacional temos diversos projetos em execução que podemos destacar:

- Centros de Distribuição: padronizamos sistemas e processos com investimento significativo em 2024. O foco em 2025 é na excelência operacional e controle. Todas as novas operações já estão em funcionamento desde Jan/2025 com mesmo sistema WMS (*Warehouse Management System*) e com controles e processos padronizados.

- Fretes: vamos investir em 2025 cerca de R\$ 20 milhões para internalizar nosso principal parceiro de fretes. O modelo de contratação dos parceiros e motoristas também irá migrar para garantir mais eficiência e controle.

- Indústria: ainda no primeiro semestre, iremos iniciar a operação da nova fábrica de lenços em Blumenau, com investimentos realizados nos últimos dois anos e que trará maior eficiência de custos.

- Capex: após mais de R\$ 300 milhões investidos em 2023, nosso plano para 2025 é operar com um novo patamar, uma vez que os principais investimentos em CDs, fábricas e sistemas já foram concluídos.

Vamos continuar executando nossa estratégia ao longo dos próximos anos e seguimos firmes em nossa missão: cuidar de cada vida e simplificar o mercado da saúde.

Leonardo Byrro
Diretor Presidente

Sobre a VIVEO

Um ecossistema de Cuidado

Somos um ecossistema de produtos e serviços, oferecendo soluções ágeis, confiáveis e inovadoras ao setor.



Hospitais e Clínicas

Portfólio completo de medicamentos e materiais hospitalares com alcance nacional e alto nível de serviço.



Vacinas e Laboratórios

Referência em confiança e qualidade no mercado de vacinas, reagentes e materiais descartáveis.



Varejo

Indústria de produtos hospitalares e itens de cuidado e higiene. Além de produtos de marca própria para os grandes varejistas do Brasil.



Serviços

Plataforma de serviços, soluções e manipulações estéreis. Entregas em todo Brasil e ampliação de serviços ao cliente.



Fundada em 1996, a Viveo é líder na fabricação e na distribuição de materiais e medicamentos para o segmento da saúde, com produtos e soluções para todo o Brasil.

Com capital 100% nacional, 70 unidades operacionais, mais de 130 mil m² de centros de distribuição em todas as regiões do país e, aproximadamente, 6 mil colaboradores diretos, somos um ecossistema especialista em cuidados que olha para cada vida de maneira única, conectando todos os elos da cadeia para simplificar o setor da saúde.

Eventos não recorrentes

Para melhor compreensão dos resultados do 4T24 e 2024, a Companhia apresenta abaixo a visão ajustada dos resultados, desconsiderando os eventos não recorrentes lançados em 2024. Ao longo desse documento, as explicações com o mesmo período de 2023 serão realizadas com base no resultado ajustado para melhor comparação.

Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia tomou a decisão de encerrar as atividades da controlada Far.me, o resultado reportado da Companhia nesse material não considera a consolidação da Far.Me, no 4T24 e no ano de 2024. No anexo estão apresentados os resultados trimestrais de 2024 sem o efeito da Far.me.

R\$ mil	4T24 (Contábil)	Não recorrentes	4T24 Ajustado	2024 (Contábil)	Não recorrentes	2024 Ajustado
Receita Líquida	2.936.804	-	2.936.804	11.583.371	-	11.583.371
Custos	(2.814.316)	263.890	(2.550.426)	(10.277.418)	263.890	(10.013.528)
Lucro Bruto	122.488	263.890	386.378	1.305.953	263.890	1.569.843
Margem Bruta	4,2%	-	13,2%	11,3%	-	13,6%
DG&A	(908.565)	604.865	(303.700)	(2.168.940)	940.024	(1.228.916)
Despesas com vendas	(186.785)	88.253	(98.532)	(484.050)	90.893	(393.157)
DG&A	(293.668)	90.167	(203.501)	(989.333)	129.323	(860.010)
PDD	1.110	-	1.110	(109.936)	110.150	214
Outras receitas	470	-	470	16.151	-	16.151
Outras despesas	(419.248)	416.361	(2.887)	(589.909)	599.574	9.665
Equivalência Patrimonial	(10.443)	10.084	(359)	(11.862)	10.084	(1.778)
Resultado Financeiro	(314.506)	153.012	(161.494)	(728.560)	185.570	(542.990)
Receitas Financeiras	42.405	-	(217.607)	134.795	-	134.795
Despesas Financeiras	(356.911)	153.012	56.110	(863.355)	185.570	(677.785)
IR e CSLL	7.501	-	7.501	176.056	-	176.056
Outros ajustes	-	-	-	-	-	-
Lucro Líquido	-	-	21.119	-	-	(64.397)
Lucro Líquido¹	(1.093.080)	1.021.767	(50.200)	(1.415.491)	1.389.484	(90.405)

¹ Para conciliação do Lucro Líquido Ajustado verificar o capítulo Lucro Líquido desse release.

A seguir estão detalhados os principais eventos não recorrentes que impactaram os resultados reportados acima:

Não recorrentes 4T24 (R\$ Mil)	Custo	Despesa	Equivalência	Res. Finan.	Total
M&As/ Conciliações (não recorrentes)	69.751	268.472	10.084	-	348.307
DIFAL	-	236.897	-	153.012	389.909
Provisão e Baixa de OL	194.139	70.212	-	-	264.351
Provisão para perdas de estoques	-	-	-	-	0
PDD	-	-	-	-	0
Ajustes usuais (M&As e outros)	-	19.200	-	-	19.200
Total	263.890	594.781	10.084	153.012	1.021.767

Não recorrentes 2024 (R\$ Mil)	Custo	Despesa	Equivalência	Res. Finan.	Total
M&As/ Conciliações (não recorrentes)	69.751	287.791	10.084	-	367.626
DIFAL	-	278.826	-	153.012	431.838
Provisão e Baixa de OLS	194.139	70.212	-	-	264.351
Provisão para perdas de estoques	-	108.254	-	-	108.254
PDD	-	110.150	-	-	110.150
Ajustes usuais (M&As e outros)	-	74.707	-	32.558	107.266
Total	263.890	929.940	10.084	185.570	1.389.48

M&As/ Conciliações (não recorrentes)

Após o processo de incorporações das empresas adquiridas, implantações de sistemas e revisão do balanço de todas as companhias, incluindo padronização das práticas, foram identificados saldos irre recuperáveis e/ou não passíveis de realização, resultando na baixa de R\$ 348,3 milhões no 4T24, sem efeito caixa. Desse montante R\$ 69,8 milhões foram lançados no Custo, R\$ 268,5 milhões em Despesas e R\$ 10,1 milhões em Equivalência Patrimonial.

Dentre os principais impactos negativos: R\$ 164,0 milhões são referentes à impostos anteriormente classificados como impostos a recuperar, mas atualmente sem expectativa de recebimento; R\$ 87,6 milhões de *impairments* e descontinuação da Far.me e R\$ 99,2 milhões de diferença de conciliações e baixas de ativos irre recuperáveis. Além disso, houve um acordo de quitação contratual com os vendedores da Profarma Specialty e baixados valores de *earn-out* não materializados.

DIFAL

No 4T24, foi registrado R\$ 389,9 milhões relacionado ao DIFAL totalizando R\$ 431,8 milhões no ano de 2024. Desse montante, R\$ 236,9 milhões foram reconhecidos na Despesa do 4T24 e R\$ 278,8 milhões no ano, além de R\$ 153,0 milhões no Resultado Financeiro. Do valor total do DIFAL, o impacto caixa é de R\$ 37,8 milhões, classificados no balanço na rubrica de Tributos Parcelados. No total, os R\$ 431,8 milhões foram distribuídos da seguinte forma:

	4T24	2024
Despesa (sem efeito caixa)	352.141	394.070
Despesa (provisão)	213.230	255.159
Resultado financeiro (atualização monetária)	138.911	138.911
Tributos parcelados (efeito caixa)	37.768	37.768
Despesa (principal)	23.667	23.667
Resultado financeiro (atualização monetária)	14.101	14.101
Total DIFAL	389.908	431.837

O pagamento do DIFAL será pago de forma parcelada, conforme acordado com os Estados.

Sobre o DIFAL, apesar da provisão, em função da pendência de julgamento das omissões e imprecisões através de embargos de declaração, possibilidade de modulação dos efeitos da decisão, vícios e

imprecisões nas leis estaduais, a Companhia acredita que ainda cabe revisão de probabilidade de perda. Além disso, qualquer eventual desembolso, se ocorrer, será no longo prazo.

Provisão e Baixa de OLs

O controle de OLs e da conta corrente com a indústria é um mecanismo complexo, pois envolve regras de cálculo diferentes para cada indústria e condições comerciais de compra e venda customizadas para cada contrato.

Em 2024, para aprimorar esse controle, a Viveo contratou uma consultoria externa para revisar os contratos, avaliar as práticas de mercado, realizar a circularização de saldos e ajudar no desenho de um novo processo de controle e apuração que já está implementado. O impacto total no 4T24, sem efeito caixa, foi de R\$ 264,4 milhões, sendo R\$ 194,1 milhões no Custo e R\$ 70,2 milhões em Despesa. As principais contrapartidas no balanço estão nas rubricas de fornecedores e estoques.

Provisão para perda de estoques e Perdas pela não recuperabilidade dos ativos (PDD)

No 3T24 foram realizadas provisão para perda de estoques no valor de R\$ 108,3 milhões e perdas pela não recuperabilidade dos ativos (PDD) de R\$ 110,2 milhões. Vide o release do 3T24 para maiores detalhes.

Receita Líquida

R\$ mil	4T24	4T23	Var.%	2024	2023	Var.%
Hospitais e clínicas	2.199.655	2.170.110	1,4%	8.552.109	8.195.627	4,3%
Laboratórios e vacinas	302.284	242.945	24,4%	1.182.537	953.479	24,0%
Varejo	229.875	238.071	-3,4%	933.245	924.596	0,9%
Serviços	204.991	254.016	-19,3%	915.480	1.010.128	-9,4%
Total	2.936.804	2.905.142	1,1%	11.583.371	11.083.830	4,5%

No 4T24 a Receita Líquida da Viveo totalizou R\$ 2.936,8 milhões, aumento de 1,1% em relação ao 4T23. O ligeiro aumento foi impulsionado, principalmente, pelo crescimento no mercado privado de vacinas proveniente de novos lançamentos, seguido pelo crescimento de 1,4% do canal de hospitais e clínicas. Por outro lado, o canal de serviços registrou queda de 19,3% basicamente nas manipuladoras de soluções estéreis, onde houve a perda de contratos e a operação da Life que após a tragédia do Rio Grande do Sul, ainda não operou com capacidade completa nesse trimestre. Adicionalmente, houve desaceleração do canal de varejo devido principalmente à retração de vendas no B2B.

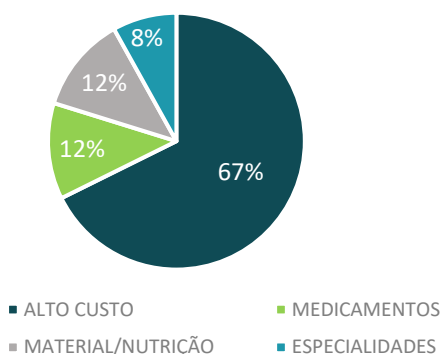
Em 2024, a Receita Líquida totalizou R\$ 11.583,4 milhões, aumento de 4,5% em relação a 2023. O crescimento orgânico da Receita Líquida entre os períodos foi de 4,2%.

Hospitais e Clínicas

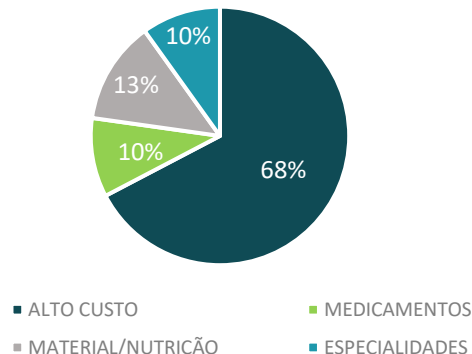
No 4T24, o canal de hospitais e clínicas que abrange a distribuição *non-retail* de medicamentos (alto custo e fármacos), materiais hospitalares, nutrição e especialidades, apresentou Receita Líquida de R\$ 2.199,7 milhões, incremento de 1,4% em relação ao 4T23. O crescimento foi em medicamentos de alto custo e em especialidades, especificamente em dermatologia corretiva, em função do novo contrato de distribuição com maior player global. O incremento de Receita Líquida nessas categorias foi parcialmente compensado pela redução na venda de fármacos, que se deu por conta da pressão de preço e da redução de prazos no mercado aberto nos itens de menor rentabilidade. Adicionalmente, houve queda da receita de materiais hospitalares em função de ajuste de mix, priorizando maior rentabilidade. O menor crescimento no canal de hospitais e clínicas faz parte da estratégia de vendas com foco em melhorar a rentabilidade e priorizar a geração de caixa.

Em 2024, a receita líquida do canal de hospitais e clínicas totalizou R\$ 8.552,1 milhões, aumento de 4,3% em relação ao ano de 2023.

% DA RECEITA LÍQUIDA EM 2023



% DA RECEITA LÍQUIDA EM 2024



Laboratórios e Vacinas

O canal de laboratórios e vacinas, que compreende a Prevena (analítico e pré-analítico) e a Tecnocold, distribuidora de vacinas no mercado privado, registrou crescimento de 24,4% no 4T24 em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando Receita Líquida de R\$ 302,3 milhões. Esse resultado deve-se às vendas de vacinas, sobretudo, bronquiolite para gestantes (Abrysvo), pneumo (Vanxneuvance e Prevenar) e HPV (Gardasil). Outro destaque nesse trimestre, foi o canal de laboratórios com incremento do ticket médio tanto no analítico como no pré-analítico.

Em 2024, o canal de Laboratórios e Vacinas atingiu R\$ 1.182,5 milhões de Receita Líquida com crescimento de 24,0% versus 2023, explicado principalmente pelo crescimento na distribuição de vacinas.

Varejo

O canal de varejo apresentou R\$ 229,9 milhões de Receita Líquida no 4T24, retração de 3,4% em relação ao 4T23. O desempenho é explicado basicamente pela redução de vendas em algumas categorias, principalmente no B2B.

Em 2024, a Receita Líquida do canal de varejo totalizou R\$ 933,2 milhões, estável em relação a 2023. Crescemos em novas categorias como lenços umedecidos e expandimos a distribuição de marcas mais

econômicas em 2024, porém desempenho abaixo reflete principalmente a retração de vendas no B2B pelo maior foco em marcas próprias que ganharam *market share*, especialmente curativos, lenços umedecidos e algodão. A Companhia está melhorando o perfil de mix focando na priorização das marcas Viveo versus revenda.

Serviços

No 4T24, a Receita Líquida do canal de serviços atingiu R\$ 205,0 milhões, queda de 19,3% na comparação com o 4T23. O desempenho é explicado principalmente pela internalização dos serviços de manipulação de alguns clientes, resultando na perda de contratos, além do impacto das enchentes no Rio Grande do Sul que reduziram a capacidade de produção ao longo do ano, impactando ainda o 4T24. Adicionalmente, em 31 de dezembro de 2024, a Companhia tomou a decisão de encerrar as atividades da controlada Far.me, o impacto na Receita Líquida foi de R\$ 5,7 milhões no 4T24 e R\$ 24,2 milhões em 2024. Para maiores detalhes, vide o anexo.

Em 2024, a Receita Líquida do canal de serviços totalizou R\$ 915,5 milhões, queda de 9,4% em relação ao ano de 2023, desconsiderando o impacto da Far.me, a receita do canal de serviços teria tido queda de 7,0% em 2024. Em 2025, a Companhia estruturou plano de ação com foco no mapeamento de novos clientes e parcerias estratégicas, e no 1T25 iniciou um novo Vice-presidente focado na gestão das manipuladoras.

Lucro Bruto Ajustado

R\$ mil	4T24 (Ajustado)	4T23	Var.%	2024 (Ajustado)	2023	Var.%
Lucro Bruto	386.377	420.762	-8,2%	1.569.842	1.734.717	-9,5%
Margem Bruta	13,2%	14,5%	-1,3 p.p	13,6%	15,7%	-2,1 p.p

No 4T24, o Lucro Bruto Ajustado da Viveo foi de R\$ 386,4 milhões, 8,2% inferior ao 4T23. A Margem Bruta Ajustada foi de 13,2% no 4T24 vs. 14,5% no 4T23. Já na comparação com o 3T24, a margem bruta está estável. Em 2024, o Lucro Bruto da Viveo foi de R\$ 1.569,8 milhões, redução de 9,5% em relação a 2023. A Margem Bruta em 2024 foi de 13,6% vs. 15,7% em 2023.

O recuo na margem bruta no 4T24 é explicado principalmente pelos seguintes fatores: i) efeito mix - crescimento na distribuição de medicamentos de alto custo e vacinas que possuem margens mais baixas do portfólio, em contrapartida, negócios com margens melhores, tiveram desempenhos aquém, como varejo, explicado principalmente pelo aumento de custos e redução de vendas no B2B e no canal de serviços, basicamente por conta de volume de receita e mix; e ii) margens de mercado inferiores as praticadas no passado, principalmente em fármacos e governo devido à conjuntura de mercado

Ao longo de 2024, a Viveo implementou uma série de projetos estratégicos para otimizar a rentabilidade e fortalecer a eficiência operacional, como: i) gestão do portfólio com descontinuidade de produtos de menor rentabilidade, mesmo que isso implique em ajustes no volume de vendas no curto prazo; e (ii) redução de excessos de estoques, inclusive em fabricados, o que pressiona momentaneamente a margem da categoria.

Despesas Gerais e Administrativas Ajustadas

R\$ mil	4T24 Ajustado	4T23 Ajustado	Var. %	2024 Ajustado	2023 Ajustado	Var. %
Despesas com vendas	(98.532)	(85.248)	15,6%	(393.136)	(280.536)	40,1%
Despesas gerais e administrativas	(134.585)	(153.832)	-12,5%	(596.313)	(616.766)	-3,3%
Perdas pela não recuperabilidade dos ativos	1.110	(1.477)	-175,2%	214	8.457	-97,5%
Outras receitas e despesas	(2.419)	12.034	-120,1%	25.816	41.010	-37,1%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(358)	(475)	-24,6%	(1.778)	(1.677)	6,0%
(1) D&A Despesas Adm e Vendas	(68.916)	(56.211)	22,6%	(263.719)	(218.343)	20,8%
Total de Despesas Ajustadas	(303.700)	(285.209)	6,5%	(1.228.916)	(1.067.855)	15,1%
% DA RL	-10,3%	-9,8%	-0,5 p.p	-10,6%	-9,6%	-1,0 p.p
Total Despesas ex. não recorrentes e D&A	(234.784)	(228.998)	2,5%	(965.197)	(849.512)	13,6%
% DA RL	-8,0%	-7,9%	-0,1 p.p	-8,3%	-7,7%	-0,7 p.p

No 4T24, as Despesas (ex-não recorrentes e D&A) foram de R\$ 234,8 milhões no 4T24, 2,5% superior ao 4T23. O percentual das Despesas excluindo os itens não recorrentes e o D&A em relação a Receita Líquida representou 8,0% no 4T24.

As Despesas com Vendas (ex- não recorrentes e D&A) no 4T24 somaram R\$ 98,5 milhões, acréscimo de R\$ 13,3 milhões em relação ao 4T23, impulsionadas principalmente, pelo maior gasto com frete. No 2S24, a Companhia contratou consultoria especializada para mapear oportunidades de otimização de frete. O objetivo é ampliar a visibilidade e controle, melhorar a eficiência operacional e consequentemente reduzir as despesas com fretes que teve aumento importante a partir das mudanças tributárias que exigiram redesenho de rotas.

No 4T24, as Despesas Gerais e Administrativas (ex- não recorrentes e D&A) totalizaram R\$ 134,6 milhões, 12,5% inferior em relação ao 4T23 refletindo parcialmente a reestruturação corporativa ocorrida em setembro de 2024. As demais etapas voltadas para ganho de eficiência operacional e fabril, já foram endereçadas e devem ser concluídas ao longo do 1S25.

Em outras receitas e despesas, os ganhos no 4T23 não se repetiram em 2024.

As Despesas com Vendas (ex- não recorrentes e D&A) em 2024 somaram R\$ 393,1 milhões, aumento de 40,1% em relação a 2023, impulsionadas principalmente, pelo maior gasto com frete. Já as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 596,3 milhões no ano, redução de 3,3%, principalmente em função da adequação da estrutura organizacional realizada no 4T24.

Abaixo a abertura das despesas com depreciação e amortização (D&A) entre os períodos:

Depreciação e Amortização (D&A)	4T24	4T23	Var.%	2024	2023	Var.%
D&A Despesas Adm. e Vendas (1+2)	(68.916)	(56.211)	22,6%	(263.719)	(218.343)	20,8%
D&A Despesas Administrativas (1=a+b)	(68.916)	(56.196)	22,6%	(263.698)	(218.272)	20,8%
Amortização da mais valia ¹ (a)	(30.034)	(30.280)	-0,8%	(120.803)	(121.917)	-0,9%
Outros (b)	(38.882)	(25.916)	50,0%	(142.895)	(96.355)	48,3%
D&A Despesa com Vendas (2)	-	(15)	N.A.	(21)	(71)	-70,4%
D&A Custos (3)	(12.484)	(10.719)	16,5%	(47.410)	(42.268)	12,2%
Total D&A = 1+2+3	(81.400)	66.930	-221,6%	311.129	260.611	19,4%

¹ Valores demonstrados nas notas explicativas 12, 13 e 14.

EBITDA e EBITDA Ajustado

O Ebitda Ajustado foi R\$ 164,1 milhões, o que representa queda de 19,0% na comparação com o 4T23 e Margem EBITDA Ajustada de 5,6% no período. O desempenho está relacionado à retração do lucro bruto e ao aumento das despesas, apesar da melhoria das despesas gerais e administrativas por conta da reestruturação organizacional conforme comentado anteriormente neste relatório. O Ebitda ajustado melhorou sequencialmente em relação ao 3T24 tanto em valor absoluto quanto em margem.

Considerando o ano de 2024, o EBITDA ajustado alcançou R\$ 652,0 milhões, queda de 29,7% em relação ao ano de 2023. No ano, a margem EBITDA ajustada foi de 5,6%, redução de 2,7 p.p. em relação a 2023.

Reconciliação Ebitda (R\$ mil)	4T24	4T23	Var.%	2024	2023	Var.%
Lucro/ Prejuízo Líquido	(1.093.080)	261.243	-518,4%	(1.415.491)	359.916	-493,3%
IR e CSLL	(7.501)	(230.906)	-96,8%	(176.056)	(221.419)	-20,5%
Resultado Financeiro	314.509	88.132	256,9%	728.560	497.953	46,3%
Depreciação e Amortização	81.400	66.930	21,6%	311.129	260.611	19,4%
EBITDA	(704.675)	185.399	-480,1%	(551.858)	897.061	-161,5%
Margem EBITDA	-24,0%	6,4%	-30,4 p.p	-4,8%	8,1%	-12,9 p.p
(-) Não recorrentes	868.755	17.085	NA	1.203.914	30.412	NA
EBITDA Ajustado	164.080	202.484	-19,0%	652.057	927.473	-29,7%
Margem Ajustada	5,6%	7,0%	-1,4 p.p	5,6%	8,4%	-2,7 p.p

Resultado Financeiro Ajustado

R\$ mil	4T24	4T23	Var.%	2024	2023	Var.%
Receitas Financeiras	42.405	62.173	-31,8%	134.795	162.417	-17,0%
Rendimentos de aplicações	23.074	22.953	-0,5%	78.747	94.088	-16,3%
Ganho com derivativos	13.830	-	N/A	27.424	-	N/A
Variação cambial	155	6.591	-97,6%	356	18.265	-98,1%
Atualização monetária	2.499	28.710	-91,3%	13.089	34.669	-62,2%
Outras receitas financeiras	2.847	3.919	-27,4%	15.179	15.395	-1,4%
Despesas Financeiras Ajustadas	(203.899)	(150.305)	35,7%	(677.785)	(660.370)	2,6%
Despesas com juros	(115.939)	(101.476)	14,3%	(457.072)	(448.439)	1,9%
Perda com derivativos	-	(8.229)	N/A	-	(43.439)	-100,0%
Variação cambial	(27.831)	(451)	N/A	(55.287)	(875)	N/A
Atualização monetária	(26.637)	(19.370)	37,5%	(80.048)	(83.552)	-4,2%
Juros arrendamento	(11.033)	(5.087)	116,9%	(32.373)	(20.591)	57,2%
Outras despesas financeiras	(22.462)	(15.692)	43,1%	(53.005)	(63.474)	-16,5%
Resultado Financeiro Ajustado¹	(161.494)	(88.132)	83,2%	(542.990)	(497.953)	9,0%

¹ Considera a atualização monetária do DIFAL ocorrida no 4T24 e as atualizações monetárias de M&A e fee de pré-pagamento das debêntures realizadas no 2T24

O Resultado Financeiro Líquido ajustado da Companhia foi uma despesa ajustada de R\$ 161,5 milhões no 4T24, R\$ 73,4 milhões superior à despesa líquida registrada no 4T23. Esse crescimento foi impactado principalmente por: (i) menores receitas financeiras, pois no 4T24 teve atualização monetária da tese de Subvenções para Investimentos; (ii) maiores despesas com juros, em função do aumento da SELIC; e (iii) maiores despesas com arrendamento, refletindo ainda estruturas dobradas em alguns CDs.

No ano de 2024, o Resultado Financeiro Líquido ajustado foi uma despesa de R\$ 543,0 milhões, representando uma piora de 9,0% em relação a 2023.

Imposto de Renda e Contribuição Social

R\$ mil	4T24	4T23	Var.%	2024	2023	Var.%
Resultado antes dos impostos	(1.100.581)	30.337	N/A	(1.591.547)	138.497	N/A
Despesa à alíquota básica	374.198	(10.315)	N/A	541.126	(47.089)	N/A
Resultado com a equivalência patrimonial	3.415	175	N/A	3.897	(570)	N/A
Incentivo fiscal	-	243.930	N/A	36.137	302.533	-88,1%
IRPJ/CSLL Indébito Tributário	-	-	N/A	2.523	-	N/A
Efeitos de Incorporações	-	-	N/A	-	(32.903)	N/A
Prejuízo fiscal e base negativa não constituídos	(348.692)	-	N/A	(364.431)	-	N/A
Outras adições e (exclusões) permanentes	(21.419)	(2.884)	N/A	(43.196)	(552)	N/A
Total	7.502	230.906	-96,8%	176.056	221.419	-20,5%

No 4T24, a Companhia deixou de registrar imposto de renda e contribuição social diferidos sobre os prejuízos fiscais e base negativa no valor de R\$ 348,7 milhões. Como consequência, foi reconhecida uma receita tributária de apenas R\$ 7,5 milhões no período. Em 2024, a linha de Imposto de Renda e Contribuição Social foi uma receita de R\$ 176,1 milhões comparado à receita de R\$ 221,4 milhões em 2023.

Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

R\$ mil	4T24	4T23	Var.%	2024	2023	Var.%
Lucro/ Prejuízo Líquido	(1.093.082)	261.243	-518,4%	(1.415.491)	359.916	-493,3%
Não Recorrentes EBITDA*	573.378	11.276	N/A	794.583	20.072	3858,7%
Amortização da mais valia*	19.822	19.985	-0,8%	79.730	80.465	-0,9%
Não Recorrentes Resultado Financeiro*	100.988	-	N/A	122.476	-	N/A
Efeito das Incorporações	-	-	N/A	-	32.903	N/A
Subvenção para Investimentos (extraordinária/retroativa)	-	(240.205)	N/A	(36.136)	(240.205)	-85,0%
Diferido não constituído	348.692	-	N/A	364.431	-	N/A
Lucro /Prejuízo Líquido Ajustado	(50.200)	52.299	-196,0%	(90.405)	253.151	-135,7%
Margem líquida ajustada	-1,7%	1,8%	-3,5 p.p	-0,8%	2,3%	-3,1 p.p

*Descontados da alíquota de 34% (alíquota padrão de IR e CSLL)

No 4T24 foi registrado Prejuízo Ajustado de R\$ 50,2 milhão ante Lucro Líquido Ajustado de R\$ 52,3 milhões no mesmo período do ano anterior. Esse desempenho deve-se a piora do lucro bruto e ao aumento das despesas operacionais, conforme comentado anteriormente neste relatório. A Margem Líquida Ajustada no 4T24 foi 3,5 p.p. menor do que no 4T23.

Em 2024 o Prejuízo Ajustado foi de R\$ 90,4 milhões, ante Lucro Líquido Ajustado de R\$ 253,2 milhões reportados em 2023. A Margem Líquida Ajustada em 2024 recuou 3,1 p.p. comparado ao ano de 2023.

Fluxo de Caixa

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	4T24	4T23	2024	2023
EBITDA contábil	(705.675)	185.399	(551.860)	897.061
Itens sem efeito caixa	1.010.121	9.201	1.251.434	(48.633)
IFRS 16 – Aluguéis	(30.689)	(17.485)	(88.302)	(66.687)
Variação do Capital de Giro	(648.506)	(530.775)	(195.818)	(1.298.460)
Contas a receber*	(374.826)	(356.091)	170.321	(408.604)
Estoque*	(109.087)	(249.684)	(138.816)	(684.335)
Fornecedores	(255.739)	142.532	(397.776)	(55.488)
Impostos	62.606	(63.248)	108.998	(193.821)
Salários, provisões e contribuições sociais	(38.712)	(17.463)	(27.811)	4.034
Outros	67.252	13.179	89.266	39.754
IR&CS pagos	(3.406)	(30.011)	(23.967)	(73.513)
FC Operações (1)	(378.229)	(383.671)	391.487	(590.232)
FC Investimentos (Capex) (2)	(64.441)	(123.173)	(185.288)	(302.271)
Fluxo de Caixa Livre (1+2)	(442.670)	(506.844)	206.199	(892.503)
Resultado Financeiro – Caixa	(100.473)	(111.611)	(380.639)	(372.080)
Aplicações Financeiras	73.414	131.655	(57.703)	444.702
Captações	0	0	1.450.420	232.354
Amortizações	(55.519)	(48.690)	(911.517)	(349.931)
Pagamentos M&A	(16.724)	(25.627)	(171.737)	(322.001)
Recompra de Ações	0	0	(18.721)	0
Intercompanies	(943)	0	(1.856)	19.766
Dividendos / JsCP pagos	(43.482)	0	(43.482)	(74.742)
Emissão de Ações	0	(44)	0	744.579
FC Financeiro	(143.727)	(54.317)	(135.235)	322.647
Variação de Caixa, equivalentes de caixa, líquidos	(586.397)	(561.161)	70.964	(569.856)

*Valores líquidos de provisão de perdas

No 4T24, a Companhia apresentou fluxo de caixa livre negativo de R\$ 442,7 milhões, melhora de R\$ 63 milhões em relação ao 4T23. Durante o trimestre, foram realizados aproximadamente R\$ 170 milhões de antecipação de recebíveis (incluindo cartão), comparado a R\$ 475 milhões no 3T24. Excluindo o efeito da diminuição da cessão, o fluxo de caixa livre consumiu 137,4 milhões.

A melhora em relação ao ano anterior é reflexo das iniciativas de melhoria de capital de giro, como o financiamento dos estoques pelos fornecedores, redução de excesso de estoques, impostos, além de um menor saldo de Capex.

Em 2024, a Companhia registrou uma geração de caixa livre de R\$ 206,2 milhões, revertendo o consumo de R\$ 892,5 milhões registrado em 2023. Esse resultado reflete tanto à melhoria operacional da Companhia, quanto a otimização do capital de giro. Além da melhoria do capital de giro, o Capex reduziu R\$ 116,9 milhões, totalizando R\$ 185,3 milhões investidos no ano, mesmo com investimentos na nova fábrica de lenços e nos novos CDs. Além disso, houve melhoria na rubrica de impostos. No fluxo financeiro, houve uma diminuição nos pagamentos de M&A.

Ciclo de Caixa

O ciclo de caixa do 4T24 foi de 52 dias, versus 63 dias no 4T23. Essa melhora reflete principalmente a redução no número de dias de estoque, que passou de 72 dias no 4T23 para 61 dias no 4T24.

Em relação ao 3T24, a piora de 2 dias no ciclo é em função do menor volume de antecipação de recebíveis no trimestre. Desconsiderando as antecipações de recebíveis, a linha de contas a receber seria de 63 dias no 4T24 e 64 dias no 3T24 e o ciclo seria de 57 dias no 4T24 versus 66 dias no 3T24.

A Companhia, após o trabalho de enquadramento de fornecedores e estoques (estoques financiados pelos fornecedores), agora direciona seu foco para a gestão de clientes, buscando otimizar prazos e recebimentos para fortalecer ainda mais a eficiência do capital de giro e a geração de caixa.

Ciclo caixa (dias)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
Ciclo contas a receber	66	71	66	51	59
Ciclo contas a pagar	75	68	70	68	67
Dias de estoque	72	67	73	67	61
Ciclo caixa	63	70	69	50	52

Capital de giro¹ / Receita Líquida (%)	25,0%	26,9%	24,3%	18,1%	16,7%
--	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

¹ Vide anexo para detalhamento do Capital de Giro

Empréstimos, Financiamentos e Debêntures

Empréstimos e Financiamentos (R\$ Milhões)	31/12/2024	30/09/2024	30/06/2024	31/12/2023
Caixa e equivalentes e aplicações financeiras	1.130,2	1.790,0	1.456,6	1.001,5
Empréstimos e Financiamentos	(438,4)	(478,7)	(477,9)	(427,2)
Debêntures	(3.434,0)	(3.410,3)	(3.425,1)	(2.799,7)
Instrumentos de Derivativos ¹	-	(9,7)	(7,4)	(36,2)
Dívida Líquida	(2.742,2)	(2.108,7)	(2.453,8)	(2.261,6)
Tributos a recolher parcelados	(46,9)	(10,5)	(10,6)	(4,7)
Dívida Líquida/ Ebitda Ajustado²	4,28	3,15	3,18	2,44

¹ para mais informações vide Nota Explicativa 4.3 (f)

² No cálculo da Dívida Líquida / Ebitda ajustado, foi considerado os Tributos a Recolher Parcelados como Dívida Líquida, a fim de compatibilizar com a conta para covenants da Companhia.

Em 31 de dezembro de 2024, o endividamento bruto da Companhia, considerando derivativos, era de R\$ 3.872,4 milhões, menor em R\$ 29,3 milhões em relação à posição registrada em 30 de setembro de 2024 e maior em R\$ 601,3 milhões ante à posição de 31 de dezembro de 2023.

No encerramento do 4T24, a Vileo apresentava dívida líquida de R\$ 2.742,2 milhões, comparado à posição de dívida líquida de R\$ 2.108,7 milhões em 30 de setembro de 2024 e R\$ 2.261,6 milhões em 31 de dezembro de 2023, posição menor em R\$ 659,8 milhões em relação a setembro de 2024 e R\$ 128,7 milhões maior em relação a 2023.

Com relação ao perfil de vencimento, ao final do 4T24, 89,60% da dívida da Companhia tinha seu vencimento no longo prazo, sendo que o prazo médio do endividamento é de 3,5 anos. Do total da dívida, 95,4% é contratada em moeda nacional e toda a parcela registrada em moeda estrangeira está integralmente "hedgeada" com instrumentos financeiros para o Real. No 4T24, o custo médio da dívida da Companhia foi de CDI +1,56% contra CDI +1,57% no 3T24 e CDI +1,76% no 3T23.

É importante destacar que no final de 2024 e início de 2025, a Viveo, renegociou a curva de covenants (dívida líquida / EBITDA) das debêntures da Companhia e, como contrapartida, foram oferecidas garantias e outras obrigações usuais em negociações desse tipo, resultando em uma negociação de sucesso, sem impacto no custo das dívidas. Essas ações reforçam a segurança financeira da Viveo, permitindo foco na evolução de projetos, otimização operacional e fortalecimento das relações com stakeholders. Os novos covenants são:

5,0x em 31 de dezembro de 2024 e 31 de março de 2025;

4,75x em 30 de junho de 2025 e 30 de setembro de 2025;

4,5x em 31 de dezembro de 2025; e

4,0x em 31 de março de 2026.

Na medição de junho de 2026, os covenants voltam para os pactuados na escritura original, de 3,5x.

A alavancagem (Dívida líquida/ Ebitda Ajustado) da Companhia no encerramento do período foi de 4,28x.

Além disso, foi adicionado novo índice financeiro de dívida bruta + M&A que em 31 de dezembro de 2024 tem que ser inferior a R\$ 4.700,0 milhões. O valor apurado foi de R\$ 4.547,8 milhões.

Adicionalmente, as aquisições de Companhias geraram obrigações futuras de pagamentos, que podem se materializar integral ou parcialmente. Em 31 de dezembro de 2024, a expectativa de saldo a pagar em função dos M&As era de R\$ 683,4 milhões, com cronograma conforme tabela abaixo. Considerando o saldo de M&As a pagar, a alavancagem da Companhia é de 5,33x.

Cronograma* (R\$ mil)	Amortização de dívida	M&As a pagar	Tributos a recolher parcelados	Total
2025 (CP)	402.750	110.355	15.674	528.779
2026	952.601	246.463	31.217	1.230.281
2027	901.780	144.210	-	1.045.990
2028	875.982	128.851	-	1.004.833
2029	739.290	53.559	-	792.849
Total	3.872.403	683.438	46.891	4.602.732

**Não considera o pagamento de derivativos.*

Retorno sobre Capital Investido (ROIC)

O ROIC dos últimos doze meses foi de 9,9%. A Companhia readequou a maneira de calcular o ROIC reportado a partir do 2T24, considerando o EBIT e ajustes dos últimos doze meses, assim como outras linhas de capital de giro e a parte de softwares contabilizados no intangível.

(Em milhares de reais)	31/12/2023	31/03/2024	30/06/2024	30/09/2024	31/12/2024
(a) EBIT	637.345	550.804	389.903	41.719	-862.986
(b) Ajustes de EBIT e Amortização mais valia	152.329	153.186	225.524	453.974	1.324.717
(c) EBIT Ajustado (a+b)	789.674	703.990	615.427	495.693	461.731
(d) IR e CSLL (34%)	-268.489	-239.357	-209.245	-168.536	-156.989
(1) NOPAT (c+d)	521.185	464.634	406.182	327.157	304.742
(e) Capital de giro	2.771.819	3.023.527	2.779.497	2.096.222	1.990.375
Ativo Imobilizado (f))	554.435	549.803	547.462	536.990	536.286
Ativo Intangível ¹ (g)	228.066	231.734	243.771	267.025	271.259
(h) Ativo fixo (f + g)	782.501	781.537	791.233	804.015	807.545
(2) Capital Investido (e+h)	3.554.320	3.805.064	3.570.730	2.900.237	2.797.920
ROIC (1/2)	14,7%	12,2%	11,4%	11,3%	10,9%

¹Considera software do intangível

Mercado de Capitais

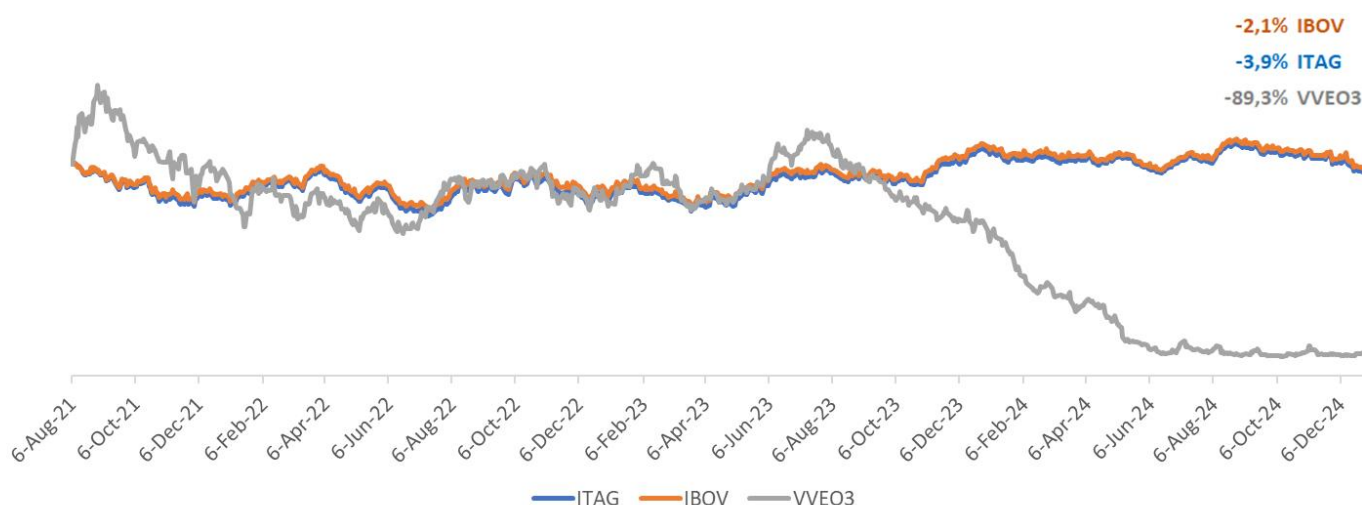
Listadas no Novo Mercado da B3, segmento que concentra as empresas com maiores níveis de governança corporativa, as ações da Viveo (VVEO3) compõem as carteiras dos índices IGCX, IGNM e ITAG, sendo que os dois primeiros reúnem Companhias com altos níveis de governança e o último refere-se às ações com Tag Along diferenciado. O valor de mercado da Companhia atingiu R\$ 662 milhões ao final do 4T24. Foram registrados 3.012 negócios em média no 4T24 e o volume financeiro médio diário negociado na B3, ao fim do período, atingiu R\$ 5,5 milhões.

	VVEO3 *	Valor de Mercado	Volume Financeiro
30/09/24	R\$ 1,82	R\$ 588 milhões	7.579.766
31/12/24	R\$ 2,05	R\$ 662 milhões	5.484.019
Variação	12,64%	12,64%	-27,65%

*Preço de fechamento ajustado por proventos

VVEO3 comparado ao IBOV e ITAG

Em 31 de dezembro de 2024



Glossário

3PL: Operador logístico terceirizado.

4PL: Gestor da cadeia de suprimentos — *supply chain management*.

CD: Centro de distribuição.

Consumo: Vendas de produtos para saúde realizadas por farmácias, supermercados e outros canais de varejo aos consumidores e pacientes.

Ciclo de caixa: Tempo entre o pagamento dos fornecedores até o recebimento dos valores recebidos pela venda dos produtos.

Cirurgias eletivas: Cirurgia programada que não é considerada de urgência e que o médico agenda o dia e o horário para sua realização conforme mapa cirúrgico do hospital e a ocasião mais propícia.

CMED: A Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED) é o órgão interministerial responsável pela regulação econômica do mercado de medicamentos no Brasil e a Anvisa exerce o papel de Secretaria-Executiva da Câmara. A CMED estabelece limites para preços de medicamentos, adota regras que estimulam a concorrência no setor, monitora a comercialização e aplica penalidades quando suas regras são descumpridas. É responsável também pela fixação e monitoramento da aplicação do desconto mínimo obrigatório para compras públicas.

Crossdocking: sistema de distribuição que funciona assim: quando alguém compra determinado produto no seu site, ele é enviado a um centro de distribuição ou armazém que, por meio de um sistema organizado de redistribuição, o envia para o cliente.

D2P: Direct to Patient.

EBITDA: *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*. Em português, “Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização” (também conhecida como LAJIDA).

EPI: Equipamento de Proteção Individual, que é o que engloba todo dispositivo de proteção utilizado individualmente pelo trabalhador, com a intenção de protegê-lo de qualquer risco que o ambiente de trabalho possa fornecer a sua saúde.

Escrow account: Ajuste do resultado líquido dos valores referentes a despesas da Companhia que serão reembolsadas pelos vendedores das empresas adquiridas ou descontados de pagamentos futuros devidos pela Companhia a esses vendedores

ESG: *Environmental, social and governance* (ambiental, social e governança, em português), geralmente usada para medir as práticas ambientais, sociais e de governança de uma empresa.

M&A: *Mergers and Acquisitions* – fusões e aquisições.

MIPs: Medicamentos Isentos de Prescrição, também conhecidos como OTC - *Over the Counter*.

Non-Retail: ou mercado institucional, formado pelas vendas para instituições tais como hospitais, clínicas, médicos e seguradoras onde são utilizados os medicamentos mais complexos e que exigem maior cuidado no consumo e aplicação, como por exemplo os medicamentos oncológicos.

One-stop-shop: É um ambiente, virtual ou físico, em que o consumidor pode fazer compras de diferentes itens em um só lugar.

Portfólio pré-analítico: Produtos utilizados na coleta e manipulação de amostras.

SKU: *Stock Keeping Unit* ou unidade de manutenção de estoque.

Startup: Empresa em fase inicial que possui uma proposta de negócio inovadora e com um grande potencial de crescimento.

VMI: *Vendor Managed Inventory* - inventário gerido em conjunto por fornecedores e clientes.

Demonstração Financeira Consolidada (Contábil)

R\$ mil	4T24	4T23	Var.	2024	2023	Var.
Receita Líquida	2.936.804	2.905.142	1,1%	11.583.371	11.083.830	4,5%
Custos	(2.814.316)	(2.484.380)	13,3%	(10.277.418)	(9.349.113)	9,9%
Lucro Bruto	122.488	420.762	-70,9%	1.305.953	1.734.717	-24,7%
Margem Bruta	4,2%	14,5%	-10,3 p.p	11,3%	15,7%	-4,4 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(908.565)	(302.293)	200,6%	(2.168.940)	(1.098.267)	97,5%
Despesas com vendas	(186.785)	(85.382)	118,8%	(484.050)	(281.399)	72,0%
Despesas gerais e administrativas	(293.668)	(226.993)	29,4%	(989.333)	(864.658)	14,4%
PDD	1.110	(1.477)	-175,2%	(109.936)	8.457	-1399,9%
Outras receitas	71.761	16.330	339,4%	87.442	62.628	39,6%
Outras despesas	(490.540)	(4.296)	NA	(661.201)	(21.618)	NA
Resultado de Equivalência Patrimonial	(10.442)	(475)	NA	(11.861)	(1.677)	607,3%
Resultado Financeiro	(314.506)	(88.132)	-256,9%	(728.560)	(497.953)	46,3%
Receitas Financeiras	42.403	62.173	-31,8%	134.795	162.417	-17,0%
Despesas Financeiras	(356.909)	(150.305)	137,5%	(863.355)	(660.370)	30,7%
IR e CSLL	7.501	230.906	-96,8%	176.056	221.419	-20,5%
IR e CSLL - correntes	(885)	74.370	-101,2%	(25.749)	(23.087)	11,5%
IR e CSLL - diferidos	8.386	156.536	-94,6%	201.805	244.506	-17,5%
Lucro Líquido	(1.093.081)	261.243	-518,4%	(1.415.491)	359.916	-493,3%

Demonstração Financeira Consolidada (Ajustada)

Receita Líquida	2.936.804	2.905.142	1,1%	11.583.371	11.083.830	4,5%
Custos	(2.550.426)	(2.484.380)	2,7%	(10.013.528)	(9.349.113)	7,1%
Lucro Bruto	386.377	420.762	-8,2%	1.569.842	1.734.717	-9,5%
Margem Bruta	13,2%	14,5%	-1,3 p.p	13,6%	15,7%	-2,1 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(303.700)	(285.209)	6,5%	(1.228.914)	(1.067.855)	15,1%
Despesas com vendas	(98.532)	(85.248)	15,6%	(393.157)	(280.536)	40,1%
Despesas gerais e administrativas	(203.500)	(153.832)	32,3%	(860.009)	(616.766)	39,4%
Perdas pela não recuperabilidade dos ativos	1.110	(1.477)	-175,2%	214	8.457	-97,5%
Outras receitas	71.761	12.034	496,3%	87.442	41.010	113,2%
Outras despesas	(74.179)	(475)	15516,6%	(61.627)	(1.677)	3574,8%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(359)	(56.211)	-99,4%	(1.778)	(218.343)	-99,2%
Resultado Financeiro	(161.494)	(88.132)	83,2%	(542.990)	(497.953)	9,0%
Receitas Financeiras	42.403	62.173	-31,8%	134.793	162.417	-17,0%
Despesas Financeiras	(203.897)	(150.305)	35,7%	(677.783)	(660.370)	2,6%
IR e CSLL	7.501	230.906	-96,8%	176.056	221.419	-20,5%
IR e CSLL - correntes	(885)	74.370	-101,2%	(25.749)	(23.087)	11,5%
IR e CSLL - diferidos	8.386	156.536	-94,6%	201.805	244.506	-17,5%
Outros ajustes Lucro Líquido	21.119	(225.328)	N/A	(64.397)	(137.177)	N/A
Lucro Líquido (Prejuízo Líquido)	(50.200)	52.999	-194,7%	(90.407)	253.151	-135,7%

Demonstração Financeira Consolidada (Ex-Far.Me)

R\$ mil	1T24	2T24	3T24	4T24
Receita Líquida	2.952.599	2.747.167	2.946.801	2.936.804
Custos	(2.554.887)	(2.351.696)	(2.556.518)	(2.814.315)
Lucro Bruto	397.712	395.471	390.282	122.488
Margem Bruta	13,5%	14,4%	13,2%	4,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(328.054)	(361.562)	(570.758)	(908.563)
Despesas com vendas	(96.555)	(100.822)	(99.888)	(186.785)
Despesas gerais e administrativas	(229.683)	(230.152)	(235.829)	(293.668)
Perdas pela não recuperabilidade dos ativos	2.706	(1.217)	(112.535)	1.110
Outras receitas	15.659	(1.164)	1.186	470
Outras despesas	(19.713)	(27.806)	(123.142)	(419.248)
Resultado de Equivalência Patrimonial	(468)	(401)	(550)	(10.442)
Resultado Financeiro	(112.669)	(165.832)	(135.552)	(314.506)
Receitas Financeiras	(512.463)	653.663	(48.810)	42.405
Despesas Financeiras	399.794	(819.495)	(86.742)	(356.911)
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	(43.011)	(131.923)	(316.028)	(1.100.581)
IR e CSLL	46.057	44.206	78.292	7.500
IR e CSLL - correntes	(15.690)	(5.376)	(3.798)	(886)
IR e CSLL - diferidos	61.747	49.582	82.090	8.386
Lucro Líquido	3.046	(87.717)	(237.736)	(1.093.081)

Ajustes Usuais - EBITDA

	4T24	4T23	4T24x4T23	2024	2023	2024x2023
(-) Não recorrentes	19.200	17.085	12,4%	74.708	30.412	145,7%
Despesas com M&A	1.545	5.584	-72,3%	16.907	8.175	106,8%
Stock Options	1.176	1.301	-9,6%	4.415	6.944	-36,4%
Escrow account	6554	573	1043,8%	6583	559	1077,6%
Honorários - tese subvenção	1.542	18.172	-91,5%	5.100	18.172	-71,9%
Projetos Estratégicos/Integração	8.383	-	N/A	31.147	-	N/A
Rio Grande do Sul (enchentes)	-	-	N/A	10.473	-	N/A
Outros	-	-8.545	N/A	83	-3.438	-102,4%

Balanço Patrimonial

ATIVO	31/12/24	31/12/23	Var.
Caixa e equivalentes de caixa	543.666	472.702	15,0%
Aplicações financeiras	586.495	528.792	10,9%
Contas a receber de clientes	2.075.703	2.453.332	-15,4%
Estoques	1.719.147	1.980.075	-13,2%
Tributos a recuperar	241.632	386.493	-37,5%
Instrumentos financeiros derivativos	8.042	-	N/A
Outros ativos	93.181	153.269	-39,2%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	61.278	146.620	-58,2%
Transação com partes relacionadas	1.856	-	N/A
Total do ativo circulante	5.269.722	5.974.663	-11,8%
Contas a receber de clientes	16.430	7.925	107,3%
Tributos a recuperar	81.480	176.411	-53,8%
Depósitos judiciais	72.978	75.380	-3,2%
Ativo fiscal diferido	699.480	544.639	28,4%
Outros ativos	27.980	38.724	-27,7%
Investimentos	1.184	13.045	-90,9%
Imobilizado	536.286	554.435	-3,3%
Intangível	2.556.829	2.634.031	-2,9%
Transação com partes relacionadas	-	-	N/A
Direito de uso do ativo	281.828	167.440	68,3%
Total do ativo não circulante	4.274.475	4.212.030	1,5%
Total do ativo	9.544.197	10.186.693	-6,3%

PASSIVO	31/12/24	31/12/23	Var.
Fornecedores	1.843.848	1.716.116	7,4%
Fornecedores - <i>reverse factoring</i>	62.783	365.651	-82,8%
Tributos a recolher	75.091	75.091	67.663
Empréstimos e financiamentos	153.751	111.058	38,4%
Debêntures	249.001	280.688	-11,3%
Salários e obrigações sociais a pagar	91.825	108.718	-15,5%
Tributos a recolher parcelados	15.674	2.913	438,1%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	3.365	6.681	-49,6%
Adiantamentos de clientes	18.881	44.410	-57,5%
Dividendos a pagar	-	106.138	NA
Passivo de arrendamento	88.448	68.830	28,5%
Instrumentos financeiros derivativos	-	16.412	NA
Provisão para perdas com investimentos	3.200	-	NA
Obrigações por aquisição de investimento	110.355	96.444	14,4%
Obrigações com ex-subsidiárias	2.017	2.017	0,0%
Outros passivos	134.818	62.851	114,5%
Total do passivo circulante	2.853.057	3.056.590	-6,7%
Empréstimos e financiamentos	284.636	316.151	-10,0%
Debêntures	3.185.016	2.519.027	26,4%
Obrigações por aquisição de investimento	573.083	650.665	-11,9%
Tributos a recolher	6.587	13.596	-51,6%
Tributos a recolher parcelados	31.217	1.813	1621,8%
Tributos diferidos	156	50.266	-99,7%
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	441.167	67.057	557,9%
Passivo de arrendamento	234.148	122.581	91,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	19.763	-100,0%
Obrigações com ex-subsidiárias	0	71.043	-100,0%
Outros passivos	8.608	8.781	-2,0%
Total do passivo não circulante	4.764.618	3.840.743	24,1%
Capital social	2.549.392	2.549.392	0,0%
Reserva de capital	-278.290	-268.287	3,7%
Reserva de lucros	-344.580	1.008.255	-134,1%
Total do patrimônio líquido	1.926.522	3.289.360	-41,4%
Total do passivo e PL	9.544.197	10.186.693	-6,3%

Fluxo de Caixa

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	4T24	4T23	2024	2023
Fluxo de caixa das atividades operacionais	- 513.013	- 477.797	34.150	- 895.625
Caixa Gerado nas Operações	242.813	233.979	666.695	926.864
Lucro (prejuízo) líquido	- 1.093.080	261.243	- 1.415.491	359.916
Depreciações e amortizações	80.628	66.930	311.127	260.611
Baixa de ativos e resultado na alienação do ativo imobilizado	221.890	4.412	222.660	7.149
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	-1.110	1.477	109.936	- 8.457
Correção monetária sobre aquisições de investimentos	-74.341	-62.875	-	-
Juros sobre contas a pagar por compra de empresa	99.771	81.310	99.771	81.310
Juros, variações monetárias e cambiais, líquidos	295.335	95.760	655.961	431.049
Juros sobre passivos de arrendamento	10.710	5.087	32.373	20.591
Obrigações com ex-acionistas da subsidiária	-	-	-	-
Provisão (reversão) para contingências	219.201	- 416	231.842	20.270
Instrumentos financeiros derivativos	- 13.830	8.229	-27.424	43.439
Participação nos (lucros) prejuízos de controlada	10.443	475	11.862	1.677
Reversão de Direito de Reembolso	-	-	-	-
Provisão para perdas de estoques	77.785	1.952	182.645	8.227
Imposto de renda	- 7.501	-230.906	-176.056	-221.419
Mútuo concedido (recebido) a controlada/investida	-	-	-	-
Ganho de processos fiscais	-	-	- 2.203	-
Opções Outorgadas Reconhecidas	1.176	1.301	4.415	6.944
Avaliação de valor justo das obrigações por aquisição de investimento	- 36.932	-	- 46.350	-67.775
Transações com pagamentos baseado em ações	-	-	-	-
Perdas por descontinuidade de investimentos	-	-	-	-
Ganho em participação de controladas	-	-	-	- 16.668
(Provisão) para reversão de tributos com perda de estoques	- 8.486	-	-	-
Despesas relacionadas a desastres – Rio Grande do Sul	-	-	10.473	-
Impairment sobre ágios e mais-valias de investimentos	97.262	-	97.262	-
Provisão para baixa de impostos	99.541	-	99.541	-
Provisão e baixas de operadores logísticos	264.351	-	264.351	-
Variações nos Ativos e Passivos	- 648.506	- 530.775	- 195.818	- 1.298.460
Contas a receber	- 305.260	- 347.885	216.761	- 404.925
Estoques	- 109.087	- 249.684	- 138.816	- 684.335
Impostos a recuperar	38.059	- 142.902	100.847	- 258.304
Depósitos judiciais	377	17.368	2.402	101.447
Imóveis mantidos para venda	-	-	-	-
Outros ativos	36.383	9.257	73.865	6.005
Fornecedores	- 33.848	236.926	- 94.908	- 221.081
Obrigações sociais e trabalhistas	- 38.712	- 17.463	- 27.811	4.034
Obrigações tributárias	24.547	79.654	8.151	64.483
Adiantamentos de clientes	- 69.566	- 8.206	- 46.440	3.679

Valores pagos a ex-acionistas da subsidiária	-	-	-	-
Outros passivos	30.492	- 13.446	12.999	- 67.698
Fornecedores - reverse factoring	- 221.891	- 94.394	- 302.868	165.593
Outros	- 107.320	- 181.001	- 436.727	- 524.029
Juros pagos empréstimos e debêntures	- 103.914	- 150.990	- 412.760	- 450.516
Imposto de renda e contribuição social pagos	- 3.406	- 30.011	- 23.967	- 73.513
Caixa Líquido Atividades de Investimento	73.973	2.425	- 272.792	392
Aquisição de investimentos, líquido de caixa	-	-	-	- 73.886
Pagamento pela aquisição de investimentos	-	-	-	-
Aquisição de imobilizado	- 31.996	- 74.397	- 81.622	- 168.095
Aquisição de intangível	- 32.445	- 48.776	- 103.666	- 134.176
Dividendos recebidos	-	-	-	-
Recebimento pela venda de imobilizado	-	-	-	-
Aplicações financeiras	73.414	131.655	- 57.703	444.702
Reembolso de ex-acionistas de subsidiárias	65.000	-	65.000	-
Valores pagos a ex-acionistas da subsidiária	-	- 6.057	- 94.801	- 68.153
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	- 147.357	- 85.789	309.606	325.377
Aumento de capital social em decorrência de emissão de ações	-	-	-	778.348
Captação de empréstimos e financiamentos	-	-	61.287	232.354
Captação de debêntures	-	-	1.389.133	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	- 51.620	- 35.056	- 94.722	- 125.849
Pagamento de debêntures	-	-	- 800.000	- 192.000
Pagamento de passivos de arrendamento	- 30.689	- 17.485	- 88.302	-66.687
Recompra de ações	-	-	- 18.721	-
Mútuo concedido (recebido) a controlada/investida	- 943	-	- 1.856	19.766
Dividendos pagos	- 43.482	-	- 43.482	-
Juros sobre capital próprio pagos	-	-	-	- 74.742
Gastos com emissão de ações	-	- 44	-	- 33.769
Transferência conta garantida	-	-	-	-
Pagamento de derivativos	- 3.899	-13.634	-16.795	- 32.082
Pagamento de programa Phantom Shares	-	-	-	-
Pagamento pela aquisição de investimentos	- 16.724	- 19.570	- 76.936	- 179.962
Variação líquida no caixa e equivalentes de caixa	- 586.397	- 561.161	70.964	- 569.856
Caixa e equivalente de caixa no início do exercício	1.130.064	1.033.863	472.702	1.042.558
Caixa e equivalente de caixa no fim do exercício	543.666	472.702	543.666	472.702

Capital de Giro

Em R\$ Mil	31/12/2024	30/09/2024	30/06/2024	31/03/2024	31/12/2023	30/09/2023	30/06/2023
Contas a receber de clientes ¹	2.092.133	1.828.190	2.369.048	2.671.262	2.461.257	2.114.849	1.904.994
Estoques	1.719.147	1.904.944	1.910.579	1.901.744	1.980.075	1.732.343	1.648.539
Tributos a recuperar ¹	261.834	491.629	514.962	549.226	562.904	420.002	392.231
Outros ativos	93.181	117.934	144.158	163.992	153.269	149.335	200.812
Ativo	4.227.573	4.342.697	4.938.747	5.286.224	5.157.505	4.416.529	4.146.576

Em R\$ Mil	31/12/2024	30/09/2024	30/06/2024	31/03/2024	31/12/2023	30/09/2023	30/06/2023
Fornecedores	1.843.848	1.655.056	1.583.929	1.642.435	1.716.116	1.479.186	1.372.261
Fornecedores - reverse factoring	62.783	284.674	261.781	282.377	365.651	460.045	332.677
Salários e obrigações sociais a pagar	91.825	119.619	112.677	106.004	108.718	126.181	115.907
Tributos a recolher ¹	82.083	73.206	74.832	102.660	87.940	104.011	96.076
Adiantamento de clientes	18.881	67.536	58.825	56.565	44.410	52.616	56.269
Outros passivos	134.818	46.384	67.205	72.656	62.851	75.188	121.629
Passivo	2.237.603	2.246.475	2.159.249	2.262.697	2.385.686	2.297.227	2.094.819

Capital de giro líquido	1.932.057	2.096.222	2.779.498	3.023.527	2.771.819	2.119.302	2.051.757
Receita líquida	11.583.371	11.570.139	11.461.629	11.242.134	11.083.830	10.805.447	10.234.333
Capital de giro / Receita líquida	16,7%	18,1%	24,3%	26,9%	25,0%	19,6%	20,0%

¹ Considera Curto e Longo Prazo

Ágio das Aquisições

	31/12/2024	31/12/2023
P. Simon S.A.	19.251	19.251
Embramed Indústria Comércio Produtos Hospitalares Ltda.	66.671	66.671
Cremer S.A.	203.967	203.967
Neve Industria e Comércio de Produtos Cirúrgicos Ltda.	27.348	26.447
Byogene Comércio de Produtos para Laboratório Clínico e Hospitalar Ltda.	9.994	9.994
Biogenetix Importação e Exportação Ltda.	5.585	5.585
Vitalab Comércio de Produtos para Laboratórios Ltda.	11.843	11.843
Expressa Distribuidora de Medicamentos Ltda.	181.732	181.732
Flexicotton Indústria e Comércio de Produtos de Higiene Pessoal S.A.	77.014	77.014
Daviso Indústria e Comércio de Produtos Higiênicos S.A.	137.809	137.809
FW Indústria e Comércio de Produtos de Higiene S.A.	52.858	52.858

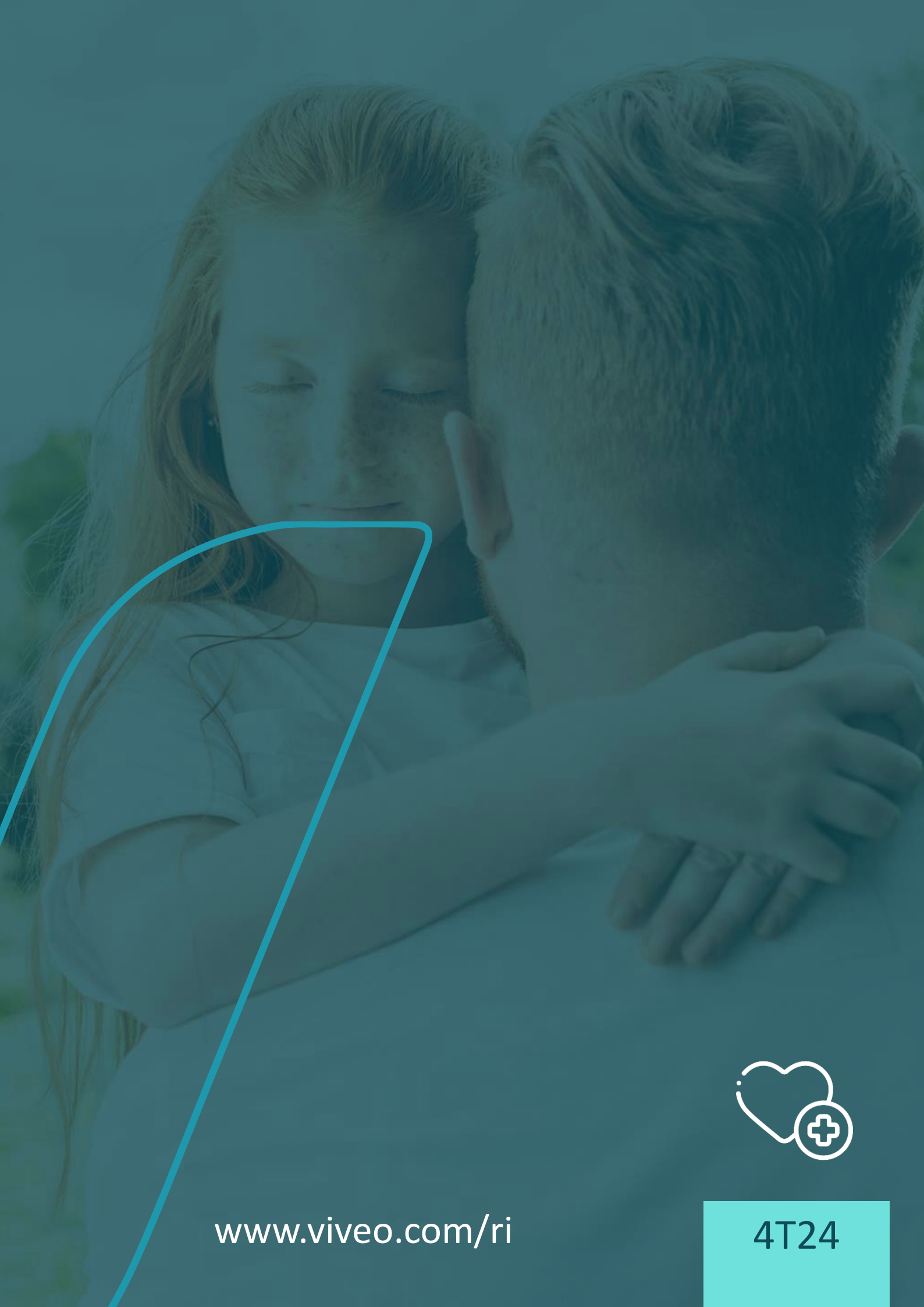
Laborsys Produtos Diagnósticos e Hospitalares Ltda.	6.033	6.033
Macromed Produtos Hospitalares Ltda.	10.540	10.540
CM Campinas Medicamentos Especiais Ltda.	4.443	4.443
CM Medicamentos Especiais Ltda.	28.761	28.761
CMI Hospitalar Ltda.	12.802	12.802
P S Distribuidora de Produtos da Saúde Ltda. "Pointmed"	6.090	6.090
Health Logística Hospitalar S.A.	16.042	16.042
Manganelli & Tesser Comercio de Produtos e Equipamentos Hospitalares Eireli	343	343
Medcare Comércio de Produtos e Equipamentos Médico Hospitalares Eireli	6.931	6.931
Boxifarma Soluções em Saúde Ltda.	-	22.041
Íntegra Medical Consultoria S.A.	20.886	20.886
Arp Med S.A.	76.311	76.311
Mirandela e Amarante	29.227	29.227
CM PFS Hospitalar S.A.	182.238	182.238
Tiel e Marum	11.109	11.109
Azimute Med Consultoria e Assessoria S.A.	11.822	11.822
FAMAP Nutrição Parenteral Ltda.	34.991	34.991
LIFE - Laboratório de Insumos Farmacêuticos Estéreis Ltda.	76.510	76.510
Aporte Nutricional Ltda.	10.785	10.785
Alminhana Comércio e Representação Ltda	21.321	21.321
Nutrifica Comércio de Nutrição Enteral e Parenteral Ltda	19.757	19.757
Hospshop Comércio, Importação, Exportação, Consultoria e Representação Ltda	9.126	9.126
ProInfusion S.A.	119.530	119.530
Seven Fórmulas Quimioterápicas Ltda.	10.287	10.287
Solus Soluções Estéreis S.A.	2.582	2.582
Ative Medicamentos Especiais Ltda.	1.216	1.216
Statum Participações	4.216	4.216
Hosp-Pharma Manipulação e Suprimentos Ltda.	416	416
Hosp-Pharma Manipulação e Suprimentos Ltda.	18.358	18.358
Solus Soluções Estéreis S.A.	6.944	6.944
Ative Medicamentos Especiais Ltda.	6.350	6.350
Seven Fórmulas Quimioterápicas Ltda.	33.372	33.372
Far.me Farmacoterapia Otimizada S.A.	-	21.725
Outros	1.750	1.750
Total	1.595.161	1.638.026

Saldo Líquido da mais valia em 31/12/2024

Total
642.745

Aviso Legal

Este documento pode conter considerações referentes às perspectivas futuras do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, perspectivas de crescimento da Companhia e outros eventos futuros. Os textos neste documento que representam pontuações prospectivas incluem, porém não se limitam a palavras como, por exemplo, "antecipar", "acreditar", "estimar", "esperar", "projetar", "planejar", "prever", "visar", "almejar", "buscar", bem como todas as suas variações, e outras palavras de significado similar, têm como objetivo identificar estas situações prospectivas. As referidas situações envolvem vários fatores, riscos ou incertezas, conhecidos ou não, que podem resultar em diferenças relevantes entre os dados atuais e as eventuais projeções contidas neste documento e não representam qualquer garantia com relação ao desempenho futuro da Companhia. Todos os textos deste documento têm como base as informações e dados disponíveis na data em que foram emitidas. A Companhia não se compromete a revisá-las ou atualizá-las, de qualquer forma, com o surgimento de novas informações ou de acontecimentos futuros. O leitor/investidor é o único e exclusivo responsável por qualquer decisão de investimento, negócio ou ação tomada com base nas informações contidas neste documento. O leitor/investidor não deve considerar apenas as informações contidas neste documento para tomar decisões em relação à negociação dos títulos e valores mobiliários emitidos pela Companhia. Para obter informações mais detalhadas, consulte nossas Demonstrações Financeiras, o Formulário de Referência e outras informações relevantes em nosso site de relações com investidores <https://ri.viveo.com.br/>. Este documento não constitui em uma oferta de venda nem em uma solicitação de compra de qualquer valor mobiliário.



www.viveo.com/ri

4T24



RESULTS

The ecosystem of
solutions for the
whole Brazilian
healthcare chain –
born with the mission
of simplifying the
healthcare market

4Q24

São Paulo, March 27, 2025 – In this report **CM Hospitalar S.A.** (**‘Viveo’** or **‘the Company’**) announces results for the fourth quarter and twelve months of 2024 (**4Q24** and **2024**). Except where otherwise indicated, (i) financial and operational information is presented on the consolidated basis and in accordance with the applicable Brazilian Corporate Law; and (ii) the financial statements are presented in thousands of Reais (R\$ '000), and compared with those of fourth quarter 2023 and full-year 2023 (**4Q23** and **2023**). Operational data have not been audited nor reviewed by external auditors.

4Q24 and 2024: OPERATIONAL HIGHLIGHTS

	4Q24	4Q23	Change, %	2024	2023	Change %
Net revenue	2,936,804	2,905,142	1.1%	11,583,371	11,083,830	4.5%
Adjusted gross profit	386,378	420,762	-8.2%	1,569,843	1,734,717	-9.5%
<i>Adjusted gross margin</i>	<i>13.2%</i>	<i>14.5%</i>	<i>-1.3 pp</i>	<i>13.6%</i>	<i>15.7%</i>	<i>-2.1 pp</i>
Admin & selling expenses	(233,117)	(239,080)	-2.5%	(989,448)	(897,302)	10.3%
Adjusted Ebitda	164,078	202,484	-19.0%	652,056	927,473	-29.7%
<i>Adjusted Ebitda margin</i>	<i>5.6%</i>	<i>7.0%</i>	<i>-1.4 pp</i>	<i>5.6%</i>	<i>8.4%</i>	<i>-2.7 pp</i>
Adjusted net profit	(50,201)	52,299	-196.0%	(90,406)	253,151	-135.7%

Cash cycle



**52 days in 4Q24:
11 days less than in 4Q23**

ROIC



10.9%

Debt



**Net debt /
Adjusted Ebitda : 4.28x**

RESULTS CONFERENCE CALL – 4Q24 AND 2024

In Portuguese with simultaneous translation to English.

Date:

March 28, 2025.

Time:

10 a.m. Brasília

8 a.m. New York

Webcast: [Click here](#)



Message from Management

Dear stockholders, clients, suppliers, employees and partners I would like to take this opportunity – reporting on the full year of 2024 – to share some reflections with you about the story of Viveo to date.

1. Construction of the Viveo ecosystem

The vision of constructing the ecosystem of Viveo emerged in 2017 from clear prospects on how the Brazilian healthcare sector would develop. We had already foreseen the wave of consolidation that would require suppliers with a different profile to those that existed at the time.

Mafra, at that time, was strategically positioned to lead this movement. With a portfolio already diversified, a strong nationwide logistical presence and leadership in several categories, it had the necessary bases to consolidate the sector and create a proposal for differentiated and sustainable value.

Over the last seven years, we have implemented a robust growth and transformation strategy, expanding our channels of operation, portfolio and solutions to create the Viveo ecosystem. Our vision of the market was confirmed and brought with it the need for suppliers capable of navigating the demands and pressures arising from this process.

Within this context, our business model evolved: we went from an operation concentrated on the private hospital channel to a comprehensive operation in all links of the health chain, including specialized clinics, pharmacies, laboratories, home services and the government.

Viveo has become a leading player in the sector, multiplying its main financial and operational indicators sevenfold: net revenue has grown from R\$1.5 billion to R\$11 billion, and the number of employees has risen from 800 to over 6 thousand.

2. Challenges we have faced on the journey

Our cycle of growth coincided with profound macroeconomic and sector transformations. In 2018 we began our journey in a scenario of optimism, with interest rates slow and capital abundant. However, we then faced the pandemic, followed by a reversal of scenario, in which there was a significant increase in interest rates (from 3.5% in 2022, to projections of 15% in 2025), combined with inflation, and greater scarcity of capital.

The health sector, in turn, has experienced a post-pandemic “hangover”, with pressure from claims, lengthening of payment periods and increases in disallowances, difficulty in integration on the part of the big consolidators and a growing focus on efficiency and financial sustainability.

After the expansion journey, we internally defined 2023 as the start of the integration agenda for the more than 25 acquisitions made since 2017. From the second half of 2023, we intensified the

integration of CNPIs, systems, processes and cultures. Although we have prepared ourselves and surrounded ourselves with the best people and external services, we have experienced the pain of a process of this magnitude and intensity - with direct impacts on service quality, decision-making and operational indicators.

3. What we learned in 2024

In view of the difficulties faced at the end of 2023, 2024 was a year of hard work to restore the company's profitability, diagnoses and project execution. We started the "One for All, All for the Customer" project, with a focus on stabilizing our operations and recovering the level of service.

After implementing various actions throughout 2024, the adjustments have already begun to take effect and we have generated more than R\$200 million in free cash flow.

Another important front following the integrations was our organizational structure review: to reduce fixed expenses and revise the management model in search of more centralized decisions. We had the support of Galeazzi and carried out the change in structure over the course of the year, so that we began to capture the gains from reducing expenses from 4Q24 onwards.

For 2025, we have adopted a stance of total focus on optimizing our ecosystem: we will reduce fixed expenses, prioritize the conversion of EBITDA into cash, recover margins and advance in the process of financial deleveraging. Unlike the last six years, we have taken the pressure off growth to ensure more profitable sales and business. Capturing the results of these actions is ongoing, with important effects materializing throughout 2025.

2024 was a challenging year, but we designed a robust turnaround plan that is still going strong.

Another important agenda during the year was governance. The Company added two new independent directors, created a Strategy Committee and strengthened the C Level.

4. 2025: Execution with focus and conviction

We started 2025 executing the projects defined throughout 2024. The total focus of the company and the sales team is to prioritize value over volume and growth. We reviewed all contracts with discipline and granularity in Viveo's three major businesses: Distribution, Retail and Handling.

We have the support of our main stakeholders: the board, investors, employees, suppliers and creditors. We were able to relax the covenants of our debentures, guaranteeing the stability needed to execute the projects in 2025.

The integration of the acquisitions also allowed us to identify and make entries in the 2024 balance sheet that will not have a cash outlay impact on the company and will bring greater visibility to the company's indicators.

Still on the operational front, we have a number of projects underway that we can highlight:

- **Distribution Centers:** In 2024 we have put significant investment into standardizing systems and processes. The focus in 2025 is on excellence in operations and controls. We now have all the new operations working since January 2025, including our new Warehouse Management System, and standardization of controls and processes.

- Freight: In 2025 we will invest R\$ 20 million to bring our principal freight transport partner in-house. We will also migrate our model for hiring of partners and drivers to ensure more efficiency and control.
- Manufacturing: In the first half of the year we will begin operation of the new wet wipes factory in Blumenau, with investments made in the last two years, which will provide more cost efficiency.
- Capex: After investing more than R\$ 300 million in 2023, our plan for 2025 is to operate with approximately R\$ 150 million, at a new level of normality.

We go forward firmly in our mission: to care for every life, and to simplify the healthcare market.

Leonardo Byrro

CEO

About VIVEO

A healthcare ecosystem

We are an ecosystem of products and services, offering agile, reliable and innovative solutions to the industry.



Hospitals and Clinics

A complete portfolio of medications and hospital materials with nationwide reach and a high level of service.



Laboratories and Vaccines

Benchmark for reliability and quality in the market for vaccines, reagents and disposable materials.



Retail

We are manufacturers of hospital products and personal care and hygiene items, including our own-brand products sold by Brazil's largest retailers.



Services

Platform of services, solutions and sterile compounding. Deliveries throughout Brazil; expansion of client services.



Founded in 1996, Viveo is a leader in the manufacture and distribution of materials and medicines for the healthcare sector, with products and solutions for the whole of Brazil.

With 100% Brazilian capital, more than 70 operational units, more than 130,000m² of distribution centers spread across all the regions of the country, and approximately 6,000 direct employees, we are an ecosystem specialized in healthcare, seeing each life as unique, and connecting all the links of the chain to simplify the Brazilian healthcare sector.

Non-recurring events

For a better understanding of the 4Q24 and 2024 results, the Company presents below the adjusted view of the results, disregarding the non-recurring events launched in 2024. Throughout this document, the explanations for the same period in 2023 will be based on the adjusted result for better comparison.

On December 31, 2024, the Company took the decision to close the activities of the subsidiary Far.me, the result reported by the Company in this material does not consider the consolidation of Far.Me in 4Q24 and in 2024. The quarterly results for 2024 without the effect of Far.me are presented in the appendix.

R\$ mil	4Q24 (Accounting)	Non recurring	4Q24 Adjusted	2024 (Accounting)	Non recurring	2024 Adjusted
Net revenue	2,936,804	-	2,936,804	11,583,371	-	11,583,371
Costs	(2,814,316)	263,890	(2,550,426)	(10,277,418)	263,890	(10,013,528)
Gross profit	122,488	263,890	386,378	1,305,953	263,890	1,569,843
<i>Gross margin</i>	4.2%	-	13.2%	11.3%	-	13.6%
SG&A	(908,565)	604,865	(303,700)	(2,168,940)	940,024	(1,228,916)
selling expenses	(186,785)	88,253	(98,532)	(484,050)	90,893	(393,157)
G&A	(293,668)	90,167	(203,501)	(989,333)	129,323	(860,010)
PDD	1,110	-	1,110	(109,936)	110,150	214
other revenues	70,682	-	70,682	86,363	-	86,363
other expenses	(489,462)	416,360	(73,102)	(660,123)	599,490	(60,633)
equity equivalence	(10,442)	10,084	(358)	(11,861)	10,084	(1,777)
Net Finance income	(314,506)	153,012	(161,494)	(728,560)	185,570	(542,990)
finance income	42,405	-	42,405	134,795	-	134,795
finance expenses	(356,911)	153,012	(203,899)	(863,355)	185,570	(677,785)
IR e CSLL	7,501	-	7,501	176,056	-	176,056
Other adjustments Net income	-	-	21,119	-	-	(64,397)
Net Income¹	(1,093,080)	1,042,881	(50,199)	(1,415,491)	1,325,084	(90,405)

¹ For a reconciliation of adjusted net income, see the Net Income chapter of this release..

The main non-recurring events that impacted the results reported above are detailed below:

Non recurring 4Q24 (R\$ Mil)	Cost	Expense	Equivalence	Net income	Total
M&As/ Reconciliations (non-recurring)	69,751	268,472	10,084	-	348,307
DIFAL	-	236,897	-	153,012	389,909
Amounts	194,139	70,212	-	-	264,351
Provision for inventory losses	-	-	-	-	0
PDD	-	-	-	-	0
Usual adjustments (M&As and others)	-	19,200	-	-	19,200
Total	263,890	594,781	10,084	153,012	1,021,767

Non recurring 2024 (R\$ Mil)	Cost	Expense	Equivalence	Net income	Total
M&As/ Reconciliations (non-recurring)	69,751	287,791	10,084	-	367,626
DIFAL	-	278,826	-	153,012	431,838
Amounts	194,139	70,212	-	-	264,351
Provision for inventory losses	-	108,254	-	-	108,254
PDD	-	110,150	-	-	110,150
Usual adjustments (M&As and others)	-	74,708	-	32,558	107,266
Total	263,890	929,941	10,084	185,570	1,389,485

M&A/Conciliations (non-recurring)

After the process of absorption of the acquired companies, with implementation of systems, reviews of the balance sheets of all the companies, and standardization of practices, certain non-recoverable and/or non-realizable balances were identified. These resulting in a write-down of R\$ 348.3 million, without cash effect, in 4Q24. Of this amount, R\$ 69.8 million was posted in Costs, R\$ 268.5 million in Expenses, and R\$ 10.1 million in Equity income (gain/loss in subsidiaries).

Among the main negative impacts, R\$ 164.0 million refers to taxes previously classified as recoverable, but now not expected to be recovered; R\$ 87.6 million comprises impairments and the discontinuation of Far.me; and R\$ 99.2 million is conciliation differences. On the positive side, there was a contractual settlement agreement with the vendors of Profarma Specialty, and earn-out amounts that did not materialize were written off.

THE DIFAL TAX EFFECTS

In 4Q24, a total of R\$ 389.9 million was posted in relation to the effects of the *Difal* tax changes – bringing the total in 2024 to R\$ 431.8 million. Of this amount, R\$ 236.9 million was recognized in Expenses in 4Q24 (bringing that total in 2024 to R\$ 278.8 million), and R\$ 153.0 million in Finance expenses. Of the total amount of DIFAL, the cash impact is R\$37.8 million, classified in the balance sheet under the heading of Taxes paid in installments. The total of R\$ 431.8 million breaks down as follows:

	4Q24	2024
Expense (without cash effect)	352,141	394,070
Expense (Provision)	213,230	255,159
Net income (monetary restatement)	138,911	138,911
Taxes paid in installments (cash effect)	37,768	37,768
Provision	23,667	23,667
Net income (monetary restatement)	14,101	14,101
Total DIFAL	389,908	431,837

DIFAL will be paid in installments, as agreed with the states.

Regarding the DIFAL for 2022, despite the provision, due to the pending judgment of omissions and inaccuracies through motions for clarification, the possibility of modulation of the effects of the decision, vices and inaccuracies in state laws, the Company believes that the probability of loss can still be reviewed. In addition, any possible disbursement, if it occurs, will be in the long term.

Provision and write-off of OLs

Monitoring and control of balances in current accounts with manufacturers is a complex mechanism, because it involves different rules of calculation for each industry, and terms of purchase and sale for each contract.

In 2024, to improve this control, Viveo hired an external consultancy to review contracts, evaluate market practices, assess balances and help design a new control and calculation process, which has now been implemented. The total impact on 4Q24, without cash effect, was R\$ 264.4 million: R\$ 194.1 million in Costs and R\$ 70.2 million in Expenses. The main counterparts in the balance sheet are in Suppliers and Inventory.

Provision for losses on inventory; impairment (client default)

In 3Q24 a provision of R\$ 108.3 million was made for loss of inventory, and a provision of R\$ 110.2 million was made for doubtful debtors (potential for client default). For more details, please see the 3Q24 earnings release.

Net revenue

R\$ '000	4Q24	4Q23	Change %	2024	2023	Change %
Hospitals and clinics	2,199,655	2,170,110	1.4%	8,552,109	8,195,627	4.3%
Laboratories and vaccines	302,284	242,945	24.4%	1,182,537	953,479	24.0%
Retail	229,875	238,071	-3.4%	933,245	924,596	0.9%
Services	204,991	254,016	-19.3%	915,480	1,010,128	-9.4%
Total	2,936,804	2,905,142	1.1%	11,583,371	11,083,830	4.5%

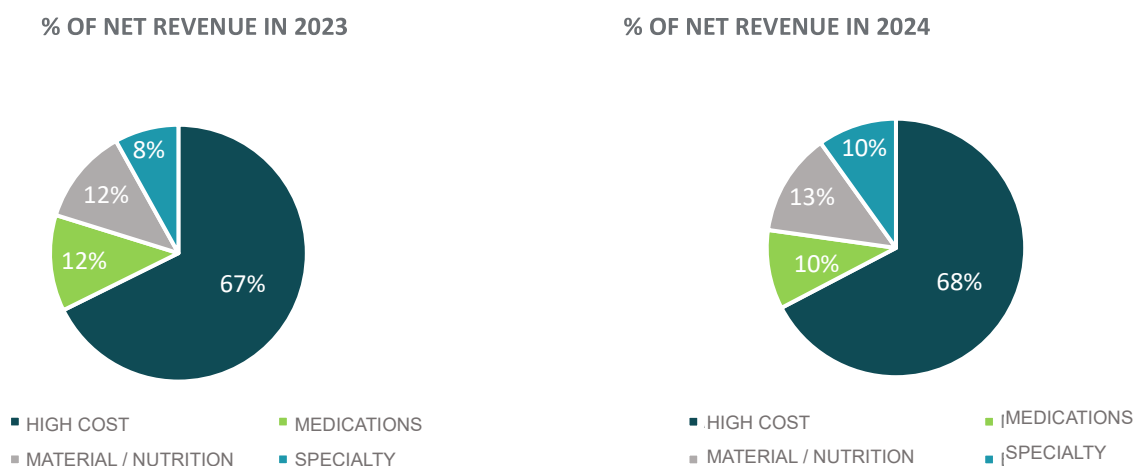
Viveo reports 4Q24 Net revenue of R\$ 2,936.8 million, 1.1% higher than in 4Q23. The slight increase primarily reflects growth in the private market for Vaccines, due to new launches, followed by growth of 1.4% in the Hospitals and clinics channel. On the other hand, the Services channel posted a reduction of 19.3%, basically in the sterile solutions companies, where there was loss of contracts, and the operation of Life, which after the major flooding tragedy of Rio Grande do Sul was still not yet operating at full capacity in this quarter. Also, there was a slowdown in the Retail channel, due mainly to a retraction of sales in B2B.

Net revenue in full-year 2024 was R\$ 11,583.4 million, 4.5% higher than in 2023. Organic growth in Net revenue from 2023 to 2024 was 4.2%.

Hospitals and Clinics

In 4Q24 the Hospitals and Clinics channel, comprising Non-retail distribution of medications (high-cost and standard pharmaceuticals), hospital materials, nutrition, and pharmacy specialties, provided Net revenue of R\$ 2,199.7 million, 1.4% higher than in 4Q23. The growth was in high-cost medicines and specialty pharmacy items, specifically in corrective dermatology, due to the new distribution contract with a major global player. The increase in Net revenue in these categories was partially offset by lower sale of pharmaceuticals, which was due to price pressure, and the reduction of payment times in the open market for items of lower profitability. There was also a decrease in the revenue from hospital materials, due to an adjustment of the mix, prioritizing greater profitability. The lower growth in the Hospitals and Clinics channel is part of a strategy for sales focusing on improving profitability and prioritizing cash generation.

In full-year 2024, Net revenue in the Hospitals and Clinics channel was R\$ 8,552.1 million, 4.3% more than in 2023.



Laboratories & Vaccines

The Laboratories and Vaccines channel, comprising Prevena (analytics and pre-analytics) and the vaccines distributor in the private market Tecnocold, posted 24.4% year-on-year growth, with Net revenue of R\$ 302.3 million. This result is due to the sales of vaccines, especially against bronchiolitis for pregnant women (Abrysvo), pneumo (Vanxneuvance and Prevenar) and HPV (Gardasil). Another highlight in the quarter was the Laboratories channel, with an increase of average ticket in both analytics and pre-analytics.

Full-year 2024 Net Revenue in the Laboratories and Vaccines channel was R\$ 1,182.5 million, with growth of 24.0% from 2023, mainly explained by growth in distribution of vaccines.

Retail

Net revenue in the Retail channel in 4Q24 was R\$ 229.9 million, 3.4% less than in 4Q23. This is basically due to lower sales in some categories, mainly in B2B.

Full-year 2024 Net revenue in the Retail channel was R\$ 933.2 million, flat from 2023. There was growth in new categories, such as wet wipes, and we expanded distribution of lower-priced brands in 2024, but the lower performance mainly reflects the retraction of sales in B2B, due to the greater focus on our brands.

which gained market share, in particular bandages, wet wipes and cotton. The company is improving its mix profile by focusing on prioritizing Viveo brands versus resale.

Services

Net revenue in the Services channel in 4Q24 was R\$ 205.0 million, 19.3% lower than in 4Q23. This mainly reflects: (i) some clients moving their compounding services in-house, resulting in a loss of contracts; and (ii) the impact of the floods in Rio Grande do Sul, which reduced production capacity over the year, still impacting output in 4Q24. In addition, on December 31, 2024, the Company decided to discontinue the activities of the subsidiary Far.Me: the impact of this on Net revenue was R\$ 5.7 million in 4Q24, and R\$ 24.2 million in 2024. For more details, please see the Appendix.

Net Revenue of the Services channel in full-year 2024 was R\$ 915.5 million, 9.4% lower than in 2023. Without the de-consolidation of Far.me, this would have been 7.0% lower YoY. In 2025, the Company structured an action plan focused on mapping new clients and strategic partnerships, and in 1Q25 started a new Vice President focused on the management of handlers.

Adjusted Gross profit

R\$ '000	4Q24 (Adjusted)	4Q23	Change %	2024 (Adjusted)	2023	Change %
Gross profit	386,378	420,762	-8.2%	1,569,843	1,734,717	-9.5%
Gross margin	13.2%	14.5%	-1.4 pp	13.6%	15.7%	-2.1 pp

Viveo reports gross profit in 4Q24 of R\$ 386.4 million, 8.2% lower than in 4Q23. Adjusted Gross margin in 4Q24 was 13.2%, compared to 14.5% in 4Q23 – but stable from 3Q24. Gross profit in full-year 2024 was R\$ 1,569.8 million, 9.5% less than in 2023. Gross margin in full-year 2024 was 13.6%, which compares with 15.7% in 2023.

The lower gross margin in 4Q24 mainly reflects: (i) A mix effect – growth in high-cost medicines and vaccines that have the lowest margins of all Viveo products (while performance was lower in channels with better margins, such as Retail, mainly on increased costs and lower sales in B2B, and Services, basically due to volume of revenue and mix; and (ii) lower market margins than those practiced in the past, mainly in medications and government sales, due to the overall market context.

During 2024 Viveo implemented a series of strategic projects to optimize profitability and strengthen operational efficiency. These included: (i) discontinuation of less profitable products, even if this means lower sales volume in the short term; and (ii) reduction of excess inventories, including manufactured products (in which margins were momentarily pressured).

Adjusted General and administrative expenses

	R\$ '000	4Q24 Adjusted	4Q23 Adjusted	Change, %	2024 Adjusted	2023 Adjusted	Change, %
Selling expenses		(98,532)	(85,248)	15.6%	(393,136)	(280,536)	40.1%
General and administrative expenses		(134,585)	(153,832)	-12.5%	(596,312)	(616,766)	-3.3%
Losses on impairment of assets		1110	(1,477)	-175.2%	214	8457	-97.5%
Other revenues (expenses)		(2,419)	12,034	-120.1%	25,814	41,010	-37.3%
Share of gain (loss) in non-consolidated investees		(358)	(475)	-24.6%	(1,777)	(1,677)	6.0%
(1) D&A related to Adm. and Selling expenses		(68,916)	(56,211)	22.6%	(263,719)	(218,343)	20.8%
Total expenses		(303,700)	(285,209)	6.5%	(1,228,916)	(1,067,855)	15.1%
% of Net revenue		-10.3%	-9.8%	-0.5pp	-10.6%	-9.6%	-1.0pp
Total expenses excl. non-recurring and D&A		(234,784)	(228,998)	2.5%	(965,197)	(849,512)	13.6%
% of Net revenue		-8.0%	-7.9%	-0.1pp	-8.3%	-7.7%	-0.7pp

In 4Q24, expenses excluding non-recurring items and D&A, at R\$ 234.8 million, were 2.5% higher than in 4Q23 – and were 8.0% of Net Revenue.

Selling expenses (ex- non-recurring and D&A) in 4Q24 were R\$ 98.5 million, an increase of R\$ 13.3 million from 4Q23, driven mainly by higher freight expenses. In 2H24 the Company hired specialized consultants to map freight optimization opportunities, aiming to increase visibility and control, improve operational efficiency and consequently reduce freight expenses – which had been significantly increased due to the tax changes, which caused a need for widespread redesign of delivery routes.

In 4Q24, General and administrative expenses (ex- non-recurring and D&A) totaled R\$ 134.6 million, 12.5% lower than in 4Q23, partially reflecting the corporate restructuring that took place in September 2024. The other measures, to capture efficiencies in operations and manufacturing, have been addressed and are expected to be completed over the course of 1H25.

In Other revenues (and expenses) the gains in 4Q23 were not repeated in 2024.

Selling expenses (ex- non-recurring and D&A) in 2024 totaled R\$ 393.1 million, an increase of 40.1% from 2023, driven mainly by higher freight expenses. G&A in the full year totaled R\$ 596.3 million in the year, 3.3% lower than in 2023, mainly due to the adaptation of the organizational structure carried out in 4Q24.

Breakdown of depreciation and amortization (D&A) expenses in the periods:

Depreciation and amortization (D&A)	4Q24	4Q23	Change %	2024	2023	Change %
D&A – in Adm. and Selling expenses (1+2)	(68,916)	(56,211)	22.6%	(263,719)	(218,343)	20.8%
D&A – in Adm. expenses (1=a+b)	(68,916)	(56,196)	22.6%	(263,698)	(218,272)	20.8%
Amortization of goodwill ¹ (a)	(30,034)	(30,280)	-0.8%	(120,803)	(121,917)	-0.9%
Other (b)	(38,882)	(25,916)	50.0%	(142,895)	(96,355)	48.3%
D&A – in Selling expenses (2)	–	(15)	N.A.	(21)	(71)	-70.4%
D&A – in Costs (3)	(12,484)	(10,719)	16.5%	(47,410)	(42,268)	12.2%
Total D&A = 1+2+3	(81,400)	66,930	-221.6%	311,129	260,611	19.4%

¹ Amounts detailed in Notes 12, 13 and 14.

Ebitda and Adjusted Ebitda

Adjusted Ebitda in 3Q24 was R\$ 164.1 million, or 19.0% lower than in 3Q23; and Adjusted Ebitda margin was 5.6%. This reflects lower gross profit and increased expenses, despite the improvement in G&A expenses due to the organizational restructuring as discussed earlier in this report. Adjusted Ebitda improved from 3Q24 to 4Q24, both in absolute terms and in margin.

Adjusted Ebitda for full-year 2024 was R\$ 652.0 mn, or 29.7% higher than in 2023. In the year, Adjusted Ebitda margin was 5.6%, a reduction of 2.7 pp compared to 2023.

Ebitda – reconciliation (R\$ '000)	4Q24	4Q23	Change %	2024	2023	Change %
Net profit (loss)	(1,093,082)	261,243	–518.4%	(1,415,491)	359,916	–493.3%
Income tax and Social Contribution tax	(7,501)	(230,906)	–96.8%	(176,056)	(221,419)	–20.5%
Net finance income (expense)	314,506	88,132	256.9%	728,560	497,953	46.3%
Depreciation and amortization	81,400	66,930	21.6%	311,129	260,611	19.4%
Ebitda	(704,677)	185,399	–480.1%	(551,858)	897,061	–161.5%
Ebitda margin	–24.0%	6.4%	–30.4 pp	–4.8%	8.1%	–12.9 pp
(–) Non-recurring items	868,755	17,085	NA	1,203,914	30,412	NA
Adjusted Ebitda	164,078	202,484	–19.0%	652,056	927,473	–29.7%
Adjusted Ebitda margin	5.6%	7.0%	–1.4 pp	5.6%	8.4%	–2.7 pp

Adjusted Net finance income (expenses)

R\$ '000	4Q24	4Q23	Change %	2024	2023	Change %
Finance income	42,405	62,173	–31.8%	134,795	162,417	–17.0%
Income from cash investments	23,074	22,953	–0.5%	78,747	94,088	–16.3%
Gain on derivatives	13,830	–	N/A	27,424	–	N/A
Foreign exchange variations	155	6,591	–97.6%	356	18,265	–98.1%
Monetary updating	2,499	28,710	–91.3%	13,089	34,669	–62.2%
Other finance revenues	2,847	3,919	–27.4%	15,179	15,395	–1.4%
Finance expenses	(203,899)	(150,305)	35.7%	(677,370)	(660,370)	2.6%
Interest expenses	(115,939)	(101,476)	14.3%	(457,072)	(448,439)	1.9%
Loss on derivatives	–	(8,229)	N/A	–	(43,439)	–100.0%
Foreign exchange variations	(27,831)	(451)	N/A	(55,287)	(875)	N/A
Monetary updating	(26,637)	(19,370)	37.5%	(80,048)	(83,552)	–4.2%
Leasing interest	(11,033)	(5,087)	116.9%	(32,373)	(20,591)	57.2%
Other finance expenses	(22,459)	(15,692)	43.1%	(53,005)	(63,474)	–16.5%
Adjusted Net finance income (expense)¹	(161,494)	(88,132)	83.2%	(542,990)	(497,953)	9.0%

¹ Includes (i) monetary updating of the Difal effect which occurred in 4Q24, (ii) monetary updating of M&A in 2024, and (iii) the fee for prepayment of debentures in 2Q24.

For 4Q24 Viveo reports adjusted Net finance expenses of R\$ 161.5 million, or R\$ 73.4 million higher than in 4Q23. Main factors in the higher figure: (i) lower financial revenues (in 4Q24 monetary updating was applied to Subsidies for Investments); (ii) higher interest expense, due to the higher Selic rate; and (iii) higher expenses on leasing expenses, reflecting some structures still being duplicated in some Distribution Centers (DCs) due to opening of new DCs in new locations.

For 2024, Viveo reports Net financial expenses of R\$ 543.0 million, 9.0% higher than in 2023.

Income tax and Social Contribution tax

R\$ '000	4Q24	4Q23	Change %	2024	2023	Change %
Pre-tax profit	(1,100,581)	30,337	N.A.	(1,591,547)	138,497	N.A.
Expense at basic rate	374,198	(10,315)	N.A.	541,126	(47,089)	N.A.
Share of gain (loss) in non-consolidated investees	3,415	175	N.A.	3,897	(570)	N.A.
Tax incentives	–	243,930	N.A.	36,137	302,533	–88.1%
Excess income and Soc. Cont. taxes demanded	–	–	N.A.	2,523	–	N.A.
Effects of absorptions	–	–	N.A.	–	(32,903)	N.A.
Unposted tax losses and carryforwards	(348,692)	–	N.A.	(364,431)	–	N.A.
Other permanent additions (exclusions)	(21,419)	(2,884)	N.A.	(43,196)	(552)	N.A.
Total	7,502	230,906	–96.8%	176,056	221,419	–20.5%

In 4Q24 the Company ceased to post deferred income tax and social contribution on tax losses and carryforwards, in a total of R\$ 348.7 million. As a result tax revenue of only R\$ 7.5 million was recognized for the period. For full-year 2024 the *Income tax and Social Contribution* line was a gain (revenue item) of R\$ 176.1 million, compared to a gain of R\$ 221.4 million in 2023.

Net profit and Adjusted net profit

R\$ '000	4Q24	4Q23	Change %	2024	2023	Change %
Net profit (loss)	(1,093,082)	261,243	–518.4%	(1,415,491)	359,916	–493.3%
Non-recurring Ebitda items*	573,378	11,276	N.A.	794,583	20,072	3858.7%
Amortization of goodwill*	19,822	19,985	–0.8%	79,730	80,465	–0.9%
Fee for pre-payment of debentures*	–	–	N.A.	5,808	–	N.A.
Non-recurring Financial Result*						
Effect of absorptions	–	–	N.A.	–	32,903	N.A.
Subsidy for investments (extraordinary/backdated)	–	(240,205)	N.A.	(36,136)	(240,205)	N.A.
Deferred amounts not constituted	348,692	–	N.A.	364,431	–	N.A.
Adjusted net profit (loss)	(50,201)	52,299	–196.0%	(90,406)	253,151	–135.7%
Adjusted net margin	–1.7%	1.8%	–3.5 pp	–0.8%	2.3%	–3.1 pp

* After deduction of the standard 34% aggregate rate of income tax + Social Contribution tax.

For 4Q24, the Company reports an Adjusted net loss of R\$ 50.2 million, which compares to an Adjusted net loss of R\$ 52.3 million in 4Q23. This reflects weaker gross profit, and higher operating expenses, as commented above. 4Q24 Adjusted net margin was 3.5 pp lower than in 4Q23.

The Adjusted net loss for 2024 was R\$ 90.4 million, which compares to Adjusted net profit of R\$ 253.2 million in 2023. Adjusted net margin for 2024 was 3.1 pp lower than in 2023.

Cash flow

STATEMENTS OF CASH FLOWS	4Q24	4Q23	2024	2023
Accounting Ebitda	(705,675)	185,399	(551,860)	897,061
Items without cash effect	1,010,121	9,201	1,251,434	(48,633)
IFRS 16 – Rentals	(30,689)	(17,485)	(88,302)	(66,687)
Change in working capital	(648,506)	(530,775)	(195,818)	(1,298,460)
Accounts receivable*	(374,826)	(356,091)	170,321	(408,604)
Inventories*	(109,087)	(249,684)	(138,816)	(684,335)
Suppliers	(255,739)	142,532	(397,776)	(55,488)
Taxes	62,606	(63,248)	108,998	(193,821)
Salaries and salary-related obligations/provisions	(38,712)	(17,463)	(27,811)	4,034
Other	67,252	13,179	89,266	39,754
Income tax and Social Contribution tax paid	(3,406)	(30,011)	(23,967)	(73,513)
Cash flow from operations (1)	(378,229)	(383,671)	391,487	(590,232)
Cash flow in investments (capex) (2)	(64,441)	(123,173)	(185,288)	(302,271)
Free cash flow (1+2)	(442,670)	(506,844)	206,199	(892,503)
Financing cash flows	(100,473)	(111,611)	(380,639)	(372,080)
Cash investments	73,414	131,655	(57,703)	444,702
Funding raised	0	0	1,450,420	232,354
Amortizations	(55,519)	(48,690)	(911,517)	(349,931)
M&A Payments	(16,724)	(25,627)	(171,737)	(322,001)
Repurchase of shares	0	0	(18,721)	0
Intercompany items	(943)	0	(1,856)	19,766
Dividends / Interest on Equity paid	(43,482)	0	(43,482)	(74,742)
Issue of shares	0	(44)	0	744,579
Financial cash flow	(143,727)	(54,317)	(135,235)	322,647
Change in cash + cash equivalents, net	(586,397)	(561,161)	70,964	(569,856)

* Amounts net of provision for losses.

In 4Q24, the Company's free cash flow was R\$ 442.7 million negative, an improvement of R\$ 63 million from 4Q23. Advances of receivables (including card payments) totaling R\$ 170 million were made in 4Q24, compared to R\$ 475 million in 3Q24. Excluding the effect of the lower figure, free cash flow was 137.4 million negative.

The improvement from the previous year is a reflection of initiatives to improve working capital, such as financing of inventories by suppliers, reduction of excess inventories, taxes, and lower capex.

In 2024, the Company generated positive free cash flow of R\$ 206.2 million, a reversal from the outflow of R\$ 892.5 million in 2023. This result reflects both the operational improvement of the Company and the optimization of working capital. In addition to the improvement in working capital, capex at R\$ 185.3 million in 2024 was R\$ 116.9 million lower than in 2023, even with the investments in the new wipes factory and the new Distribution Centers. In addition, there was improvement in the Taxes line. In cash flow, there was a decrease in M&A payments.

Cash cycle

The cash cycle in 4Q24 was 52 days. This compares to 63 days in 4Q23. The improvement mainly reflects the reduction in the number of days' inventory, which was reduced from 72 days in 4Q23 to 61 days in 4Q24.

In relation to 3Q24, the lengthening of 2 days in the cycle is due to the lower volume of advances of receivables in the quarter. Excluding this factor, Accounts receivable would be 63 days in 4Q24 and 64 days in 3Q24, and the cycle would be 57 days in 4Q24 versus 66 days in 3Q24.

After the work of structuring relation with suppliers, and inventories (inventories financed by suppliers), the Company is now focusing on client management, seeking to optimize payment times and receipts to further strengthen working capital efficiency and cash generation.

Cash cycle (days)	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24
Accounts receivable cycle	66	71	66	51	59
Accounts payable cycle	75	68	70	68	67
Days' inventory	72	67	73	67	61
Cash cycle	63	70	69	50	52
Working capital ¹ / Net revenue – %	25.0%	26.9%	24.3%	18.1%	16.7%

¹ See the Appendix for details of Working capital.

Loans, financings and debentures

Loans and financings	R\$ million	Dec. 31, 2024	Sep. 30, 2024	Jun. 30, 2024	Dec. 1, 2023.
Cash and cash equivalents plus cash investments		1,130.2	1,790.0	1,456.6	1,001.5
Loans and financings		(438.4)	(478.7)	(477.9)	(427.2)
Debentures		(3,434.0)	(3,410.3)	(3,425.1)	(2,799.7)
Derivative financial instruments ¹		–	(9.7)	(7.4)	(36.2)
Net debt		(2,742.2)	(2,108.7)	(2,453.8)	(2,261.6)
Taxes payable in installments		(46.9)	(10.5)	(10.6)	(4.7)
Net debt / Adjusted Ebitda ²		4.28	3.15	3.18	2.44

¹ For more information see Explanatory Note 4.3 (f).

² In calculating Net Debt / Adjusted Ebitda, *Taxes payable in installments* is included in Net Debt, to be compatible with the account as referred to in the Company's covenants

Gross debt on December 31, 2024, including derivatives, was R\$ 3,872.4 million, R\$ 29.3 million lower than at September 30, 2024, and R\$ 601.3 million higher than at December 31, 2023.

Net debt at the end of 4Q24 was R\$ 2,742.2 million, compared to R\$ 2,108.7 million on September 30, 2024 and R\$ 2,261.6 million on December 31, 2023: R\$ 659.8 million more than at the end of 3Q24, and R\$ 128.7 million more than at December 31, 2023.

At the end of 4Q24: (i) 89.60% of debt maturities were long term; (ii) the average tenor of debt was 3.5 years; 95.4% of the debt was contracted in Brazilian currency; and (iv) all the debt in foreign currency was fully hedged with financial instruments converting balances to Reais. The average cost of Viveo's debt in 4Q24 was the CDI rate plus +1.56% p.a. This compares with the CDI rate +1.57% at the end of 3Q24; and CDI + 1.76% at the end of 3Q23.

It is important to note that at the end of 2024 and in early 2025 Viveo has renegotiated the profile of the covenants of its debentures (specified as Net debt / Ebitda), offering certain guarantees and other obligations that are usual in negotiations of this type, resulting in a successful negotiation, with no impact on the cost of the debts. These actions strengthen Viveo's financial security, allowing it to focus on development of projects, optimization of operations and strengthening of relationships with stakeholders. The new covenants (for Net debt / Ebitda) are:

5.0x at December 31, 2024 and March 31, 2025;

4.75x at June 30, 2025 and September 30, 2025;

4.5x at December 31, 2025; and

4.0x at March 31, 2026.

At June 2026 the covenant returns to the original 3.5x in the deed.

At the end of 4Q24 the Company's leverage, expressed as Net debt/Adjusted Ebitda, was 4.28x.

A new financial index was also added: Gross Debt + M&A. At December 31, 2024 it had to be lower than R\$ 4,700 million. On that date it was R\$ 4,547.8 million.

Some of the acquisitions also generate certain additional future payment obligations which may or may not materialize, in whole or in part. At December 31, 2024 the balance payable under M&A transactions was R\$ 683.4 million, as per the timetable shown below. The total balance of M&A payments shown in the table would indicate the Company's leverage as 5.33x.

Timetable* (R\$ '000)	Amortization of debt	Payable under M&A transactions	Taxes payable in installments	Total
2025 (ST)	402,750	110,355	15,674	528,779
2026	952,601	246,463	31,217	1,230,281
2027	901,780	144,210	—	1,045,990
2028	875,982	128,851	—	1,004,833
2029	739,290	53,559	—	792,849
Total	3,872,403	683,438	46,891	4,602,732

* Excludes payment of derivatives.

Return on invested capital (ROIC)

The ROIC of the last twelve months was 9.9%. As from 2Q24, the Company has adjusted its method of calculating ROIC, based on: (i) Ebit, (ii) adjustments of the last twelve months, (iii) other lines of working capital, and (iv) the part of software assets that is posted in Intangible.

R\$ '000	Dec. 31, 2023	Mar. 31, 2024	Jun. 30, 2024	Sep. 30, 2024	Dec. 31, 2024
(a) EBIT	637,345	550,804	389,903	41,719	-862,986
(b) Adjustments to Ebit and Amortization of goodwill	152,329	153,186	225,524	453,974	1,324,717
(c) Adjusted Ebit (a+b)	789,674	703,990	615,427	495,693	461,731
(d) Income tax + Social Contribution tax (34%)	-268,489	-239,357	-209,245	-168,536	-156,989
(1) NOPAT (c+d)	521,185	464,634	406,182	327,157	304,742
(e) Working capital	2,771,819	3,023,527	2,779,497	2,096,222	1,990,375
PP&E (f)	554,435	549,803	547,462	536,990	536,286
Intangible assets ¹ (g)	228,066	231,734	243,771	267,025	271,259
(h) Fixed assets (f + g)	782,501	781,537	791,233	804,015	807,545
(2) Capital invested (e+h)	3,554,320	3,805,064	3,570,730	2,900,237	2,797,920
ROIC (1/2)	14.7%	12.2%	11.4%	11.3%	10.9%

¹ Includes the Intangible portion of software assets.

Viveo in the stock market

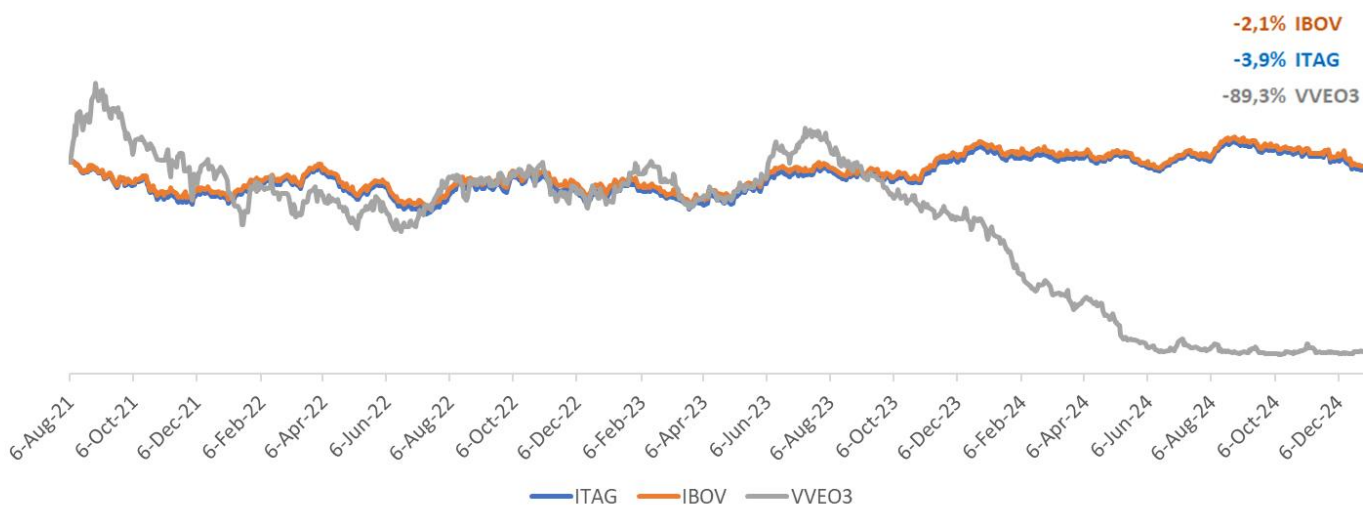
The shares of **Viveo (VVEO3)**, listed on the *Novo Mercado* of the B3 – the segment for companies with the highest levels of corporate governance – are included in the portfolios of the **IGCX**, **IGNM** and **ITAG** indices. The IGCX and IGNM are indices of companies with high levels of governance; the ITAG is an index of the shares that have differentiated tag-along rights. At the end of 4Q24 the Company's market valuation was R\$ 662 million. There were 3,012 trades in 4Q24, and average daily trading volume on the B3 in the period was R\$ 5.5 million.

	VVEO3 *	Market value	Trading volume
September 30, 2024	R\$ 1.82	R\$ 588 million	7,579,766
December 31, 2024	R\$ 2.05	R\$ 662 million	5,484,019
Change	12.64%	12.64%	-27.65%

* Closing price, adjusted for corporate action payments.

VVEO3: Stock price, vs. IBOV and ITAG indices

Up to December 31, 2024



Glossary

3PL:	Outsourced logistics operator.
4PL:	Supply chain manager.
Cash cycle:	Time between payment to suppliers and receipt of funds from sale of products.
CMED:	Brazil's Medications Market Regulation Board (<i>Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos</i>) – the interministerial body responsible for economic regulation of the drugs market in Brazil. The role of Executive Secretariat of CMED is exercised by Anvisa (regulator for approval of pharmaceutical drugs, and health standards). CMED sets upper limits for prices of medications; adopts rules to stimulate competition in the sector; monitors trading; and applies penalties when rules are violated. It is also responsible for setting the minimum mandatory discount for public purchases, and monitoring of its application.
Consumption channel:	Sales of health products by pharmacies, supermarkets and other retail channels to consumers and patients.
Crossdocking:	A distribution system in which, when a product is purchased on the site, it is sent to a distribution system or warehouse which sends it to the client, using an organized redistribution system.
D2P:	Direct to Patient.
DC:	Distribution center.
Ebitda:	Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization.
Elective surgeries:	Programmed surgeries not considered to be urgent, for which the physician schedules date and time, according to the available schedules of the hospital and the most helpful timing.
Escrow account:	Adjustment to net profit for amounts to be reimbursed by the vendors of the companies acquired, or discounted from future payments owed by the Company to those vendors.
ESG:	Environmental, social and governance – generally used to describe the area of a company's practices in relation to these aspects.
M&A:	Mergers and Acquisitions.
Non-retail:	The institutional market segment, comprising sales to institutions such as hospitals, clinics, physicians and insurance companies, where more complex medications are used which require greater care in consumption and application (e.g. oncology medications).
One-stop shop:	An online or physical environment in which the consumer can make purchases of a variety of items in a single place.
OTC (MIP) medications:	Non-prescription or 'Over the Counter' ('OTC') medications (MIP = <i>Medicamento Isentos de Prescrição</i>).
PPE:	Personal protection equipment – any items of protection used individually by workers to protect them from any risk to health from their work environment.
Pre-analytics:	Products used in collection and handling of medical test samples.
SKU:	Stockkeeping unit.
Startup:	Company at initial phase, with innovative business proposition and high growth potential.
VMI:	Vendor Managed Inventory – inventory jointly managed by suppliers and clients.

Consolidated Profit and Loss Account

R\$ '000	4Q24	4Q23	Change	2024	2023	Change
Net revenue	2,936,804	2,905,142	1.1%	11,583,371	11,083,830	4.5%
Costs	(2,814,316)	(2,484,380)	13.3%	(10,277,418)	(9,349,113)	9.9%
Gross profit	122,488	420,762	-70.9%	1,305,953	1,734,717	-24.7%
Gross margin	4.2%	14.5%	-10.3 pp	11.3%	15.7%	-4.4 pp
General and administrative expenses	(908,565)	(302,293)	200.6%	(2,168,940)	(1,098,267)	97.5%
Selling expenses	(186,785)	(85,382)	118.8%	(484,050)	(281,399)	72.0%
General and administrative expenses	(293,668)	(226,993)	29.4%	(989,333)	(864,658)	14.4%
Customer default provision	1,110	(1,477)	-175.2%	(109,936)	8,457	-1399.9%
Other revenues	71,761	16,330	339.4%	87,442	62,628	39.6%
Other expenses	(490,540)	(4,296)	NA	(661,201)	(21,618)	NA
Share of gain (loss) in non-consolidated investees	(10,442)	(475)	NA	(11,861)	(1,677)	607.3%
Net finance income (expenses)	(314,506)	(88,132)	-256.9%	(728,560)	(497,953)	46.3%
Finance revenues	42,403	62,173	-31.8%	134,795	162,417	-17.0%
Finance expenses	(356,909)	(150,305)	137.5%	(863,355)	(660,370)	30.7%
Income tax and Social Contribution tax	7,501	230,906	-96.8%	176,056	221,419	-20.5%
Income tax and Social Contribution tax – current	(885)	74,370	-101.2%	(25,749)	(23,087)	11.5%
Income tax and Social Contribution tax – deferred	8,386	156,536	-94.6%	201,805	244,506	-17.5%
Net profit	(1,093,081)	261,243	-518.4%	(1,415,491)	359,916	-493.3%

Consolidated Financial Statement (Adjusted)

Net revenue	2,936,804	2,905,142	1.1%	11,583,371	11,083,830	4.5%
--------------------	------------------	------------------	-------------	-------------------	-------------------	-------------

Costs	(2,550,426)	(2.484.380)	2.7%	(10,013,528)	(9,349,113)	7.1%
Gross profit	386,377	420.762	-8.2%	1,569,842	1,734,717	-9.5%
Gross margin	13.2%	14,5%	-1.3 p.p	13.6%	15.7%	-2.1 p.p
General and administrative expenses	(303,700)	(285.209)	6.5%	(1,228,914)	(1,067,855)	15.1%
Selling expenses	(98,532)	(85.248)	15.6%	(393,157)	(280,536)	40.1%
General and administrative expenses	(203,500)	(153.832)	32.3%	(860,009)	(616,766)	39.4%
Customer default provision	1,110	(1.477)	-175.2%	214	8,457	-97.5%
Other revenues	71,761	12.034	496.3%	87,442	41,010	113.2%
Other expenses	(74,179)	(475)	NA	(61,627)	(1,677)	NA
Share of gain (loss) in non-consolidated investees	(359)	(56.211)	-99.4%	(1,778)	(218,343)	-99.2%
Net finance income (expenses)	(161,494)	(88.132)	83.2%	(542,990)	(497,953)	9.0%
Finance revenues	42,403	62.173	-31.8%	134,793	162,417	-17.0%
Finance expenses	(203,897)	(150.305)	35.7%	(677,783)	(660,370)	2.6%
Income tax and Social Contribution tax	7,501	230.906	-96.8%	176,056	221,419	-20.5%
Income tax and Social Contribution tax – current	(885)	74.370	-101.2%	(25,749)	(23,087)	11.5%
Income tax and Social Contribution tax – deferred	8,386	156,536	-9.,6%	201,805	244,506	-17.5%
Net profit	21,119	(225,328)	N/A	(64,397)	(137,177)	N/A
Net revenue	(50,200)	52,999	-194.7%	(90,407)	253,151	-135.7%

Financial Statement (Ex- Far.Me)

R\$ mil	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24
Net revenue	2,952,599	2,747,167	2,946,801	2,936,804
Costs	(2,554,887)	(2,351,696)	(2,556,518)	(2,814,317)

Gross profit	397,712	395,471	390,282	122,488
Gross margin	13,5%	14,4%	13,2%	4,2%
SG&A	(328,055)	(361,561)	(570,759)	(908,565)
Selling expenses	(96,555)	(100,822)	(99,888)	(186,785)
G&A	(229,683)	(230,152)	(235,829)	(293,668)
Impairment of assets	2,706	(1,217)	(112,535)	1,110
Other revenues	15,659	(1,164)	1,186	70,682
Other expenses	(19,713)	(27,806)	(123,142)	(489,462)
Gain (loss) on non- consolidated investees	(468)	(401)	(550)	(10,442)
Net finance income (expenses)	(112,669)	(165,839)	(135,543)	(314,506)
Finance income	-512,463	653,663	(48,810)	42,405
Finance expenses	399,794	-819,495	(86,742)	(356,911)
Earnings before taxes on profit	(43,011)	(131,923)	(316,028)	(1,100,581)
Income tax (IR) and Social Contribution tax (CSLL)	46,057	44,206	78,292	7,500
IR + CSLL – current	(15,690)	(5,376)	(3,798)	(885)
IR + CSLL - deferred	61,747	49,582	82,090	8,386
Net profit (loss)	3,046	(87,717)	(237,727)	(1,093,081)

Usual Adjustments – EBITDA

	4Q24	4Q23	4Q24x4Q23	2024	2023	2024x2023
(-) Non recurring	19,200	17,085	12.4%	74,708	30,412	145,7%
M&A expenses	1,545	5,584	-72.3%	16,907	8,175	106,8%
Stock options	1,176	1,301	-9.6%	4,415	6,944	-36,4%
Escrow account	6,554	573	NA	6,583	559	NA
Fees - thesis grant	1,542	18,172	-91,5%	5,100	18,172	-71,9%
Strategic projects/integration	8,383	-	N/A	31,147	-	N/A
Rio Grande do Sul (floods)	-	-	N/A	10,473	-	N/A
Others	-	-8,545	N/A	83	-3,438	-102,4%

Statement of financial position

ASSETS	December 31, 2024	December 31, 2023	Change
Cash and cash equivalents	543,666	472,702	15.0%
Cash investments	586,495	528,792	10.9%
Accounts receivable from clients	2,075,703	2,453,332	-15.4%
Inventories	1,719,147	1,980,075	-13.2%
Taxes recoverable	241,632	386,493	-37.5%
Derivative financial instruments	8,042	—	N.A.
Other assets	93,181	153,269	-39.2%
Income tax and social contribution payable	61,278	146,620	-58.2%
Transactions with related parties	1,856	—	N.A.
Total, current assets	5,269,722	5,974,663	-11.8%
Accounts receivable from clients	16,430	7,925	107.3%
Taxes recoverable	81,480	176,411	-53.8%
Court escrow deposits	72,978	75,380	-3.2%
Deferred tax assets	699,480	544,639	28.4%
Other assets	27,980	38,724	-27.7%
Investments	1,184	13,045	-90.9%
Property, plant and equipment	536,286	554,435	-3.3%
Intangible assets	2,556,829	2,634,031	-2.9%
Transactions with related parties	—	—	N.A.
Right to use of assets	281,828	167,440	68.3%
Total, non-current assets	4,274,475	4,212,030	1.5%
Total assets	9,544,197	10,186,693	-6.3%

LIABILITIES	December 31, 2024	December 31, 2023	Change
Suppliers	1,843,848	1,716,116	7.4%
Suppliers – Reverse factoring	62,783	365,651	–82.8%
Taxes payable	78,456	74,344	5.5%
Loans and financings	153,751	111,058	38.4%
Debentures	249,001	280,688	–11.3%
Salaries and payroll-related costs payable	91,825	108,718	–15.5%
Taxes payable in installments	15,674	2,913	438.1%
Advances from clients	18,881	44,410	–57.5%
Dividends payable	–	106,138	N.A.
Leasing liabilities	88,448	68,830	28.5%
Derivative financial instruments	–	16,412	N.A.
Provision for loss on investment	3,200	–	N.A.
Obligations in acquisition of investments	110,355	96,444	14.4%
Due to former subsidiaries	2,017	2,017	0.0%
Other liabilities	134,818	62,851	114.5%
Total, current liabilities	2,853,057	3,056,590	–6.7%
Loans and financings	284,636	316,151	–10.0%
Debentures	3,185,016	2,519,027	26.4%
Obligations in acquisition of investments	573,083	650,665	–11.9%
Taxes payable	6,587	13,596	–51.6%
Taxes payable in installments	31,217	1,813	1621.8%
Deferred taxes	156	50,266	–99.7%
Provision for legal actions: tax, third-party, employment-law	441,167	67,057	557.9%
Leasing liabilities	234,148	122,581	91.0%
Derivative financial instruments	0	19,763	–100.0%
Due to former subsidiaries	0	71,043	–100.0%
Other liabilities	8,608	8,781	–2.0%
Total, non-current liabilities	4,764,618	3,840,743	24.1%
Share capital	2,549,392	2,549,392	0.0%
Capital reserve	–278,290	–268,287	3.7%
Profit reserve	–344,580	1,008,255	–134.1%
Total Stockholders' equity	1,926,522	3,289,360	–41.4%
Total liabilities + Equity	9,544,197	10,186,693	–6.3%

Cash flow

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	4Q24	4Q23	2024	2023
Cash Flow from Operating Activities	-513,013	-477,797	34,150	-895,625
Cash Generated from Operations	242,813	233,979	666,695	926,864
Net Profit (Loss)	-1,093,08	261,243	-1,415,491	359,916
Depreciation and Amortization	80,628	66,930	311,127	260,611
Write-off of assets and result from the sale of fixed assets	221,890	4,412	222,660	7,149
Impairment Losses on Accounts Receivable	-1,110	1,477	109,936	-8,457
Monetary Adjustment on Investment Acquisitions	-74,341	-62,875	-	-
Interest on Accounts Payable for Company Purchase	99,771	81,310	99,771	81,310
Interest, Monetary, and Exchange Rate Variations, Net	295,335	95,760	655,961	431,049
Interest on Lease Liabilities	10,710	5,087	32,373	20,591
Obligations to Former Shareholders of Subsidiaries	-	-	-	-
Provision (Reversal) for Contingencies	219,201	-416	231,842	20,270
Derivative Financial Instruments	-13,830	8,229	-27,424	43,439
Share of Profit (Loss) from Subsidiaries	10,443	475	11,862	1,677
Reversal of Reimbursement Rights	-	-	-	-
Provision for Inventory Losses	77,785	1,952	182,645	8,227
Income Tax	-7,501	-230,906	-176,056	-221,419
Loans Granted (Received) to Subsidiaries/Investees	-	-	-	-
Gain from Tax Lawsuits	-	-	-2,203	-
Granted Stock Options Recognized	1,176	1,301	4,415	6,944
Fair Value Assessment of Acquisition Liabilities	-36,932	-	-46,350	-67,775
Transactions with Stock-Based Payments	-	-	-	-
Losses from Investment Discontinuity	-	-	-	-
Gain from Investment in Subsidiaries	-	-	-	-16,668
(Provision) for Tax Reversal Due to Inventory Losses	-8,486	-	-	-
Expenses Related to Disasters – Rio Grande do Sul	-	-	10,473	-
Impairment on Goodwill and Investment Surpluses	97,262	-	97,262	-
Provision for Tax Write-Off	99,541	-	99,541	-
Provision and write-offs of logistics operators	264,351	-	264,351	-
Changes in Assets and Liabilities	-648,506	-530,775	-195,818	-1,298,46
Accounts Receivable	-305,260	-347,885	216,761	-404,925
Inventories	-109,087	-249,684	-138,816	-684,335
Taxes Recoverable	38,059	-142,902	100,847	-258,304
Judicial Deposits	377	17,368	2,402	101,447
Properties Held for Sale	-	-	-	-
Other Assets	36,383	9,257	73,865	6,005
Suppliers	-33,848	236,926	-94,908	-221,081

Social and Labor Obligations	-38,712	-17,463	-27,811	4,034
Tax Liabilities	24,547	79,654	8,151	64,483
Customer Advances	-69,566	-8,206	-46,440	-3,679
Amounts Paid to Former Shareholders of Subsidiaries	-	-	-	-
Other Liabilities	30,492	-13,446	12,999	-67,698
Suppliers – Reverse Factoring	-221,891	-94,394	-302,868	165,593
Others	-107,320	-181,001	-436,727	-524,029
Interest Paid on Loans and Debentures	-103,914	-150,990	-412,760	-450,516
Income Tax and Social Contribution Paid	-3,406	-30,011	-23,967	-73,513
Net Cash from Investing Activities	73,973	2,425	-272,792	0,392
Investment Acquisition, Net of Cash	-	-	-	-73,886
Payment for Investment Acquisition	-	-	-	-
Acquisition of Property, Plant, and Equipment	-31,996	-74,397	-81,622	-168,095
Acquisition of Intangible Assets	-32,445	-48,776	-103,666	-134,176
Dividends Received	-	-	-	-
Proceeds from Sale of Property, Plant, and Equipment	-	-	-	-
Financial Investments	73,414	131,655	-57,703	444,702
Reimbursement to Former Shareholders of Subsidiaries	65,000	-	65,000	-
Amounts Paid to Former Shareholders of Subsidiaries	-	-6,057	-94,801	-68,153
Net Cash from Financing Activities	-147,357	-85,789	309,606	325,377
Increase in Share Capital from Share Issuances	-	-	-	778,348
Proceeds from Loans and Financing	-	-	61,287	232,354
Proceeds from Debenture Issuances	-	-	1,389,133	-
Repayment of Loans and Financing	-51,620	-35,056	-94,722	-125,849
Repayment of Debentures	-	-	-800,000	-192,000
Repayment of Lease Liabilities	-30,689	-17,485	-88,302	-66,687
Share Repurchase	-	-	-18,721	-
Loans Granted (Received) to Subsidiaries/Investees	-943	-	-1,856	19,766
Dividends Paid	-43,482	-	-43,482	-
Interest on Equity Paid	-	-	-	-74,742
Share Issuance Expenses	-	-44	-	-33,769
Transfer to Overdraft Account	-	-	-	-
Payment of Derivatives	-3,899	-13,634	-16,795	-32,082
Payment for Phantom Shares Program	-	-	-	-
Payment for Investment Acquisition	-16,724	-19,570	-76,936	-179,962
Net Change in Cash and Cash Equivalents	-586,397	-561,161	70,964	-569,856
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Year	1,130,064	1,033,863	472,702	1,042,558
Cash and Cash Equivalents at the End of the Year	543,666	472,702	543,666	472,702

Working capital

R\$ '000	December 31, 2024	September 30, 2024	June 30, 2024	March 31, 2024	December 31, 2023	September 30, 2023	June 30, 2023
Accounts receivable from clients	2,092,133	1,828,190	2,369,048	2,671,262	2,461,257	2,114,849	1,904,994
Inventories	1,719,147	1,904,944	1,910,579	1,901,744	1,980,075	1,732,343	1,648,539
Taxes recoverable ¹	261,834	491,629	514,962	549,226	562,904	420,002	392,231
Other assets	93,181	117,934	144,158	163,992	153,269	149,335	200,812
Assets	4,227,573	4,342,697	4,938,747	5,286,224	5,157,505	4,416,529	4,146,576
R\$ '000	December 31, 2024.	September 30, 2024.	June 30, 2024.	March 31, 2024.	December 31, 2023.	September 30, 2023.	June 30, 2023.
Suppliers	1,843,848	1,655,056	1,583,929	1,642,435	1,716,116	1,479,186	1,372,261
Suppliers – Reverse factoring	62,783	284,674	261,781	282,377	365,651	460,045	332,677
Salaries and payroll-related costs payable	91,825	119,619	112,677	106,004	108,718	126,181	115,907
Taxes payable	82,083	73,206	74,832	102,660	87,940	104,011	96,076
Advances from clients	18,881	67,536	58,825	56,565	44,410	52,616	56,269
Other liabilities	134,818	46,384	67,205	72,656	62,851	75,188	121,629
Liabilities	2,237,603	2,246,475	2,159,249	2,262,697	2,385,686	2,297,227	2,094,819
Net working capital	1,932,057	2,096,222	2,779,498	3,023,527	2,771,819	2,119,302	2,051,757
Net revenue	11,583,371	11,570,139	11,461,629	11,242,134	11,083,830	10,805,447	10,234,333
Working capital / Net revenue	16.7%	18.1%	24.3%	26.9%	25.0%	19.6%	20.0%

¹ Includes short and long term

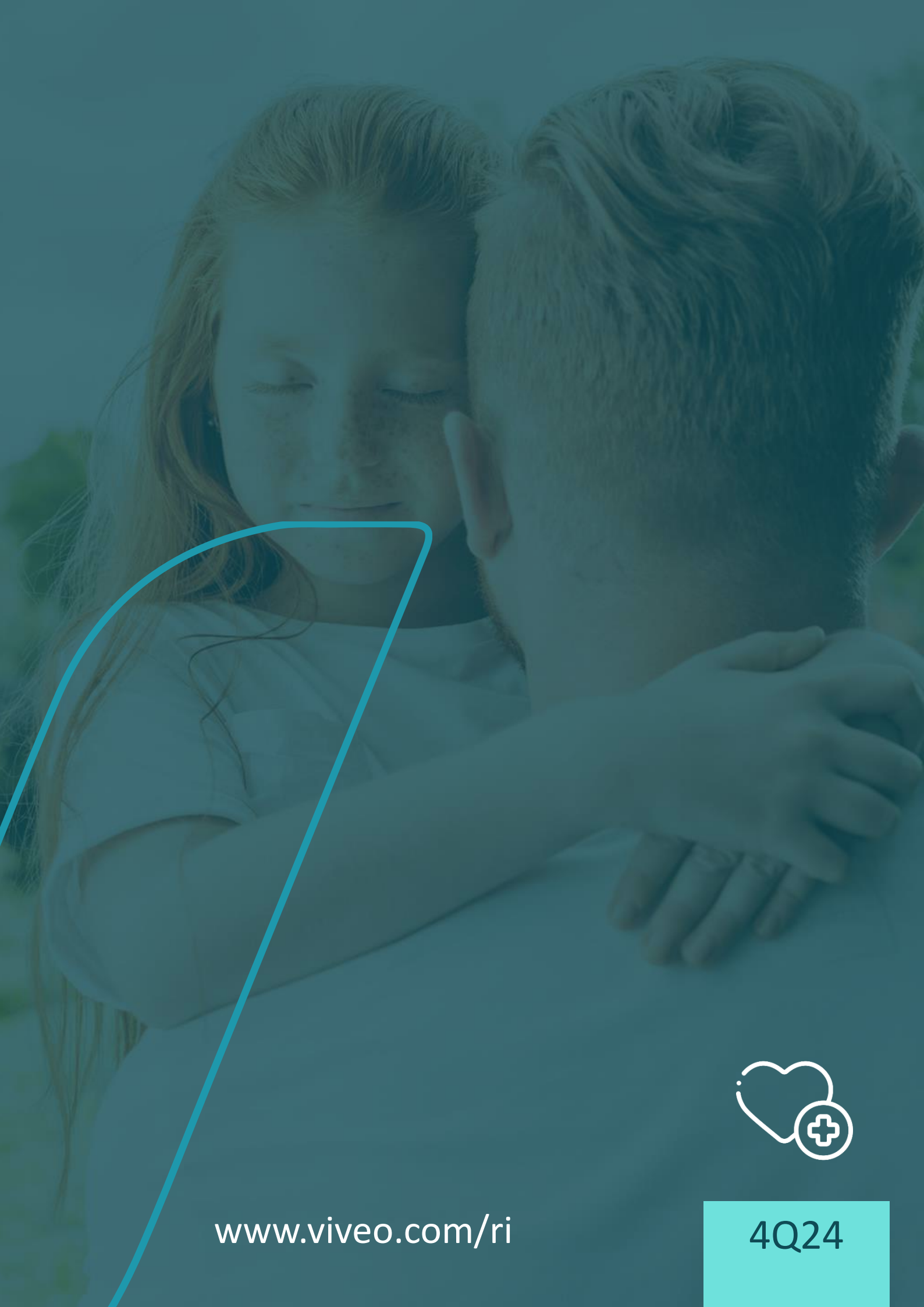
Goodwill on acquisitions

	December 31, 2024	December 31, 2023
P. Simon S.A.	19,251	19,251
Embramed Indústria Comércio Produtos Hospitalares Ltda.	66,671	66,671
Cremer S.A.	203,967	203,967
Neve Indústria e Comércio de Produtos Cirúrgicos Ltda.	27,348	26,447
Byogene Comércio de Produtos para Laboratório Clínico e Hospitalar Ltda.	9,994	9,994
Biogenetix Importação e Exportação Ltda.	5,585	5,585
Vitalab Comércio de Produtos para Laboratórios Ltda.	11,843	11,843
Expressa Distribuidora de Medicamentos Ltda.	181,732	181,732
Flexicotton Indústria e Comércio de Produtos de Higiene Pessoal S.A.	77,014	77,014
Daviso Indústria e Comércio de Produtos Higiênicos S.A.	137,809	137,809
FW Indústria e Comércio de Produtos de Higiene S.A.	52,858	52,858
Laborsys Produtos Diagnósticos e Hospitalares Ltda.	6,033	6,033
Macromed Produtos Hospitalares Ltda.	10,540	10,540
CM Campinas Medicamentos Especiais Ltda.	4,443	4,443
CM Medicamentos Especiais Ltda.	28,761	28,761
CMI Hospitalar Ltda.	12,802	12,802
P S Distribuidora de Produtos da Saúde Ltda. ("Pointmed")	6,090	6,090
Health Logística Hospitalar S.A.	16,042	16,042
Manganelli & Tesser Comércio de Produtos e Equipamentos Hospitalares Eireli	343	343
Medcare Comércio de Produtos e Equipamentos Médico Hospitalares Eireli	6,931	6,931
Boxifarma Soluções em Saúde Ltda.	–	22,041
Íntegra Medical Consultoria S.A.	20,886	20,886
Arp Med S.A.	76,311	76,311
Mirandela e Amarante	29,227	29,227

PFS Hospitalar S.A.	182,238	182,238
Tiel e Marum	11,109	11,109
Azimute Med Consultoria e Assessoria S.A.	11,822	11,822
Famap Nutrição Parenteral Ltda.	34,991	34,991
LIFE – Laboratório de Insumos Farmacêuticos Estéreis Ltda.	76,510	76,510
Aporte Nutricional Ltda.	10,785	10,785
Alminhana Comércio e Representação Ltda	21,321	21,321
Nutrifica Comércio de Nutrição Enteral e Parenteral Ltda	19,757	19,757
Hospshop Comércio, Importação, Exportação, Consultoria e Representação Ltda	9,126	9,126
ProInfusion S.A.	119,530	119,530
Seven Fórmulas Quimioterápicas Ltda.	10,287	10,287
Solus Soluções Estéreis S.A.	2,582	2,582
Ative Medicamentos Especiais Ltda.	1,216	1,216
Statum Participações	4,216	4,216
Hosp-Pharma Manipulação e Suprimentos Ltda.	416	416
Hosp-Pharma Manipulação e Suprimentos Ltda.	18,358	18,358
Solus Soluções Estéreis S.A.	6,944	6,944
Ative Medicamentos Especiais Ltda.	6,350	6,350
Seven Fórmulas Quimioterápicas Ltda.	33,372	33,372
Far.me Farmacoterapia Otimizada S.A.	–	21,725
Other	1,750	1,750
Total	1,595,161	1,638,026
	Total	
Net balance of goodwill at 31/12/2024	642,745	

Disclaimer

This document may contain statements referring to the future outlook for the business, estimates of operational and/or financial results, outlook for the growth of the Company, or other future events. Text in this document that represents forward-looking statements, for example, but not limited to, use of words such as “expect”, “believe”, “estimate”, “project”, “plan”, “foresee”, “envisage”, “aim”, “seek”, and/or any of their variations, or any other words of similar meaning, has the purpose of identifying these forward-looking situations. Such situations involve various factors, risks and/or uncertainties, which may be known or unknown, and may result in significant differences from the current data and any projections contained in this document, and they do not represent any guarantee in relation to the future performance of the Company. All the texts in this document are based on information and data available on the date of publication. The Company does not undertake to revise or update them, in any way, when or if new information becomes available or future events occur. The reader/investor is the sole and exclusive party responsible for any investment decision, transaction or action taken based on the information contained in this document. The reader/investor should not consider only the information contained in this document when taking decisions in relation to trading in the securities issued by the Company. To obtain more detailed information, consult our Financial Statements, the Reference Form, and other important information on our Investor Relations site: <https://ri.viveo.com.br/>. This document does not constitute an offer for sale of, nor an invitation to purchase, any security.



www.viveo.com/ri

4Q24