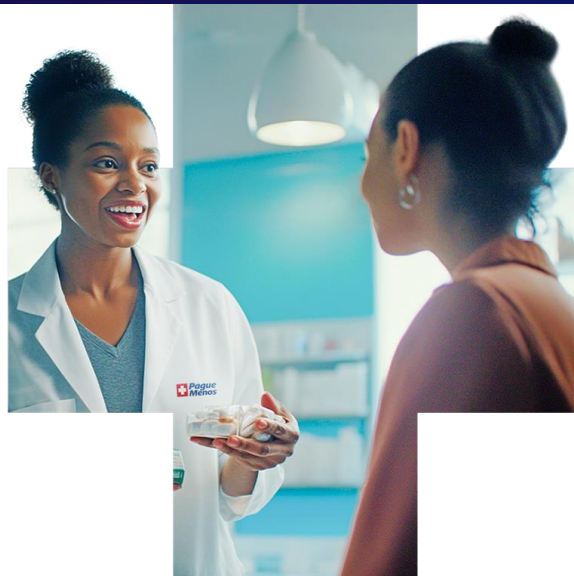


DIVULGAÇÃO DE
Resultados
IT25

 **PagueMenos**

 **extrafarma**



FORTE ALAVANCAGEM OPERACIONAL RESULTANDO EM CRESCIMENTO DE 55% NO EBITDA

DESTAQUES 1T25

+ CRESCIMENTO MESMAS LOJAS

Manutenção do ritmo de crescimento em 17% (~4 vezes a inflação)

+ MARKET SHARE

Creoscimento em todas as regiões, atingindo 6,5% de *share* nacional (+41bps vs 1T24)

+ CANAIS DIGITAIS

Creoscimento de 53,6%, atingindo 17,6% das vendas totais (+4,2p.p. vs 1T24)

+ EBITDA AJUSTADO

Creoscimento de 55,2%, com expansão de 1p.p. de margem EBITDA

+ LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

R\$ 188,2 milhões acumulados nos últimos 12 meses (+5x vs 1T24 LTM)

+ CICLO DE CAIXA

50 dias (-10 dias vs 1T24), com relevante redução no prazo médio de estoques (PME)

+ FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

R\$ 678,8 milhões acumulados nos últimos 12 meses (+4x vs 1T24)

+ ENDIVIDAMENTO

1,9x Dívida líquida / EBITDA (redução de 0,7x vs. 1T24)

DISCLAIMER

Desde 2019 nossas demonstrações financeiras são preparadas de acordo com o IFRS 16, que alterou os critérios de reconhecimento dos contratos de aluguel. Os números deste relatório são apresentados sob a norma antiga, o IAS 17 / CPC 06. A reconciliação com o IFRS 16 pode ser encontrada no Anexo 1 deste documento.



DESTAQUES FINANCEIROS

em R\$ milhões e % da R.B.	1T24	1T25	Δ
Receita Bruta	3.095,1	3.623,2	17,1%
Lucro Bruto	903,6	1.041,1	15,2%
% Margem Bruta	29,2%	28,7%	(0,5 p.p.)
Margem de Contribuição	185,9	242,5	30,5%
% Margem de Contribuição	6,0%	6,7%	0,7 p.p.
EBITDA Ajustado	96,9	150,3	55,2%
% Margem EBITDA Ajustada	3,1%	4,1%	1,0 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	(23,1)	13,1	-
% Margem Líquida Ajustada	(0,7%)	0,4%	1,1 p.p.



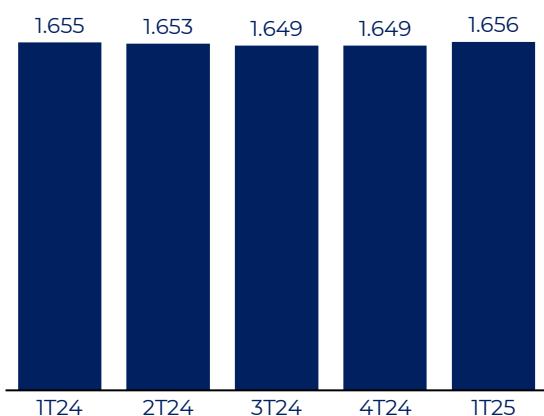
DESTAQUES OPERACIONAIS

Indicador	1T24	1T25	Δ
# de Lojas	1.655	1.656	0,1%
Venda média mensal por loja (R\$ mil)	628	731	16,4%
Ticket médio (R\$)	81,57	89,19	9,3%
Crescimento mesmas lojas (%)	9,6%	17,0%	7,4 p.p.
Canais digitais (% da R.B.)	13,4%	17,6%	4,2 p.p.
Marcas próprias (% da R.B.)	6,7%	6,3%	(0,4 p.p.)
# Consultórios farmacêuticos	1.100	1.159	5,4%
# Clientes ativos (milhões de clientes)	20,9	21,7	3,7%
# de Funcionários (total)	25.799	26.261	1,8%
# de Funcionários (lojas)	21.140	21.436	1,4%
Média de funcionários por loja	12,8	12,9	1,3%
Ciclo de caixa operacional (dias)	60	50	(10)
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	2,6x	1,9x	(0,8x)

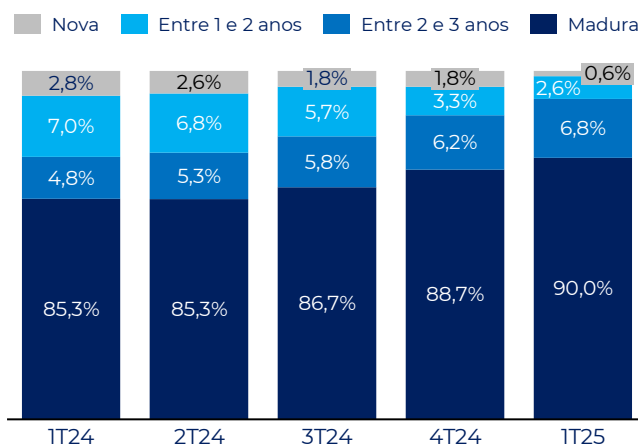
PORTFOLIO DE LOJAS

No IT25 foram abertas 7 novas lojas, concentradas principalmente em estados do Nordeste, seguindo nossa estratégia de adensamento na região. Com essas inaugurações, nossa rede totaliza 1.656 pontos de venda, atingindo a marca de 400 municípios em todo o país. O perfil das novas lojas segue predominantemente popular, com aproximadamente 90% localizadas em áreas com renda média de classes sociais B2/C/D¹.

EVOLUÇÃO BASE DE LOJAS



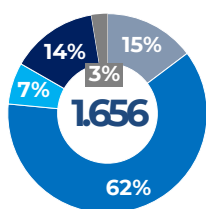
PERFIL ETÁRIO DE LOJAS



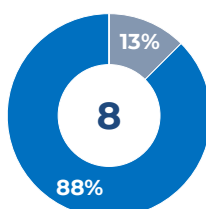
POR REGIÃO

- N
- NE
- CO
- SE
- S

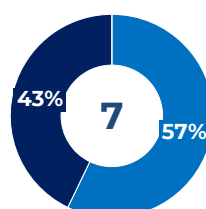
BASE DE LOJAS (1T25)



EXP. ORGÂNICA (LTM)

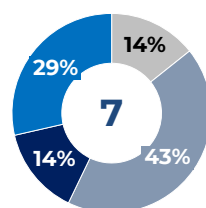
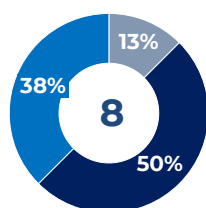
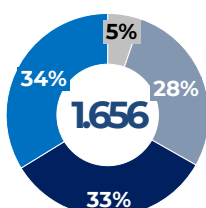


FECHAMENTOS (LTM)



POR CLASSE SOCIAL¹

- A
- B1
- B2
- C/D



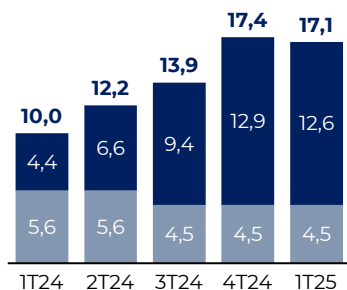
¹ Classe social predominante no entorno de cada loja (isócronas de 5 minutos de deslocamento a carro).

PERFORMANCE DE VENDAS

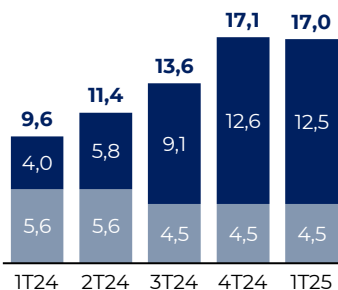
Mantivemos no 1T25 o acelerado ritmo de crescimento registrado no trimestre anterior, com crescimento total em 17,1%, mesmas lojas em 17,0% e lojas maduras em 16,3%. O bom desempenho, superior em quase 4 vezes a inflação do período, reflete o ganho de produtividade de nosso portfólio de lojas acumulado ao longo dos últimos trimestres, gerado por crescente eficiência operacional, campanhas comerciais bem-sucedidas e aceleração dos canais digitais.

O ritmo de crescimento só não foi maior que o do 4T24 por conta de efeito calendário, gerado principalmente pelo ano bissexto. Estimamos um efeito calendário negativo em 0,7% no trimestre.

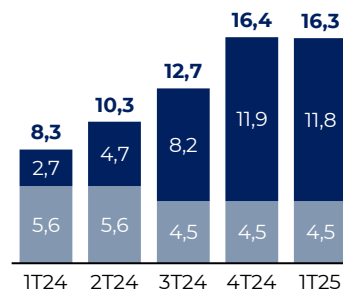
CRESCIMENTO TOTAL
(variação %)



MESMAS LOJAS
(variação %)



LOJAS MADURAS
(variação %)

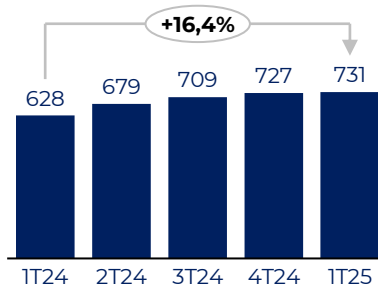


■ Crescimento real ■ Reajuste CMED

Iniciamos o ano de 2025 colhendo frutos das iniciativas implementadas ao longo de 2024, em especial àquelas relacionadas às “missões operacionais”, que concentraram esforços nas áreas de atendimento, manutenção, precificação, processos, suporte às lojas e estabilidade de TI. A crescente eficiência operacional passa a ser percebida pelos clientes, resultando em aumento na frequência de compra, ticket médio e fidelização. Destacamos ainda a assertividade em nossa execução comercial, combinando ações de precificação e parcelamento mais competitivas, com resultado positivo no *cash margin*, além de ações promocionais realizadas em parceria com a indústria.

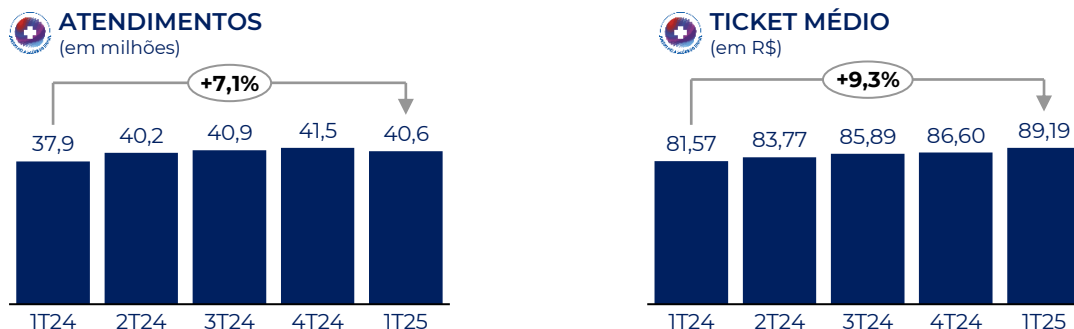
O crescimento no trimestre foi bem balanceado regionalmente, com todas as UF's apresentando SSS de duplo dígito e todas regiões com SSS acima de 15%. Destacamos a performance na região Sul, onde as vendas de lojas maduras expandiram 25,3%.

VENDA MÉDIA LOJA/MÊS
(R\$ mil)



A venda média mensal de nosso portfólio de lojas atingiu R\$ 731 mil, expandindo 16,4% em relação ao 1T24 e 0,6% em relação ao 4T24, apesar da sazonalidade mais fraca no primeiro trimestre do ano.

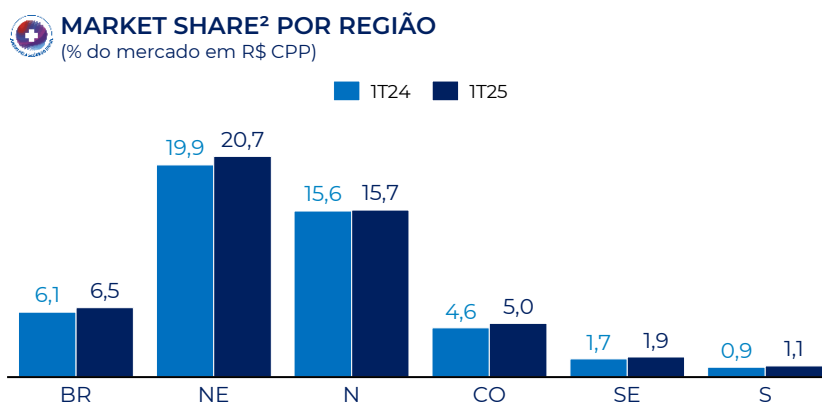
O crescimento de vendas no 1T25 pode ser decomposto em incremento de 7,1% no volume de atendimentos e 9,3% no ticket médio. As iniciativas de eficiência operacional tem progressivamente contribuído para crescimento na base de clientes ativos, que atingiu o patamar recorde de 21,7 milhões no 1T25 (+3,7% vs 1T24). Além disso, observamos comportamento positivo na frequência dos clientes (+4,3%) e tamanho médio da cesta (+4,8%), evidenciando a qualidade e sustentabilidade do crescimento.



MARKET SHARE

O bom desempenho de vendas garantiu mais um trimestre de crescimento em *market share*. Atingimos a marca de 6,5% de participação de mercado, incremento de 41bps na comparação com o mesmo período do ano anterior. Esse foi o sexto trimestre consecutivo de ganho de *share*, a despeito do reduzido do volume de aberturas de lojas no período.

Nossa performance acima do mercado fica ainda mais evidente quando comparamos o crescimento de lojas maduras medido pela IQVIA. Registramos, no 1T25, expansão de 18,9% nas vendas em lojas com mais de 24 meses, enquanto o mercado registrou crescimento de 9,8%, sendo 6,9% no grupo de redes.



Além do importante crescimento em nossas regiões *core*, Norte e Nordeste, destacamos o forte desempenho de vendas nas demais regiões, onde crescemos a venda média por loja aproximadamente 2 vezes acima dos demais concorrentes.

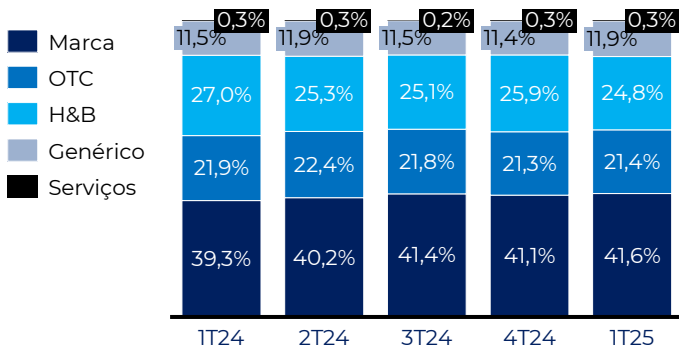
² Fonte: IQVIA

GERENCIAMENTO DE CATEGORIAS

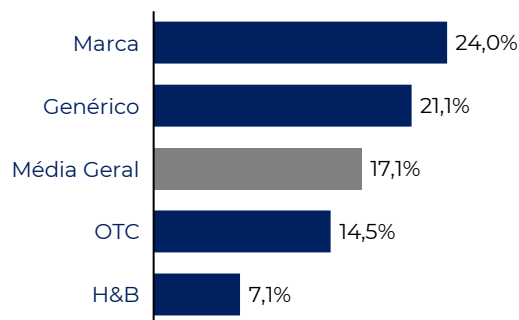
Observamos no trimestre comportamentos distintos entre categorias, com medicamentos de prescrição acelerando o crescimento em relação ao 4T24, enquanto OTC e H&B registraram desaceleração.

No segmento de medicamentos de prescrição, destacamos o sólido desempenho da categoria RX, que apresentou crescimento de 24,0% no trimestre. Esse avanço foi impulsionado principalmente por medicamentos relacionados ao tratamento de diabetes e controle de peso, que registraram expansão superior a 40%. As demais categorias de medicamentos prescritos também mostraram resultados positivos, com crescimento médio em torno de 20%. As iniciativas de eficiência operacional implementadas desde o ano passado têm contribuído para uma melhoria contínua na jornada de compra nesse setor da farmácia, que é mais sensível à qualidade do atendimento, disponibilidade de produtos e percepção de preço.

MIX DE VENDAS
(em % da receita bruta)



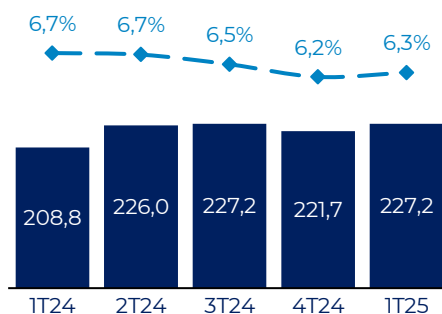
CRESCIMENTO POR CATEGORIA
(variação % 1T25 vs 1T24)



O desempenho mais fraco ocorreu em Higiene & Beleza (H&B), que cresceu 10p.p. abaixo da média da companhia. Observamos uma desaceleração mais acentuada na categoria de proteção solar, refletindo um trimestre mais chuvoso na região Nordeste, além de cabelos e mundo infantil.

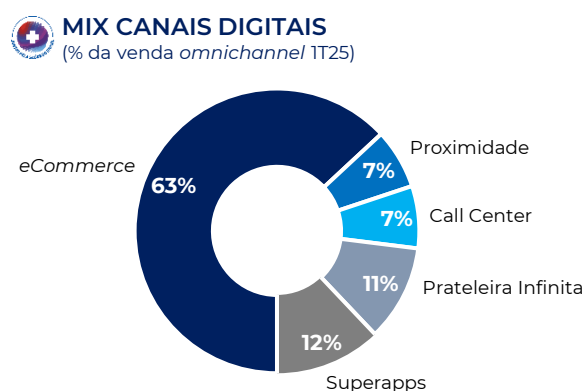
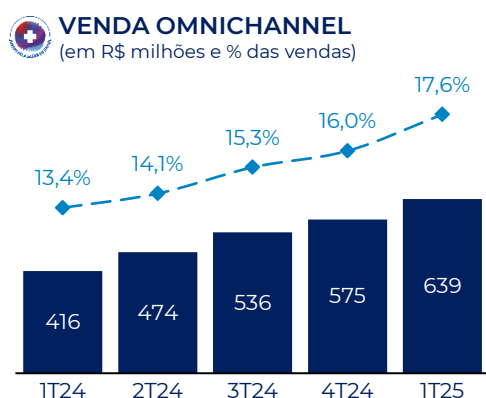
Nossas marcas exclusivas atingiram 6,3% de participação nas vendas do 1T25, recuo de 0,4p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. A maior parte do recuo está relacionado ao incremento de medicamentos no mix de vendas, uma categoria onde não operamos marcas próprias.

MARCAS EXCLUSIVAS
(em R\$ milhões e % da venda total)



PLATAFORMA OMNICHANNEL

Pelo quarto trimestre consecutivo registramos aceleração no crescimento em nossos canais digitais, refletindo um consistente trabalho de aprimoramento na experiência do cliente. No IT25, as vendas *omnichannel* atingiram R\$ 639 milhões, salto de 53,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse foi o maior ritmo de crescimento desde o IT23. Com isso, nossos canais digitais já são responsáveis por 17,6% das vendas totais, um avanço de 4,2p.p. nos últimos doze meses.



Além do recorde de participação e vendas *omnichannel*, registramos o recorde de venda diária no último dia do trimestre, superando inclusive a bem-sucedida Black Friday de 2024. O desempenho foi puxado pelos canais proprietários de *e-commerce*, em especial nosso app, que totalizou crescimento de 78% nas vendas. Destacamos ainda que pedidos Clique&Retire concentraram 57% das vendas no *e-commerce*, 4p.p. acima do mesmo período do ano anterior, contribuindo para redução de custos de *delivery* e aumento de tráfego de clientes em loja.

Seguimos aprimorando a experiência de compra via Whatsapp, com múltiplas melhorias no *chatbot* de atendimento, integrações de pagamento e catálogo de produtos, tornando a jornada mais fluida e automatizada. Atualmente, 75% dos pedidos realizados pelo aplicativo de mensagens são concluídos sem suporte humano. Como resultado, totalizamos no IT25 vendas superiores a todo acumulado de 2024.

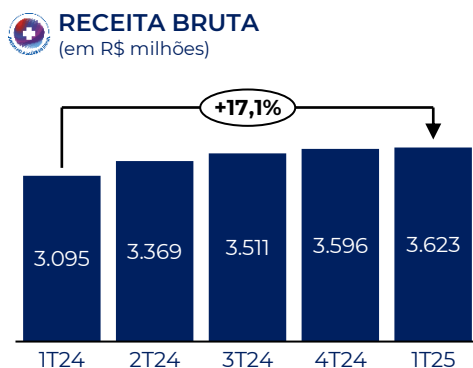
HUB DE SAÚDE

Seguimos investindo na expansão de nossa rede de consultórios farmacêuticos, alcançando 1.159 lojas com Clinic Farma – o equivalente a 70% do portfólio total. Nossa crescente capilaridade tem papel central na estratégia de aproximação com o cliente de cuidado contínuo, que encontra nas unidades um ponto de suporte conveniente para seu tratamento e monitoramento de saúde. Nos últimos doze meses, totalizamos mais de 6,5 milhões de atendimentos em nossos consultórios farmacêuticos, consolidando nossa referência em serviços de saúde no varejo farmacêutico brasileiro.

No trimestre, destacamos o avanço expressivo na frente de vacinação, que registrou crescimento superior a 400% vs o 1T24, com mais de 20 tipos diferentes de imunizantes ofertados aos clientes. A aplicação de vacinas tem fortalecido a percepção da farmácia como ponto de cuidados preventivos e contribuindo para crescente engajamento de clientes para adesão aos serviços de saúde.

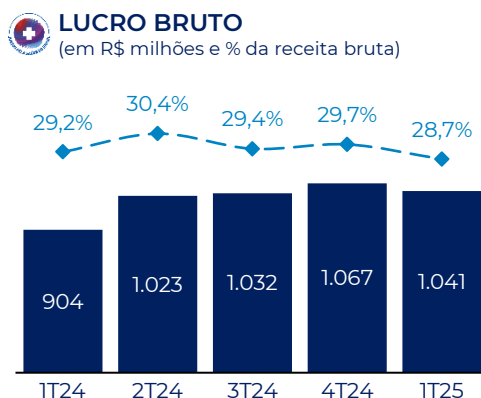
RECEITA BRUTA

Atingimos no 1T25 o patamar recorde de 3,623 bilhões em receita bruta, crescimento de 17,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Conforme comentado na seção “Desempenho de Vendas” o crescimento mesmas lojas foi o principal componente para a boa performance de *topline*, o que contribuiu para forte alavancagem operacional no trimestre.



LUCRO BRUTO

O lucro bruto totalizou R\$ 1,041 bilhão no 1T25, expansão de 15,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. A execução comercial no trimestre foi direcionada à manutenção do elevado patamar de crescimento e geração de caixa, equilibrando competitividade em preços, otimização de estoques e prazo de pagamento em torno desse objetivo. Com isso, observamos uma pressão pontual na margem bruta, que foi de 28,7% no trimestre.



Contribuíram negativamente para a margem bruta: i) o mix de categorias, com forte ganho de participação de medicamentos prescritos de marca; ii) aceleração dos canais digitais, que atingiram o maior ritmo de crescimento desde o 1T23; iii) ações comerciais pontuais para aceleração do giro de estoque; e iv) menor volume de verbas e bonificações da indústria, como percentual do faturamento. Esses efeitos foram parcialmente compensados por menor índice de perdas com estoques e o ajuste a valor presente (AVP).

É importante destacar que, sazonalmente, a margem bruta tem tradicionalmente menor patamar no primeiro trimestre do ano, por conta do menor volume de campanhas comerciais, maior concentração de inventários nos centros de distribuição e ausência correção inflacionária.

DESPESAS COM VENDAS

No 1T25, as despesas de venda totalizaram R\$ 799 milhões, equivalente a 22,0% da receita bruta. Com isso, registramos relevante diluição de despesas em relação ao 1T24, na ordem de 1,2p.p., resultado da alavancagem operacional gerada pelo forte ritmo de crescimento de vendas.

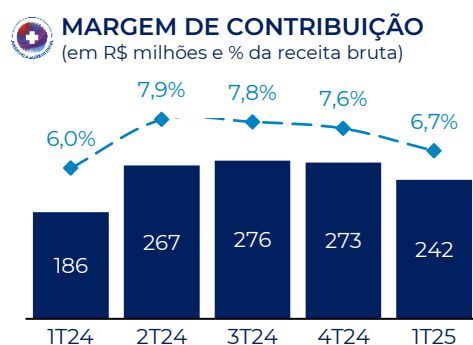


A despesa de venda por loja atingiu uma média mensal de R\$ 160,7 mil, alinhada ao patamar do 4T24 e 11,2% acima do 1T24. O crescimento na comparação com o mesmo período do ano anterior está relacionado principalmente ao efeito venda sobre despesas variáveis, como transporte de mercadorias, comissões, suprimentos, meios de pagamento e aluguéis variáveis. Expurgando o efeito venda, as despesas fixas cresceram aproximadamente 7%, um pouco acima da inflação acumulada no período, em função das melhorias operacionais sustentadas por incremento na quantidade de funcionários de lojas e CDs, manutenções e tecnologia.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

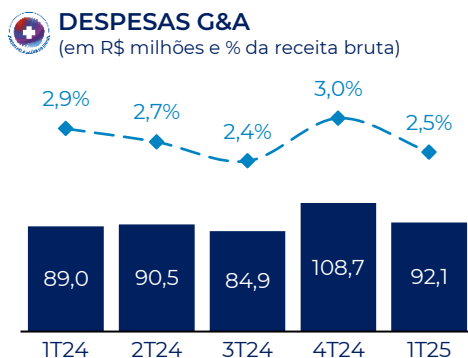
Como resultado do bom desempenho de vendas e diluição de despesas, a margem de contribuição atingiu 6,7% no 1T25, incremento de 0,7p.p. na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Mesmo com o recuo de margem bruta, a estratégia comercial mostrou-se acertada, garantindo bom patamar de rentabilidade operacional.



DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)

As despesas G&A totalizaram R\$ 92,1 milhões no 1T25, equivalente a 2,5% da receita bruta. Com isso, registramos relevante diluição de despesas, tanto na comparação com o 1T24 como o com o 4T24, contribuindo para a boa rentabilidade no alcançada no trimestre.



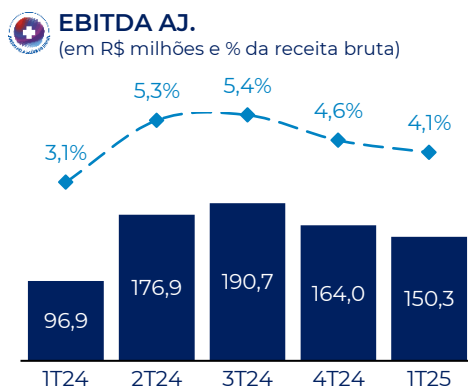
Na comparação com o 1T24, o recuo de 0,4p.p. está relacionado ao crescimento das despesas abaixo da inflação, resultado do controle de despesas em especial no quadro de colaboradores de nossa sede. Com isso, o forte crescimento de vendas se traduziu em boa alavancagem operacional.

Na comparação com o 4T24, a redução no volume nominal de despesas está relacionado a despesas pontuais reconhecidas no trimestre anterior, como provisões para remuneração variável e consultorias estratégicas.

EBITDA AJUSTADO

Nosso EBITDA ajustado totalizou R\$ 150,3 milhões no 1T25, crescendo expressivos 55,2% sobre o mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA ajustada avançou 1 ponto percentual, encerrando o trimestre em 4,1%. Esse foi o maior patamar de rentabilidade para um primeiro trimestre do ano desde o 1T21. Nos últimos doze meses, o EBITDA ajustado acumula expansão de 31,6%, evidenciando o bom momento operacional da companhia.

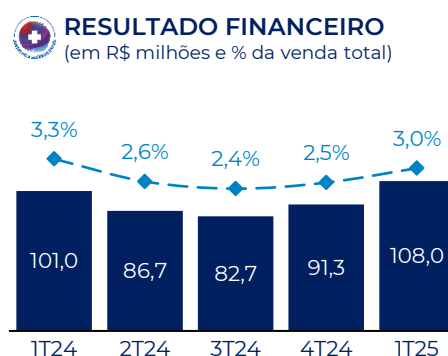
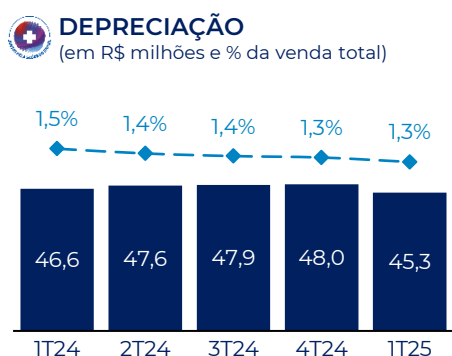
Além dos efeitos positivos gerados pela aceleração no crescimento de vendas e controle de despesas operacionais, destacamos o efeito da captura de sinergias geradas pela aquisição da Extrafarma, que atingiram seu potencial mapeado no 4T24, mas que gera uma "inércia positiva" nos resultados à medida em que seguem impactando positivamente o patamar de rentabilidade da companhia.



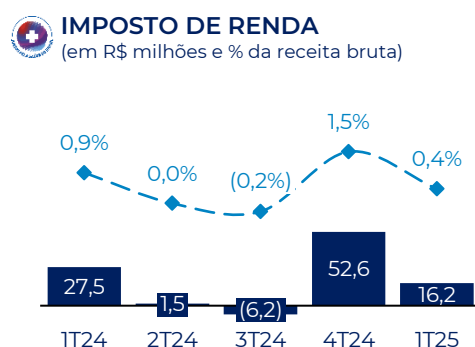
DEPRECIÇÃO, RESULTADO FINANCEIRO E IR/CS

Depreciações e amortizações totalizaram R\$ 45,3 milhões no 1T25, reduzindo marginalmente em relação aos trimestres anteriores, como resultado da redução no ritmo de investimentos. Como percentual da receita, a depreciação representou 1,3%, recuo de 0,2p.p. na comparação com o 1T24.

O resultado financeiro totalizou R\$ 108,0 milhões no 1T25, crescendo 7,0% na comparação com o 1T24, refletindo o aumento na taxa básica de juros observada no período e maior volume de antecipações de recebíveis. Na comparação com o 4T24, houve incremento de 18,3%, refletindo, além do aumento de juros a sazonalidade do primeiro trimestre, caracterizado por maior consumo de caixa, o que pressiona pontualmente o resultado financeiro do período.



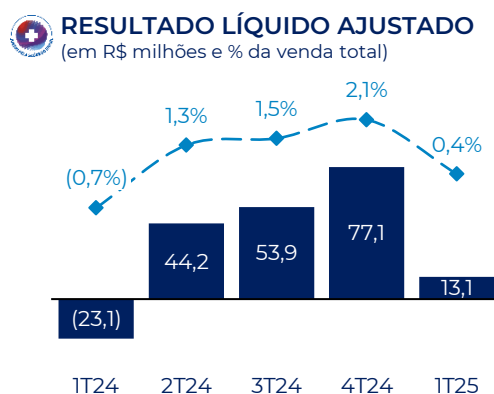
O imposto de renda diferido totalizou R\$ 16,2 milhões no 1T25, redução de R\$ 11,3 milhões na comparação com o 1T24 em virtude da melhora no resultado tributável no período. Já na comparação com o 4T24, a forte redução está relacionada ao benefício gerado pela deliberação de JCP, concentrada no trimestre anterior.



RESULTADO LÍQUIDO AJUSTADO

O lucro líquido ajustado atingiu R\$ 13,1 milhões no 1T25, revertendo o prejuízo de R\$ 23,1 milhões registrado no mesmo período do ano anterior. A margem líquida foi de 0,4%, incremento de 1,1p.p. na comparação anual, refletindo a positiva combinação de expansão de rentabilidade operacional e economia de despesas financeiras.

Nos últimos doze meses, o lucro líquido ajustado totalizou R\$ 188,2 milhões, o que representa o maior nível de lucratividade desde o ano de 2021.



RECONCILIAÇÃO DO RESULTADO AJUSTADO

Para melhor entendimento e comparabilidade com os períodos anteriores, o resultado do exercício foi ajustado de forma a expurgar eventos não recorrentes. Apresentamos a seguir o detalhamento dos ajustes realizados, bem como seus respectivos impactos no resultado. A conciliação completa do resultado contábil e ajustado é apresentada no Anexo 3 deste release.

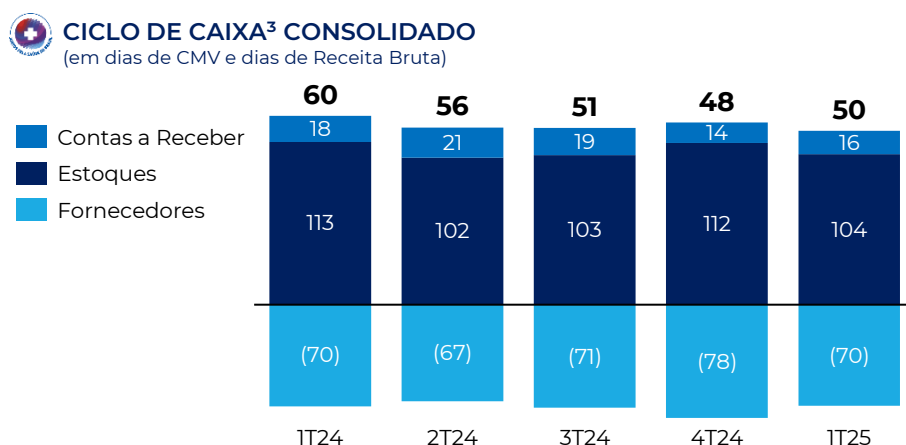
Descrição Ajuste	Efeito líquido no resultado (R\$ milhões)	
	1T24	1T25
Lucro Líquido Contábil IFRS 16	(36,9)	5,0
(+) Exclusão de Efeitos IFRS 16	6,4	4,9
(+/-) Total - Ajustes Gerenciais	7,3	3,2
(+) Baixa de ativo imobilizado	1,5	2,4
(+/-) Combinação de Negócios	3,8	2,4
(+) Juros de parcelas a pagar transação Extrafarma	5,7	0,0
(+/-) Efeito no IRPJ e CSLL dos ajustes	(3,7)	(1,6)
Lucro Líquido Ajustado	(23,1)	13,1

CICLO DE CAIXA

Além dos efeitos positivos no resultado, a evolução operacional alcançada ao longo dos últimos trimestres também tem proporcionado melhorias na gestão de capital de giro, contribuindo para progressiva redução de nosso ciclo de caixa.

No 1T25, o ciclo de caixa operacional foi de 50 dias, redução de 10 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, alavancado pela redução de 9 dias no prazo médio de estoques. No acumulado de dois anos, já foram desmobilizados aproximadamente 25 dias de estoques, (equivalente a R\$ 750 milhões) enquanto o prazo médio de fornecedores manteve-se constante.

A forte redução no capital empregado está diretamente relacionado a um amplo plano de trabalho com foco em estoques de baixo giro. Através de ações estruturantes, que envolveram revisão na política de lançamentos, redução de *leadtimes* de abastecimento, melhorias na logística reversa e crescente aproximação com fornecedores, alcançamos uma redução no estoque de baixo giro (medido por PME > 90 dias) da ordem de 55% entre o 1T24 e o 1T25.



Na comparação com o 4T24, o ciclo de caixa aumentou em dois dias, refletindo a sazonalidade do período, em especial na conta de fornecedores. Importante destacar que o reforço de estoques relacionado à pré-alta executado no 1T25 foi menor que o realizado em anos anteriores, em função do menor nível de reajuste de medicamentos no ano e maior nível de taxas de juros, encarecendo o custo de carregamento dos estoques.

ENDIVIDAMENTO

No 1T25, registramos leve redução no índice de endividamento, seguindo nossa trajetória de desalavancagem financeira. Considerando apenas a dívida bancária, encerramos o trimestre com R\$ 1,3 bilhão, equivalente a 1,87x o EBITDA acumulado nos últimos doze meses. Incorporando as antecipações de recebíveis, o endividamento atingiu R\$ 1,9 bilhão, ou 2,77x EBITDA, reduzindo 0,04x vs o 4T24 e 1,09x vs o 1T24.

Endividamento (R\$ milhões)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
(+) Dívida curto prazo	415,9	138,7	383,3	369,8	391,2
(+) Dívida longo prazo	1.178,4	1.330,7	1.081,6	1.046,6	1.019,8
(+) Operações de swap cambial	6,1	(9,1)	(9,1)	(30,2)	(16,1)
(-) Dívida Bruta	1.600,5	1.460,3	1.455,9	1.386,2	1.394,9
(-) Caixa e equivalentes	(232,5)	(108,2)	(169,6)	(149,4)	(116,3)
(-) Dívida Líquida	1.367,9	1.352,1	1.286,3	1.236,8	1.278,6
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	2,6x	2,5x	2,2x	2,0x	1,9x
(+) Saldo de recebíveis antecipados	421,4	290,7	358,9	530,5	613,6
(+) Parcelas a pagar Extrafarma	214,2	220,5	0,0	0,0	0,0
(-) Dívida Líquida + Antecipações + Extrafarma	2.003,6	1.863,4	1.645,2	1.767,3	1.892,2
Dívida Líquida + Antecipações + Extrafarma / EBITDA Aj.	3,9x	3,4x	2,8x	2,8x	2,8x

³ O cálculo do Prazo Médio de Estoques e do Prazo Médio de Pagamento desconsidera os efeitos do AVP, acordos comerciais e tributos a recuperar.

INVESTIMENTOS

O capex realizado no IT25 totalizou R\$ 27,6 milhões, crescendo 129% em relação ao mesmo período do ano anterior. O maior nível de investimentos está relacionado à gradual aceleração no plano de expansão orgânica e maior volume de reformas e conversões de bandeira.

Capex (R\$ milhões)	IT24	%	IT25	%
Expansão	6,2	51%	11,9	43%
Reforma de lojas	2,8	23%	8,3	30%
Tecnologia	2,8	23%	3,6	13%
Infraestrutura de lojas, CDs e escritórios	0,4	3%	3,9	14%
Total	12,1	100%	27,6	100%

FLUXO DE CAIXA

Apesar da sazonalidade relacionada ao primeiro trimestre, registramos boa geração de caixa no IT25, resultado dos esforços da companhia direcionados para a desalavancagem financeira. O fluxo de caixa operacional totalizou R\$ 50,4 milhões no trimestre, revertendo o consumo de R\$ 76,4 milhões registrados no mesmo período do ano anterior. Nos últimos 12 meses, já totalizamos R\$ 678,8 milhões de geração de caixa operacional, equivalente a cerca de 1/3 do atual *market cap* da companhia.

Fluxo de Caixa Gerencial (R\$ milhões)	IT24	IT25	IT24 (LTM)	IT25 (LTM)
EBITDA Consolidado ex-IFRS 16	94,1	147,9	476,7	667,8
(-) Ganho por compra vantajosa	1,3	0,0	(17,6)	0,3
(Δ) Contas a receber	(113,1)	(80,8)	(299,9)	23,9
(Δ) Estoques	122,8	257,3	105,6	(194,4)
(Δ) Fornecedores	(174,2)	(292,2)	153,4	227,8
(Δ) Tributos a recuperar	(30,5)	17,9	6,4	49,6
(+/-) Variação outros ativos e passivos/Efeitos não caixa	23,2	0,3	(147,7)	(96,1)
(=) Fluxo de caixa das operações	(76,4)	50,4	166,6	678,8
(-) Investimentos de capital	(12,1)	(27,6)	(97,3)	(117,7)
(-) Aquisição de empresas	-	-	(197,8)	(221,5)
(=) Fluxo de caixa de investimentos	(12,1)	(27,6)	(295,1)	(339,2)
Fluxo de caixa livre	(88,5)	22,8	(128,5)	339,6
(+) Captação de dívida bruta	-	7,5	460,6	415,9
(-) Pagamento de dívida bruta	(47,6)	(7,6)	(267,5)	(605,5)
(-) Serviço da dívida	(54,2)	(54,6)	(269,6)	(243,4)
(-) Recompra de ações / Integralização de capital	115,4	124,1	443,2	102,5
(+) Dividendos e JCP recebidos (pagos)	(135,9)	(125,4)	(136,0)	(125,4)
(=) Fluxo de caixa de financiamento	(122,3)	(55,9)	230,8	(455,8)
Saldo inicial de caixa, equivalentes e aplic. financeiras	443,3	149,4	130,2	232,5
Saldo final de caixa, equivalentes e aplic. financeiras	232,5	116,3	232,5	116,3
Variação de Caixa e Equivalentes	(210,8)	(33,1)	102,3	(116,2)

ANEXO 1: DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Em 1º de janeiro de 2019, entrou em vigor o CPC 6-R2 (IFRS 16), que alterou o modelo de reconhecimento contábil dos contratos de arrendamento. Para preservar a comparabilidade histórica apresentamos abaixo a conciliação com a norma anterior (IAS 17/CPC 06).

Demonstrativo do Resultado do Exercício (R\$ milhões)	IAS 17			IFRS16		
	1T24	1T25	Δ	1T24	1T25	Δ
Receita Bruta	3.095,1	3.623,2	17,1%	3.095,1	3.623,2	17,1%
Deduções	(212,6)	(252,5)	18,8%	(212,6)	(252,5)	18,8%
Receita Líquida	2.882,5	3.370,7	16,9%	2.882,5	3.370,7	16,9%
Custo das Mercadorias Vendidas	(1.978,9)	(2.329,7)	17,7%	(1.978,9)	(2.329,7)	17,7%
Lucro Bruto	903,6	1.041,1	15,2%	903,6	1.041,1	15,2%
<i>Margem Bruta</i>	29,2%	28,7%	(0,5p.p.)	29,2%	28,7%	(0,5p.p.)
Despesas com Vendas	(717,7)	(798,6)	11,3%	(597,0)	(677,3)	13,4%
Margem de Contribuição	185,9	242,5	30,5%	306,5	363,8	18,7%
<i>Margem de Contribuição (%)</i>	6,0%	6,7%	0,7p.p.	9,9%	10,0%	0,1p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(89,0)	(92,1)	3,5%	(89,0)	(92,1)	3,5%
EBITDA Ajustado	96,9	150,3	55,2%	217,6	271,6	24,9%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	3,1%	4,1%	1,0p.p.	7,0%	7,5%	0,5p.p.
Depreciação e Amortização	(46,6)	(45,3)	(2,7%)	(127,5)	(127,1)	(0,3%)
Resultado Financeiro	(101,0)	(108,0)	7,0%	(150,5)	(155,0)	2,9%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	(50,7)	(3,0)	(94,1%)	(60,5)	(10,4)	(82,8%)
Imposto de Renda e Contribuição Social	27,5	16,2	(41,1%)	30,8	18,7	(39,2%)
Participação Minoritária	0,1	(0,1)	-	0,1	(0,1)	-
Lucro Líquido Ajustado	(23,1)	13,1	-	(29,6)	8,1	-
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	(0,7%)	0,4%	1,1p.p.	(1,0%)	0,2%	1,2p.p.

ANEXO 2: BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	IFRS16		
	31/12/2024	31/03/2025	Δ
Ativo Total	8.983,7	8.668,6	(3,5%)
Ativo Circulante	4.614,7	4.407,4	(4,5%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	149,4	116,3	(22,2%)
Contas a Receber de Clientes	577,8	656,5	13,6%
Estoques	3.359,4	3.073,6	(8,5%)
Tributos a Recuperar	263,8	283,9	7,6%
Outros Ativos Circulantes	264,3	277,0	4,8%
Ativo Não Circulante	4.369,0	4.261,3	(2,5%)
Ativo Realizável a Longo Prazo	1.407,9	1.387,2	(1,5%)
Investimentos	80,1	79,7	(0,5%)
Imobilizado	872,1	856,1	(1,8%)
Direito de uso em arrendamento	1.837,4	1.772,0	(3,6%)
Intangível	171,6	166,2	(3,2%)
Passivo Total	8.983,7	8.668,6	(3,5%)
Passivo Circulante	3.381,4	3.129,9	(7,4%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	188,2	225,1	19,6%
Fornecedores	2.340,3	2.037,7	(12,9%)
Obrigações Fiscais	126,7	116,0	(8,5%)
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	369,8	391,2	5,8%
Outras Obrigações	57,6	60,7	5,4%
Arrendamento mercantil	298,7	299,2	0,2%
Passivo Não Circulante	2.879,9	2.808,1	(2,5%)
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	1.046,6	1.019,8	(2,6%)
Tributos Diferidos	3,3	2,9	(14,0%)
Arrendamento Mercantil	1.792,0	1.735,1	(3,2%)
Provisões	69,4	69,6	0,2%
Outras Contas a Pagar	(31,5)	(19,2)	(38,9%)
Patrimônio Líquido	2.722,4	2.730,6	0,3%
Capital Social Realizado	1.721,9	1.846,0	7,2%
Reservas de Capital	397,1	391,4	(1,4%)
Reservas de Lucros	618,0	507,8	(17,8%)
Ações em Tesouraria	(22,1)	(22,2)	0,4%
Participação de não controladores	7,6	7,7	1,7%

ANEXO 3: CONCILIAÇÃO DO RESULTADO AJUSTADO

Reconciliação DRE Ajustada (R\$ milhões)	TT25 Contábil	Efeitos IFRS16	Ajustes Gerenciais	TT25 Ajustado
	(Consolidado)			(Consolidado)
Receita Bruta	3.623,2	-	-	3.623,2
Deduções	(252,5)	-	-	(252,5)
Receita Líquida	3.370,7	-	-	3.370,7
Custo das Mercadorias Vendidas	(2.329,7)	-	-	(2.329,7)
Lucro Bruto	1.041,1	-	-	1.041,1
Despesas Operacionais	(778,4)	(121,3)	2,4	(897,2)
Equivalência Patrimonial	6,5	-	-	6,5
EBITDA	269,2	(121,3)	2,4	150,3
Depreciação e Amortização	(128,5)	81,8	1,4	(45,3)
Resultado Financeiro	(155,9)	47,0	1,0	(108,0)
Resultado Antes do Imposto de Renda	(15,2)	7,4	4,8	(3,0)
Imposto de Renda e Contrib. Social	20,3	(2,5)	(1,6)	16,2
Participação Minoritária	(0,1)	-	-	(0,1)
Lucro Líquido	5,0	4,9	3,2	13,1

ANEXO 4: CONCILIAÇÃO DO EBITDA

Reconciliação EBITDA (R\$ milhões)	1T24	1T25
Lucro Líquido (IFRS 16)	(36,9)	5,0
(+) Resultado Financeiro	157,3	155,9
(+) Imposto de Renda e CS	(34,5)	(20,3)
(+) Depreciação e Amortização	129,0	128,5
(+) Participação Minoritária	(0,1)	0,1
EBITDA (IFRS 16)	214,8	269,2
(+/-) Efeitos IFRS 16	(120,7)	(121,3)
(+/-) Ajustes Gerenciais	2,7	2,4
EBITDA Ajustado (IAS 17)	96,9	150,3

ANEXO 5: DISTRIBUIÇÃO DE LOJAS POR UF

UF / Região (# Lojas)	IT24	Aberturas	Fechamentos	IT25
Total	1.655	8	7	1.656
Nordeste	1.020	7	4	1.023
Alagoas	39	-	-	39
Bahia	156	-	1	155
Ceará	283	3	3	283
Maranhão	138	-	-	138
Paraíba	68	-	-	68
Pernambuco	179	3	-	182
Piauí	43	1	-	44
Rio Grande Do Norte	70	-	-	70
Sergipe	44	-	-	44
Norte	243	1	-	244
Acre	15	-	-	15
Amapá	18	-	-	18
Amazonas	21	-	-	21
Pará	145	1	-	146
Rondônia	13	-	-	13
Roraima	13	-	-	13
Tocantins	18	-	-	18
Sudeste	237	-	3	234
Espírito Santo	24	-	-	24
Minas Gerais	72	-	1	71
Rio De Janeiro	15	-	1	14
São Paulo	126	-	1	125
Centro-Oeste	112	-	-	112
Distrito Federal	15	-	-	15
Goiás	29	-	-	29
Mato Grosso	38	-	-	38
Mato Grosso Do Sul	30	-	-	30
Sul	43	-	-	43
Paraná	17	-	-	17
Rio Grande Do Sul	7	-	-	7
Santa Catarina	19	-	-	19



 **PagueMenos**

 **extrafarma**



VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

6 de maio de 2025

10:00 (BRT) | 09:00 (US-EST)

Em português, com tradução simultânea para o inglês

Para acessar, [clique aqui](#)