

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** **4T25 E 2025**

16 de março de 2026

WEBCAST

17 de março, terça-feira, às 14h

[CLIQUE AQUI](#)

CONTATO RI

Max Fischer

Camila Conrado

João Osório

E-mail: ri@profarma.com.br

GRUPO
PROFARMA



PFRM
B3 LISTED NM

Grupo Profarma atinge **recordes históricos** de **Receita, EBITDA e Lucro Líquido** com expansão de *market share e retorno* em suas unidades de negócio.

DESTAQUES 2025

Receita Bruta

R\$ 13,2 Bi

+12,2%

EBITDA Ajustado

R\$ 392,7 MM

+17,6%

Lucro Líquido Ajustado

R\$ 142,7 MM

+8,7%

Alavancagem

1,7x

Dívida Líquida / EBITDA LTM

Acordo para aquisição 4Bio:

Aceleração nova avenida de crescimento

GRUPO PROFARMA (R\$ Milhões)	4T24	4T25	VAR	2022	2023	2024	2025	VAR	CAGR
Receita Bruta Consolidada¹	3.480,1	3.638,6	4,6%	8.976,5	10.051,7	11.806,5	13.243,2	12,2%	13,8%
Receita Líquida	3.015,9	3.188,0	5,7%	7.816,1	8.661,7	10.153,6	11.450,5	12,8%	13,6%
Lucro Bruto	413,7	475,3	14,9%	1.145,5	1.292,0	1.522,8	1.750,4	14,9%	15,2%
% Receita Líquida	13,7%	14,9%	1,2 p.p.	14,7%	14,9%	15,0%	15,3%	0,3 p.p.	
EBITDA Ajustado	85,8	119,7	39,5%	236,8	279,4	333,9	392,7	17,6%	18,4%
Margem EBITDA (% RL)	2,8%	3,8%	1,0 p.p.	3,0%	3,2%	3,3%	3,4%	0,1 p.p.	
Lucro Líquido Ajustado	46,0	48,5	5,4%	58,8	73,5	131,3	142,7	8,7%	34,4%
% Receita Líquida	1,5%	1,5%	0,0 p.p.	0,8%	0,8%	1,3%	1,2%	-0,1 p.p.	
Lucro Liq. Ajust. por Ação	0,5	0,6	1,1	0,5	0,6	1,1	1,2		

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO (R\$ Milhões)	4T24	4T25	VAR	2022	2023	2024	2025	VAR	CAGR
Receita Bruta	3.337,3	3.453,8	3,5%	8.578,9	9.574,3	11.302,6	12.552,2	11,1%	13,5%
EBITDA Ajustado	73,7	88,9	20,6%	185,0	218,8	257,0	291,0	13,2%	16,3%
ROIC	16,8%	18,0%	1,2 p.p.	13,2%	15,2%	16,8%	18,0%	1,2 p.p.	
ROE	15,2%	15,6%	0,4 p.p.	6,5%	8,7%	15,2%	15,6%	0,4 p.p.	

REDE d1000 (R\$ Milhões)	4T24	4T25	VAR	2022	2023	2024	2025	VAR	CAGR
Receita Bruta	583,2	701,9	20,4%	1.558,1	1.834,7	2.206,3	2.591,9	17,5%	18,5%
EBITDA Ajustado	17,4	31,1	78,8%	49,5	60,8	82,2	103,3	25,7%	27,8%
Venda Md. Loja Madura (R\$ Mil)	792,0	874,2	10,4%	641,4	721,9	785,9	829,5	5,5%	

(1) Receita Bruta Consolidada – Exclui vendas intercompany.

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

(3) Adição Líquida de Lojas = Total de Lojas Abertas – Total de Lojas Fechadas no período analisado (trimestre, YTD e LTM).

Rio de Janeiro, 16 de março de 2025 – A Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A. (“Grupo Profarma” ou “Companhia”, B3: PFRM3), anuncia os resultados do quarto trimestre de 2025 e do ano de 2025 (4T25 e 2025). As comparações de resultado referem-se ao mesmo período do ano anterior (4T24 e 2024). As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em Reais (R\$), de acordo com a legislação societária brasileira, atendendo aos pronunciamentos técnicos do CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis e aos requerimentos da CVM – Comissão de Valores Mobiliários.

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

Ao longo do 4T24, a Rede d1000 reativou a operação na subsidiária Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos (“COF”), com foco na otimização de saldo de impostos a recuperar. Trata-se de movimento transitório, que deverá permanecer durante o ano de 2025. Desta forma, os resultados apresentados refletem, exclusivamente, o desempenho orgânico das operações da Companhia, permitindo uma análise mais precisa sobre a evolução do negócio, sem a influência de eventos extraordinários.



No ano em que celebramos 65 anos de existência, anunciamos a maior aquisição da história do Grupo Profarma - um marco transformacional e estratégico para esse novo ciclo de crescimento. Em 3 de março de 2026 foi celebrado o acordo para a aquisição de 100% da 4Bio Medicamentos S.A., uma subsidiária integral da RD Saúde, com atuação na distribuição de medicamentos especiais e de alta complexidade para hospitais, clínicas, operadoras e pacientes. A 4Bio registrou em 2025 uma Receita Bruta de R\$ 3,3 bilhões e EBITDA Ajustado de R\$ 72 milhões.

Essa operação consolida e acelera nosso retorno ao mercado de Medicamentos de Especialidades, o segmento farmacêutico de maior crescimento no Brasil e globalmente, que movimentou R\$ 94 bilhões (em HPP – Hospital Purchase Price) em 2025, um crescimento de 13,0% em relação ao ano anterior. Segundo IQVIA, esse mercado deve crescer dois dígitos nos próximos anos, sendo determinantes para sua expansão o maior acesso aos tratamentos, os investimentos em Inovação e P&D, a quebra de patentes (genéricos/biossimilares) e o investimento público em saúde.

Ao combinar nossa expertise no varejo e na distribuição, com escala e presença nacional, às capacidades especializadas da 4Bio, capturamos sinergias robustas no *back office*, relacionamento com fornecedores, além dos benefícios tributários. Esta união estratégica abre uma nova avenida de crescimento que fortalece nossa proposta de valor e amplia nossa relevância na cadeia farmacêutica brasileira, refletindo a capacidade de evolução contínua e posicionamento estratégico do Grupo para o futuro do setor de saúde.

A aquisição tem valor base de R\$ 600 milhões pela compra de 100% da 4Bio, incluindo manutenção de caixa líquido de R\$ 80 milhões, sujeito a ajustes contratuais por endividamento líquido e capital de giro (resultando em um *Enterprise Value* – EV de R\$ 520 milhões). O múltiplo *Enterprise Value*/EBITDA Ajustado é de 7,2x, considerando os últimos doze meses encerrados em dezembro de 2025. O pagamento foi definido com R\$ 100 milhões no fechamento e cinco parcelas anuais de R\$ 100 milhões, corrigidas por 100% do CDI.

Encerramos 2025 com novos recordes de Receita, EBITDA e Lucro Líquido, acompanhados de ganhos de *market share* em nossas unidades de negócio. O Grupo Profarma registrou uma Receita Bruta de R\$ 13,2 bilhões (+12,2% YoY) com CAGR de 13,8% nos últimos 3 anos, EBITDA Ajustado de R\$ 392,7 milhões (+17,6% YoY) com CAGR de 18,4%, e Lucro Líquido Ajustado de R\$ 142,7 milhões (+8,7% YoY) com CAGR de 34,4%. Mesmo em um contexto de elevadas taxas de juros, esses resultados evidenciam nossa capacidade de execução estratégica, a eficácia de uma abordagem disciplinada de crescimento e gestão operacional.

Nosso crescimento consistentemente acima do mercado nas duas unidades de negócio, aliado à eficiência financeira e aos avanços logísticos, fortalece uma operação cada vez mais robusta. Avançamos com foco em pessoas, eficiência e proximidade com clientes, consolidando nossas três unidades de negócio – Profarma Distribuição, Rede d1000 e Profarma Specialty, que iniciou um novo ciclo de atuação após a retomada das operações.

Paralelamente, a eficiência financeira se traduz na significativa redução do *spread* do custo da dívida, de CDI + 0,90% no 4T24 para CDI + 0,03% no 4T25, e nos contínuos avanços na otimização do Ciclo de Caixa, mantendo alavancagem saudável de 1,7x Dívida Líquida / EBITDA Ajustado em dezembro de 2025.

Essa estratégia de alocação eficiente de capital exemplifica nosso modelo de geração de valor: otimização de capital de giro na Distribuição, investimentos direcionados para expansão da Rede d1000 e oportunidades inorgânicas no mercado de Specialty. Essa abordagem nos posiciona no segmento de maior dinamismo do mercado, sustentando crescimento de dois dígitos e retornos elevados.

O ano de 2026 representa um momento histórico para o Grupo. Além dos 65 anos como protagonista na transformação do mercado farmacêutico brasileiro, completamos 20 anos de trajetória sólida no mercado de capitais desde nossa listagem na B3 e duas décadas do Instituto Profarma promovendo transformação social e impacto positivo na sociedade.

Para este novo ciclo, estabelecemos prioridades claras: produtividade, transformação digital, incluindo iniciativas de inteligência artificial para eficiência, excelência operacional e fortalecimento do relacionamento com clientes e parceiros. A robustez e adaptabilidade do nosso modelo integrado continuarão sendo os pilares da nossa trajetória futura, combinando expansão sustentável, geração de caixa, remuneração aos acionistas e retornos consistentes com nosso propósito de oferecer a melhor experiência no acesso à saúde e bem-estar, sempre pautada por práticas inclusivas, sustentáveis e de responsabilidade social.

Vislumbramos muitas oportunidades nas nossas unidades de negócio. O segmento de medicamentos GLP-1 para tratamento de diabetes e controle de peso representa uma alavanca relevante. Com penetração ainda limitada no Brasil, esse mercado apresenta significativo potencial de expansão, impulsionado pelo *pipeline* robusto de novas moléculas em desenvolvimento e pela proximidade do vencimento da patente da semaglutida em 2026, que deverá democratizar o acesso através de alternativas mais acessíveis. Esse movimento vai impactar positivamente nossas três unidades de negócio.

Para a Distribuição, manteremos vigilância constante sobre nosso ciclo de caixa e daremos continuidade à estratégia de equalização de *market share* nas regiões onde atuamos. Avançaremos na jornada digital do cliente e seguiremos investindo no aprimoramento e expansão de nossa estrutura de distribuição.

Nossa disciplina na alocação de capital se intensifica em cenários de juros elevados, direcionando recursos para projetos que demonstrem retornos e eficiência no uso do capital de giro. Essa postura defensiva nos posiciona favoravelmente para o ciclo de flexibilização monetária, quando a eventual redução das taxas de juros potencializará nossos indicadores de ROE e lucratividade, multiplicando os ganhos de uma base operacional otimizada.

No Varejo, o plano de abertura de lojas continua sendo o motor de expansão da Rede d1000. Para 2026, nossa meta de 40 novas lojas e 10 reformas reflete a maturidade do nosso modelo de expansão, que tem demonstrado capacidade superior de geração de valor desde as primeiras safras. Implementaremos um portfólio integrado de iniciativas estratégicas: aceleração da transformação digital da jornada do cliente, evolução contínua do NPS, fortalecimento dos nossos programas de relacionamento através do CRM e do *pipeline* das marcas exclusivas como

vetor de fidelização e rentabilidade. São iniciativas direcionadas para elevar a frequência de compras e aumentar o ticket médio. Essa abordagem multidimensional maximizará o potencial de cada ponto de venda e consolidará nossa trajetória de expansão com rentabilidade.



A Profarma Distribuição está estrategicamente posicionada na cadeia farmacêutica, com sua escala, capilaridade nacional e modelo integrado se traduzindo em barreiras de entrada que nos permitem crescer acima do mercado, capturar eficiências e gerar valor econômico sustentável para os acionistas.

O ano de 2025 foi marcado por avanços importantes em múltiplas frentes, consolidando nossa força nacional com olhar regional focado na missão de entregar o que importa. Implementamos ações estruturantes para aprimorar o bem-estar de nossos colaboradores, incluindo investimentos em Remuneração e Benefícios em diversos CDs, além de iniciativas focadas na inovação operacional, expansão do relacionamento com clientes e fortalecimento da cultura organizacional. Nossa estratégia de proximidade com o mercado foi intensificada através da participação em mais de 30 feiras relevantes do setor farmacêutico. Positivamos 58 mil clientes e servimos 24 mil clientes/dia, demonstrando a amplitude e capilaridade de nossa operação nacional.

Registramos uma Receita Bruta de R\$ 12,6 bilhões em 2025 (11,1% YoY), com um CAGR de 13,5% nos últimos 3 anos. O EBITDA Ajustado somou R\$ 291,0 milhões no ano (13,2% YoY), expandindo a uma taxa média de 16,3% no mesmo período, refletindo uma recorrente expansão de margem EBITDA Ajustada, que atingiu 2,7% em 2025, versus 2,5% em 2022. Já o Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$ 114,3 milhões (4,1% YoY), apresentando crescimento médio ainda mais robusto de 38,0% nos últimos três anos, com uma expansão de margem líquida de 0,6% em 2022 para 1,1% em 2025, impactado principalmente pelo cenário de juros elevados, com perspectiva de melhoria à medida que a taxa básica recue.

Os indicadores de rentabilidade confirmam a efetividade de nossa estratégia de crescimento. O ROIC (Retorno Sobre o Capital Investido) da Distribuição alcançou 18,0% em 2025 (melhora de 1,2 p.p.), evidenciando a maturação das iniciativas de otimização de capital de giro e disciplina na gestão operacional. O ROE (Retorno Sobre o Patrimônio), atingiu 15,6% no ano (avanço de 0,4 p.p.), refletindo nossa consistência na gestão da estrutura de capital e consolidando a expansão sustentável da rentabilidade mesmo em um ambiente de juros elevados.

Importante ressaltar a continuidade na gestão de capital de giro com a conquista de uma nova redução de 2,5 dias no ciclo de caixa médio anual em 2025, elemento fundamental para nosso crescimento e geração de caixa. Em paralelo, avançamos na ampliação de nossa capacidade operacional com a mudança no CD do Espírito Santo, concluída em 2025, e do CD de Brasília, prevista para 2026.



A Rede d1000 alcançou marcos históricos em 2025, acelerando seu plano de expansão e encerrando o ano com 300 lojas em operação. Este resultado representa a consolidação de nosso processo de crescimento e fortalece a nossa presença nas regiões Sudeste e Centro-Oeste do país.

Registramos uma Receita Bruta de R\$ 2,6 bilhões em 2025 (17,5% YoY), com um CAGR de 18,5% nos últimos 3 anos. O EBITDA Ajustado somou R\$ 103,3 milhões no ano (25,7% YoY), expandindo a uma taxa média de 27,8% no mesmo período. A margem EBITDA Ajustada passou de 3,7% em 2024 para 4,0% em 2025. Já o Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$ 39,2 milhões (7,8% YoY), apresentando crescimento médio anual de 31,0% nos últimos três anos, com expansão de margem líquida no período: 1,1% em 2022 para 1,5% em 2025.

Fortalecemos nossa estratégia de comunicação *omnichannel* e nossos programas de relacionamento através de CRM, ao mesmo tempo em que aumentamos a oferta de serviços de saúde. O lançamento da plataforma de telemedicina nas quatro bandeiras reforçou nosso conceito da farmácia como hub de cuidado em saúde.

Ampliamos nosso portfólio de marcas exclusivas com o lançamento de três novas marcas: Bonnevi, Dfresh e Wissen, diversificando nossa oferta de valor e fortalecendo nossa diferenciação competitiva. Finalizamos 2025 com 118 lojas operando com o Cuida, programa de assistência farmacêutica que contribui para o acesso à saúde.

Essas conquistas reafirmam nosso compromisso com execução consistente e foco no cliente, destacando-nos positivamente no mercado farmacêutico nacional e criando uma base sólida para nosso crescimento futuro.

Para a Rede d1000, seguiremos com abertura e reformas de lojas, aproveitando o ROIC marginal robusto das safras em maturação. A expansão da base de lojas maduras, combinada com a evolução das unidades em amadurecimento, deve elevar a venda média por loja e promover diluição de despesas G&A. Esse processo amplia progressivamente a margem de contribuição e demonstra a eficácia de nossa disciplina na alocação de capital, priorizando investimentos que maximizam retornos sobre o capital empregado



Em 2025, o Instituto Profarma manteve uma agenda consistente de ações sociais, reforçando iniciativas de educação, cuidado e inclusão em diversas regiões do país. As campanhas tradicionais, Volta às Aulas, Campanha do Leite e Dia das Crianças, foram realizadas, juntamente com projetos focados no empoderamento feminino, como Seja Protagonista da Sua História e Empreendedoras da Beleza. O lançamento do Impacto 360° fortaleceu a articulação com parceiros e marcas, ampliando nossa capacidade de mobilização e resultando na doação de mais de 100 mil itens de higiene e beleza. No total, mais de 1 milhão de pessoas foram impactadas por nossos projetos e campanhas nos últimos três anos.

Lançamos o programa Compensa+, desenvolvido pela Diretoria de ESG e a área de Operações da Profarma Distribuição. A iniciativa promove uma logística mais responsável ao apoiar projetos certificados de compensação de carbono, neutralizando o CO₂ gerado no transporte realizado pela Locafarma. Esse programa representa um passo significativo no fortalecimento do compromisso do Grupo com a sustentabilidade, posicionando-nos como referência na construção de uma cadeia logística mais consciente e alinhada às melhores práticas ambientais.

Os resultados refletidos nesta retrospectiva são fruto de uma estratégia bem executada e, sobretudo, do comprometimento de nossos times em todo o Brasil. Seguimos confiantes, preparados e atentos às oportunidades para continuar gerando valor e contribuir para o desenvolvimento do ecossistema de saúde brasileiro.

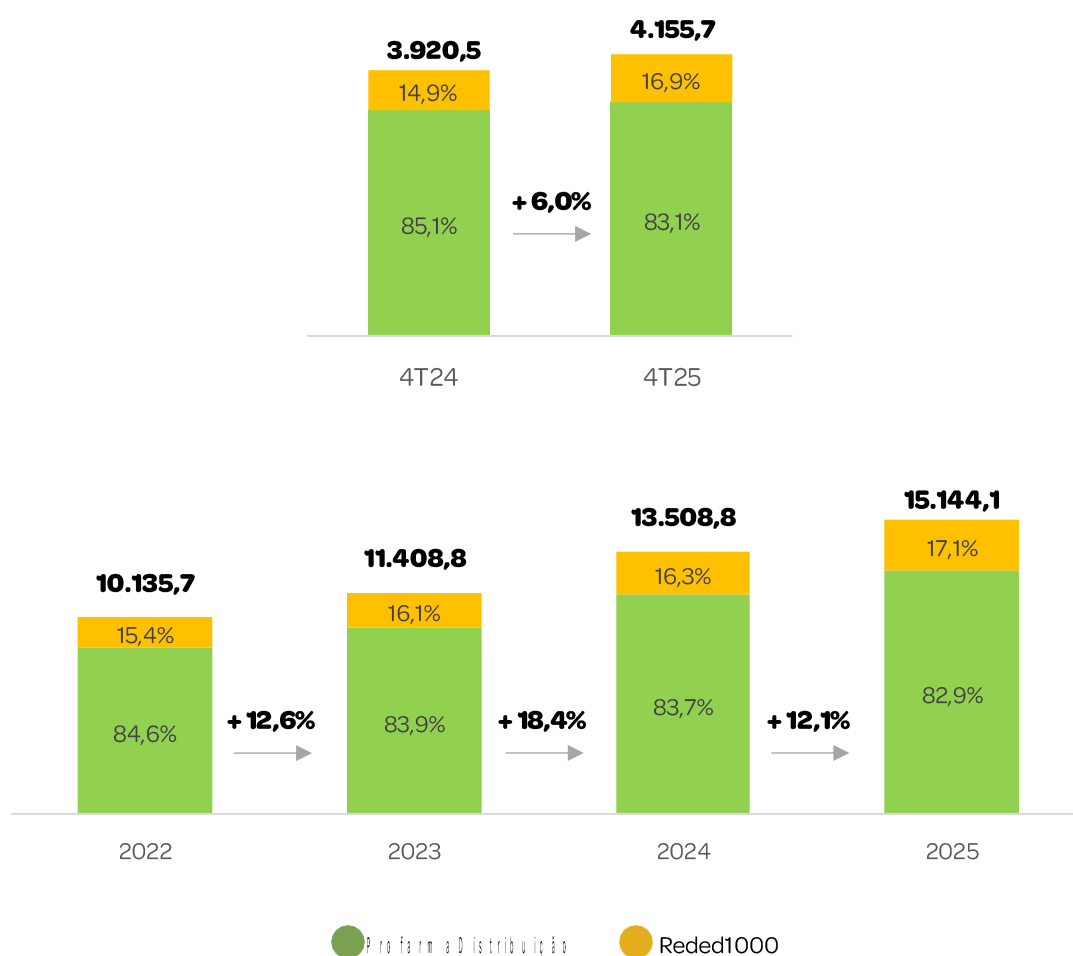
Agradecemos aos nossos colaboradores pelo comprometimento e dedicação excepcionais, bem como aos nossos clientes, investidores e parceiros de negócios pela confiança depositada em nossa capacidade de execução e visão estratégica.



Sammy Birmarcker – CEO do Grupo Profarma

RECEITA OPERACIONAL BRUTA NÃO CONSOLIDADA

A Receita Bruta Não Consolidada totalizou R\$ 4,2 bilhões no 4T25, registrando crescimento de 6,0% em comparação aos R\$ 3,9 bilhões do 4T24. Na visão anual, a receita atingiu R\$ 15,1 bilhões em 2025, representando uma expansão de 12,1% ante os R\$ 13,5 bilhões de 2024. Analisando por unidade de negócio, a Profarma Distribuição contribuiu com 83,1% no trimestre e 82,9% no ano, já a Rede d1000 representou 16,9% no 4T25 e 17,1% em 2025, evidenciando o crescimento equilibrado de ambos os segmentos.



RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA

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

A Receita Bruta Consolidada alcançou R\$ 3,6 bilhões no 4T25, registrando um desempenho recorde em ambos os segmentos de negócio, com expansão de 4,6% em relação ao 4T24. No acumulado do ano, a Receita Bruta totalizou R\$ 13,2 bilhões, representando uma evolução de 12,2% em relação ao ano de 2024 e com um CAGR de 13,8% nos últimos 3 anos.

Na visão por unidade de negócio, a Profarma Distribuição registrou faturamento de R\$ 3,5 bilhões no 4T25 e R\$ 12,6 bilhões no acumulado do ano, representando crescimento de 3,5% e 11,1%, respectivamente, em relação ao mesmo período de 2024. De acordo com dados da IQVIA para o período, a Distribuição superou o mercado ABAFARMA em 4,0 p.p. na visão trimestral e 8,7 p.p. no acumulado ano, com um *market share* de 27,9% em dezembro de 2025. A Profarma Distribuição registra seu quinto ano consecutivo de crescimento acima do mercado ABAFARMA, com expansão de margem, evidenciando a perenidade deste mercado e a solidez de nosso posicionamento competitivo. Essa trajetória consistente é sustentada por nossa estratégia de equalização de *market share* nas regiões que atuamos, aliada à nossa escala nacional, capilaridade diferenciada e compromisso em entregar o que importa para os nossos clientes. Como resultado dessa estratégia, encerramos o 4T25 com uma base de 54 mil clientes ativos, atendendo diariamente 24 mil farmácias.

Na análise por categoria, medicamentos RX e Não Medicamentos lideraram a expansão da Receita Bruta tanto no 4T25 quanto no acumulado de 2025. Por perfil de cliente, os Independentes se destacaram consistentemente em ambos os períodos, acompanhados pela Rede d1000 no trimestre e pelas grandes redes na visão anual.

No segmento de Varejo, a Rede d1000 apresentou performance sólida com Receita Bruta de R\$ 701,9 milhões no 4T25, crescimento de 20,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado de 2025, a Receita Bruta totalizou R\$ 2,6 bilhões, expansão de 17,5% ante 2024. Esses resultados evidenciam o sucesso da execução do plano de expansão e refletem o bom desempenho das lojas em processo de maturação (menos de 3 anos de operação). Como consequência dessa estratégia, a Rede d1000 encerrou o ano com *market share* de 12,8% em suas áreas de atuação, evolução de 0,8 p.p. frente a 2024, conforme dados da IQVIA.

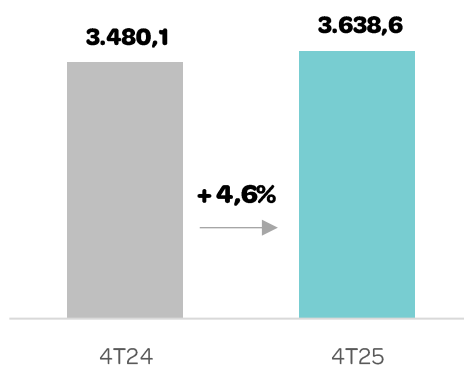
Conforme divulgado pela Rede d1000 em 06 de janeiro de 2026, na linha da estratégia de crescimento orgânico, a Rede d1000 excedeu o *guidance* de abertura de 30 lojas em 2025 e 10 reformas com outras 2 unidades abertas, totalizando 32 aberturas e 10 reformas, encerrando o ano com 300 lojas no portfólio. O *guidance* de abertura de lojas para 2026 consiste em 40 novas aberturas e 10 reformas, com cerca de R\$ 135 milhões a serem investidos, distribuídos entre CAPEX e Capital de Giro.

A operação de Varejo segue como um importante vetor de crescimento para o Grupo, com estratégias baseadas na expansão da base de lojas, reforma de unidades e iniciativas para aumentar a produtividade por loja, como investimento nos canais digitais, marcas exclusivas, mapeamento da base de clientes via CRM, ajustes contínuos do mix de produtos nas lojas além de ser um forte *player* na venda de GLP1 nas áreas de atuação.

Uma nova vertente de expansão de crescimento para o Grupo é o retorno no mercado de especialidades anunciado em outubro de 2025. A Profarma Specialty terá como foco a comercialização e distribuição de vacinas, produtos dermatológicos e medicamentos de alta complexidade e alto custo, segmentos que exigem excelência operacional, cuidado e eficiência logística.

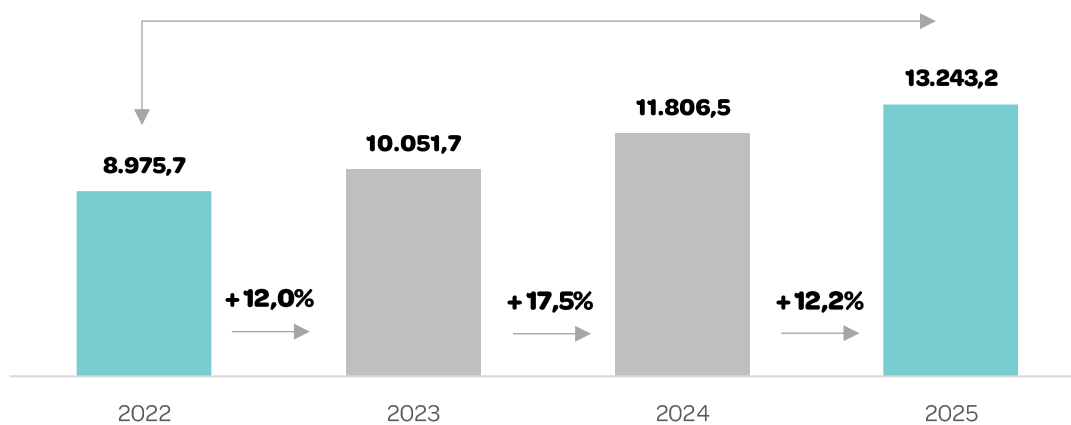
Alavancando a volta ao mercado non-retail, em março de 2026 foi anunciado o acordo de compra da 4Bio, subsidiária da RD Saúde que já conta com uma operação madura e de relevância servindo pacientes, profissionais e operadoras de saúde, hospitais e clínicas. A empresa atingiu um faturamento de R\$ 3 bilhões em 2025 e conta com diversas sinergias com as unidades de negócio Distribuição e Varejo. Mais detalhes da operação podem ser acessados no Fato Relevante divulgado em 03 de março.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA TRIMESTRAL (R\$ MILHÕES)

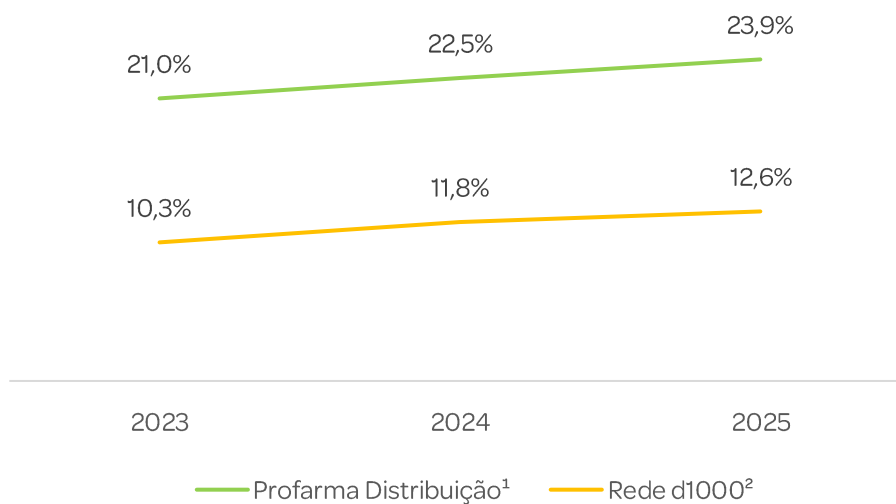


RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA ANUAL (R\$ MILHÕES)

CAGR: 13,8%



EVOLUÇÃO DO MARKET SHARE



¹ Market Share Profarma Distribuição calculado com dados da IQVIA referentes ao Mercado ABAFARMA nas suas áreas de atuação;

² Market Share Rede d1000 calculado com dados da IQVIA referentes aos últimos 12 meses nas áreas de atuação da rede.

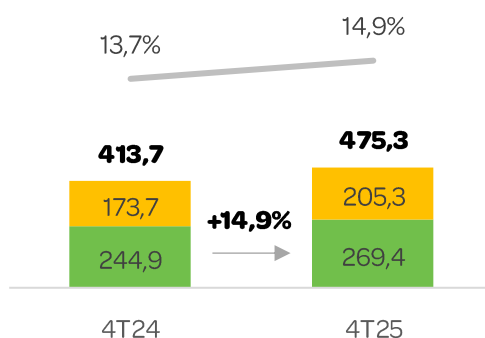
LUCRO BRUTO

O Lucro Bruto totalizou R\$ 475,3 milhões no 4T25, avanço de 14,9% em relação ao 4T24. A margem bruta foi de 14,9% sobre a Receita Líquida, expandindo 1,2 p.p. em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, como reflexo principalmente da maior participação do varejo no resultado do Grupo, com impacto positivo da ampliação da margem bruta na distribuição. No acumulado do ano, o Lucro Bruto atingiu R\$ 1,7 bilhão em 2025, evolução de 14,9% em relação ao ano de 2024 e CAGR de 15,2% nos últimos três anos, evolução acima do crescimento da Receita Bruta no período, evidenciando o foco do Grupo em crescimento com rentabilidade sustentável. A margem bruta em 2025 totalizou 15,3%, apresentando uma ampliação de 0,3 p.p. vs. ano anterior.

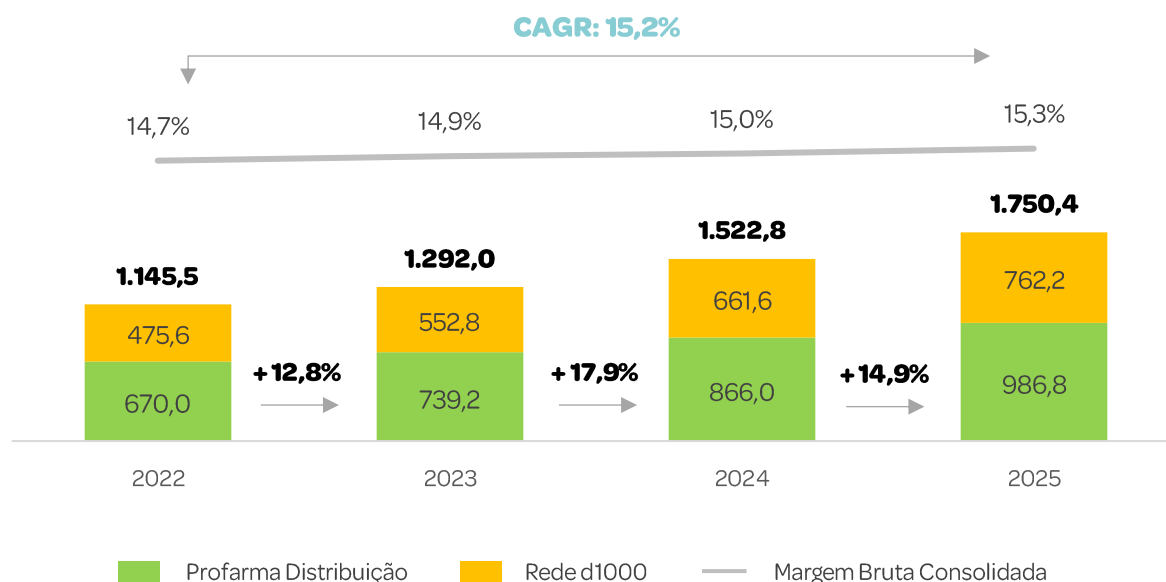
Na visão por unidade de negócio, a Profarma Distribuição atingiu um Lucro Bruto de R\$ 269,4 milhões no 4T25, alta de 10,0% vs 4T24, com margem bruta de 8,9%, expansão de 0,5 p.p. no período. A ampliação da margem bruta é reflexo da eficiência comercial adotada pela Companhia aliado ao mix de clientes atendidos que, no 4T24, foi marcado por um peso maior em vendas pontuais para grandes redes, que possuem uma margem bruta um pouco menor, porém tem um ciclo de caixa menor do que a média da divisão. No acumulado de 2025, o Lucro Bruto totalizou R\$ 986,8 milhões, crescimento de 13,9% ante 2024, com expansão de margem de 0,2 p.p. no período, atingindo 9,1%.

No segmento de varejo, a Rede d1000 apresentou Lucro Bruto de R\$ 205,3 milhões no 4T25, representando crescimento de 18,2% comparativamente ao 4T24. A margem bruta alcançou 29,2% sobre a Receita Bruta, com compressão de 0,6 p.p. no período, resultado da mudança no mix de produtos com maior peso de medicamentos RX, influenciado pelo aumento do peso dos produtos GLP1. Na visão anual, a Rede d1000 atingiu Lucro Bruto de R\$ 762,2 milhões, evolução de 17,0% comparativamente a 2024, com margem de 29,4%, retração de 0,6 p.p., também influenciada pela maior participação de RX no mix de vendas.

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



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



DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ Milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	Var% YoY	Var% ToT	2024	2025	Var (%)
Despesas de CDs e Lojas	-251,1	-263,3	-249,8	-263,4	-272,8	8,7%	3,6%	-913,9	-1.049,2	14,8%
% da Receita Oper. Líquida	-8,3%	-9,7%	-9,2%	-9,2%	-8,6%	-0,3 p.p	0,6 p.p	-9,0%	-9,2%	-0,2 p.p
Despesas Corporativas	-76,8	-73,1	-83,2	-69,3	-82,6	7,5%	19,3%	-275,0	-308,2	12,1%
% da Receita Oper. Líquida	-2,5%	-2,7%	-3,1%	-2,4%	-2,6%	-0,1 p.p	-0,2 p.p	-2,7%	-2,7%	0,0 p.p
Despesas Totais	-327,9	-336,4	-333,0	-332,6	-355,5	8,4%	6,9%	-1.188,9	-1.357,4	14,2%
% da Receita Oper. Líquida	-10,9%	-12,4%	-12,3%	-11,7%	-11,1%	-0,2 p.p	0,5 p.p	-11,7%	-11,9%	-0,2 p.p

As Despesas Totais ex Depreciação atingiram R\$ 355,5 milhões no 4T25, expansão de 8,4% vs 4T24, representando 11,1% da Receita Líquida, contra 10,9% no 4T24. No ano, as Despesas Totais ex Depreciação acumularam R\$ 1,4 bilhão, 14,2% acima vs 2024, equivalendo a 11,9% da Receita Líquida, com expansão de 0,2 p.p. Importante mencionar que aproximadamente metade desse aumento na representatividade da despesa sobre a Receita Líquida decorre da maior participação do Varejo no resultado. Como o Varejo possui uma estrutura de despesas proporcionalmente mais elevada em relação à Receita, sua maior contribuição ampliou o peso das despesas no consolidado. em As Despesas Totais do 4T25 e do ano já desconsideram gastos não recorrentes referentes à fase pré operacional da Profarma Specialty (PFS) no valor de R\$ 4,8 milhões, com efeitos na Profarma Distribuição e no resultado Consolidado.

No trimestre, as Despesas de CDs e Lojas tiveram um aumento de 8,7%, atingindo o valor de R\$ 272,8 milhões. Na Profarma Distribuição, as Despesas de CDs mostram um avanço de 4,0% contra o 4T24 com uma diluição sobre a Receita Líquida de 0,1 p.p. Na perspectiva anual, essa linha totaliza 4,6% da Receita Líquida de 2025, com crescimento de 14,1% em relação ao ano anterior e expansão de 0,1 p.p. sobre a Receita Líquida. Essa dinâmica reflete principalmente os gastos com melhorias operacionais em logística, fortalecimento das equipes comercial e logística e do aprimoramento de benefícios para aumentar a produtividade.

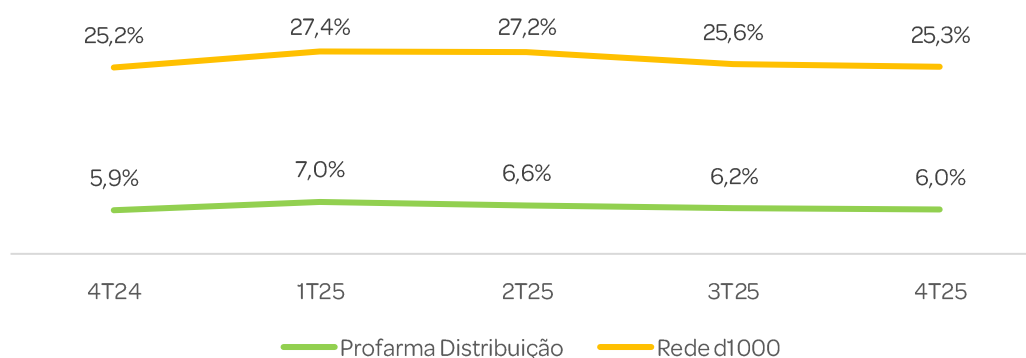
Do lado da Rede d1000, a Despesa com Lojas apresentou diluição nas visões trimestrais e anuais, confirmando a tendência de ganho de alavancagem operacional com o avanço do plano de expansão.

As Despesas Corporativas atingem R\$ 82,3 milhões, com crescimento de 7,5% e um aumento de 0,1 p.p. da Receita Líquida Consolidada contra o 4T24. No ano, essa evolução incorpora investimentos direcionados a equipe e modernização de sistemas de TI, principalmente relacionadas a arquitetura de sistemas e segurança da informação, além de gastos pontuais relacionados a rescisões contratuais processadas principalmente no segundo trimestre do ano.

É importante notar que a estrutura de custos e despesas no Varejo e na Distribuição são diferentes, o que tem um impacto direto no resultado do Grupo via mix de negócios, conforme ilustrado no gráfico abaixo.

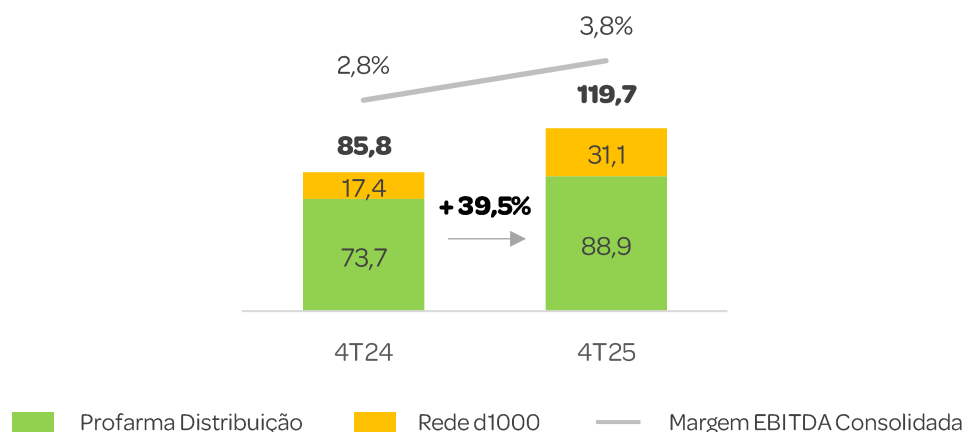
% DESPESAS SOBRE RECEITA LÍQUIDA

Por segmento de negócio

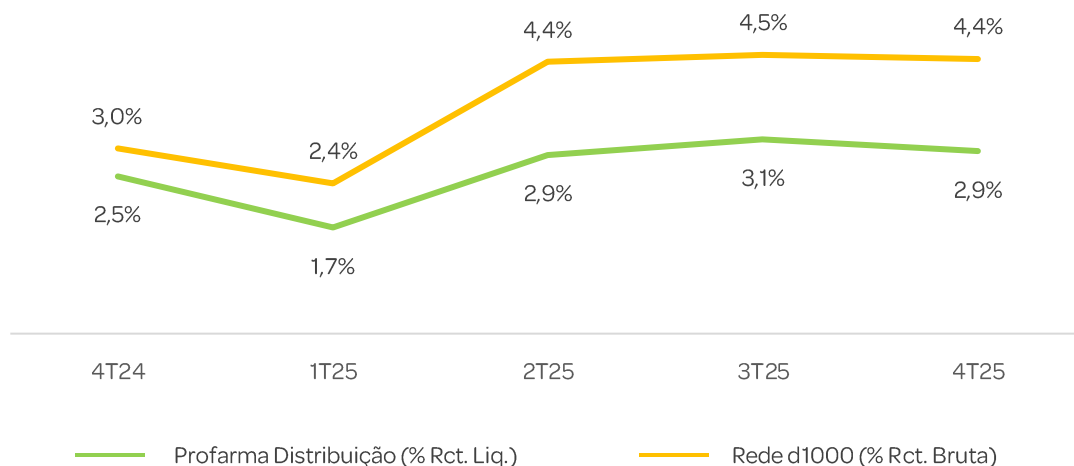


EBITDA AJUSTADO

EBITDA AJUSTADO TRIMESTRE (R\$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA AJUSTADA (% RECEITA LÍQUIDA)



EVOLUÇÃO DE MARGEM EBITDA AJUSTADA POR UNIDADE DE NEGÓCIO



O EBITDA Ajustado do Grupo alcançou R\$ 119,7 milhões no 4T25, representando crescimento de 39,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA sobre a Receita Líquida totalizou 3,8%, expansão de 1,0 p.p. comparativamente ao período anterior. No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 392,7 milhões em 2025, evolução de 17,6% vs 2024, com margem EBITDA de 3,4%, ampliação de 0,1 p.p. A eficiência operacional de ambas unidades de negócio bem como das sinergias geradas pelo

modelo integrado contribuem para o Grupo Profarma atingir um crescimento médio ponderado (CAGR) de 18,3% nos últimos 3 anos.

Houve, no 4T25, uma exclusão de Despesas não recorrentes de R\$ 4,8 milhões referente a gastos do estágio pré operacional da Profarma Specialty (PFS), com efeitos na Profarma Distribuição. Vale lembrar que o EBITDA ajustado de 2024 também desconsidera Despesas Operacionais não recorrentes, sendo R\$ 5,4 milhões no 4T24, referentes à venda da PFS e R\$ 2,9 milhões referentes ao parcelamento de ICMS junto ao Estado de São Paulo.

Sob a ótica das unidades de negócio, a Profarma Distribuição registrou EBITDA Ajustado de R\$ 88,9 milhões no 4T25, crescimento de 20,6% comparativamente ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA atingiu 2,9% da Receita Líquida, expansão de 0,4 p.p., resultado da maior margem bruta decorrente do mix de clientes atendidos e da estabilidade das despesas em relação à Receita Líquida.

Na visão anual, o EBITDA Ajustado da Distribuição somou R\$ 291,0 milhões, evolução de 13,2% frente a 2024, com margem de 2,7% da Receita Líquida, avanço de 0,1 p.p. no período.

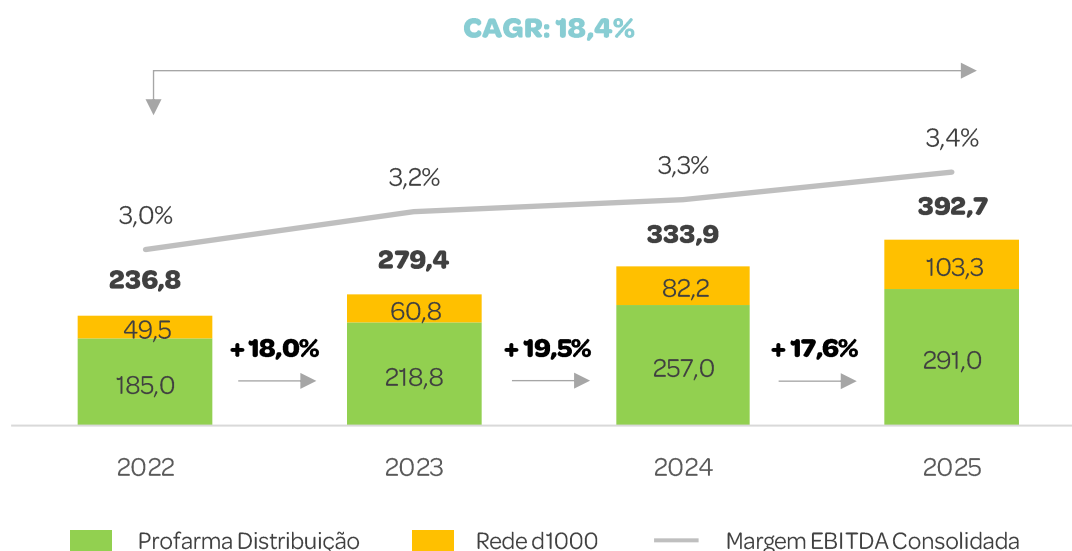
No segmento de Varejo, a Rede d1000 encerrou o 4T25 com EBITDA de R\$ 31,1 milhões, avanço de 78,8% frente ao mesmo período do ano anterior, com margem EBITDA 1,4 p.p. superior. Essa ampliação de margem é decorrente da diluição de Despesas Operacionais que a Rede d1000 vem implementando ao longo dos últimos trimestres, potencializada pela maturação progressiva das lojas, dinâmica que mais do que compensou a pressão negativa causada pelo aumento das vendas de medicamentos RX no mix de produtos.

No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado do Varejo totalizou R\$ 103,3 milhões, sendo 25,7% superior ao ano de 2024. A margem EBITDA sobre a Receita Bruta foi de 4,0% com expansão de 0,3 bps.

(R\$ Milhões)	4T24	4T25	Var (%)	2024	2025	Var (%)
Lucro Operacional	70,4	104,3	48,2%	299,7	350,1	16,8%
Depreciação e Amortização	-45,5	-52,9	16,3%	-169,5	-200,2	18,1%
EBITDA IFRS-16	115,9	157,2	35,6%	469,2	550,2	17,3%
Ajustes IFRS-16	-35,5	-43,0	21,3%	0,5	-3,8	-
EBITDA ex IFRS-16	80,4	114,8	42,8%	325,6	387,8	19,1%
Ajustes não recorrentes	5,4	4,8	-10,3%	8,3	4,8	-41,7%
EBITDA ajustado ex IFRS-16	85,8	119,7	39,5%	333,9	392,7	17,6%

	4T24	4T25	2024	2025
Não recorrentes total (R\$ Milhões)	5,4	4,8	8,3	4,8
Pagamento parcelado de ICMS junto ao Estado de São Paulo - Distribuição	-	-	2,9	-
Complemento do fechamento da operação de venda da Profarma Specialty (PFS) realizado no - Grupo	5,4	-	5,4	-
Despesas pré-operacionais Profarma Specialty-Distribuição	-	4,8	-	4,8

EBITDA AJUSTADO ANUAL (R\$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA AJUSTADA (% RECEITA LÍQUIDA)



*EBITDA 2022 exclui o impacto positivo de R\$ 28,9 MM provenientes de resultado com a venda da Profarma Specialty.(PFS).

EBITDA 2023 exclui o impacto positivo de R\$ 5,9 MM provenientes de créditos fiscais da Rede d1000.

EBITDA 2024 exclui o impacto negativo de R\$ 2,9 MM do parcelamento fiscal de ICMS da Profarma Distribuição e o impacto negativo de R\$ 5,4 MM provenientes do complemento do fechamento da operação da PFS no Grupo.

EBITDA 2025 exclui o impacto negativo de R\$ 4,8 MM proveniente das despesas pré operacionais da PFS.

RESULTADO FINANCEIRO

O Resultado Financeiro Líquido do Grupo totalizou despesa de R\$ 43,2 milhões no 4T25 e R\$ 170,4 milhões no acumulado de 2025, correspondendo a 1,4% e 1,5% da Receita Líquida, respectivamente, com deterioração de 0,3 p.p. no trimestre e 0,2 p.p. no ano.

A deterioração do Resultado Financeiro Líquido foi influenciada principalmente pela expansão da Despesa Financeira Líquida, que registrou crescimento de 65,1% frente ao 4T24. Esse movimento foi devido principalmente ao aumento da taxa de juros de 33%, atingindo 14,9% no final do período, e do aumento do montante de Dívida Bruta Média em 14,9%, para acomodar as operações do Grupo. Esse efeito foi parcialmente compensado pela redução expressiva no spread do custo da dívida e pela eficiência na gestão de ciclo de caixa. A relação entre Despesa Financeira Líquida e Receita Líquida no trimestre foi de 1,0%, ante 0,6% no 4T24, enquanto no acumulado do ano a relação evoluiu de 0,9% para 1,1%.

Nessa linha, destaca-se como iniciativa de redução do custo financeiro do Grupo, a segunda emissão de debêntures da Companhia, desembolsada no início de outubro de 2025, no valor de R\$ 400 milhões a uma taxa de CDI + 1,43% ao ano, com prazo de 5 anos e 2 anos de carência de principal. Desse montante, R\$ 366 milhões foram utilizados para liquidar contratos de financiamento ao custo de CDI + 1,99% ao ano, enquanto R\$ 34 milhões representaram montante adicional de dívida estrutural. Adicionalmente, o trimestre registrou o último desembolso do financiamento da FINEP de R\$ 23 milhões, totalizando R\$ 123 milhões ao custo equivalente a 50% CDI.

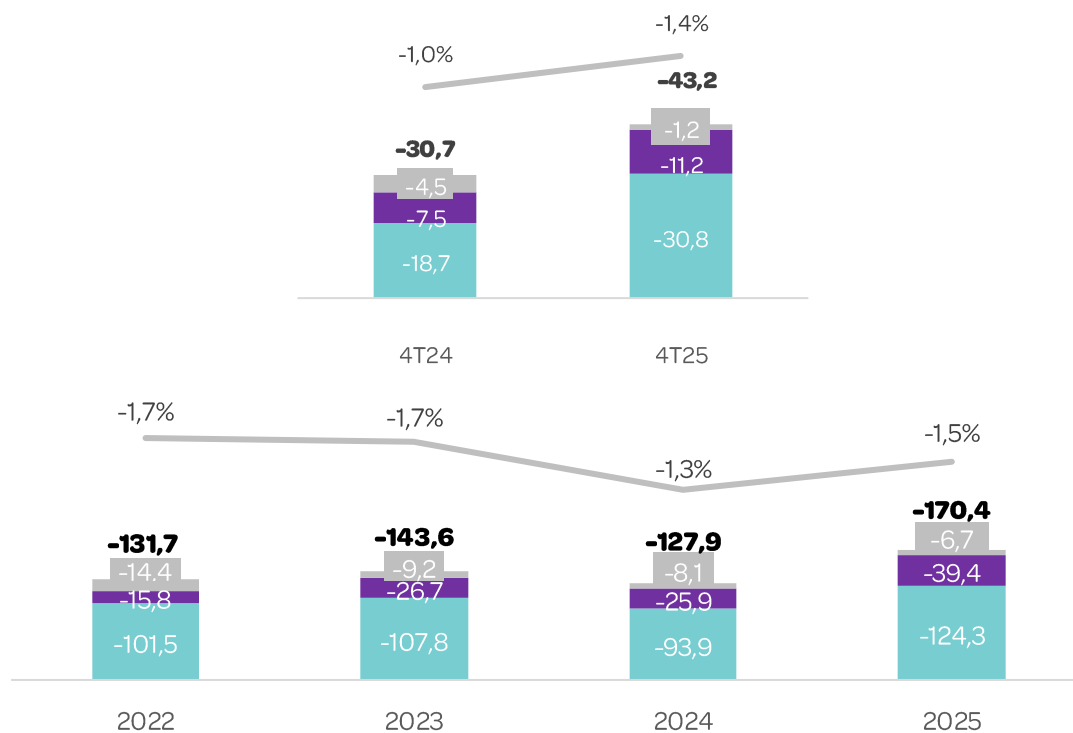
Essas iniciativas materializaram a estratégia de redução do custo médio da dívida, que passou de **CDI + 0,91% no 4T24** para **CDI + 0,03% no 4T25**.

As Despesas Financeiras Líquidas AVP totalizaram R\$ 11,2 milhões no 4T25, representando um aumento de 49,0% em relação ao 4T24 e 0,2 p.p. maiores em termos da Receita Líquida do Grupo. Na visão acumulada do exercício, as Despesas de AVP totalizaram R\$ 39,3 milhões, sendo 52,1% superior ao ano de 2024, com uma participação estável em 0,3% da Receita Líquida. Importante mencionar que essa linha não está relacionada ao endividamento da Companhia, sendo uma norma contábil sem efeito caixa, cujo objetivo é apurar os efeitos financeiros líquidos dos prazos médios de vendas concedidos aos clientes e dos prazos médios de compra obtidos junto aos fornecedores baseada no custo financeiro da Companhia.

A linha de Outras Receitas e Despesas totalizou um resultado negativo de R\$ 1,2 milhão no 4T25, 73,0% menor que o resultado negativo reportado em 4T24 e, na visão anual, R\$ 6,7 milhões em 2025 ante R\$ 8,1 milhões em 2024, ambos negativos, uma redução de 17,6%.

(R\$ Milhões)	4T24	4T25	Var%	2024	2025	Var%
Receita Financeira	3,5	3,2	-9,7%	12,7	18,5	45,6%
Despesa Financeira Bancária	-22,2	-34,0	53,3%	-106,6	-142,8	33,9%
Despesa Financeira Líquida	-18,7	-30,8	65,1%	-93,9	-124,3	32,3%
% da Receita Oper. Líquida	-0,6%	-1,0%	0,4 p.p.	-0,9%	-1,1%	0,2 p.p.
Despesa Financeira Líquida AVP	-7,5	-11,2	49,0%	-25,9	-39,4	52,1%
% da Receita Oper. Líquida	-0,2%	-0,4%	0,2 p.p.	-0,3%	-0,3%	0,0 p.p.
Outras Receitas/Despesas	-4,5	-1,2	-73,0%	-8,1	-6,7	-17,6%
Resultado Financeiro total	-30,7	-43,2	41,0%	-127,9	-170,4	33,1%
% da Receita Oper. Líquida	-1,0%	-1,4%	0,4 p.p.	-1,3%	-1,5%	0,2 p.p.

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



Outras Financeira Líquida de AVP Desp. Financeira líquidas Result. Fin./Rct. Líquida

	4T24	4T25
Custo da Dívida	12,1%	14,9%
Spread médio (CDI +)	0,91%	0,03%
CDI Méd Tri	11,2%	14,9%
% CDI	108%	100%

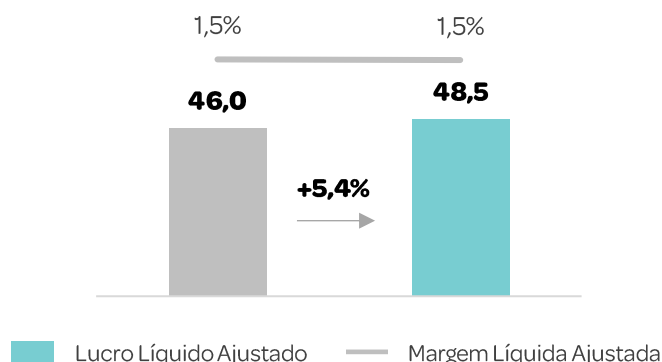
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

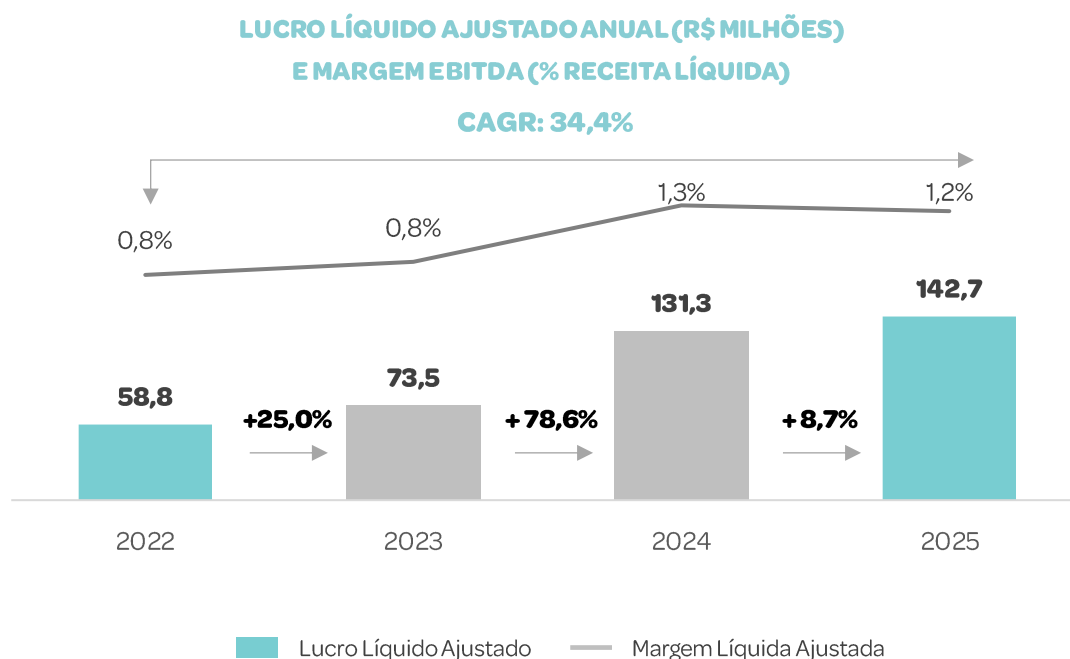
O Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$ 48,5 milhões no 4T25, crescimento de 5,4% em relação ao 4T24, com margem líquida de 1,5%, mesmo patamar do período anterior. No acumulado do ano, o Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$ 142,7 milhões em 2025, evolução de 8,7% em relação ao anterior, com margem líquida de 1,2%, redução de 0,1 p.p.

O desempenho histórico do Lucro Líquido do Grupo resulta da combinação entre expansão da Receita, resultado de múltiplas iniciativas de eficiência operacional em ambas as unidades de negócio. Na Distribuição, tão importante quanto a expansão de margem operacional foi a redução contínua do ciclo de caixa, fator fundamental para o atingimento desse resultado recorde. No Varejo, a Rede d1000 capitalizou sobre seu programa robusto de expansão, avanços em digitalização e melhoria na produtividade por loja. Esses resultados evidenciam nossa habilidade de superar o mercado enquanto equilibramos crescimento sustentável, geração consistente de caixa e retorno atrativo aos acionistas.

O desempenho contribuiu para o Grupo Profarma alcançar um CAGR de 34,4% nos últimos 3 anos, resultado expressivo diante do cenário econômico. Esse avanço é ainda mais relevante considerando a tendência de queda da trajetória de juros em 2026, com potencial de redução de despesas financeiras.

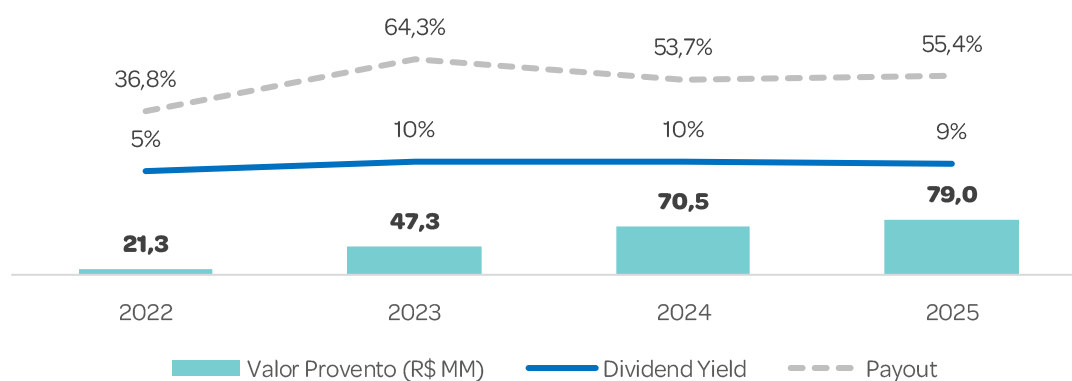
	4T25	2025
Lucro Líquido Ajustado 2024 (R\$ Milhões)	46,0	131,1
Variação:		
EBITDA Ajustado	33,9	58,8
Depreciação	-4,7	-15,5
Resultado Financeiro	-12,6	-42,4
<i>Despesas Financeiras Líquidas</i>	-12,2	-30,3
<i>Financeira Líquida AVP</i>	-3,7	-13,5
<i>Outros</i>	3,3	1,4
Imposto de Renda e CS	-12,2	9,3
Participação de Minoritários	-1,9	1,1
Lucro Líquido 2025	48,5	142,7





PROVENTOS

Mantendo o compromisso de oferecer retornos sustentáveis e competitivos aos acionistas do Grupo, em 2025 aprovamos a distribuição de R\$ 79 milhões em dividendos, correspondentes a um payout de 55,4%, sendo o terceiro ano consecutivo com essa métrica acima de 50% e um *dividend yield* em torno aos 10% mesmo com o aumento anual do valor de mercado. Esses resultados reafirmam a solidez financeira do Grupo e a continuidade de uma estratégia de distribuição que visa o equilíbrio entre crescimento, geração de caixa e remuneração aos acionistas.



	2023	2024	2025
Fechamento Dezembro	R\$ 5,06	R\$ 5,79	R\$ 8,81
Variação YoY	69,3%	14,4%	52,1%

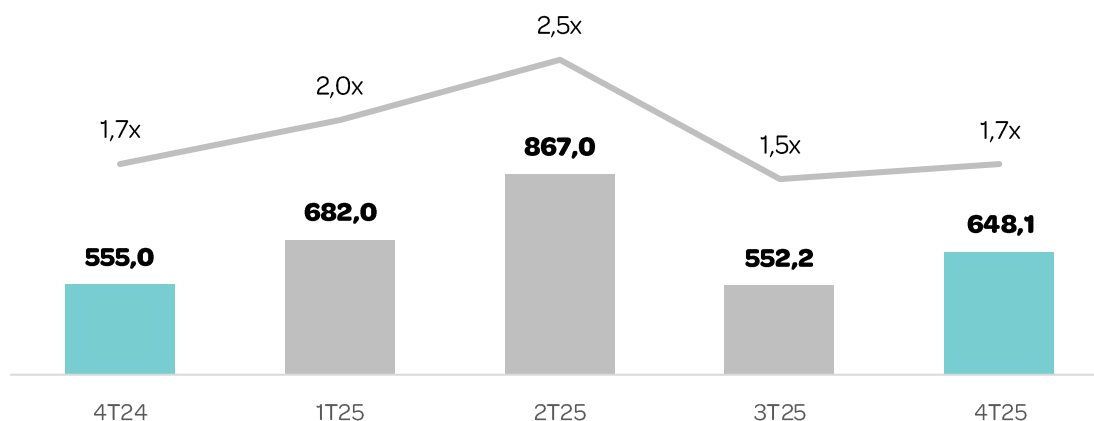
ENDIVIDAMENTO

A Dívida Líquida do Grupo encerrou o trimestre totalizando R\$ 648,1 milhões, 16,8% acima do reportado no 4T24, porém com uma alavancagem estável em 1,7x dívida líquida/EBITDA Ajustado. Parte do aumento se deu pelo crescimento da Dívida Líquida da Rede d1000, que era próxima a zero no 4T24 e passa a representar R\$ 61,9 milhões, com uma alavancagem de 0,6x dívida líquida/EBITDA. Vale destacar que a trajetória de desalavancagem no ano se manteve como esperada, após o aumento sazonal do segundo trimestre relacionado ao aumento de preço, em linha com o nível ideal para as operações do Grupo.

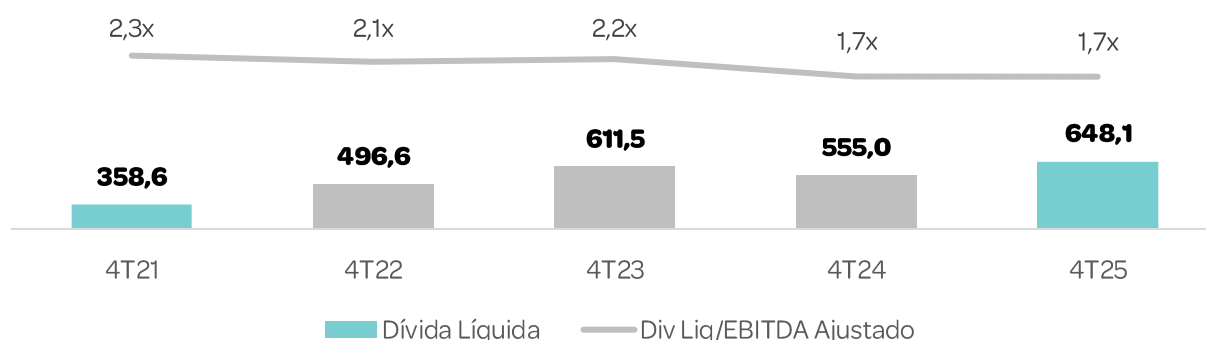
O perfil da dívida volta a ter característica de longo prazo, onde 63,5% da dívida total está concentrada, enquanto 36,5% das dívidas se encontram no curto prazo. Esse equilíbrio foi possível após a segunda emissão de debêntures do Grupo, substituindo R\$ 366 milhões de dívidas de curto prazo por R\$ 400 milhões vencendo em 5 anos, com 2 anos de carência no pagamento de principal.

Vale destacar também a consistente trajetória de redução de endividamento da Companhia, com a redução recorrente de 2,3x em 2021 até 1,7x em 2025.

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



EVOLUÇÃO DE ALAVANCAGEM NO 4T



(R\$ Milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
Dívida Líquida	555,0	682,0	867,0	552,2	648,1
EBITDA Ajustado LTM	333,9	340,6	350,0	358,9	392,7
Caixa e Eq. de Caixa	245,9	274,5	252,5	266,9	239,3
Dívida Bruta	800,9	956,5	1.119,5	819,1	887,3
Cp	31,1%	53,7%	66,9%	53,9%	36,5%
Lp	68,9%	46,3%	33,1%	46,1%	63,5%

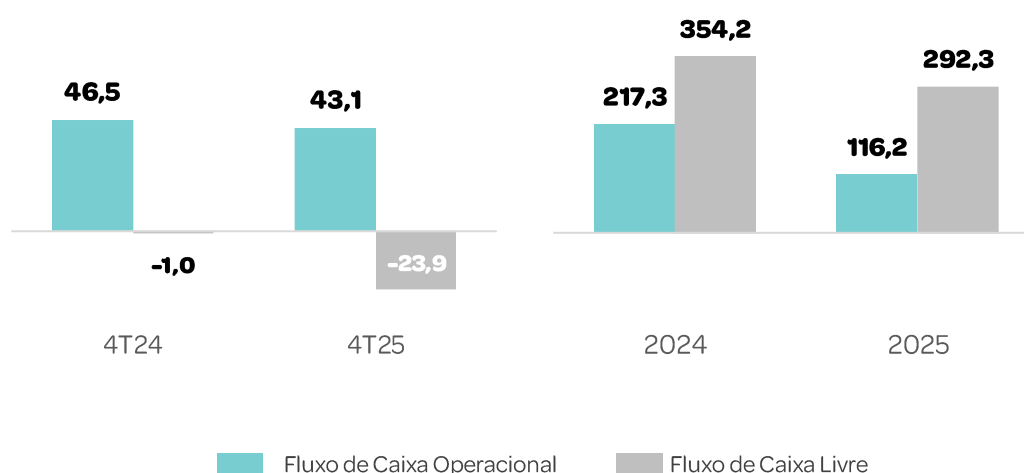
FLUXO DE CAIXA

O Fluxo de Caixa Operacional do Grupo encerrou o 4T25 em R\$ 43,1 milhões, apresentando recuo de 7,2% em relação ao trimestre anterior. A redução foi resultado de uma geração operacional 27,8% maior consumida por um aumento no capital de giro de 18,8%. No Fluxo de Caixa Livre, o Grupo registrou saldo negativo de R\$ 23,9 milhões, reflexo da expansão de 41,3% nos investimentos de capital no período, que atingiu R\$ 67,1 milhões. Esses investimentos no trimestre foram distribuídos de forma equilibrada entre as unidades de negócio: na Distribuição, concentraram-se em novas instalações com maior capacidade produtiva, conforme sinalizado no resultado de 3T25, enquanto no Varejo direcionaram-se ao avanço do plano de expansão e programa de reformas de lojas.

No acumulado do ano, o Fluxo de Caixa Operacional totalizou R\$ 292,3 milhões, uma queda de 17,5% em relação ao valor registrado em 2024 decorrente de uma geração operacional 14,4% superior, absorvida por um incremento de 21,9% no capital de giro e um movimento negativo de R\$ 10,6 milhões em Outros Ativos (Passivos). Essa variação em 2024 (R\$ 85,1 milhões positivos) foi devida principalmente a um maior volume de antecipações de pagamentos pela indústria que não se repetiu em 2025. Esse efeito, acrescido do aumento de CAPEX de 28,7% no ano, traz uma queda de Fluxo de Caixa Livre de 46,5% comparado a 2024. Vale destacar que, mesmo com os efeitos citados, o Grupo segue com uma sólida geração de caixa, atestando sua resiliência e reforçando o crescimento sustentável dos negócios.

(R\$ Milhões)	4T24	4T25	Var (%)	2024	2025	Var (%)
EBIT	64,2	93,9	46,3%	266,5	313,4	17,6%
Depreciação e Amortização	16,2	20,9	28,9%	59,1	74,5	26,1%
EBITDA	80,4	114,8	42,8%	325,6	387,9	19,1%
AVP Operacional	-3,7	-6,8	86,1%	-32,2	-40,5	26,0%
Outros	-5,2	-16,7	217,4%	39,7	33,6	-15,4%
Recursos das Operações	71,5	91,3	27,8%	333,1	381,0	14,4%
Ciclo de Caixa	-48,2	-57,2	18,8%	-64,1	-78,1	21,9%
Outros Ativos (Passivos)	23,2	9,1	-60,9%	85,1	-10,6	-112,4%
Fluxo de Caixa Operacional	46,5	43,1	-7,2%	354,2	292,3	-17,5%
Investimentos	-47,5	-67,1	41,3%	-136,9	-176,1	28,7%
Fluxo de Caixa Livre	-1,0	-23,9	2.290,0%	217,3	116,2	-46,5%

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

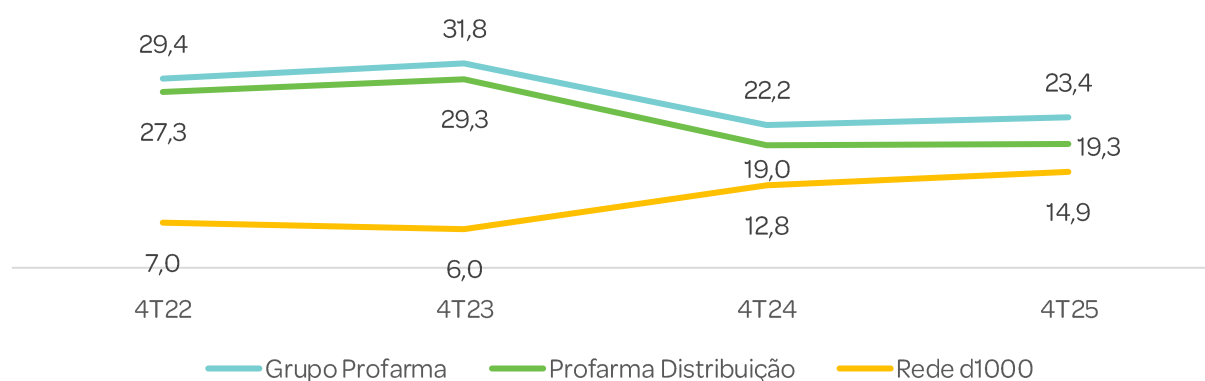


CICLO DE CAIXA

A disciplina na gestão do capital de giro consolidou-se como um dos pilares centrais da estratégia financeira do Grupo, permitindo sustentar o crescimento com maior eficiência operacional e ampliar consistentemente os indicadores de retorno. O Grupo Profarma encerrou o 4T25 com um Ciclo de Caixa de 23,4 dias no 4T25 (ante 22,2 dias no 4T24), mantendo-se em patamar eficiente e reforçando o compromisso com a gestão otimizada dos recursos.

A Profarma Distribuição demonstrou avanço na otimização desse indicador: o ciclo médio anual reduziu 2,5 dias em 2025, atingindo 25,2 dias contra 27,7 dias registrados em 2024. Este resultado evidencia o sucesso das iniciativas contínuas de otimização do capital de giro implementadas pela Companhia. No comparativo trimestral, o ciclo da Distribuição encerrou o 4T25 em 19,3 dias, ante 19,0 dias no 4T24.

Na Rede d1000, o Ciclo de Caixa foi de 14,9 dias no 4T25, ante 12,8 dias no 4T24. O aumento recente no ciclo de caixa da Companhia tem relação direta com o aumento de vendas de medicamentos no mix total, especialmente aqueles relacionados ao GLP1, cujo peso na participação total do faturamento atingiu 14,9% no 4T25 versus 6,6% no mesmo período do ano anterior. O ciclo de venda de produtos GLP1 é bem mais longo que o observado no restante da operação, tendo em vista o alto ticket médio e vendas majoritariamente parceladas no cartão de crédito, levando o Ciclo de Caixa da Companhia a um novo patamar



Profarma Distribuição: redução do ciclo médio anual de caixa em **2,5 dias**, evolução recorrente de rentabilidade e **23,9%** de *Market Share* no ano.

DESTAQUES 2025

Receita Bruta

R\$ 12,6 Bi

+ **8,7 p.p.** vs ABAFARMA

EBITDA Ajustado

R\$ 291,0 MM

+ **13,2%**

18,0%

ROIC

+ **1,2 p.p.**

15,6%

ROE

+ **0,4 p.p.**

Ciclo de Caixa

25,2 dias médio anual e

19,3 dias no 4T25

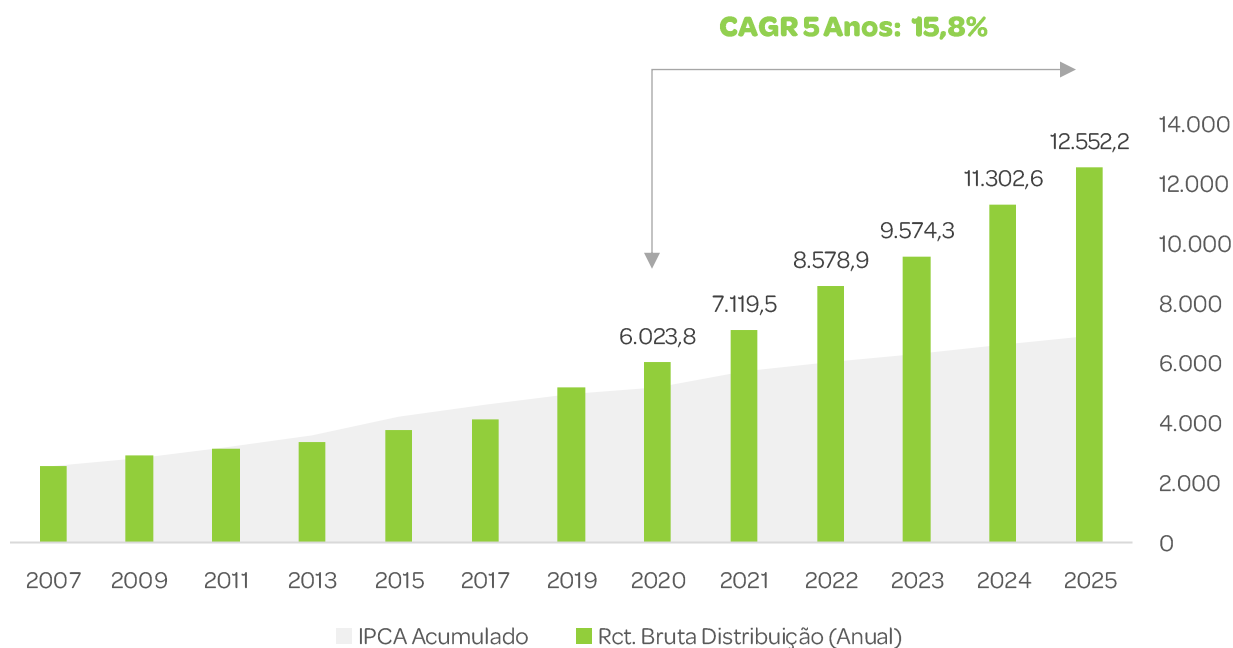
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

(R\$ Milhões)	4T24	4T25	VAR%	2022	2023	2024	2025	Var%	CAGR
Receita Bruta	3.337,3	3.453,8	3,5%	8.578,9	9.574,3	11.302,6	12.552,2	11,1%	13,5%
Receita Líquida	2.900,2	3.025,0	4,3%	7.444,1	8.232,7	9.720,6	10.847,9	11,6%	13,4%
Lucro Bruto	244,9	269,4	10,0%	670,0	739,2	866,0	986,8	13,9%	13,8%
% Receita Líquida	8,4%	8,9%	0,5 p.p.	9,0%	9,0%	8,9%	9,1%	0,1 p.p.	
Despesa Operacional	-171,2	-180,6	5,5%	-485,0	-520,4	-609,1	-695,9	14,2%	
% Receita Líquida	-5,9%	-6,0%	-0,1 p.p.	-6,5%	-6,3%	-6,3%	-6,4%	-0,1 p.p.	
EBITDA Ajustado	73,7	88,9	20,6%	185,0	218,8	257,0	291,0	13,2%	16,3%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	2,5%	2,9%	0,4 p.p.	2,5%	2,7%	2,6%	2,7%	0,1 p.p.	
Depreciação	-6,1	-8,5	40,2%	-15,8	-18,6	-22,7	-28,2	24,3%	
Resultado Financeiro	-27,9	-38,2	36,9%	-129,7	-140,4	-123,3	-153,8	24,7%	
Lucro Líquido Ajustado	44,7	37,9	-15,3%	43,4	59,7	109,8	114,3	4,1%	
Margem Líquida (% Receita Líquida)	1,5%	1,3%	-0,2 p.p.	0,6%	0,7%	1,1%	1,1%	0 p.p.	
ROIC	16,8%	18,0%	1,2 p.p.	13,2%	15,2%	16,8%	18,0%	1,2 p.p.	
ROE	15,2%	15,6%	0,4 p.p.	6,5%	8,7%	15,2%	15,6%	0,4 p.p.	

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

O faturamento do mercado de distribuição brasileiro em 2025 totalizou R\$ 83,8 bilhões (em R\$ PPP) nas áreas de atuação da Profarma, apresentando um crescimento de 7,3% no ano, enquanto o mercado ABAFARMA cresceu 3,2% no mesmo período, conforme dados da IQVIA.

A Profarma Distribuição ocupa uma posição chave na cadeia do setor, sendo um elo fundamental que conecta as indústrias com a milhares de pontos de venda com eficiência e segurança. A posição da Companhia como um distribuidor nacional, sendo um dos poucos *players* brasileiros com forte capilaridade e escala, possibilitam um crescimento de Receita Bruta superior a 500% desde seu IPO, em 2006, destacando-se da inflação média anual nos últimos 5 anos de 5,9%, entregando um crescimento médio anual de 15,8%.



* Receita Bruta e IPCA Acumulados na base LTM referente a dezembro.

A Receita Bruta da Profarma Distribuição atingiu R\$ 3,5 bilhões no 4T25, crescimento de 3,5% ante 4T24, quando apresentou um crescimento de 36,7% em relação ao 4T23, impulsionada por uma venda pontual para as grandes redes no período. No acumulado de 2025, a Receita Bruta atingiu R\$ 12,6 bilhões, expansão de 11,1% vs 2024. O resultado reflete a continuidade da estratégia de equalização de *market share* nas regiões que atuamos, impulsionado pela ampliação da base de clientes atendidos e pela eficiência da rede logística. A performance evidencia a resiliência do modelo de negócio da Distribuição, com CAGR de 13,5% nos últimos 3 anos, confirmando a capacidade de crescimento sustentável mesmo em cenários desafiadores.

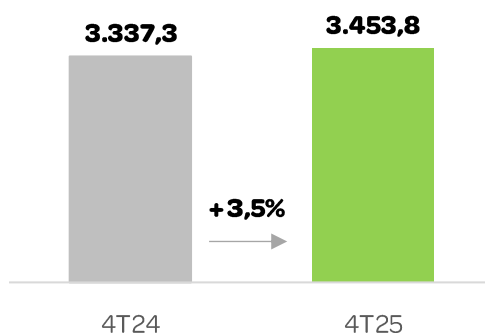
De acordo com dados da IQVIA para o período, a Distribuição superou o mercado ABAFARMA em 4,0 p.p. na visão trimestral e 8,7 p.p. no acumulado ano (valores em R\$ PPP), com um *market share* de 27,9% em dezembro de 2025. A Profarma Distribuição registra seu quinto ano consecutivo de crescimento acima do mercado ABAFARMA, evidenciando a perenidade deste mercado e a solidez de nosso posicionamento competitivo.

Dentre as principais categorias que compuseram a Receita Bruta da Companhia no trimestre, destacam-se medicamentos RX e Não Medicamentos que apresentaram uma maior participação e crescimento na visão do 4T24. Na ótica anual, as mesmas categorias representam a maior evolução e maior contribuição para o crescimento da receita. Por perfil de cliente, os Independentes se destacaram consistentemente em ambos os períodos, acompanhados pela Rede d1000 no trimestre e pelas grandes redes na visão anual.

Por ser um *player* de abrangência nacional, a operação logística da Profarma Distribuição envolve um alto grau de complexidade, demandando agilidade e precisão para maximizar o nível de serviço ao cliente final. Nesse sentido, o 4T25 se encerra com uma base de 54 mil clientes ativos e aproximadamente 24 mil clientes atendidos diariamente, comprovando o sucesso das ações tomadas nas frentes operacionais.

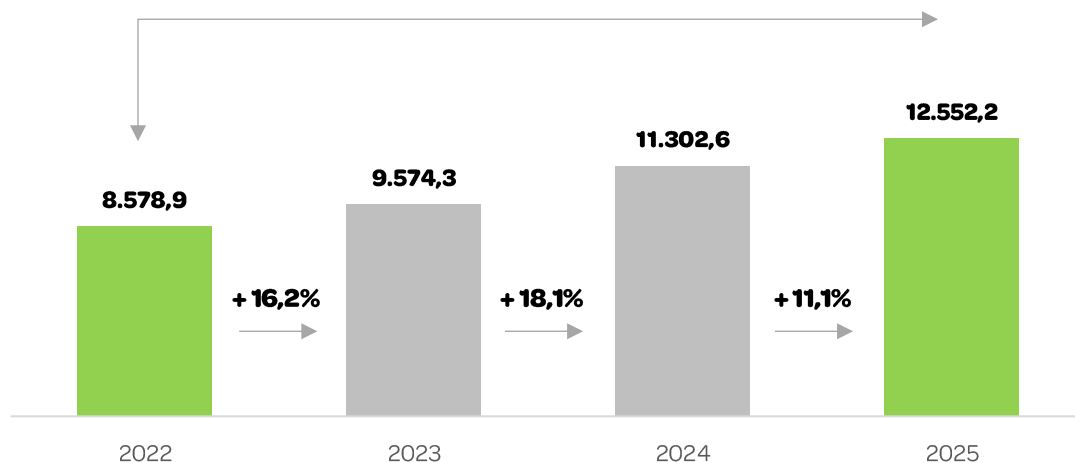
Crescimento Profarma	4T24	4T25
vs ABAFARMA	4,0	8,7
vs Mercado total distribuição	-1,4	4,6

RECEITA OPERACIONAL BRUTA DO TRIMESTRE (R\$ MILHÕES)



RECEITA OPERACIONAL BRUTA ANUAL

(R\$ MILHÕES)
CAGR: 13,5%



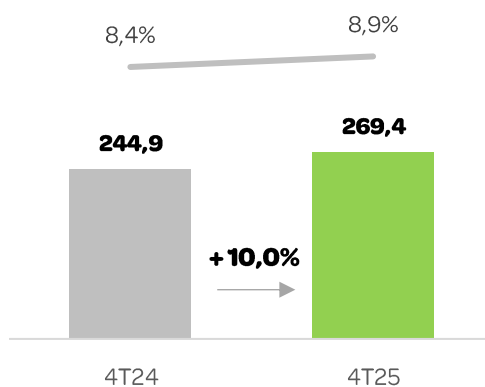
LUCRO BRUTO

O Lucro Bruto da Profarma Distribuição atingiu R\$ 269,4 milhões no 4T25, alta de 10,0% vs 4T24, com margem bruta de 8,9%, expansão de 0,5 p.p. no período. A ampliação da margem bruta é reflexo da eficiência comercial adotada pela Companhia aliado ao mix de clientes atendidos que, no 4T24, foi marcado por um peso maior em vendas pontuais para grandes redes, que possuem uma margem bruta um pouco menor, porém tem um ciclo de caixa menor do que a média da divisão.

No acumulado de 2025, o Lucro Bruto totalizou R\$ 986,8 milhões, crescimento de 13,9% ante 2024, demonstrando a capacidade de crescer com qualidade e rentabilidade sustentável. A Margem Bruta da Companhia mostrou uma evolução de 0,2 p.p. no ano, sustentado pelas ações comerciais realizadas ao longo do ano que compensaram com êxito o efeito adverso do reajuste de medicamentos de 2025 abaixo da inflação.

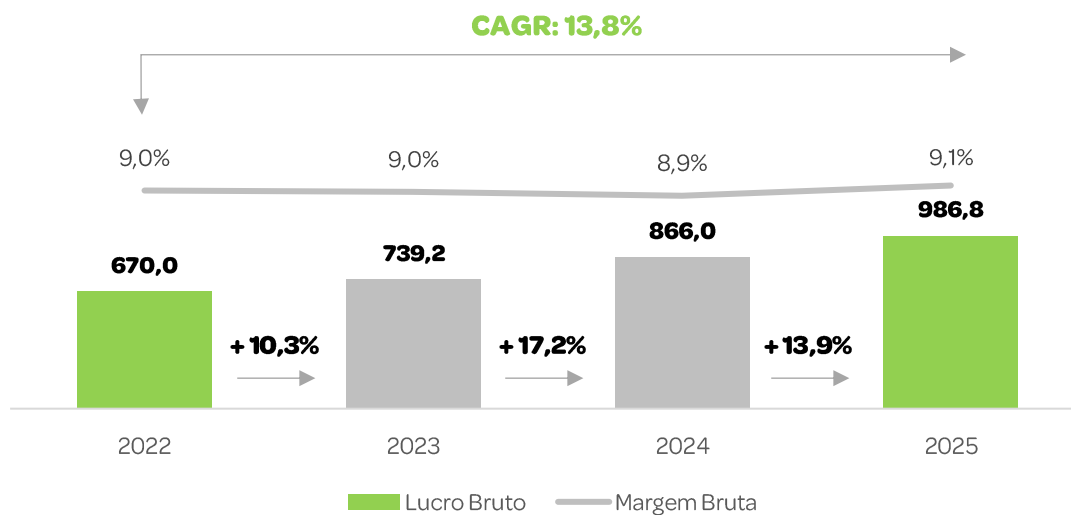
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA TRIMESTRAL

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



■ Lucro Bruto — Margem Bruta

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



DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ Milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	Var% 4T24	Var% 3T25	2024	2025	Var%
Despesas de CDs	-123,4	-132,5	-116,1	-124,6	-128,4	4,0%	3,0%	-439,6	-501,5	14,1%
% da Receita Oper. Líquida	-4,3%	-5,2%	-4,5%	-4,6%	-4,2%	0,1 p.p	0,4 p.p	-4,5%	-4,6%	-0,1 p.p
Despesas Corporativas	-47,8	-47,6	-52,4	-42,2	-52,1	9,0%	23,6%	-169,5	-194,3	14,6%
% da Receita Oper. Líquida	-1,6%	-1,9%	-2,1%	-1,6%	-1,7%	-0,1 p.p	-0,1 p.p	-1,7%	-1,8%	-0,1 p.p
Despesas totais	-171,2	-180,1	-168,5	-166,8	-180,5	5,4%	8,2%	-609,2	-695,8	14,2%
% da Receita Oper. Líquida	-5,9%	-7,0%	-6,6%	-6,2%	-6,0%	-0,1 p.p	0,2 p.p	-6,3%	-6,4%	-0,1 p.p

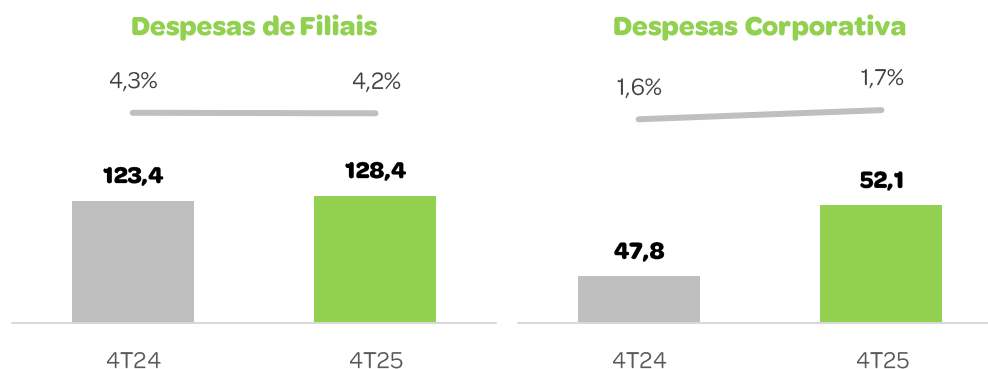
No 4T25, as Despesas Operacionais da Profarma Distribuição somaram R\$ 180,5 milhões, crescimento de 5,4% vs 4T24, equivalendo a 6,0% da Receita Líquida, aumento de 0,1 p.p. no período. Na ótica anual, as Despesas Totais somaram R\$ 695,8 milhões, uma expansão de 14,2% quando comparado ao ano de 2024 e, em percentual da Receita Líquida, o indicador avançou 0,1 p.p. em 2025, atingindo 6,4% de representatividade.

Vale ressaltar que no 4T24 o volume de vendas foi 36,7% acima do 4T23, incluindo uma venda pontual para grandes redes. Sem este efeito as despesas no 4T24 e no ano de 2024 seriam 6,5% da Receita Líquida da Companhia, o que representaria uma diluição de 0,5 p.p. e 0,1 p.p., respectivamente, na comparação contra 4T25 e 2025.

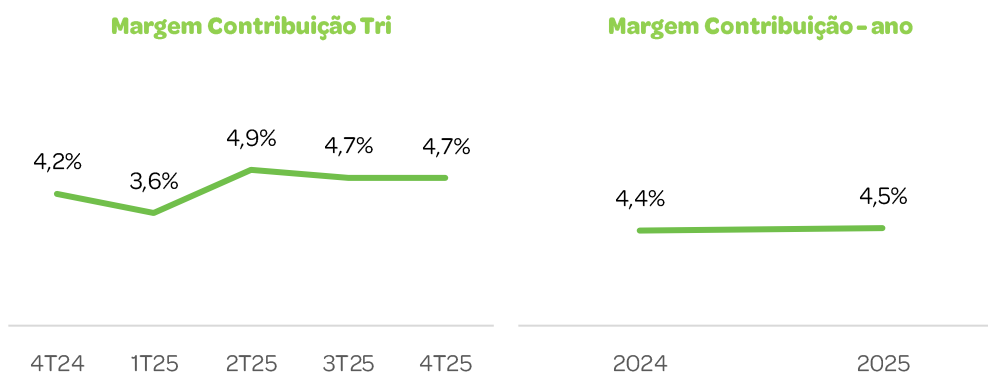
Na análise de despesas por natureza, as Despesas de CDs mostram um avanço de 4,0% contra o 4T24, em linha com o crescimento de Receita e, portanto, com uma diluição sobre a Receita Líquida de 0,1 p.p.. Na perspectiva anual, as Despesas de CDs totalizaram 4,6% da Receita Líquida em 2025, registrando um crescimento de 14,1% em relação ao ano anterior e expansão de 0,1 p.p. como percentual da Receita Líquida. Esse comportamento reflete principalmente os investimentos no CD de Mato Grosso, ainda em maturação, além dos gastos com melhorias operacionais em logística, fortalecimento das equipes comercial e logística e do aprimoramento de benefícios para aumentar a produtividade. Essas iniciativas sustentam a capacidade competitiva da Companhia.

As Despesas Corporativas no 4T25 avançaram 9,0% em relação ao 4T24, totalizando R\$ 52,1 milhões, com ampliação de 0,1 p.p. sobre a Receita Líquida. Na visão anual, as Despesas Corporativas somaram R\$ 194,3 milhões, crescimento de 14,6% em relação ao ano de 2024, também com expansão de 0,1 p.p. sobre a Receita Líquida. Essa evolução incorpora investimentos estruturais direcionados ao fortalecimento da equipe e modernização de sistemas de TI, principalmente relacionadas a arquitetura de sistemas e segurança da informação, além de gastos pontuais relacionados a rescisões contratuais processadas principalmente no segundo trimestre do ano.

DESPESAS OPERACIONAIS (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO¹ - % RECEITA LÍQUIDA



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

A margem de contribuição da Profarma Distribuição mostrou um aumento de 0,5 p.p. no 4T25 contra o 4T24 principalmente em função da melhora da margem bruta. Na visão anual, houve uma evolução de 0.1 p.p. na margem de contribuição, também relacionada a expansão da margem bruta, parcialmente compensado pelo aumento nas despesas operacionais.

EBITDA AJUSTADO

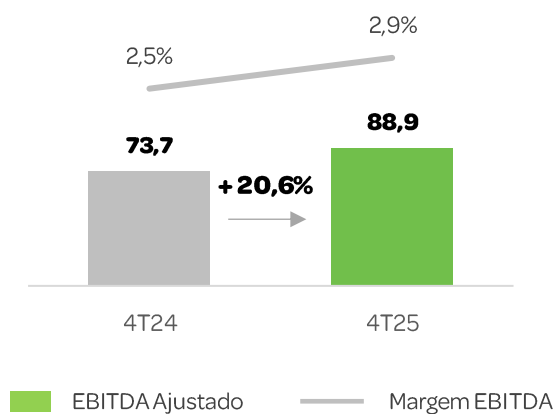
A Profarma Distribuição registrou EBITDA Ajustado de R\$ 88,9 milhões no 4T25, crescimento de 20,6% vs 4T24, com margem EBITDA de 2,9%, expansão de 0,4 p.p. no período.

No acumulado de 2025, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 291,0 milhões, alta de 13,2% ante 2024, com CAGR de 16,3% nos últimos 3 anos. A performance desse indicador se sustenta na disciplina da gestão de despesas e na robustez da estratégia de otimização do mix de categorias e clientes.

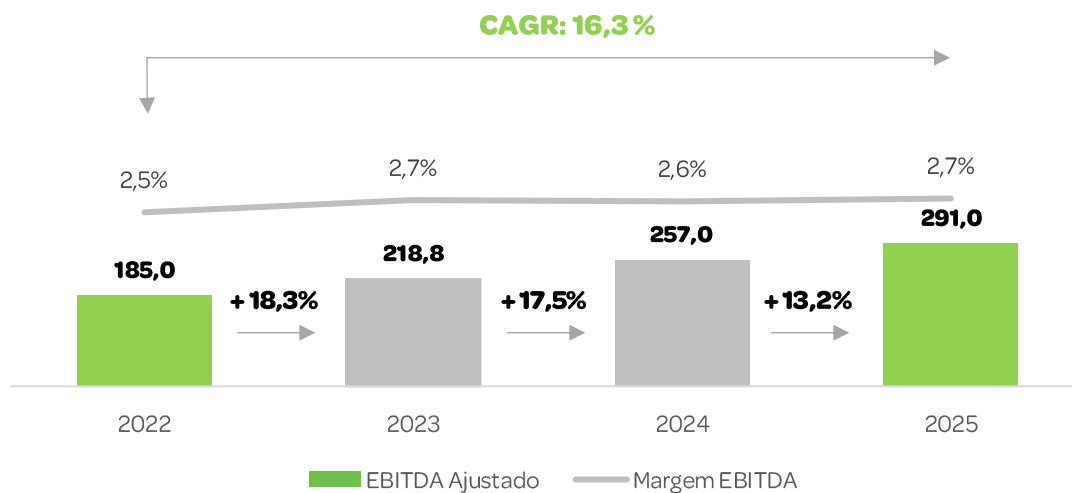
É importante notar que, enquanto o CAGR da Receita Líquida reflete condições de mercado e diferenciais da Profarma como a capacidade do time comercial e a excelência na prestação dos serviços, o CAGR de EBITDA reflete a combinação destes atributos com a gestão de margem bruta, a busca pela diluição de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

No 4T25, foi registrado um ajuste de R\$ 4,8 milhões em Despesas Operacionais não recorrentes do estágio pré-operacional da Profarma Specialty (PFS), absorvida pela Profarma Distribuição e refletida nas Despesas Totais, no EBITDA Ajustado e no Lucro Líquido. Vale ressaltar que a mesma lógica se aplica ao EBITDA Ajustado do ano de 2024, que conta com uma despesa não recorrente referente ao parcelamento de ICMS junto ao Estado de São Paulo, também com efeitos na Despesa e Lucro Líquido.

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



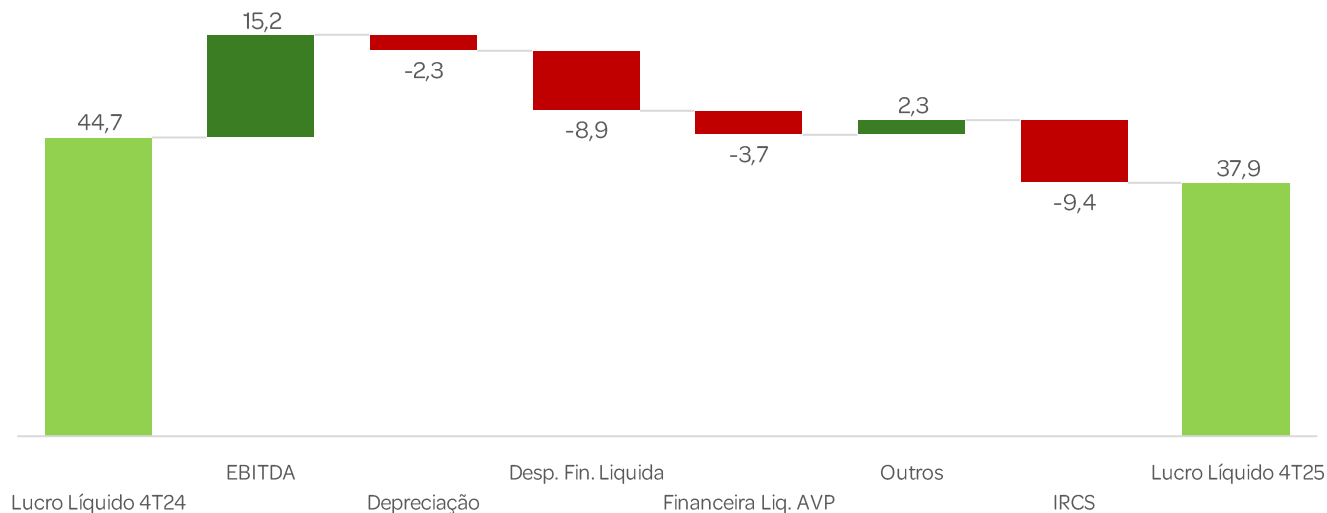
EBITDA AJUSTADO ANUAL E MARGEM EBITDA (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

No 4T25, a Profarma Distribuição registrou Lucro Líquido ajustado de R\$ 37,9 milhões, 15,3% abaixo dos R\$ 44,7 milhões reportados no 4T24, com uma margem líquida 0,2 p.p. menor, atingindo 1,3% da Receita Líquida. O resultado foi impactado principalmente pela elevação das despesas financeiras líquidas, reflexo do ambiente de juros mais altos, e pelo efeito positivo da constituição de imposto de renda diferido no 4T24.

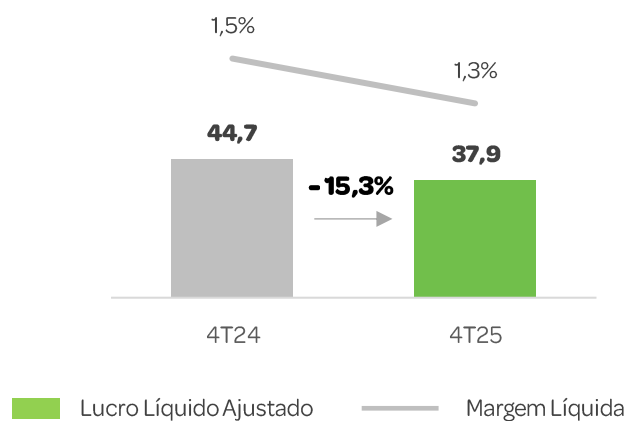
**RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO
AJUSTADO (R\$ MILHÕES)**



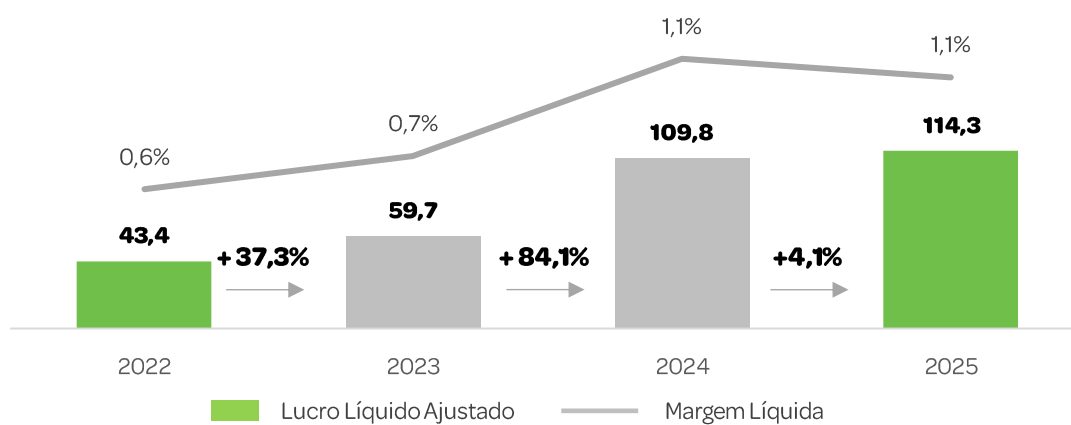
No acumulado de 2025, o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$ 114,3 milhões, crescimento de 4,1% ante 2024 com uma margem estável em 1,1% da Receita Líquida e CAGR de 38,0%, evidenciando a capacidade da Distribuição de gerar valor de forma consistente mesmo em cenários desafiadores. O cenário de redução das taxas de juros amplia as perspectivas de crescimento do Lucro Líquido, adicionando uma dimensão favorável aos fundamentos operacionais já robustos.

	4º Tri	Anual
Lucro Líquido Ajustado 2024 (R\$ milhões)	44,7	109,8
Variação:		
EBITDA Ajustado	15,2	34,0
Depreciação	-2,4	-5,4
Resultado Financeiro	-10,3	-30,5
<i>Despesas Financeiras Líquidas</i>	-8,9	-20,2
<i>Financeira Líquida AVP</i>	-3,7	-13,5
<i>Outros</i>	2,3	3,2
Imposto de Renda e CS	-9,4	6,4
Lucro Líquido Ajustado 2025	37,9	114,3

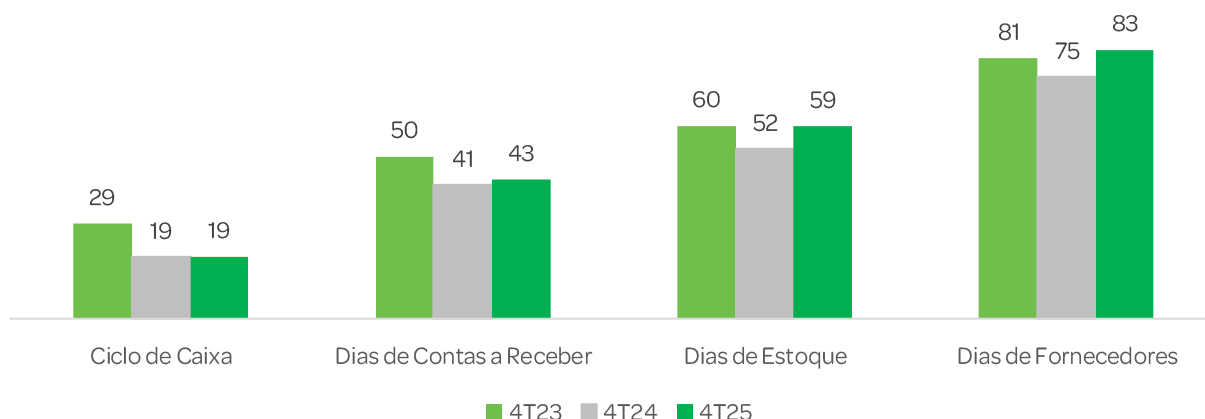
**LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA
AJUSTADA TRIMESTRAL (R\$ MILHÕES E %
RECEITA LÍQUIDA)**



**LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO ANUAL E MARGEM
LÍQUIDA AJUSTADA (R\$ MILHÕES E % RECEITA
LÍQUIDA)**



CICLO DE CAIXA



A gestão responsável do Ciclo de Caixa se tornou um pilar estratégico primordial para a execução dos negócios da Profarma Distribuição, com diversas ações tomadas para reduzir a necessidade de Capital de Giro ao longo de 2024. O ano de 2025 teve como objetivo manter o trabalho já realizado e buscar incrementos marginais nessas variáveis que compõem esse indicador.

A Profarma Distribuição demonstrou avanço na otimização desse indicador: o ciclo médio anual reduziu 2,5 dias em 2025, atingindo 25,2 dias contra 27,7 dias registrados em 2024. Este resultado evidencia o sucesso das iniciativas contínuas de otimização do capital de giro implementadas pela Companhia. No comparativo trimestral, o ciclo da Distribuição encerrou o 4T25 em 19,3 dias, ante 19,0 dias no 4T24.

Importante mencionar que cada redução de dia de Ciclo de Caixa representa uma redução da necessidade de Capital de Giro de aproximadamente R\$38 milhões, o que totaliza uma redução média de R\$ 88 milhões em 2025.

	4T23	4T24	4T25
Ciclo de Caixa (dias)	29	19	19
Dias de Contas a Receber ¹	50	41	43
Dias de Estoque ²	60	52	59
Dias de Fornecedores ³	81	75	83
Capital de Giro / Receita Liq. (LTM)	11,2%	9,0%	8,5%

- (1) Base Média de Venda Bruta no trimestre

- (2) Base Média de CMV no trimestre

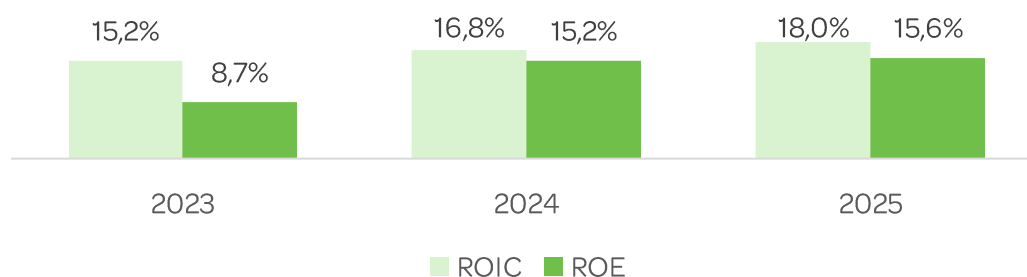
- (3) Base Média de CMV no trimestre

ROIC E ROE

O ano de 2025 foi marcado por uma taxa básica de juros de 15% ao longo de todo segundo semestre e por um reajuste de preço dos medicamentos abaixo da inflação acumulada. Nesse cenário adverso, a Profarma Distribuição reforçou a gestão eficiente do capital de giro e o controle de despesas, assegurando melhora nas margens operacionais e ampliando, por mais um trimestre consecutivo, os retornos da Companhia.

O Retorno Sobre o Capital Investido (ROIC) da Distribuição alcançou 18,0% em 2025, representando uma melhora de 1,2 p.p. em relação aos 16,8% registrados em 2024. Esse resultado evidencia a maturação das iniciativas de otimização implementadas pela Companhia, que combinam dois pilares fundamentais: a gestão eficiente de capital de giro, cujos benefícios se consolidaram ao longo de 2024 e de 2025, e a disciplina na gestão da margem operacional, que ampliou a produtividade dos recursos empregados. Essa evolução do ROIC reforça a capacidade da Distribuição de gerar valor de forma sustentável, maximizando o retorno sobre o capital investido em um ambiente operacional cada vez mais eficiente.

Já no ROE (Retorno Sobre o Patrimônio), é registrada uma melhora de 0,4 p.p. vs 2024, chegando a 15,6% em 2025. Esse avanço, ainda que incremental, reflete a consistência das iniciativas de disciplina financeira e gestão da estrutura de capital, consolidando a continuidade da expansão da rentabilidade e da geração de valor, mesmo em um cenário de taxa de juros que ainda foram 33% maiores em 2025. Com a tendência de queda da taxa de juros, vislumbramos oportunidades adicionais de expansão do ROE, uma vez que a redução do custo financeiro potencializa diretamente o crescimento do lucro líquido.



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T25 E 2025

	2023	2024	2025
EBIT LTM	200	234	263
Capital investido médio LTM	1.317	1.392	1.459
ROIC	15,2%	16,8%	18,0%

	2023	2024	2025
Lucro Líquido LTM	60	110	114
PL Médio LTM	683	723	732
ROE	8,7%	15,2%	15,6%

*ROIC = EBIT LTM / Capital investido médio mensal**

*ROE = Lucro Líquido LTM / PL Médio mensal**

*Capital investido médio: média mensal (Capital de Giro + Imposto a recuperar + imobilizado + intangível).
PL Médio: média mensal (patrimônio líquido consolidado - minoritários - investimentos na Rede d1000).*



DMVF
B3 LISTED NM

A Rede d1000 encerra o 4T25 com 300 lojas, EBITDA crescendo 78,7% e margem de 4,4%.

Vendas em mesmas lojas (SSS) maior em 19,3% e em lojas maduras (MSSS) maior em 14,9%.

DESTAQUES 4T25 e 2025

R\$ 2,6 Bi

Receita Bruta

+17,5% x 2024

9.0 p.p acima do mercado

R\$ 793,3 K

Venda Média Total

+11,1% x 4T24.

R\$ 874,2 K

Venda Média Lojas Maduras

10,4% x 4T24.

R\$ 103,3 MM

EBITDA Ajustado

Cresce 25,7% x 2024

Margem 4.0% (+0.3 p.p.)

300 Lojas

+24 unidades x 4T24

R\$ 90,4 MM

Omnichannel

12,9% da Receita Bruta

no

PRINCIPAIS INDICADORES

	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	VAR. 4T24 X 4T25	2024	2025	VAR. 2024 X 2025
Nº de Lojas	276	281	280	283	300	8,7%	276	300	8,7%
(R\$ milhões)									
Receita Bruta	583,2	574,3	634,7	680,9	701,9	20,4%	2.206,3	2.591,9	17,5%
Lucro Bruto	173,7	169,7	191,6	195,7	205,3	18,2%	661,6	762,2	15,2%
Margem Bruta (% Receita Bruta)	29,8%	29,5%	30,2%	28,7%	29,2%	-0,5 p.p	30,0%	29,4%	-0,6 p.p
EBITDA Ajustado	17,4	13,9	27,7	30,6	31,1	78,7%	82,2	103,3	25,7%
Margem EBITDA (% da Receita Bruta)	3,0%	2,4%	4,4%	4,5%	4,4%	1,4 p.p	3,7%	4,0%	0,3 p.p
Lucro Líquido Ajustado	8,7	3,5	9,2	12,4	14,2	62,2%	36,4	39,2	7,8%
Margem Líquida (% da Receita Bruta)	1,5%	0,6%	1,4%	1,8%	2,0%	0,5 p.p	1,6%	1,5%	-0,1 p.p

Rio de Janeiro, 16 de março de 2026 – A d1000 Varejo Farma SA, (“Rede d1000” ou “Companhia”, B3: DMVF3), anuncia os resultados do quarto trimestre (4T25) e 2025. As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em reais (R\$), de acordo com a legislação societária brasileira, atendendo aos pronunciamentos técnicos do CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis e aos requerimentos da CVM – Comissão de Valores Mobiliários. As informações financeiras e operacionais são apresentadas em bases consolidadas, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil. A Rede d1000 apresenta este relatório com os resultados sob a norma antiga IAS 17/CPC 06. Entretanto, as Demonstrações Financeiras seguem regidas pelo IFRS 16 e estão disponíveis nos Anexos. As comparações do desempenho contidas neste relatório se referem a iguais períodos do exercício anterior (4T24 e 2024).

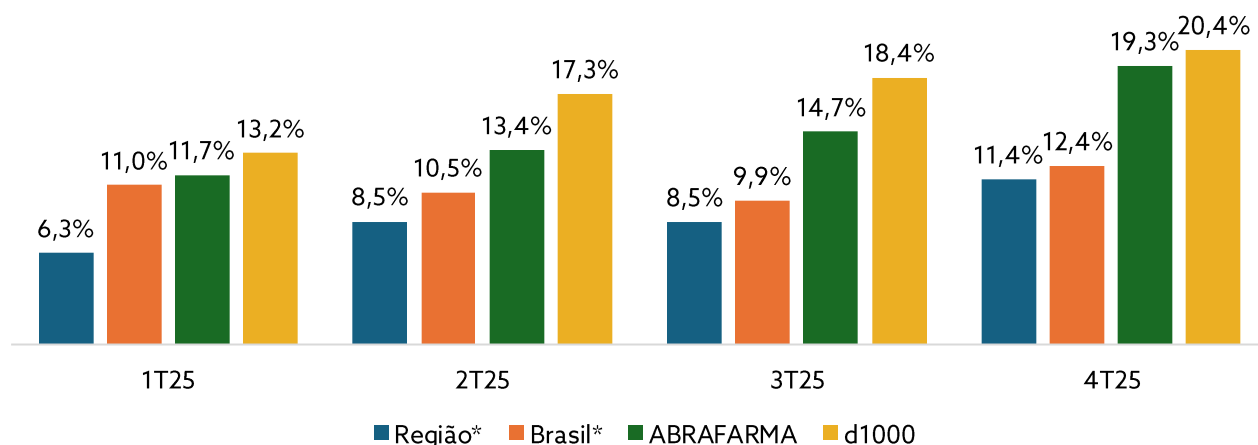
Ao longo do 4T24, a Companhia reativou a operação na subsidiária Centro-Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos (“COF”), com foco na otimização de saldo de impostos a recuperar. Trata-se de um movimento transitório, que deverá permanecer até o início de 2026. Desta forma, os resultados apresentados refletem, exclusivamente, o desempenho recorrente das operações da Companhia, permitindo uma análise mais precisa sobre a evolução do negócio, sem a influência de eventos extraordinários.

VAREJO FARMACÊUTICO

No 4T25, o varejo farmacêutico nacional apresentou crescimento de 12,4% e continuou sendo impulsionado pela venda de medicamentos de classe GLP-1, indicados para emagrecimento e diabetes, que cresceu 17,2%. As categorias de medicamentos genéricos, OTC e higiene e beleza (HB) cresceram, respectivamente, 12,0%, 4,8% e 11,2%. Quando extrapolamos esse crescimento para as regiões de atuação da Rede d1000 (RJ, DF e MT), vemos um mercado que evoluiu 11,4% no trimestre, 1,0p.p. abaixo do mercado Nacional.

A Rede d1000, por sua vez, alcançou crescimento de 20,4% no mesmo período, resultado 8,0p.p. superior ao observado no mercado Nacional e 9,0p.p. maior do que o reportado na sua região de atuação, atingindo market share de 12,8%. Comparado com o crescimento de 19,3% da Abrafarma no 4T25, a Companhia evolui 1,1 p.p. acima da média das grandes redes nacionais.

Nossa atuação se orienta por uma estratégia *omnichannel* que integra loja física e canais digitais, respondendo à demanda crescente por conveniência, personalização e cuidado contínuo. Ao capturar a onda de transformação do varejo farmacêutico — que exige mais do que simples comércio de medicamentos — temos criado diferenciação na experiência dos nossos clientes e crescimento acima da média do setor.



*na sua área de atuação (RJ, DF e MT)

PORTFÓLIO DE LOJAS

A Rede d1000 segue avançando consistentemente em seu plano de expansão e no aprimoramento do seu portfólio de lojas. A Companhia encerrou o 4T25 com 300 unidades, um crescimento de 8,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. No trimestre foram inauguradas 19 lojas, sendo 13 no estado do Rio de Janeiro, 3 no Distrito Federal e outras 3 no estado do Mato Grosso. Além disso, 2 unidades passaram por reforma no período e outras 2 foram encerradas.

Em 2025, a Rede d1000 inaugurou 32 novas lojas, reformou 10 e encerrou a operação de 8 unidades, resultando em uma adição líquida de 24 unidades. Foram 18 inaugurações no Rio de Janeiro, 8 no Distrito Federal e outras 6 no Mato Grosso, esse último sendo um dos focos de expansão da Companhia, com *market share** nessa região saltando de 4,3% ao final de 2024 para 10,0% em 2025, representado por 14 lojas do portfólio atualmente. Para 2026 a Companhia planeja abrir 40 novas lojas e reformar outras 10 filiais, conforme *guidance* anunciado.

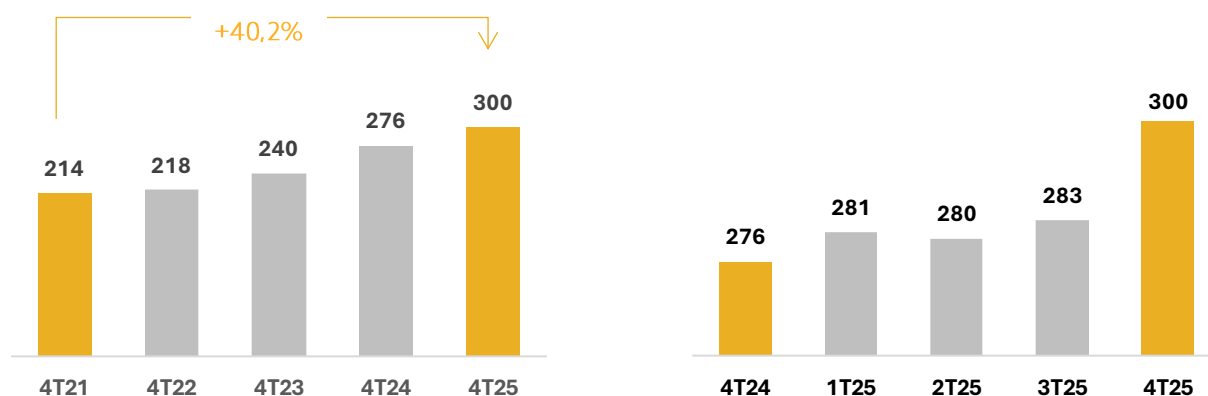
Com as inaugurações realizadas, a Rede d1000 encerrou o trimestre com 32,3% de suas lojas (97 unidades) ainda em processo de maturação, sendo 10,7% (32 unidades) no primeiro ano de operação, o que representa relevante potencial de crescimento existente pela frente, com uma base significativa de lojas em processo de consolidação e amadurecimento. Esse cenário abre espaço para ganhos importantes de produtividade e rentabilidade nos próximos períodos, em linha com a estratégia de expansão sustentável e geração de valor no médio e longo prazo.

O portfólio permanece majoritariamente composto por lojas "Padrão" e "Popular", que representam 76,0% da base (228 unidades). As lojas "Premium" respondem por 24,0% da base (72 unidades).

A estratégia de expansão, associada à modernização do portfólio de lojas existentes, vem contribuindo fortemente para o crescimento de vendas e ganhos de *market share*, que alcançou 12,8% de participação* ao final do 4T25, crescimento de 0,8p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados divulgados pela IQVIA Brasil.

*na sua área de atuação (RJ, DF e MT)

Número de lojas (#)

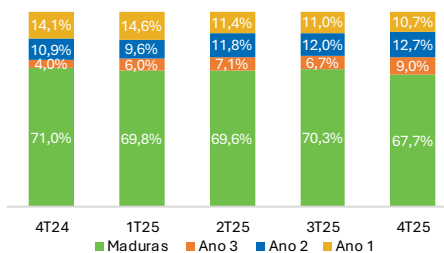


DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T25 E 2025

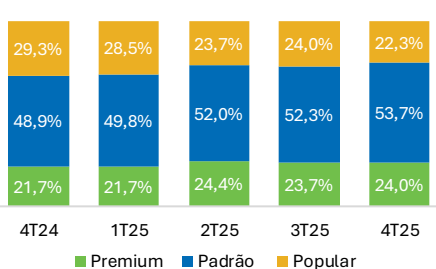


DMVF
B3 LISTED NM

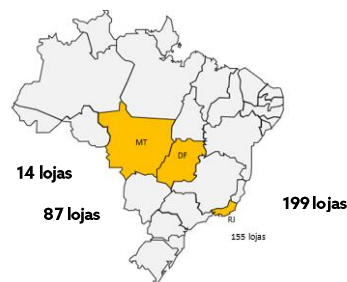
Distribuição etária do portfólio



Rede de lojas por perfil (%)



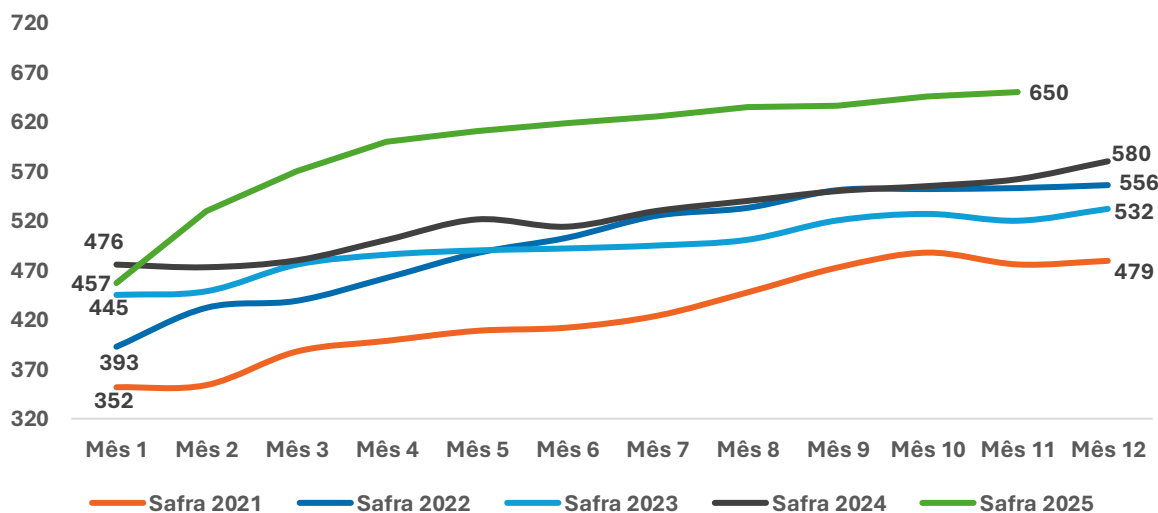
Presença geográfica (#)



A expansão da Rede d1000 continua avançando de forma consistente. Com o uso de ferramentas estratégicas que aprimoram tanto a análise de mercado quanto a compreensão das necessidades dos clientes, somados a uma criteriosa escolha de novos pontos de venda, tem resultado na inauguração de lojas com desempenho de vendas superior ao registrado em safras anteriores, além da maturação mais acelerada.

Analisando a safra de 2025, já podemos observar níveis de vendas que continuam a tendência de superação das safras anteriores, como acontece com a safra de 2024, onde todas as lojas já operam há pelo menos 9 meses e o faturamento médio alcançado é igualmente superior a todas as safras anteriores.

Vendas por safra – lojas novas (R\$ mil) *



*valores históricos nominais

Quando analisamos a expansão sob o aspecto de retorno, através do cálculo do ROIC marginal para as safras que

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T25 E 2025



DMVF
B3 LISTED NM

possuem pelo menos um ano de maturação completo, apresentamos um retorno de 13% para as lojas inauguradas em 2024.

Apresentamos um ROIC médio de 26% para o portfólio referente à expansão de 2021 a 2023, com 37% de ROIC para a safra 2021, 29% para a safra de 2022 e 17% para a safra de 2023.

ROIC Marginal - Expansão

ROIC Marginal	Safra 2024 (1 ano de maturação)	Safra 2023 (2 anos de maturação)	Safra 2022 (3 anos de maturação)	Safra 2021 (4 anos de maturação)
Lojas Abertas	40	30	11	30
Venda Média (R\$ Mil / Mês / Loja)	576	570	612	696
Margem de Contribuição (%)	5,5%	6,4%	9,8%	10,1%
Margem de Contribuição (R\$ Mil / Mês / Loja)	32	37	60	70
Margem de Contribuição Anual (R\$ Mil / Ano / Loja)	378	439	717	840
CAPEX Médio	1.725	1.453	1.417	1.300
WC Médio (R\$ Mil / Loja)	1.200	1.200	1.100	1.000
IC Médio (R\$ Mil / Loja)	2.925	2.653	2.517	2.300
ROIC Marginal por Loja (%)	13%	17%	29%	37%



Em 2025, o Grupo Profarma avançou com consistência e inovação em sua agenda ESG, fortalecida pela integração estratégica da área de Compliance à Diretoria de ESG, ampliando significativamente o peso da governança corporativa na Companhia. Realizamos um diagnóstico abrangente de aderência aos padrões IFRS S1 e IFRS S2, identificando oportunidades de aprimoramento e estruturando processos robustos para garantir conformidade com as exigências globais de reporte de sustentabilidade.

Acompanhando a expansão do uso de inteligência artificial na Companhia, desenvolvemos um sistema interno inovador para coleta e estruturação de dados ESG, elevando a precisão, organização e confiabilidade das informações reportadas. No eixo social, ampliamos ações de inclusão, educação em saúde e impacto comunitário, avançando simultaneamente na avaliação e engajamento ESG da cadeia de fornecedores. Esses movimentos reforçam a atuação integrada e estratégica do Grupo Profarma em sustentabilidade, ética e responsabilidade corporativa, preparando a Companhia para os desafios futuros com solidez e propósito.

- Indicadores ambientais

Nos últimos três anos, reaproveitamos mais de 41 milhões de caixas de papelão, evitando o desmatamento de mais de 63 mil árvores. Por meio do Projeto de Caixas Plásticas Retornáveis da Rede d1000, eliminamos, no mesmo período, o uso de cerca de 10 milhões de caixas de papelão, preservando adicionalmente mais de 9 mil árvores. Complementarmente, com o projeto de etiquetas pick list, reduzimos o consumo em aproximadamente 354 milhões de folhas de papel A4, o que representa a preservação de cerca de 35 mil árvores.

- Indicadores sociais

Em 2025, o Instituto Profarma manteve uma agenda consistente de ações sociais, com impacto direto em mais de 318 mil pessoas ao longo do ano. No acumulado dos últimos três anos, as ações do Instituto impactaram mais de 1 milhão de pessoas, reforçando o compromisso da Companhia com uma atuação social consistente e de longo prazo, sustentada tanto pelo engajamento de colaboradores e parceiros quanto pela destinação de parte do lucro líquido ao Instituto. O ano também marcou a concretização de

um objetivo estratégico: a implementação do JBP Social e o lançamento do Impacto 360°, iniciativa que aproximou ainda mais o Instituto de parceiros e marcas e potencializou nossa capacidade de mobilização e doação. Como resultado, viabilizamos um retorno superior a R\$ 2,5 milhões em doações de produtos e patrocínios para as ações do Instituto e doamos mais de 100 mil itens de higiene e beleza, promovendo dignidade e bem-estar para milhares de pessoas.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO CONSOLIDADO (R\$ MIL)

	COM IFRS16		SEM IFRS16		COM IFRS16		SEM IFRS16	
	4T24	4T25	4T24	4T25	2024	2025	2024	2025
Receita Operacional Bruta:	3.480.138	3.638.576	3.480.138	3.638.576	11.813.646	13.243.176	11.813.646	13.243.176
Impostos e Outras Deduções	(464.228)	(450.601)	(464.228)	(450.601)	(1.652.924)	(1.792.655)	(1.652.924)	(1.792.655)
Receita operacional líquida	3.015.910	3.187.975	3.015.910	3.187.975	10.160.722	11.450.521	10.160.722	11.450.521
Custos Mercadorias Vendidas e Serviços Prestados	(2.602.238)	(2.712.691)	(2.602.238)	(2.712.691)	(8.637.884)	(9.700.087)	(8.637.884)	(9.700.087)
Lucro Bruto	413.672	475.284	413.672	475.284	1.522.838	1.750.434	1.522.838	1.750.434
Receitas / (Despesas) Operacionais	(343.348)	(370.964)	(349.524)	(381.323)	(1.223.186)	(1.400.482)	(1.256.370)	(1.436.952)
Gerais e Administrativas	(76.781)	(84.228)	(78.089)	(85.185)	(282.577)	(320.610)	(287.695)	(325.116)
Com vendas	(208.748)	(226.877)	(242.891)	(268.265)	(772.881)	(848.035)	(911.331)	(1.005.797)
Logística e Distribuição	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciação e Amortização	(45.504)	(52.903)	(16.229)	(20.917)	(169.521)	(200.164)	(59.137)	(74.548)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(12.315)	(6.956)	(12.315)	(6.956)	1.793	(31.491)	1.793	(31.491)
Resultado de Equival. Patrimonial	41	(51)	41	(51)	35	(182)	35	(182)
Resultado Operacional antes do Financeiro	70.365	104.269	64.189	93.910	299.687	349.952	266.503	313.300
Resultado Financeiro	(43.147)	(60.552)	(30.673)	(43.236)	(171.826)	(232.490)	(127.946)	(170.351)
Receita Financeira	19.268	18.602	19.268	18.602	53.366	62.576	53.366	62.576
Receitas financeiras Outras	7.647	3.150	7.647	3.150	16.843	18.469	16.843	18.469
Receitas financeiras AVP	11.621	15.452	11.621	15.452	36.523	44.107	36.523	44.107
Despesas Financeiras	(62.415)	(79.154)	(49.941)	(61.838)	(225.192)	(295.066)	(181.312)	(232.927)
Despesas finan Bancária	(22.171)	(33.988)	(22.171)	(33.988)	(106.634)	(142.760)	(106.634)	(142.760)
Despesas finan AVP	(19.131)	(26.639)	(19.131)	(26.639)	(62.401)	(83.472)	(62.401)	(83.472)
Despesas finan Outras	(21.113)	(18.527)	(8.639)	(1.211)	(56.157)	(68.834)	(12.277)	(6.695)
Resultado Operacional	27.218	43.717	33.516	50.674	127.861	117.462	138.557	142.949
Tributação	9.403	(1.974)	8.205	(4.016)	(5.048)	8.551	(7.289)	2.015
Provisão para Imposto de Renda	(2.457)	(2.862)	(2.457)	(2.862)	(9.860)	(9.514)	(9.860)	(9.514)
Provisão para Contribuição Social	(904)	(1.103)	(904)	(1.103)	(3.699)	(3.618)	(3.699)	(3.618)
Provisão para Imposto de Renda Diferido	12.764	1.991	11.566	(51)	8.511	21.683	6.270	15.147
Lucro Líquido antes da Participação dos Minoritários	36.621	41.743	41.721	46.658	122.813	126.013	131.268	144.964
Participação Minoritária nos Resultados das Controladas	1.072	2.966	1.072	2.966	8.234	7.115	8.234	7.115
Lucro (Prejuízo) Líquido do período	35.549	38.777	40.649	43.692	114.579	118.898	123.034	137.849
Lucro por lote de mil ações (em R\$)	0,290	0,316	0,332	0,356	0,934	0,970	1,003	1,124
Quant. de ações ao final do período (milhões)	122.611	122.611	122.611	122.611	122.611	122.611	122.611	122.611

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO (R\$ MILHARES)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	4T24	4T25	4T24	4T25
Ativo Circulante:	4.020.094	4.494.065	4.020.094	4.494.065
Disponibilidades	229.552	235.121	229.552	235.121
Instrumentos Financeiros	9.504	3.475	9.504	3.475
Contas a Receber de Clientes	1.393.740	1.555.968	1.393.740	1.555.968
Estoques	1.820.459	2.095.227	1.820.459	2.095.227
Impostos a Recuperar	454.958	443.618	454.958	443.618
Adiantamentos	10.751	17.210	10.751	17.210
Outras Contas a Receber	101.130	143.446	101.130	143.446
Ativo Não Circulante	290.611	277.968	262.942	243.764
Depósitos Judiciais	41.073	42.370	41.073	42.370
Instrumentos Financeiros	6.886	684	6.886	684
IR e CSLL diferidos	234.129	226.777	206.460	192.573
Impostos a Recuperar - LP	5.218	5.478	5.218	5.478
Ativos Disponíveis para Venda	2.306	1.606	2.306	1.606
Outras Contas a Receber	999	1.053	999	1.053
Permanente:	1.305.533	1.462.242	940.416	1.043.855
Investimentos	2.039	1.858	2.039	1.858
Imobilizado tangível	674.178	824.329	309.061	405.942
Imobilizado intangível	629.316	636.055	629.316	636.055
Ativo Total	5.616.238	6.234.275	5.223.452	5.781.684
Passivo Circulante:	2.989.131	3.484.929	2.873.621	3.364.157
Fornecedores	2.195.351	2.621.794	2.195.351	2.621.794
Fornecedores - risco sacado	109.513	54.351	109.513	54.351
Empréstimos e Financiamentos	248.539	311.139	248.539	311.139
Instrumentos Financeiros	376	12.660	376	12.660
Salários e Contribuições Sociais	93.373	101.067	93.373	101.067
Impostos e Taxas	128.546	149.693	128.546	149.693
Dividendos	36.667	39.000	36.667	39.000
Outras Contas a Pagar	66.094	79.289	61.256	74.453
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	-	-	-	-
Arrendamento	110.672	115.936	-	-
Passivo Não Circulante	1.041.287	1.113.782	704.966	702.606
Impostos e Taxas	10.572	9.020	10.572	9.020
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	82.123	54.477	82.123	54.477

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T25 E 2025

GRUPO
PROFARMA

PFRM
B3 LISTED NM

Empréstimos e Financiamentos	551.180	563.531	551.180	563.531
Instrumentos Financeiros	807	-	807	-
Provisão para Contingências	60.284	75.578	60.284	75.578
Outras Contas a Pagar	-	-	-	-
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	-	-	-	-
Arrendamento	336.321	411.176	-	-

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	4T24	4T25	4T24	4T25
Patrimônio Líquido:	1.585.820	1.635.564	1.644.865	1.714.921
Capital Social	918.663	1.058.663	918.663	1.058.663
Ações em Tesouraria	(16.367)	(16.367)	(16.367)	(16.367)
Ágio em transações de Capital	65.519	65.519	65.519	65.519
Reserva de Capital	132.083	132.083	132.083	132.083
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(3.365)	(669)	(3.365)	(669)
Custo de Capitalização	(17.582)	(17.547)	(17.582)	(17.547)
Reserva de Lucros	224.150	124.048	224.150	124.048
Lucros Acumulados	-	-	59.045	79.358
Participação de Minoritários	282.719	289.834	282.719	289.833
Total do Patrimônio Líquido	1.585.820	1.635.564	1.644.865	1.714.921
Total do Passivo	5.616.238	6.234.275	5.223.452	5.781.684

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ MIL)

	COM IFRS16		SEM IFRS16		COM IFRS16		SEM IFRS16	
	4T24	4T25	4T24	4T25	2024	2025	2024	2025
Fluxos de caixa de atividades operacionais	113.521	135.268	74.905	91.419	470.919	553.527	328.023	386.238
Lucro (Prejuízo) antes dos Impostos	27.218	43.717	29.957	50.012	127.861	117.462	134.998	140.626
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:								
Depreciação e amortização	16.234	20.915	16.234	20.915	59.140	74.546	59.140	74.546
Depreciação direito de uso imóveis	29.270	31.988	-	-	110.381	125.618	-	-
Resultado equivalência patrimonial	(41)	51	(41)	51	(35)	182	(35)	182
Efeito alienação de investimento	-	-	-	-	-	-	-	-
Provisão / Reversão para contingência	11.362	2.554	11.362	2.554	8.322	25.425	8.322	25.425
Juros de empréstimos provisionados	21.448	32.401	21.448	32.401	103.433	136.062	103.433	136.062
Imposto de renda - corrente	-	-	-	-	-	-	-	-
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	3.760	3.312	3.760	3.312	13.324	15.880	13.324	15.880
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	229	135	229	135	767	4.324	767	4.324
Efeito IFRS16 / CPC 06 R2	-	-	-	-	-	-	-	-
Baixa por Empairment	-	-	-	-	-	-	-	-
Redução de Contas a pagar Aquisição	-	-	-	-	-	-	-	-
Encargos financeiros direito de uso	13.493	17.315	-	-	45.312	64.602	-	-
Lucro Não Realizado	4.838	(587)	4.838	(587)	4.838	(1.361)	4.838	(1.361)
Outros	(14.290)	(16.534)	(12.882)	(17.375)	(2.424)	(9.214)	3.236	(9.447)
Redução (aumento) nos ativos	(442.793)	(602.471)	(442.793)	(602.471)	(580.869)	(537.337)	(580.869)	(537.337)
Contas a receber	(288.023)	(210.038)	(288.023)	(210.038)	(253.242)	(169.218)	(253.242)	(169.218)
Estoques	(167.456)	(351.289)	(167.456)	(351.289)	(301.050)	(295.711)	(301.050)	(295.711)
Impostos a recuperar	(13.039)	(47.395)	(13.039)	(47.395)	(99.643)	(9.214)	(99.643)	(9.447)
Imposto de renda e contribuição social pagos	3.499	(4.852)	3.499	(4.852)	13.222	(12.902)	13.222	(12.902)
Acordos Comerciais	15.136	757	15.136	757	61.076	(43.062)	61.076	(43.062)
Outros	7.090	10.346	7.090	10.346	(1.232)	(3.218)	(1.232)	(3.218)
Aumento (redução) nos passivos	414.360	554.199	414.360	554.199	607.038	443.527	607.038	443.527
Fornecedores	406.829	504.101	406.829	504.101	487.803	386.884	487.803	386.884
Salários e contribuições	1.733	14.190	1.733	14.190	32.834	21.029	32.834	21.029
Impostos a recolher	4.278	30.529	4.278	30.529	80.541	36.966	80.541	36.966
Outros	1.520	5.379	1.520	5.379	5.860	(1.352)	5.860	(1.352)
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades operacionais	85.088	86.995	46.472	43.146	497.088	459.716	354.192	292.427

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T25 E 2025

GRUPO
PROFARMA

PFRM
B3 LISTED NM

Fluxo de caixa de atividades de investimentos

Aumento de investimento	-	-	-	-	(6.261)	-	(6.261)	-
Redução de investimento	-	-	-	-	-	-	-	-
Recebimento por alienação de investimento	-	-	-	-	-	-	-	-
Adições ao imobilizado	(41.150)	(56.884)	(41.150)	(56.884)	(102.526)	(146.734)	(102.526)	(146.734)
Adições ao Intangível	(6.291)	(10.193)	(6.291)	(10.193)	(28.054)	(29.406)	(28.054)	(29.406)
Baixas de imobilizado	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(47.441)	(67.077)	(47.441)	(67.077)	(136.841)	(176.140)	(136.841)	(176.140)

	COM IFRS16		SEM IFRS16		COM IFRS16		SEM IFRS16	
	4T24	4T25	4T24	4T25	2024	2025	2024	2025
Fluxo de caixa de atividades de financiamentos								
Aumento de capital / adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-	-	-	-	-	-
Aquisição de Participação Adicional em Controlada	-	-	-	-	-	-	-	-
Obtenção de empréstimos e financiamentos - Principal	129.951	574.098	129.951	574.098	468.873	1.022.337	468.873	1.022.337
Juros sobre capital próprio pago	(25.460)	-	(25.460)	-	(54.579)	(36.667)	(54.579)	(36.667)
Pagamento de dividendos	-	(40.000)	-	(40.000)	-	(40.000)	-	(40.000)
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Amortização	(70.362)	(486.309)	(70.362)	(486.309)	(491.404)	(933.560)	(491.404)	(933.560)
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Juros	(34.883)	(52.279)	(34.883)	(52.279)	(104.432)	(122.828)	(104.432)	(122.828)
Pagamento de Arrendamento - amortização	(18.474)	(26.534)	-	-	(97.610)	(102.687)	-	-
Pagamento de Arrendamento - juros	(20.142)	(17.315)	-	-	(45.286)	(64.602)	-	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(39.370)	(48.339)	(754)	(4.490)	(324.438)	(278.007)	(181.542)	(110.718)
Aumento líquido no caixa e equivalentes de caixa	(1.723)	(28.421)	(1.723)	(28.421)	35.809	5.569	35.809	5.569
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	231.275	263.542	231.275	263.542	868.553	1.005.609	868.553	1.005.609
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	229.552	235.121	229.552	235.121	904.362	1.011.178	904.362	1.011.178

AJUSTES A VALOR PRESENTE (AVP)

Ajustes a Valor Presente (AVP) – R\$ Milhão	4T24	4T25	Variação	2024	2025	Variação
AVP - Receita Bruta	(12,9)	(19,8)	53,0%	(37,8)	(47,5)	25,5%
AVP - CMV	16,6	26,6	60,4%	70,0	88,0	25,8%
Efeito AVP Operacional	3,7	6,8	86,1%	32,2	40,6	26,2%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>0,1%</i>	<i>0,2%</i>	<i>+ 0,1 p.p.</i>	<i>0,2%</i>	<i>0,4%</i>	<i>+ 0,2 p.p.</i>
AVP – Receita Financeira	11,6	15,5	33,0%	36,5	44,1	20,8%
AVP – Despesa Financeira	-19,1	-26,6	39,2%	-62,4	-83,5	33,8%
Efeito AVP Financeiro	-7,5	-11,2	49,0%	-25,9	-39,4	52,1%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>-0,2%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>0 p.p.</i>
Efeito AVP Total	-3,8	-4,3	13,3%	6,3	1,2	-81,0%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>-0,1%</i>	<i>-0,1%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>0,1%</i>	<i>0,0%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>



CICLO DE CAIXA – GRUPO PROFARMA

	4T23	4T24	4T25
Capital de Giro – R\$ Mil	981.832	992.010	1.100.786
Contas a Receber de Clientes Líquido	1.187.130	1.389.342	1.555.968
Estoques	1.527.620	1.820.459	2.095.227
Fornecedores Líquido	1.732.918	2.217.791	2.550.409

	4T23	4T24	4T25
Ciclo de Caixa (Dias)	31,8	22,2	23,4
Dias de Contas a Receber	41,6	35,9	38,5
Dias de Estoque	73,2	63,0	69,5
Dias de Fornecedores	83,1	76,7	84,6

CICLO DE CAIXA PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

	4T23	4T24	4T25
Capital de Giro - R\$ Mil	919.206	875.132	922.331
Contas a Receber de Clientes Líquido	1.361.273	1.532.378	1.645.656
Estoques	1.266.503	1.544.853	1.821.081
Fornecedores Líquido	1.708.570	2.202.099	2.544.406

	4T23	4T24	4T25
Ciclo de Caixa (Dias)	29,3	19,0	19,3
Dias de Contas a Receber	50,2	41,3	42,9
Dias de Estoque	59,6	52,4	59,5
Dias de Fornecedores	80,5	74,6	83,1

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO – PROFARMA DISTRIBUIÇÃO (SEM IFRS-16)

R\$ Milhões	4T24	4T25	2024	2025
Receita Operacional Bruta	3.337,3	3.453,8	11.302,6	12.552,2
Receita Operacional Líquida	2.900,1	3.025,0	9.720,6	10.847,8
Lucro Bruto	245,0	269,4	866,0	986,8
Despesas Operacionais				
Gerais e Administrativas	-59,1	-64,0	-220,7	-246,9
Com vendas	-106,2	-109,3	-401,5	-411,5
Depreciação e Amortização	-6,1	-8,4	-22,7	28,1
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-5,9	-12,2	10,2	-42,3
Total de Despesas Operacionais	-177,3	-193,8	-634,7	-728,8
Resultado Antes do Financeiro	67,6	75,6	231,3	258,0
Financeiro				
Receitas Financeiras	14,8	19,3	46,1	63,6
Despesas Financeiras	-42,7	-57,5	-169,4	-217,4
Resultado Operacional	39,8	37,5	108,1	104,2
Tributação				
Provisão para Imposto de Renda	0	0	0	0
Provisão para Contribuição Social	0	-	-	0
Provisão para IR Diferido	4,9	-4,4	-1,1	5,2
Lucro Liq (Prej) - Acumulado	44,7	33,0	106,9	109,5
Ajustes não-recorrentes	-	4,8	2,9	4,8
Lucro Liq (Prej) Ajustado	44,7	37,9	109,8	114,3