

São Paulo, 03 de março de 2026. A RD Saúde (Raia Drogasil S.A. – B3: RADL3) anuncia seus resultados referentes ao 4º trimestre de 2025 (4T25). As demonstrações financeiras individuais e consolidadas da Companhia para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2025 e de 2024 foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), as Normas Brasileiras de Contabilidade Técnica – Geral (NBC TG) e os pronunciamentos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards – IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board – IASB, e evidenciam todas as informações relevantes próprias das demonstrações financeiras, e somente elas, as quais estão consistentes com as utilizadas pela Administração na sua gestão. Estes demonstrativos são apresentados em Reais, e todas as taxas de crescimento, a menos que seja afirmado o contrário, referem-se ao mesmo período do ano anterior.

IFRS 16: Nossas demonstrações financeiras são preparadas em conformidade com o IFRS 16. Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números deste relatório consideram o padrão pré-IFRS 16 com uma reconciliação em capítulo dedicado neste documento.

DESTAQUES CONSOLIDADOS:

- **FARMÁCIAS:** 3.547 unidades em operação, com 330 aberturas e 13 encerramentos no ano;
- **RECEITA BRUTA:** R\$ 47,6 bi, R\$ +5,8 bi e +13,9% vs. 2024 (+19,8% e MSSS de +14,5% 4T25, 11,4 pp vs. CMED);
- **MARKET SHARE*:** 19,5% de participação nacional no 4T25, +1,7 pp com ganhos em todas as regiões;
- **DIGITAL:** R\$ 11,3 bi, +59,3% e participação no varejo de 29,3% no 4T25;
- **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 3,4 bi, +12,8% e margem de 7,1% (R\$ 936 MM no 4T25, +38,2% e margem de 7,2%);
- **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO**:** R\$ 1,3 bi, +4,3% e margem de 2,8% (R\$ 362 MM no 4T25 e margem de 2,8%);
- **FLUXO DE CAIXA:** Fluxo de caixa livre positivo de R\$ 198 MM, R\$ 756 MM de consumo total em 2025;
- **VENDA DA 4BIO:** Melhora de estrutura de capital, margem e ROIC.

* No 4T25, alteramos a base de market share IQVIA, de Preço Fábrica para Preço Consumidor (CPP), para melhor refletir as dinâmicas de mercado.

** Inclui os efeitos da tributação das subvenções para investimentos, conforme a Lei 14.789/2023.

RADL3

R\$ 24,48/ação

Fechamento: 02/mar/26

VALOR DE MERCADO

R\$ 42,9 bilhões

TOTAL DE AÇÕES

1.752.367.344

CONTATOS RI:

Flávio Correia
André Stolfi
Victor Torres
Felipe Correa

ri.rdsaude.com.br
ri@rdsaude.com.br

Sumário (R\$ mil)	2024	2025	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
# de farmácias	3.230	3.547	3.230	3.301	3.371	3.453	3.547
Aberturas orgânicas	300	330	96	75	70	88	97
Fechamentos	(23)	(13)	(5)	(4)	-	(6)	(3)
# de funcionários	64.758	73.895	64.758	66.297	67.114	69.860	73.895
# de farmacêuticos	12.894	14.377	12.894	13.462	13.734	13.981	14.377
# de atendimentos (mil)	404.357	440.069	103.751	102.832	110.812	111.618	114.806
# de clientes ativos (MM)	49,1	51,7	49,1	49,7	50,3	51,0	51,7
Receita bruta	41.781.973	47.609.626	10.862.353	10.820.630	11.656.073	12.117.999	13.014.924
Crescimento (a/a)	+15,1%	+13,9%	+13,9%	+10,8%	+12,0%	+12,7%	+19,8%
Lucro bruto	11.556.068	12.957.571	2.994.119	2.881.310	3.198.617	3.314.356	3.563.288
% da receita bruta	27,7%	27,2%	27,6%	26,6%	27,4%	27,4%	27,4%
EBITDA ajustado	2.992.482	3.374.770	677.521	644.092	885.011	909.252	936.414
% da receita bruta	7,2%	7,1%	6,2%	6,0%	7,6%	7,5%	7,2%
Lucro líquido ajustado	1.288.546	1.343.491	381.414	177.107	402.744	401.986	361.654
% da receita bruta	3,1%	2,8%	3,5%	1,6%	3,5%	3,3%	2,8%
Lucro líquido	1.275.031	1.362.494	351.476	181.125	400.855	476.078	304.437
% da receita bruta	3,1%	2,9%	3,2%	1,7%	3,4%	3,9%	2,3%
Fluxo de caixa livre	222.082	197.733	(175.013)	(73.751)	36.899	647.824	(413.239)

Fato Relevante - Alienação da 4Bio: Em 03 de março de 2026, foi celebrada a alienação de 100% do capital social da 4Bio, negócio de medicamentos especiais da RD Saúde. As demonstrações financeiras deste documento ainda contemplam os resultados consolidados, com capítulo dedicado detalhando a abertura dos números entre as unidades de negócio.

DESTAQUES DO VAREJO (ex-4Bio):

- **RECEITA BRUTA:** R\$ 44,3 bi, R\$ +5,9 bi e +15,6% vs. 2024 (+22,3% no 4T25);
- **EBITDA AJUSTADO:** R\$ 3,3 bi, +13,2% e margem de 7,5% (R\$ 924 MM no 4T25, +41,2% e margem de 7,6%);
- **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO**:** R\$ 1,2 bi, margem de 2,7% (R\$ 350 MM no 4T25 e margem de 2,9%)

↔ CARTA DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2025 foi sem dúvida o mais desafiador da história recente da RD Saúde. O ambiente competitivo se intensificou, com o avanço da concorrência digital em Perfumaria (HPC) e maior agressividade de concorrentes tradicionais. Internamente, havíamos registrado, desde 2024, um aumento de turnover em lojas e centros de distribuição em um contexto de quadro médio mais enxuto, algo especialmente sensível no varejo. Ao mesmo tempo, a transformação digital e as novas iniciativas estratégicas em saúde aumentaram as despesas administrativas. Como resultado, começamos o ano com crescimento de vendas em lojas maduras em um ritmo abaixo da inflação e com queda de aproximadamente 1 ponto percentual na margem EBITDA.

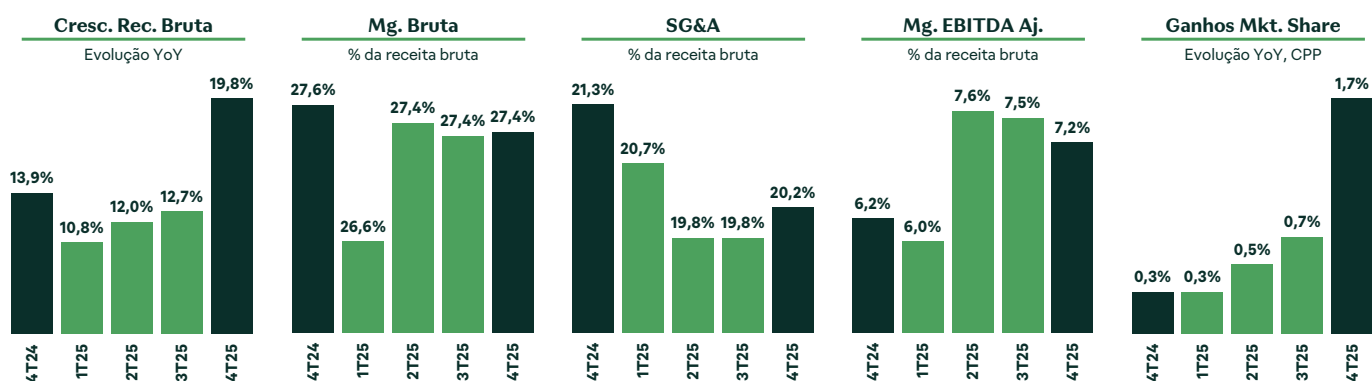
Em janeiro de 2025, iniciou-se um novo ciclo de gestão, fruto de um processo de sucessão planejado ao longo dos últimos três anos. A liderança executiva foi reformulada, com a nomeação de um novo CEO, de um COO e com a renovação de posições-chave da alta administração. A partir daí, conduzimos um processo amplo de recuperação de performance com foco em execução e na obtenção de ganhos de eficiência, reposicionando a companhia para um novo ciclo de crescimento.

Investimos em preço e promoções para reforçar competitividade, preservando nossa rentabilidade geral, e reduzimos os níveis de ruptura em farmácia. Também aumentamos o quadro médio nas farmácias de 15,9 para 16,8 pessoas por loja entre o 4T24 e o 4T25 ao passo que fortalecemos o plano de carreira e as políticas de remuneração. A soma destas e outras intervenções melhorou a experiência do nosso cliente e a nossa proposta de valor. Em paralelo, fizemos ajustes relevantes na estrutura administrativa e elevamos o rigor na alocação de recursos, estabelecendo prioridades claras de gestão e descontinuando projetos e iniciativas distantes do core. Reforçamos o foco no nosso core business. O objetivo foi inequívoco: proteger a proposta de valor no curto prazo, sem comprometer os ativos estratégicos que sustentam a criação de valor de longo prazo da RD Saúde.

As mudanças implementadas ao longo de 2025, somadas ao avanço dos medicamentos GLP-1, nos permitiram acelerar o ritmo de crescimento no segundo semestre. No 4T25, a receita consolidada cresceu 19,8%, com 22,3% no varejo (excluindo 4Bio) e 14,5% nas lojas maduras, um recorde histórico. A receita bruta foi de R\$ 13,0 bilhões no trimestre, o EBITDA ajustado totalizou R\$ 936 milhões e a margem consolidada atingiu 7,2% (+1,0 pp), com 7,6% no varejo (ex-4Bio), solidificando uma melhora operacional relevante entre o primeiro e o segundo semestres. O lucro líquido ajustado no período foi de R\$ 362 milhões, com margem de 2,8%, +0,6 pp acima da margem normalizada do 4T24 (que exclui os ganhos pontuais apontados naquele trimestre).

No consolidado de 2025, entregamos crescimento robusto com margens em linha com o ano anterior, compensando no segundo semestre quase totalmente a pressão do primeiro. A receita bruta consolidada atingiu R\$ 47,6 bilhões (+13,9%). O EBITDA ajustado totalizou R\$ 3,4 bilhões, com crescimento de 12,8% e margem consolidada de 7,1%, 0,1 pp abaixo do ano anterior. O lucro líquido ajustado foi de R\$ 1,3 bilhão, com crescimento de 4,2% e margem consolidada de 2,8%, em linha com o resultado normalizado de 2024 (excluindo ganhos não recorrentes). Encerramos 2025 com ROIC de 17,1% (+0,4 pp), fluxo de caixa livre estável em R\$ 198 milhões, em que pese a pressão de capital de giro verificada no ano em função da aceleração do crescimento, e com alavancagem de 1,2x. Considerando apenas o varejo (ex-4Bio), obtivemos crescimento de receita de 15,6%, margem EBITDA de 7,5%, margem líquida de 2,8% e ROIC de 17,7%.

Nosso market share nacional alcançou 19,5% no 4T25, aumento de 1,7 pp em relação ao ano anterior, um crescimento recorde, com ganhos sólidos em todos os mercados onde atuamos. Atendemos 51,7 milhões de clientes no ano, com frequência média anual de 8,4x, totalizando mais de 440 milhões de transações. Além disso, nosso NPS lojas manteve o índice 91, reforçando a fortaleza de atendimento e de nossa marca. Mais do que a melhora dos indicadores, o segundo semestre mostrou capacidade de ajuste, disciplina e foco em execução, revertendo o cenário observado no início de 2025 e reforçando a consistência das entregas.



O ajuste realizado no primeiro semestre permitiu simplificar e tornar mais eficiente a nossa estrutura administrativa. Revisamos processos, fortalecemos a autonomia das lideranças e eliminamos sobreposições, aumentando a agilidade de decisão. Um destaque foi a reorganização da frente Digital, com squads atuando de forma mais descentralizada e progressivamente integrada às áreas-fim, aproximando tecnologia, negócio e execução e elevando a produtividade no desenvolvimento de software com o uso de Inteligência Artificial. Em paralelo, avançamos na rentabilização das investidas, com ajustes de escopo e maior foco no curto prazo. Como consequência, reduzimos as despesas corporativas em relação à receita bruta de 3,3% no 4T24 para 2,6% no 4T25 e reduzimos o G&A nominal de R\$ 1,31 bilhão em 2024 para R\$ 1,25 bilhão em 2025, queda nominal de R\$ 59,9 milhões. Esse ajuste melhora nossa eficiência para sustentar crescimento nos próximos anos.

Também retomamos o crescimento em Perfumaria, categoria central para a proposta de valor da RD Saúde. HPC havia sido o principal vetor de desaceleração no início do ano, com crescimento de 6,5% no 1T25 em um ambiente mais competitivo, pressionado pelo avanço de marketplaces digitais e maior intensidade promocional da concorrência. Mesmo com esse contexto, encerramos o 4T25 com crescimento de 17,9% na categoria e retomada de market share. Essa recuperação decorreu de ações implementadas ao longo do ano, incluindo arquitetura mais competitiva de preço e promoções, reforço de parcerias com a indústria, ativação promocional mais intensa em datas sazonais como Black Friday e Natal, além de comunicação mais ativa nas mídias sociais. Em paralelo, reforçamos a execução em loja, reconhecendo que a combinação entre experiências física e digital é ainda mais fundamental em um ambiente com mais intensidade concorrencial. Isso nos permitirá seguir navegando com um maior patamar de competitividade do que em anos anteriores.

A introdução de novos medicamentos da classe GLP-1, indicados para emagrecimento e diabetes, tornou-se um vetor relevante de crescimento em medicamentos de prescrição. No 4T25, a categoria atingiu participação de duplo dígito nas vendas totais do varejo, com aumento de recorrência e maior participação do digital, gerando efeitos relevantes sobre o mix e a margem bruta em função do alto ticket e da menor margem percentual. Vemos esse mercado com forte potencial de expansão nos próximos anos em função da sua baixa penetração (em torno de 1 milhão de unidades por mês), do lançamento esperado de novas moléculas mais eficazes, e do fim da patente da semaglutida em 2026, que tem potencial de ampliar de forma significativa o acesso por meio da introdução de produtos de menor preço. Vale ressaltar que a RD Saúde tem participação de mercado em GLP-1 bem acima da média nacional, apoiada por capilaridade diferenciada junto às classes de renda mais alta, pela superioridade dos nossos aplicativos, e pelo forte investimento em infraestrutura de cadeia fria nos CDs, no transporte e nas lojas. Portanto, esperamos capturar de forma desproporcional também essa ampliação de mercado.

Na cadeia logística, avançamos em eficiência sem comprometer o nível de serviço. No ano, reduzimos estoques em 5,7 dias e o ciclo de caixa em 2,8 dias, mitigando assim a pressão de capital de giro trazida pela aceleração do nosso ritmo de crescimento. Inauguramos um novo centro de distribuição em Viana, no Espírito Santo, onde implementamos tecnologia de automação de ponta, inédita na cadeia farmacêutica brasileira. Uma vez superada a nossa curva de aprendizagem, essa tecnologia passará a ser incorporada progressivamente nos demais CDs para elevar produtividade. Com um total de 15 centros de distribuição, viabilizamos abastecimento diário de mais de 80% do parque de lojas e sustentamos simultaneamente expansão física e aceleração do digital, reforçando nossa capacidade operacional.

A omnicanalidade consolidou-se como a principal alavanca de conveniência e recorrência, refletindo a forma como o cliente frequente já combina atendimento físico e digital. No 4T25, as vendas digitais atingiram 29,3% de participação e cresceram 78% vs. 4T24, sustentadas por experiência integrada, eficiência de last-mile e redução de fricções. Nossos aplicativos alcançaram NPS 79, respondem por 82% das transações digitais, atraíram 8,9 milhões de MAUs e, somados ao canal web, realizaram 82,6 milhões de transações em 2025. Em escala, se fosse uma rede independente, o canal digital se posicionaria como o quarto maior player do Brasil. Esse resultado, entretanto, depende diretamente das lojas, que viabilizam aquisição e onboarding do cliente no digital e que ancoram o fulfillment: o compre e retire representa 70% de todas as vendas digitais, e as entregas em até uma hora, que partem das lojas, representam outros 27%. Para reforçar essa integração entre canais, concluímos em 2025 a migração tecnológica do Terminal de Relacionamento (TR), que passa a operar como plataforma de entendimento de jornadas e apoio à decisão na relação farmacêutico-cliente, incorporando uma primeira camada de inteligência artificial em benefício do cliente.

Em que pese o forte crescimento digital, seguimos mantendo a expansão física como pilar estrutural da estratégia. Em 2025, mesmo diante de um cenário de consumo mais fraco e com juros elevados, aceleramos o ritmo de expansão, suportada pelo envelhecimento secular da população, que gera um aumento estrutural da demanda por medicamentos, e pela oportunidade de seguirmos ganhando participação de mercado, ainda em 19,5% em nível nacional. Vale ressaltar que as filiais abertas nos últimos 12 meses projetam uma Taxa Interna de Retorno real, líquida de canibalização, acima de 25%. Esse retorno tem se elevado com a integração omnicanal e com os ganhos de competitividade obtidos em 2025.

Abrimos em 2025 um total de 330 novas unidades, e chegamos a 3.547 farmácias em 663 cidades brasileiras. A venda média das lojas maduras atingiu R\$ 1,14 milhões mensais no 4T25, refletindo nossa execução consistente em nível nacional, mesmo diante de dinâmicas competitivas distintas. Mantivemos uma gestão ativa do portfólio: em 2025, encerramos 0,9% das lojas em maturação, que consistiram em erros pontuais de expansão, mas também 0,3% das lojas maduras como parte de uma estratégia ativa de otimização do portfólio por meio da transferência de vendas para unidades próximas, da eliminação de custos fixos e da liberação de estoques e de ativos fixos para outras unidades. Essa expansão vem se concentrando em cidades e bairros onde ainda temos baixa penetração, com aberturas em áreas de share elevado ocorrendo apenas em situações excepcionais.

Mais do que tudo, nossa fortaleza está nas pessoas e na cultura. Valorizamos cuidado, diversidade, escuta ativa e desenvolvimento contínuo para manter excelência de execução e crescimento sustentável. Em 2025, aprofundamos a leitura de engajamento dos times e avançamos no fortalecimento da Proposta de Valor ao Colaborador (EVP), com foco em qualidade de vida e redução de turnover. Mantivemos investimentos consistentes em formação e progressão de carreira, com mais de 22 mil promoções, quase 7 milhões de horas de treinamento e 100% da liderança operacional desenvolvida internamente. Em paralelo, avançamos na construção de um ambiente de trabalho mais saudável e eficiente, com simplificação de processos, revisão de rotinas, rollout completo da escala 5x2 e ampliação de benefícios voltados à saúde física, mental e financeira, o que contribuiu para a redução do índice de rotatividade. Com 9 mil novas posições em 2025, a RD Saúde segue sendo percebida como um espaço relevante de crescimento pessoal e profissional, conectado ao Propósito de impactarmos positivamente a saúde das pessoas.

Seguimos focados na melhoria do ESG de forma alinhada à nossa estratégia, o que acreditamos ser um vetor de criação de valor no longo prazo. Em Governança, seguimos ancorados em uma estrutura sólida, com gestão próxima e *stewardship* das famílias fundadoras, além de reconhecimentos recorrentes em índices e avaliações externas. Nos pilares de **Pessoas e Negócios Mais Saudáveis**, avançamos em diversidade, inclusão e capacitação, com destaque para liderança feminina e fortalecimento contínuo da formação das equipes. No pilar **Planeta Mais Saudável**, atingimos antecipadamente a meta de 100% do abastecimento de energia elétrica proveniente de fontes renováveis, evoluímos na gestão de emissões e resíduos. Essa atuação integrada reforça nossa convicção de que desempenho financeiro consistente e impacto positivo caminham juntos. Compartilharemos mais detalhes no Relatório Anual e de Sustentabilidade, a ser publicado nos próximos meses.

Mais do que um ano de resultados, 2025 foi um ano de grandes aprendizados. Mesmo com a recuperação consistente que obtivemos no segundo semestre, após um início de ano muito difícil, extraímos aprendizados importantes que nos servirão para o futuro. Seguimos também convictos do nosso Propósito de contribuir para uma sociedade mais saudável e confiantes de que a combinação de estratégia, pessoas e execução sustentará a trajetória de longo prazo da RD Saúde.

Por fim, agradecemos a cada colaborador que, em um contexto de transformação e de decisões difíceis, manteve foco no cliente, na ética e no compromisso com a execução. Agradecemos também a parceiros, fornecedores, investidores e demais stakeholders que confiaram na companhia ao longo do ano.

TEMAS RELEVANTES PARA 2026 E PERSPECTIVAS

O direcionamento para 2026 parte de um princípio simples: investir de forma direcionada no que traz recorrência, no que tem relevância para o cliente e no que alavanca o nosso retorno sobre o capital. O foco permanece no cliente fiel, ao mesmo tempo em que aceleramos em segmentos com maior potencial de crescimento, como emagrecimento, beleza e bem-estar. A ambição é aumentar “principalidade”, ou seja, ser a escolha preferida do cliente nesses segmentos, com propostas de valor claras, execução consistente e relacionamento mais efetivo. A partir disso, definimos as seguintes prioridades para 2026.

Proposta de valor integrada, segmentação e principalidade

A escolha do cliente é resultado de uma combinação prática de preço, sortimento, atendimento, serviços, conveniência e experiência. Em 2026, vamos tornar essa proposta de valor ainda mais robusta e personalizada, concentrando investimentos nos atributos que mais pesam para cada público. Vamos usar a escuta contínua das jornadas e dados estruturados para ajustar sortimento, políticas comerciais, benefícios e serviços. A personalização, tanto no digital quanto na loja, será um meio para aumentar recorrência e fidelidade, com consistência de execução como premissa.

Categorias estratégicas, jornadas específicas e liderança em GLP-1

A gestão ativa de categorias seguirá como um vetor central de diferenciação e captura de valor. GLP-1 se consolidou como uma das principais avenidas de crescimento em prescrição e já construímos vantagens operacionais e infraestrutura para capturar esse movimento. Em 2026, com ampliação de acesso e entrada de novos produtos, o foco será sustentar e aprofundar uma participação de mercado acima da média da RD Saúde, ao mesmo tempo em que evoluímos a proposta de valor para o público de emagrecimento, integrando maior experiência ao longo da jornada. A mesma lógica será aplicada a outras categorias prioritárias. Marcas próprias ganharão maior peso, contribuindo para diferenciação, fidelização e expansão de rentabilidade.

Crescimento cirúrgico, expansão disciplinada e novos formatos

A expansão orgânica seguirá como motor relevante, com rigor na alocação de capital e complementaridade geográfica. Para 2026, planejamos abrir entre 330 e 350 novas farmácias, priorizando regiões e perfis de loja com maior potencial de captura de valor. Em paralelo, vamos avançar de forma controlada na experimentação de um formato complementar à farmácia tradicional, com ênfase em beleza e bem-estar, ampliando ocasiões de consumo e qualificando a experiência. Esse formato será pensado para operar integrado à estratégia omnicanal, reforçando a loja como ponto de contato e descoberta.

Tecnologia, dados e produtividade na execução

Tecnologia continuará sendo meio, e não fim, com foco em produtividade, eficiência e qualidade de execução. Modelos analíticos, automação e inteligência artificial já têm gerado ganhos em lojas, logística e jornada omnicanal, com impacto em ruptura, estoque, capital de giro e margens. Em 2026, vamos aprofundar aplicações de maior impacto econômico e escalar o que funciona ao longo da cadeia de valor, de marketing e CRM a supply chain e operações. O objetivo é aumentar previsibilidade, acelerar decisões e elevar a consistência de entrega da proposta de valor. A IA será tratada como capacidade permanente, com governança, casos de uso priorizados e capacitação contínua para transformar ganhos operacionais em vantagem competitiva.

Pessoas, cultura e disciplina operacional

Execução consistente depende da linha de frente. Em 2026, vamos continuar fortalecendo a proposta de valor para colaboradores, com foco em desenvolvimento, bem-estar e produtividade. O farmacêutico e as equipes de loja seguem centrais para confiança, qualidade de atendimento e efetividade da proposta por segmento. Em paralelo, vamos aprofundar disciplina de custos, simplificação de processos e ganhos de eficiência, garantindo que crescimento venha acompanhado de retorno adequado sobre os recursos alocados.

Foco no Varejo Farmacêutico e Disciplina na Alocação de Capital

Em 03 de março de 2026, assinamos a venda da 4Bio para o Grupo Profarma. Adquirida em 2015, a 4Bio apresentou uma forte trajetória de crescimento, com receita saltando de R\$ 125 milhões para R\$ 3,3 bilhões em 2025, alcançando um EBITDA ajustado pré-IFRS16 de R\$ 72 milhões e se consolidando como líder no varejo farmacêutico de medicamentos especiais.

Não obstante o histórico positivo, a 4Bio deixou de se enquadrar na nossa estratégia, que vem reforçando o foco no varejo. Nos últimos 2 anos, o mercado de atuação da 4Bio passou por mudanças estruturais relevantes, com dinâmica comercial e patamares de margens e de retorno mais próximos à distribuição farmacêutica do que ao varejo, o que reduziu o alinhamento do ativo com o nosso portfólio. Nesse contexto, avaliamos que deixamos de ser a proprietária natural da empresa.

Essa transação trará para a RD Saúde cerca de R\$ 700 milhões ao longo de 5 anos, corrigidos pelo CDI. Desde a aquisição da 4Bio, desembolsamos aproximadamente R\$ 400 milhões em termos nominais, incluindo tanto o preço da aquisição como os aportes realizados para financiar o crescimento. Ao longo de toda a vida do investimento, estimamos que a 4Bio terá gerado uma Taxa Interna de Retorno em torno de 17% para a RD Saúde.

Essa alienação reforçará também a nossa estrutura de capital, diminuirá as despesas líquidas de juros e nos permitirá operar com maior crescimento, rentabilidade e ROIC. Em 2026, seguiremos avaliando oportunidades adicionais de otimização da alocação de capital, seja por meio da constante avaliação do portfólio de ativos, seja pela alocação em projetos e iniciativas que ampliem e reforcem a geração de valor da Companhia.

➤ **DESINVESTIMENTO DA 4BIO – FATO RELEVANTE**

Em 03/mar/2026, assinamos contrato para a alienação de 100% da 4Bio Medicamentos Especiais S.A. (“4Bio”), subsidiária integral da RD Saúde, para a Health Ventures S.A., empresa do Grupo Profarma. Para facilitar o entendimento dos impactos após a conclusão da transação, demonstramos nas tabelas abaixo a DRE segmentada da 4Bio e do Varejo (ex-4Bio), bem como os resultados ajustados combinados. Para maiores informações, visite o nosso site: ri.rdsaude.com.br. Ressaltamos que a transação ainda não foi concluída e não há impacto às demonstrações financeiras em 31/dez/2025.

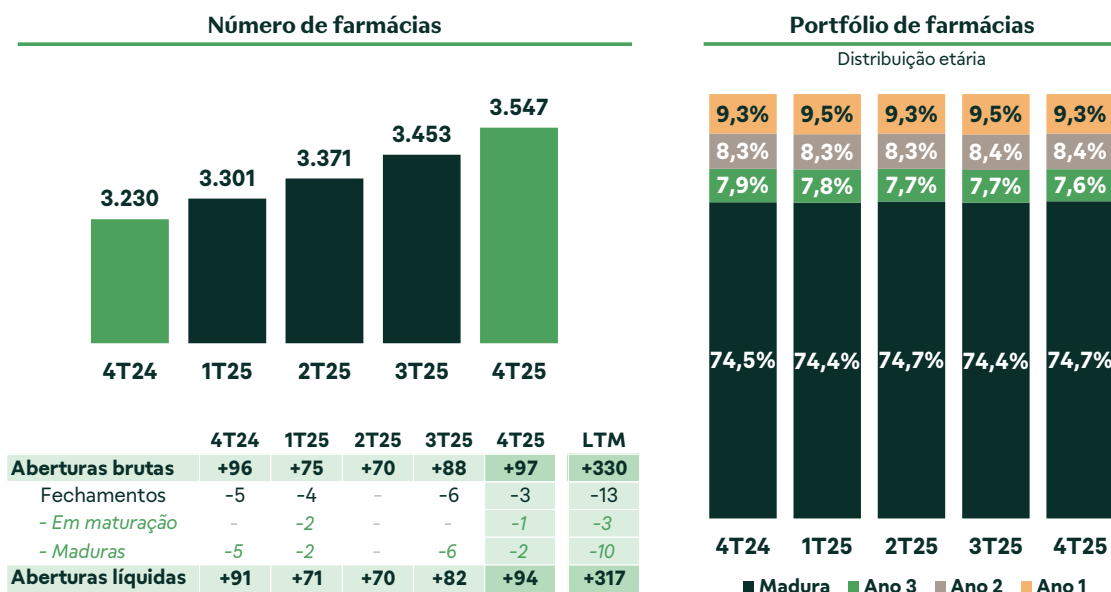
O valor base da transação foi de R\$ 600 milhões, incluindo a manutenção na empresa de um caixa líquido no fechamento de R\$ 80 milhões, além de outros ajustes de capital de giro e de endividamento líquido usuais nesse tipo de transação. O montante será pago em 6 parcelas, sendo: (i) R\$ 100 milhões na data da assinatura do fechamento da operação; (ii) 5 parcelas anuais de R\$ 100 milhões corrigidas pelo CDI. Além disso, a RD Saúde mantém o direito a superveniências, incluindo R\$ 120 milhões (data-base 31/12/2025) relativos ao Difal, que já possui decisão favorável no Supremo Tribunal Federal. Por fim, a transação gerará um ganho de Imposto de Renda na RD Saúde estimado em R\$ 60 milhões, resultando em uma monetização total do ativo em torno de R\$ 700 milhões ao longo de 5 anos, corrigido pelo CDI.

DRE Ajustada (R\$ milhões)	Consolidado (Atual)						
	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	2024	2025
Receita bruta	10.862,4	10.820,6	11.656,1	12.118,0	13.014,9	41.782,0	47.609,6
Cresc. a/a	+13,9%	+10,8%	+12,0%	+12,7%	+19,8%	+15,1%	+13,9%
Lucro bruto	2.994,1	2.881,3	3.198,6	3.314,4	3.563,3	11.556,1	12.957,6
% receita bruta	27,6%	26,6%	27,4%	27,4%	27,4%	27,7%	27,2%
Desp. c/ vendas	(1.953,0)	(1.933,9)	(2.015,2)	(2.094,9)	(2.290,2)	(7.255,2)	(8.334,2)
% receita bruta	-18,0%	-17,9%	-17,3%	-17,3%	-17,6%	-17,4%	-17,5%
Desp. G&A	(363,5)	(303,4)	(298,4)	(310,2)	(336,7)	(1.308,4)	(1.248,6)
% receita bruta	-3,3%	-2,8%	-2,6%	-2,6%	-2,6%	-3,1%	-2,6%
EBITDA Aj.	677,5	644,1	885,0	909,3	936,4	2.992,5	3.374,8
% receita bruta	6,2%	6,0%	7,6%	7,5%	7,2%	7,2%	7,1%
D&A	(238,3)	(248,4)	(252,7)	(266,0)	(275,9)	(909,9)	(1.042,8)
Resultado Financeiro	(114,4)	(175,6)	(201,9)	(190,3)	(252,4)	(554,3)	(820,1)
Equivalência Patrimonial	2,5	(1,4)	(0,5)	1,0	2,7	4,3	1,8
IR/CSLL	54,2	(41,6)	(27,3)	(52,0)	(49,2)	(244,1)	(170,1)
Lucro líquido Aj.	381,4	177,1	402,7	402,0	361,7	1.288,5	1.343,5
% receita bruta	3,5%	1,6%	3,5%	3,3%	2,8%	3,1%	2,8%

DRE Ajustada (R\$ milhões)	4Bio + Intercompany						
	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	2024	2025
Receita bruta	900,9	872,7	852,1	770,1	828,2	3.455,9	3.323,0
Cresc. a/a	+22,5%	+12,1%	+0,2%	-16,8%	-8,1%	+25,3%	-3,8%
Lucro bruto	71,4	61,2	64,8	57,1	54,7	239,2	237,7
% receita bruta	7,9%	7,0%	7,6%	7,4%	6,6%	6,9%	7,2%
Desp. c/ vendas	(32,9)	(31,4)	(32,4)	(30,2)	(31,3)	(120,6)	(125,3)
% receita bruta	-3,7%	-3,6%	-3,8%	-3,9%	-3,8%	-3,5%	-3,8%
Desp. G&A	(15,7)	(8,9)	(10,4)	(10,3)	(11,2)	(44,7)	(40,8)
% receita bruta	-1,7%	-1,0%	-1,2%	-1,3%	-1,4%	-1,3%	-1,2%
EBITDA Aj.	22,8	20,9	22,0	16,7	12,1	73,9	71,7
% receita bruta	2,5%	2,4%	2,6%	2,2%	1,5%	2,1%	2,2%
D&A	(1,1)	(1,1)	(1,2)	(1,2)	(1,2)	(4,4)	(4,6)
Resultado Financeiro	3,6	3,2	2,2	20,6	1,4	(8,8)	27,4
Equivalência Patrimonial	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IR/CSLL	33,0	(8,1)	35,7	19,1	(0,8)	25,9	45,9
Lucro líquido Aj.	58,3	15,0	58,7	55,2	11,5	86,5	140,4
% receita bruta	6,5%	1,7%	6,9%	7,2%	1,4%	2,5%	4,2%

DRE Ajustada (R\$ milhões)	Novo Consolidado (Ex-4Bio + Intercompany)						
	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	2024	2025
Receita bruta	9.961,4	9.947,9	10.804,0	11.347,9	12.186,8	38.326,1	44.286,6
Cresc. a/a	+13,2%	+10,7%	+13,1%	+15,5%	+22,3%	+14,3%	+15,6%
Lucro bruto	2.922,7	2.820,1	3.133,8	3.257,3	3.508,6	11.316,9	12.719,8
% receita bruta	29,3%	28,3%	29,0%	28,7%	28,8%	29,5%	28,7%
Desp. c/ vendas	(1.920,1)	(1.902,5)	(1.982,9)	(2.064,8)	(2.258,9)	(7.134,6)	(8.208,9)
% receita bruta	-19,3%	-19,1%	-18,4%	-18,2%	-18,5%	-18,6%	-18,5%
Desp. G&A	(347,8)	(294,5)	(288,0)	(299,9)	(325,4)	(1.263,7)	(1.207,8)
% receita bruta	-3,5%	-3,0%	-2,7%	-2,6%	-2,7%	-3,3%	-2,7%
EBITDA Aj.	654,7	623,2	863,0	892,6	924,3	2.918,6	3.303,1
% receita bruta	6,6%	6,3%	8,0%	7,9%	7,6%	7,6%	7,5%
D&A	(237,2)	(247,2)	(251,5)	(264,8)	(274,7)	(905,4)	(1.038,2)
Resultado Financeiro	(118,0)	(178,8)	(204,0)	(210,9)	(253,8)	(545,4)	(847,6)
Equivalência Patrimonial	2,5	(1,4)	(0,5)	1,0	2,7	4,3	1,8
IR/CSLL	21,1	(33,5)	(63,0)	(71,1)	(48,4)	(270,0)	(216,1)
Lucro líquido Aj.	323,1	162,1	344,0	346,8	350,1	1.202,0	1.203,0
% receita bruta	3,2%	1,6%	3,2%	3,1%	2,9%	3,1%	2,7%

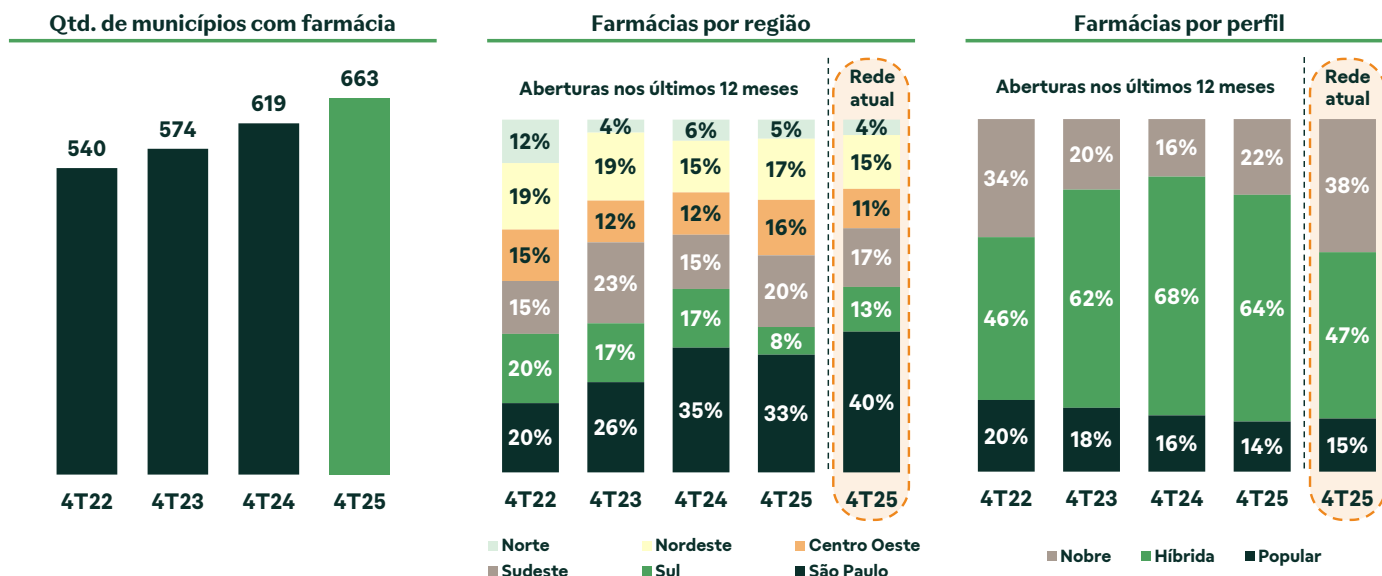
EXPANSÃO DA REDE



Encerramos 2025 com um total de 3.547 farmácias em operação, inaugurando 330 novas unidades no ano (97 no 4T25), cumprindo o guidance estabelecido. Para 2026 reafirmamos nosso guidance de 330 a 350 aberturas brutas.

Encerramos 13 farmácias no ano (3 no 4T25), sendo apenas 3 delas unidades em maturação. Isso equivale a uma taxa de erro inferior a 1% das aberturas LTM, resultado da assertividade do processo de expansão orgânica da rede. Os demais 10 encerramentos foram de farmácias com média de 19 anos de operação, resultantes da otimização do portfólio. Esses fechamentos transferem vendas para outras unidades próximas, liberam ativos para realocação e reduzem custos fixos, beneficiando assim o EBITDA e o ROIC da Companhia.

Ao final de 2025, um total de 25,3% das farmácias RD Saúde ainda se encontravam em fase de maturação, sem terem alcançado todo o potencial de receita e rentabilidade.

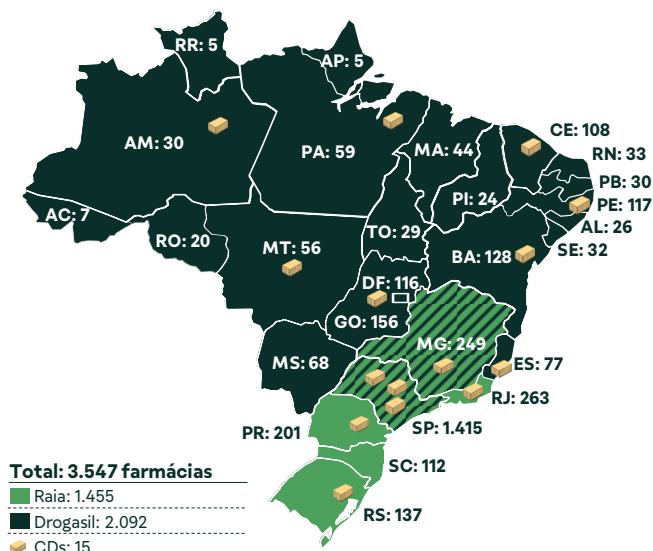


Nossa expansão continua diversificando nossa rede de farmácias, tanto geograficamente quanto demograficamente. Estendemos nossa presença para 663 cidades em todos os estados, +44 a vs. o 4T24, uma capilaridade única no varejo brasileiro.

Mantivemos um ritmo consistente de expansão em São Paulo, nosso principal mercado, acumulando um terço do nosso plano de expansão do último ano. Mesmo com nossa ampla presença no estado, continuamos identificando oportunidades relevantes e observando desempenho sólido das lojas recém-inauguradas, reforçando o potencial para avançarmos de maneira rentável em todo o País.

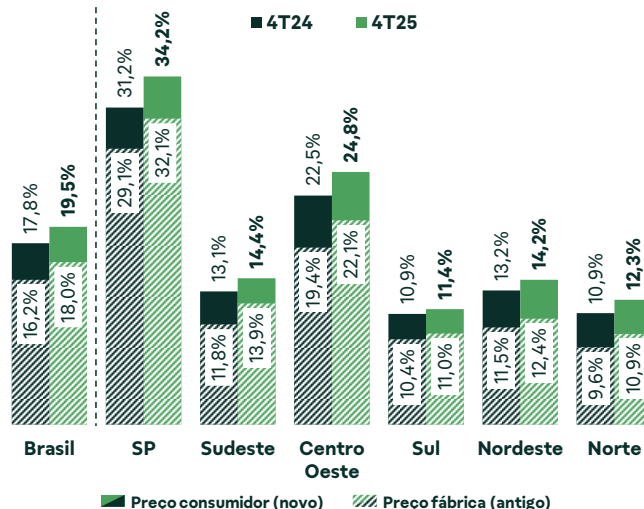
Por fim, a TIR das novas lojas vem se elevando, refletindo uma maior assertividade da expansão, com destaque para os ganhos recentes de eficiência obtidos na operação, da omnicanalidade, o avanço dos medicamentos GLP-1, entre outros.

Presença geográfica



Participação de mercado

Varejo, preço consumidor e preço fábrica, sell-out + sell-in



Fonte: IQVIA. Sudeste exclui SP.

Nossas 3,5 mil farmácias estão presentes em todos os estados do País e são suportadas por uma rede integrada de 15 centros de distribuição. Essa malha logística permite um atendimento diário de mais de 80% das unidades com lead time de até 24h. Como resultado, elevamos o nível de serviço, otimizamos o capital de giro e fortalecemos a eficiência operacional, o que se configura como uma importante vantagem competitiva.

A partir desse trimestre passamos a reportar o nosso market share na base IQVIA Preço Consumidor (CPP), e não mais na base preço de fábrica. Para efeito de comparabilidade, incluímos também a métrica antiga. Embora pouco afete a evolução anual, essa métrica representa melhor o nosso patamar absoluto de participação de mercado.

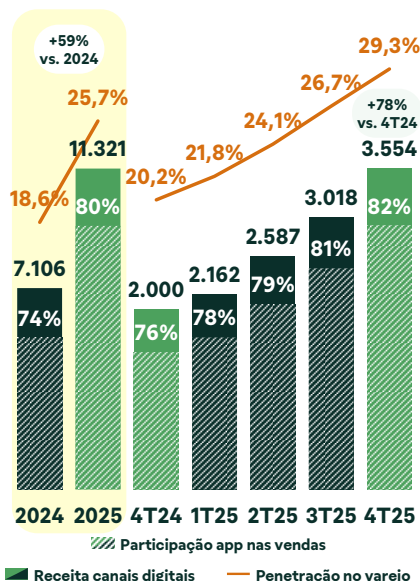
Já considerando o CPP, nossa participação de mercado nacional atingiu 19,5%, um forte ganho de +1,7 pp vs. o ano anterior, representando uma aceleração sequencial frente ao incremento robusto de +0,7 pp visto no 3T25. Além disso, registramos ganhos relevantes em todas as regiões, evidenciando nossa capacidade competitiva nos mais variados contextos e praças. Registramos participações de 34,2% em São Paulo (+3,0 pp), de 14,4% no Sudeste (+1,3 pp), de 24,8% no Centro Oeste (+2,3 pp), de 11,4% no Sul (+0,5 pp), de 14,2% no Nordeste (+1,0 pp) e 12,3% no Norte (+1,4 pp).

Salientamos que também evidenciamos ganhos expressivos de market share em todas as regiões, mesmo quando desconsideramos os medicamentos GLP-1 e sua influência positiva na nossa base.

DIGITALIZAÇÃO, SAÚDE E ENGAJAMENTO DO CLIENTE

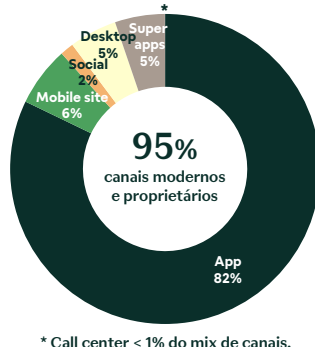
Canais digitais: venda e penetração

R\$ milhões, % da receita bruta do varejo

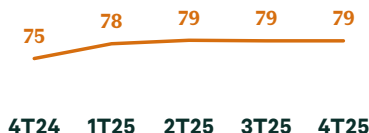


Mix de canais digitais

% da receita digital, 4T25

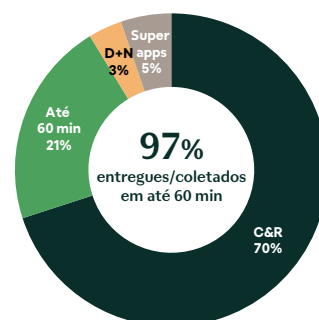


NPS app



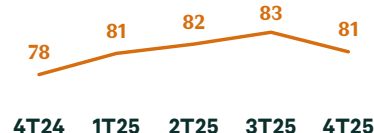
Mix das entregas

% da receita digital, 4T25



NPS entregas

C&R, Entrega e SAC



Seguimos avançando em nossa estratégia digital, fortalecendo ainda mais a relação com o cliente. No 4T25, registramos 263 milhões de acessos aos canais digitais, uma audiência de impacto que potencializa nosso papel na promoção de saúde. Além disso, a digitalização amplifica o gasto por cliente, com os clientes assíduos digitalizados gastando 26% a mais do que a média dos assíduos.

Assim, alcançamos no ano R\$ 11,3 bilhões de receita bruta nos canais digitais (R\$ 3,5 bilhões no 4T25), o que representa um aumento absoluto de R\$ 4,2 bilhões e um crescimento de +59% em comparação ao ano anterior (+78% no 4T25). Considerado isoladamente, nosso digital equivaleria a 4ª maior rede farmacêutica do Brasil.

A participação desses canais atingiu 25,7% do varejo (29,3% no 4T25), um avanço de +7,1 pp vs. 2024 (+9,1 pp no 4T25). Esse avanço, que ficou ainda mais intenso no 4T25, deve-se principalmente ao aumento das vendas de medicamentos GLP-1, que têm uma forte concentração de vendas nos canais digitais, mas também à Black Friday, que executamos com maior intensidade vs. 2024, beneficiando o desempenho de novembro.

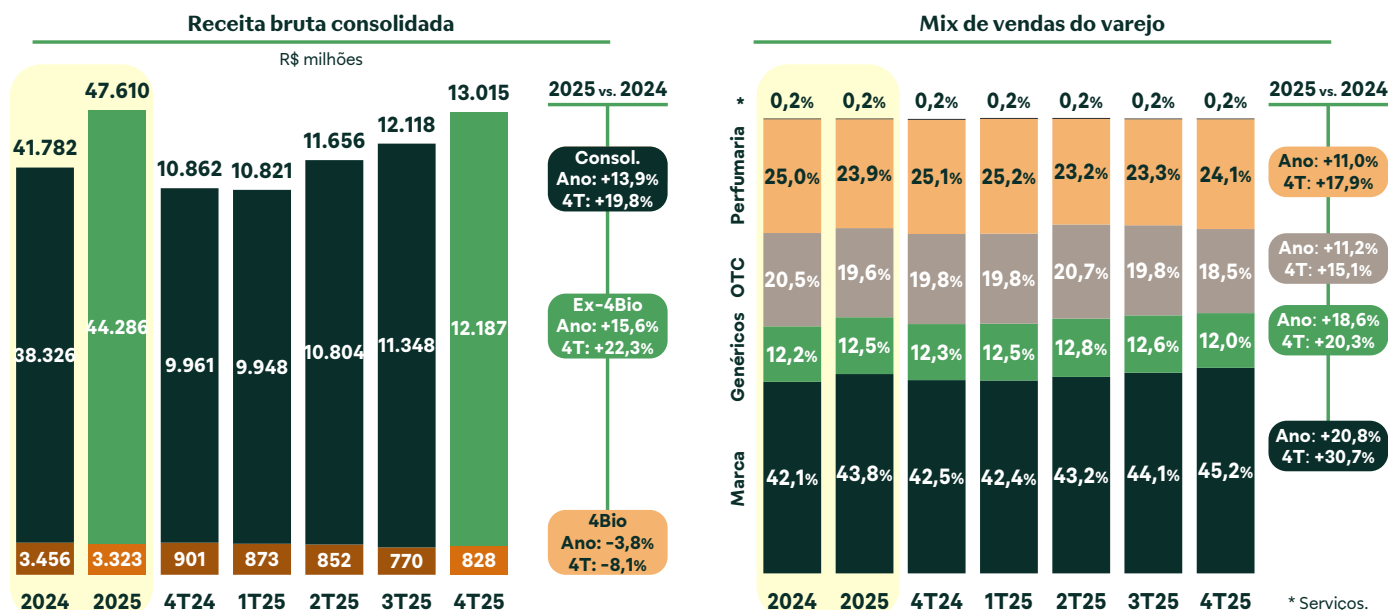
Destacamos o uso crescente dos nossos apps pelos clientes, garantindo que tenham a melhor experiência mobile especializada para jornadas omnicanal em saúde e bem-estar. As vendas digitais através deste canal cresceram +92% vs. o 4T24, alcançando 82% (+6 pp) de participação nas vendas digitais do trimestre.

Essa evolução na digitalização dos nossos clientes, aproveitando nossos canais modernos e proprietários, é reflexo da melhoria contínua da experiência mobile e de uma jornada cada vez mais completa e omnicanal em saúde integral que alavanca a capilaridade da nossa rede de farmácias que tem 95% da população classe A dentro de um raio de 1,5 km. Essa proximidade crescente, potencializada por nossa expansão orgânica rentável, consiste em outra importante vantagem competitiva ao permitir que 97% das vendas digitais sejam entregues ou coletadas em menos de 60 minutos com alta eficiência econômica.

Outro elo importante na relação com nossos clientes é o Stix, principal ecossistema de fidelidade do País. Ele se apoia em mais de 9 mil pontos de venda das marcas Drogasil, Raia, Pão de Açúcar, Extra Mercado, Shell, Sodimac e a recém-integrada Petlove, além de incluir os parceiros financeiros Livel e Itaú. Stix encerrou o ano com 15,3 milhões de clientes, um crescimento relevante de 36%, tendo 88% deles ativos. No período, o programa sustentou um patamar de 97% dos pontos resgatados em um volume de 92 milhões de transações, em linha com o propósito de ser “o ponto para usar de verdade” com benefício percebido pelos clientes dos varejistas parceiros. Além disso, 47% dos clientes acumularam e/ou resgataram pontos em dois ou mais parceiros, reforçando o poder multiplicativo dentro da coalizão Stix.

Por fim, seguimos fortalecendo o papel das nossas farmácias na jornada de saúde integral dos clientes, posicionando-as como hubs de saúde nas comunidades em que atuam e ampliando os vínculos por meio dos serviços farmacêuticos. Já contamos com 2,8 mil unidades com salas Mais Saúde e seu portfólio expandido de serviços, além de 426 unidades com salas de vacinação. Em 2025, foram realizados mais de 7 milhões de atendimentos farmacêuticos entre EACs (exames de análises clínicas), aplicações de vacinas e outros serviços, com NPS superior à média das farmácias.

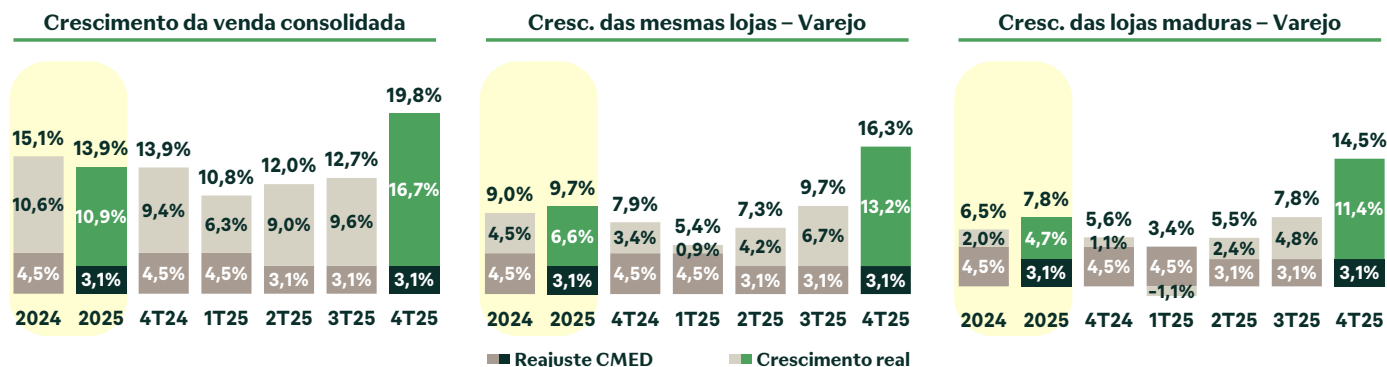
RECEITA BRUTA



Encerramos 2025 com receita bruta de R\$ 47.610 milhões, um crescimento consolidado de 13,9% em relação ao ano anterior, incluindo um efeito calendário negativo de -0,2 pp. Nas operações de varejo (ex-4Bio), o crescimento foi de 15,6% no ano, enquanto na 4Bio tivemos decréscimo de 3,8% no ano, gerando uma pressão de 1,7 pp no consolidado.

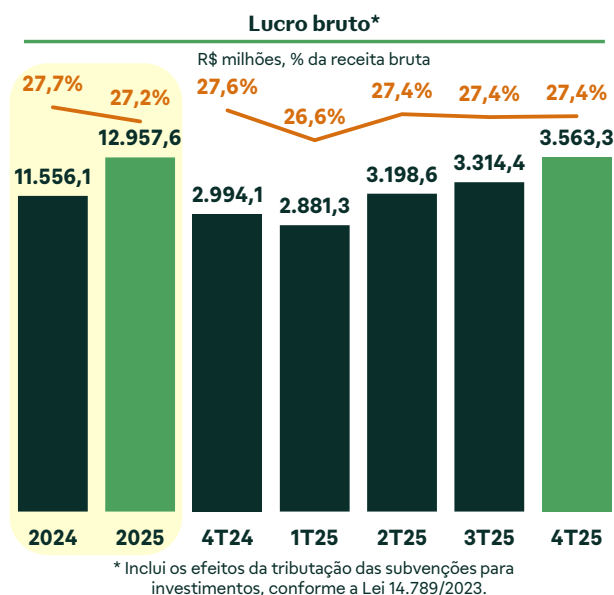
No 4T25, atingimos R\$ 13.015 milhões no consolidado, crescendo +19,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, incluindo um efeito calendário positivo de +0,5 pp. Ex-4Bio, nossa receita totalizou R\$ 12.187 milhões, um crescimento de +22,3%, enquanto a 4Bio registrou R\$ 828 milhões, com decréscimo de 8,1% e gerando uma pressão de 2,5 pp no consolidado.

Entre as categorias, Medicamentos de Marca cresceram +20,8% no ano com aceleração para +30,7% no 4T25, puxados por itens GLP-1 que atingiram duplo dígito das vendas no trimestre. Medicamentos Genéricos cresceram +18,6% no ano e aceleraram para +20,3% no 4T25 pela expiração recente de algumas patentes. No autosserviço, os resultados também foram positivos: OTC avançou +11,2% no ano e acelerou para +15,1% no 4T25, enquanto Perfumaria cresceu +11,2% no ano e acelerou para +17,9% no 4T25, revertendo a baixa performance registrada no início do ano, beneficiada pelos investimentos feitos em competitividade e por uma maior intensidade na execução da Black Friday.



Por fim, observamos um crescimento médio de +9,7% nas mesmas lojas em 2025, com forte aceleração para +16,3% no 4T25, registrando avanços em todas as categorias de produtos. Considerando as lojas maduras, com pelo menos 3 anos completos em operação, registramos um crescimento médio de +7,8% em 2025, com aceleração para +14,5% no 4T25, um ritmo 11,4 pp acima do reajuste de medicamentos CMED de 3,1% autorizado em 2025 e 10,2 pp acima do IPCA do ano.

↔ LUCRO BRUTO

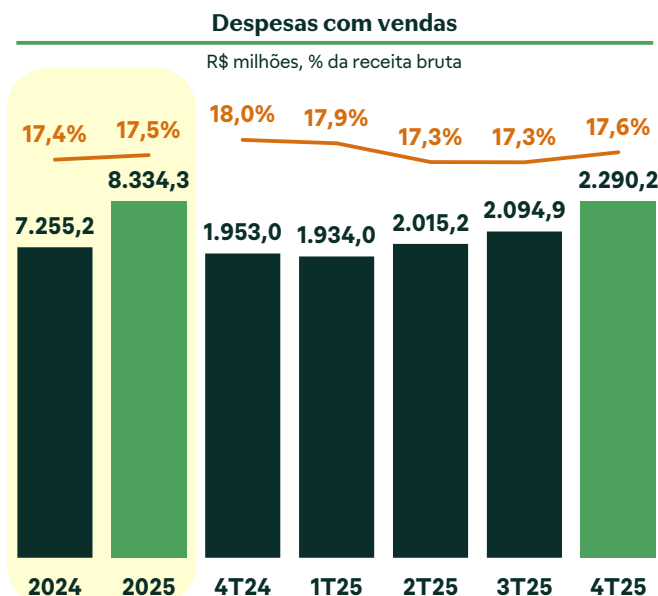


O lucro bruto totalizou R\$ 12.957,6 milhões em 2025 (R\$ 3.563,3 milhões no 4T25), equivalente a uma margem bruta de 27,2% (27,4% no 4T25).

Registramos uma retração da margem bruta anual de 0,5 pp vs. 2024, incluindo pressões de 0,5 pp pelo maior mix de itens GLP-1 nas vendas, de 0,1 pp em maiores perdas de estoque, e de 0,1 pp pelo menor ganho inflacionário sobre os estoques no 2T25, além de 0,3 pp em outros efeitos, incluindo investimentos em competitividade desde o início do ano. Esses investimentos foram parcialmente compensados em 0,3 pp pelo menor mix de vendas da 4Bio no consolidado, em 0,1 pp pelo maior Ajuste a Valor Presente (AVP), e em 0,1 pp em outros efeitos.

Registramos no 4T25 uma contração de apenas 0,2 pp, incluindo uma pressão de 0,7 pp pelo efeito mix de GLP-1 nas vendas, parcialmente compensada por ganhos de 0,3 pp pelo menor mix da 4Bio no consolidado, de 0,1 pp em redução das perdas de estoque e de 0,1 pp pelo efeito positivo do AVP. Vale notar que as pressões geradas pelos investimentos em competitividade foram equilibradas ao longo do ano através de iniciativas de precificação segmentada e de parcerias com a indústria.

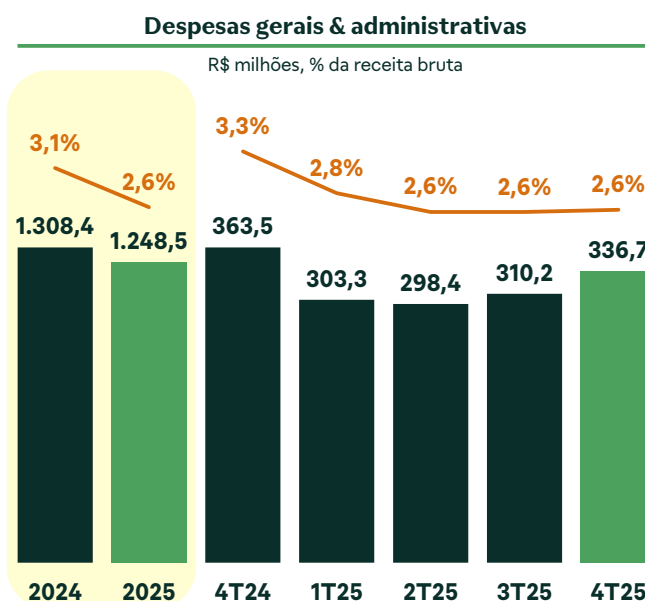
↔ **DESPESAS COM VENDAS**



As despesas com vendas totalizaram R\$ 8.334,3 milhões em 2025, equivalente a 17,5% da receita bruta, um acréscimo de 0,1 pp vs. o ano anterior, principalmente por maiores despesas com pessoal. Elas incluem investimentos no início do ano com a recomposição dos quadros, e no final do ano com o pacote de benefícios para os colaboradores das operações (mais abaixo), além de uma base pontualmente menor nos 3 primeiros trimestres de 2024 em função de quadros de farmácia abaixo do ideal.

Já no 4T25, as despesas com vendas somaram R\$ 2.290,2 milhões, equivalentes a 17,6% da receita bruta, uma diluição de 0,4 pp em relação ao 4T24. Essa diluição foi beneficiada pelo forte crescimento de vendas no varejo que, junto com diluições maiores em aluguel, marketing, serviços profissionais e energia elétrica, mais que compensaram os investimentos de 0,5 pp em despesas de pessoal para recomposição dos quadros e do pacote de benefícios para os colaboradores das farmácias e de CDs. Esses investimentos visam melhorar a proposta de valor dos nossos funcionários (EVP), com reflexos positivos em índices de turnover, na redução de faltas, e em custos admissionais/demissionais, que por sua vez permitirão maior engajamento de clientes e NPS.

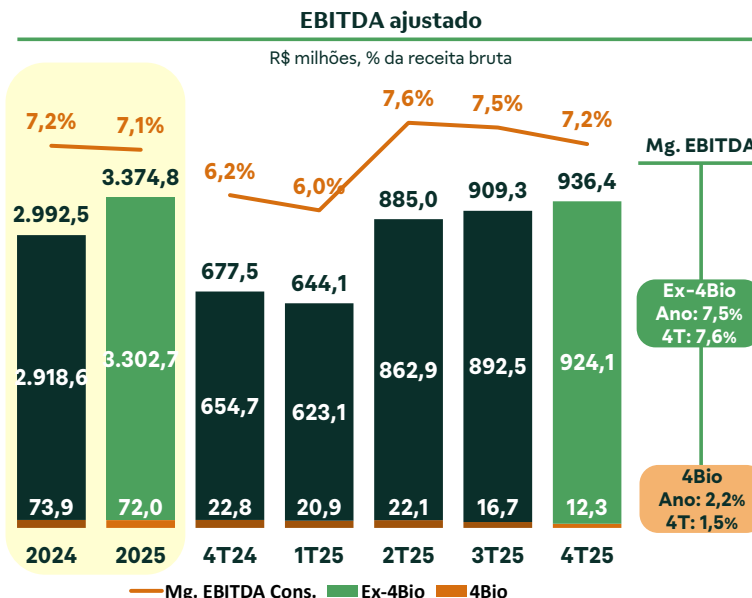
↔ **DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS**



As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 1.248,5 milhões em 2025, correspondendo a 2,6% da receita bruta, uma forte diluição de 0,5 pp em relação a 2024. Essa diluição inclui um ganho de 0,3 pp em despesas de pessoal, principalmente pela reestruturação corporativa realizada no 2T25 visando maiores eficiência e agilidade na gestão, além de 0,2 pp em outras despesas, estabelecendo nova base estrutural de referência para o G&A. Vale salientar que, além de diluir as despesas G&A como percentual da receita bruta, também reduzimos a base nominal, de R\$ 1,31 bilhão em 2024 para R\$ 1,25 bilhão em 2025, uma queda de R\$ 59,9 milhões no período.

No 4T25, as despesas gerais e administrativas somaram R\$ 336,7 milhões, equivalentes a 2,6% da receita bruta, uma diluição de 0,7 pp vs. o 4T24. Isso inclui uma diluição de 0,3 pp em pessoal, 0,2 pp em outras despesas, além de 0,2 pp por contingências trabalhistas que pressionaram pontualmente o 4T24. Além da diluição obtida no G&A em relação à receita bruta, registramos também uma redução nominal de -7,4%.

EBITDA

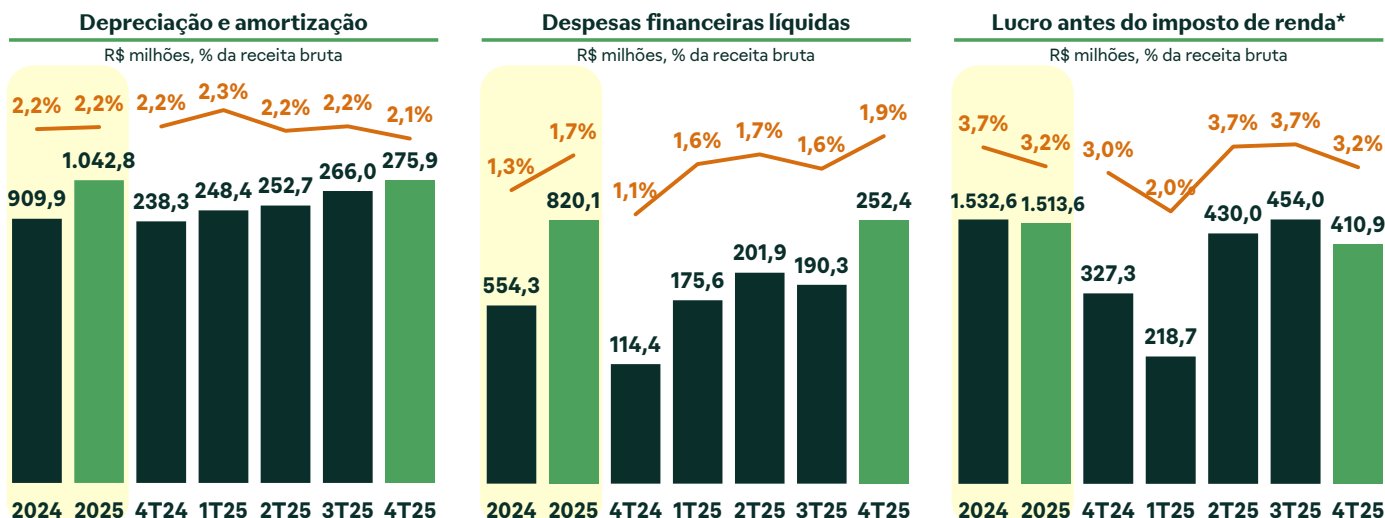


Obtivemos um EBITDA ajustado de R\$ 3.374,8 milhões em 2025, crescimento de 12,8% em relação a 2024. A margem EBITDA foi de 7,1%, uma retração de 0,1 pp. Destacamos que a sustentação da margem EBITDA foi fruto de uma retomada de performance estrutural ao longo do 2S25, neutralizando a forte pressão registrada no 1S25 (-0,7 pp) e nos posicionando para iniciar o ano de 2026 com inércia positiva.

No 4T25, o EBITDA ajustado totalizou R\$ 936,4 milhões, um crescimento de 38,2% em comparação ao 4T24. A margem EBITDA atingiu 7,2%, uma expansão de 1,0 pp, refletindo a retomada de performance estrutural com a fruição das iniciativas e investimentos realizados ao longo do ano.

Nas operações de varejo (ex-4Bio), registramos no 4T25 um EBITDA ajustado de R\$ 924,1 milhões (+41,2% vs. 4T24), com 7,6% de margem (+ 1,0 pp). No ano, registramos um EBITDA ajustado de R\$ 3.302,7 milhões, (+13,2%) e margem estável de 7,5%, em que pese a pressão evidenciada no 1S25. Já na 4Bio, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 72,0 milhões (R\$ 12,3 milhões no 4T25), com margem de 2,2% (1,5% no 4T25).

DEPRECIAÇÃO, DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS E LAIR



* Inclui os efeitos da tributação das subvenções para investimentos, conforme a Lei 14.789/2023.

As despesas de depreciação totalizaram R\$ 1.042,8 milhões em 2025 (R\$ 275,9 milhões no 4T25), equivalentes a 2,2% da receita bruta no ano (2,1% no trimestre).

Em 2025, as despesas financeiras líquidas totalizaram R\$ 820,1 milhões, correspondendo a 1,7% da receita bruta, um aumento de 0,4 pp. Esse aumento inclui 0,2 pp em função da SELIC mais elevada e do maior volume do passivo financeiro, 0,1 pp pelo efeito não caixa do AVP e 0,1 pp pelo efeito da correção monetária de tributos (não recorrente) recuperados na base 4T24.

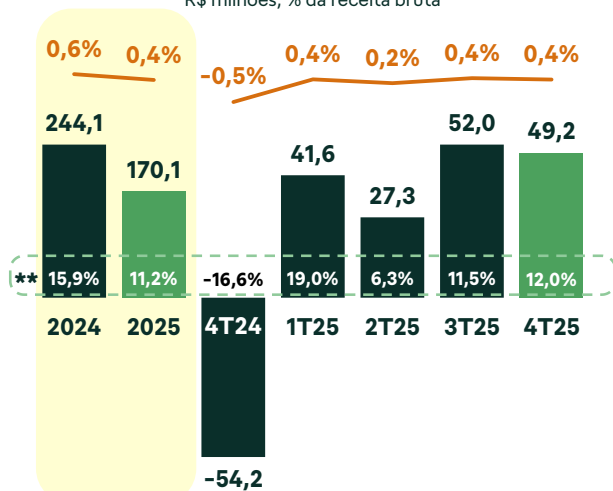
Já no 4T25, as despesas financeiras líquidas totalizaram R\$ 252,4 milhões, correspondendo a 1,9% da receita bruta, um aumento de 0,8 pp, incluindo 0,3 pp pela taxa SELIC mais elevada e pelo maior volume do passivo financeiro, 0,2 pp pelo efeito não caixa do AVP e 0,3 pp pelo efeito pontual da correção monetária de tributos recuperados na base 4T24.

Com isso, o lucro antes do IRPJ/CSLL (LAIR) manteve patamar nominal semelhante ao do ano passado, encerrando o ano em R\$ 1.513,6 milhões (R\$ 410,9 milhões no 4T25, crescimento de 16,2%). A margem LAIR contraiu 0,5 pp para 3,2% da receita bruta em 2025, enquanto no 4T25 houve incremento de 0,2 pp, também para 3,2%. Descontando os ganhos pontuais acima mencionados, as margens LAIR equivaleriam a 3,6% em 2024 e a 2,7% no 4T24, indicando uma contração em base recorrente de 0,4 pp em 2025 e uma expansão de 0,5 pp no 4T25, em que pesem os resultados desafiadores do 1S25, já endereçados no 2S25.

IMPOSTO DE RENDA E LUCRO LÍQUIDO

Imposto de renda e alíquota efetiva*

R\$ milhões, % da receita bruta

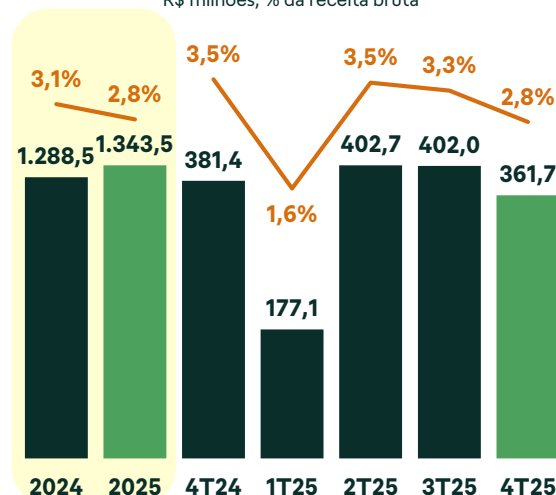


* Inclui os efeitos da tributação das subvenções para investimentos, conforme a Lei 14.789/2023.

** Alíquota efetiva.

Lucro líquido ajustado*

R\$ milhões, % da receita bruta



Provisionamos um total de R\$ 170,1 milhões em imposto de renda em 2025 (R\$ 49,2 milhões no 4T25), equivalente a 0,4% da receita bruta com uma redução de 0,2 pp vs. o ano anterior (0,4% no 4T25 com aumento de 0,9 pp).

A alíquota efetiva de 2025 foi de 11,2% do LAIR, uma redução de 4,7 pp vs. 2024. Lembramos que no 2T25, realizamos a reversão das provisões constituídas em relação às subvenções para investimentos e a Lei 14.789/2023 nos casos em que a Companhia possui liminar favorável, gerando ganhos pontuais de anos anteriores. Já em 2024, registramos efeitos pontuais principalmente por créditos tributários e concentrados no 4T24. Excluindo esses efeitos, estimamos uma alíquota efetiva recorrente de 13,6% em 2025, uma redução de 8,2 pp vs. os 21,8% de alíquota recorrente de 2024. Na base trimestral, descontados os efeitos pontuais, a alíquota efetiva recorrente seria de 5,8% no 4T25, uma redução de 3,8 pp vs. os 9,6% de alíquota recorrente do 4T24.

Com isso, em 2025, registramos um lucro líquido ajustado de R\$ 1.343,5 milhões, equivalente a uma margem líquida de 2,8% da receita bruta com retração de 0,3 pp vs. 2024. Excluindo os efeitos não recorrentes no IR do ano, estimamos uma margem líquida estável. Os ajustes realizados ao longo do ano mostraram nossa resiliência e capacidade de ajustes, revertendo o cenário negativo do 1S25 e reposicionando a empresa para um novo ciclo de crescimento e fortaleza operacional.

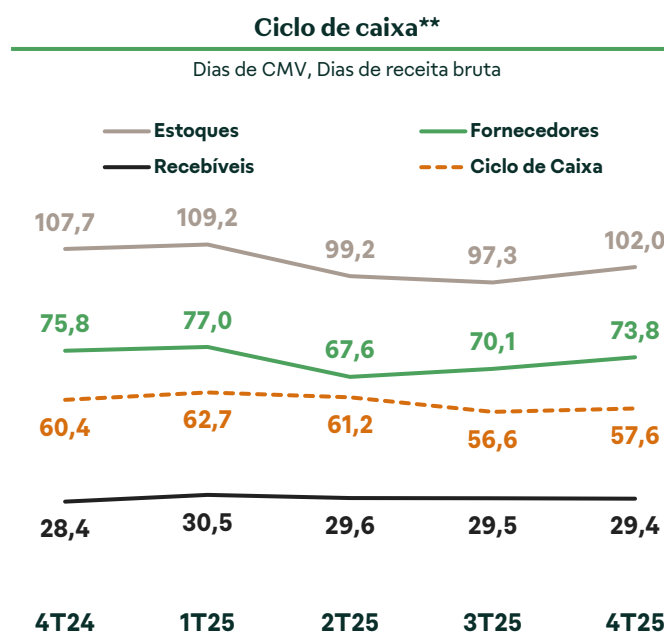
Já no 4T25, registramos um lucro líquido ajustado de R\$ 361,7 milhões, equivalente a uma margem líquida de 2,8%, com retração de 0,7 pp. Excluindo os efeitos pontuais, a margem líquida do 4T24 teria sido de 2,2% vs. 2,8% em 4T25, uma expansão de 0,6 pp.

↔ **RECONCILIAÇÃO EBITDA, LUCRO LÍQUIDO E RESULTADO NÃO RECORRENTE**

Reconciliação EBITDA/Lucro Líq. ajustados (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	2025
Lucro líquido	181,1	400,9	476,1	304,4	1.362,5
Imposto de renda	43,7	26,3	90,2	19,7	179,9
Equivalência patrimonial	1,4	0,5	(1,0)	(2,7)	(1,8)
Resultado financeiro	175,6	201,9	190,3	252,4	820,1
EBIT	401,8	629,5	755,5	573,9	2.360,7
Depreciação e amortização	248,4	252,7	266,0	275,9	1.042,8
EBITDA	650,2	882,1	1.021,5	880,2	3.434,0
Baixa de ativos	6,4	(0,9)	1,3	29,9	36,7
Investimento social e doações	0,9	11,2	1,6	6,2	19,9
Efeitos tributários extemporâneos	(66,2)	(2,3)	(15,8)	10,5	(73,8)
Outras não recorrentes	52,8	(5,2)	(99,3)	9,7	(42,1)
EBITDA ajustado	644,1	885,0	909,3	936,4	3.374,8
Lucro líquido	181,1	400,9	476,1	304,4	1.362,5
Efeitos não recorrentes no EBITDA	(6,1)	2,8	(112,3)	56,3	(59,3)
Reestruturação societária	-	-	-	30,5	30,5
Efeito dos ajustes no IR (34%)	2,1	(1,0)	38,2	(29,5)	9,8
Lucro líquido ajustado	177,1	402,7	402,0	361,7	1.343,5

No EBITDA, registramos R\$ 59,3 milhões em ganhos ajustados em 2025. Isso inclui despesas de R\$ 36,7 milhões em baixas de ativos, de R\$ 19,9 milhões em investimentos sociais e doações, mais do que compensados por ganhos de R\$ 73,8 milhões relativos a efeitos tributários extemporâneos, além de R\$ 42,1 milhões em outros efeitos. No lucro líquido, registramos R\$ 30,5 milhões de despesas relativas à reestruturação societária, além de R\$ 9,8 milhões em efeitos de IR das receitas e despesas ajustadas do período.

↔ **CICLO DE CAIXA**



** Ajustado para recebíveis descontados e antecipações a fornecedores.

Registramos um ciclo de caixa de 57,6 dias no 4T25, uma redução de 2,8 dias em comparação com o mesmo período do ano anterior, já ajustado para os descontos de recebíveis e antecipações a fornecedores. Essa melhora se deu principalmente pela redução de 5,7 dias de estoque.

↔ **FLUXO DE CAIXA**

Fluxo de caixa (R\$ milhões)	2025	2024	4T25	4T24
EBIT ajustado	2.331,9	2.082,6	660,6	439,2
Ajuste a valor presente (AVP)	(276,1)	(185,0)	(78,8)	(57,5)
Efeitos não recorrentes	34,2	(20,5)	(81,3)	(45,4)
Imposto de renda (34%)	(710,6)	(638,2)	(170,1)	(114,4)
Depreciação	1.043,6	912,0	287,0	240,9
Outros ajustes	(60,0)	85,0	74,6	226,6
Recursos das operações	2.362,9	2.235,8	691,8	689,5
Ciclo de caixa*	(989,0)	(669,3)	(580,3)	12,1
Outros ativos (passivos)**	183,2	(96,8)	(115,0)	(458,6)
Fluxo de caixa operacional	1.557,1	1.469,7	(3,5)	242,9
Investimentos	(1.359,4)	(1.247,7)	(409,8)	(417,9)
Fluxo de caixa livre	197,7	222,1	(413,2)	(175,0)
Aquisições e investimentos em coligadas	(46,4)	(165,3)	61,8	(29,1)
JSCP e dividendos	(652,8)	(474,6)	(344,3)	(235,9)
IR pago sobre JSCP	(73,8)	(54,3)	(39,9)	(33,1)
Resultado financeiro***	(549,4)	(361,4)	(163,2)	(63,9)
Recompra de ações	-	(73,3)	-	(73,3)
IR (Benef. fiscal s/ result. fin., JSCP e div.)	369,0	255,3	104,9	63,9
Fluxo de caixa total	(755,5)	(651,4)	(793,9)	(546,5)

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

**Inclui ajuste de AVP.

***Exclui ajuste de AVP.

Em 2025, registramos R\$ 2.362,9 milhões de recursos das operações (R\$ 691,8 milhões no 4T25), equivalente a 5,0% da receita bruta (5,3% no 4T25). Considerando o consumo de R\$ 805,8 milhões de capital de giro (R\$ 695,3 milhões no 4T25), geramos um fluxo de caixa operacional de R\$ 1.557,1 milhões (consumo de R\$ 3,5 milhões no 4T25).

O CAPEX do ano foi de R\$ 1.359,4 milhões (R\$ 409,8 milhões no 4T25), dos quais R\$ 540,7 milhões foram destinados à abertura de novas farmácias (R\$ 165,5 milhões no 4T25), R\$ 246,4 milhões para a manutenção e reforma de unidades existentes (R\$ 64,4 milhões no 4T25), R\$ 355,9 milhões em tecnologia (R\$ 114,0 milhões no 4T25), R\$ 182,4 milhões em logística (R\$ 59,4 milhões no 4T25) e R\$ 34,1 milhões em outros projetos (R\$ 6,5 milhões no 4T25).

Registramos uma pressão de ciclo de caixa tanto no ano (R\$ 989,0 milhões) como no trimestre (R\$ 580,3 milhões) em função da aceleração no crescimento da receita bruta, que atingiu 19,8% no trimestre, sendo mitigada pela redução no ciclo de caixa de 2,8 dias. Mesmo com essa pressão pontual, atingimos um fluxo de caixa livre positivo de R\$ 197,7 milhões no ano (negativo em R\$ 413,2 milhões no 4T25). O consumo total de caixa foi de R\$ 755,5 milhões no ano (R\$ 793,9 milhões no 4T25).

Por fim, anunciamos proventos no total de R\$ 770,0 milhões em 2025, em comparação com os R\$ 579,8 milhões em 2024. Isso inclui R\$ 536,0 milhões em juros sobre capital próprio e R\$ 234,0 milhões em dividendos. No 4T25, anunciamos R\$ 275,4 milhões, vs. R\$ 123,9 milhões no 4T24. Esse montante inclui uma antecipação ocorrida em dezembro nos dividendos, aprovada na AGE realizada em 22/12/25 no total de R\$ 130,0 milhões, originalmente previstos para maio de 2026.

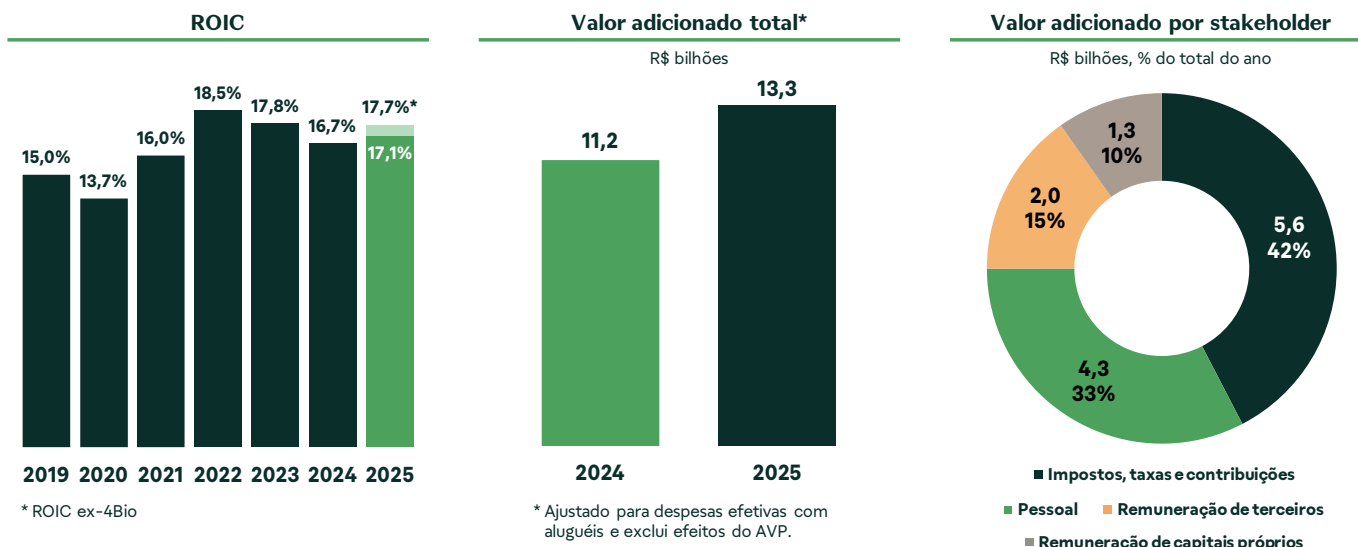
↔ **ENDIVIDAMENTO**

Dívida Líquida (R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
Dívida de curto prazo	637,1	763,5	944,2	522,5	508,1
Dívida de longo prazo	2.656,8	2.408,5	2.758,6	2.760,1	3.359,6
Dívida Bruta	3.293,9	3.172,0	3.702,9	3.282,6	3.867,8
(-) Caixa e Equivalentes	528,0	404,4	527,0	436,3	509,6
Dívida Líquida	2.765,9	2.767,6	3.175,8	2.846,3	3.358,1
Recebíveis Descontados	728,7	803,2	761,2	514,7	800,3
Antecipações a fornecedores	(89,9)	(3,7)	(13,2)	(3,7)	-
Opções Compra/Venda de investidas (est.)	13,6	14,0	14,4	22,8	15,5
Dívida Líquida Ajustada	3.418,4	3.581,0	3.938,3	3.380,0	4.173,9
EBITDA ajustado LTM	2.992,5	2.956,7	3.017,3	3.115,9	3.374,8
Dívida Líquida / EBITDA	1,1x	1,2x	1,3x	1,1x	1,2x

Encerramos o 4T25 com uma dívida líquida ajustada de R\$ 4.173,9 milhões, correspondente a um índice de alavancagem financeira de 1,2x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, um aumento de 0,1x vs. 4T24. Nossa dívida líquida ajustada leva em consideração um saldo de R\$ 800,3 milhões em recebíveis descontados e de R\$ 15,5 milhões em obrigações relacionadas a opções de compra/venda de participações remanescentes em empresas investidas.

O endividamento bruto totalizou R\$ 3.867,8 milhões, 100% correspondente à emissão de Debêntures e Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs), todos com rating reiterado em AAA.br pela Moody's. 87% do endividamento total é de longo prazo e 13% de curto prazo. Encerramos o 4T25 com posição de caixa total (caixa e aplicações financeiras) de R\$ 509,6 milhões.

↗ **RETORNO SOBRE CAPITAL INVESTIDO E COMPARTILHAMENTO DO VALOR GERADO**



Registrarmos um ROIC consolidado de 17,1% em 2025, um incremento de 0,4 pp vs. 2024, em que pese o 1S25 desafiador. Lembramos que isso inclui os efeitos da maior tributação oriunda da Lei 14.789/23, que entrou em vigor em 2024 com pressão de 2,1 pp no ROIC daquele período. Já a RD Saúde ex-4Bio alcançou 17,7%. A venda da 4Bio, assinada em 03/mar/2026 reflete, portanto, uma maior disciplina na alocação de capital, que nos permitirá operar com margem e ROIC maiores, além de fortalecer a estrutura de capital.

Ressaltamos que o cálculo do ROIC desconsidera o ágio da fusão entre Raia e Drogasil, por essa ter sido uma troca de ações a mercado sem pagamentos efetivos entre as partes.

Em 2025, compartilhamos R\$ 13,3 bilhões de valor adicionado com nossos stakeholders, um aumento de +19,1% vs. 2024. Desse total, R\$ 5,6 bilhões foram destinados ao governo nas esferas federal, estadual e municipal por meio de impostos, taxas e contribuições (+27,2%). Outros R\$ 4,3 bilhões foram distribuídos aos nossos funcionários (+13,0%), enquanto R\$ 2,0 bilhões foram direcionados aos proprietários dos imóveis alugados e às instituições financeiras (+19,6%). Por fim, R\$ 1,4 bilhão foi compartilhado com nossos acionistas (+8,1%).

↗ **RETORNO TOTAL AO ACIONISTA**



Nossa ação se valorizou em 9,9% em 2025, enquanto o IBOVESPA apresentou valorização de 34,1%. No período, o volume financeiro diário médio (ADTV) foi de R\$ 207 milhões. Desde o IPO da Drogasil em junho de 2007, registramos uma valorização acumulada de 2.861% em comparação à valorização de apenas 196% registrada pelo IBOVESPA.

Incluindo o pagamento de juros sobre o capital próprio e de dividendos, isto equivaleu a um retorno médio anual ao acionista de 18,9%. Considerando o IPO da Raia, em dezembro de 2010, a valorização acumulada no período foi de 754% em comparação a um crescimento de 137% do IBOVESPA. Incluindo as distribuições aos acionistas, isso equivaleu a um retorno médio anual de 16,0%.

IFRS-16

Desde 2019, as demonstrações financeiras são preparadas de acordo com o IFRS 16. Para fins de comparabilidade histórica, porém, os dados deste relatório são apresentados sem os efeitos dessa norma, por considerarmos que a abordagem anterior retrata de forma mais fiel a realidade econômica do nosso negócio. No site de Relações com Investidores da RD Saúde (ri.rdsaude.com.br), as Demonstrações Financeiras podem ser encontradas na seção de Planilhas de Resultados.

Demonstração do Resultado (R\$ milhões)	4T25			2025		
	Pré-IFRS 16	IFRS 16	Reclassif.	Pré-IFRS 16	IFRS 16	Reclassif.
Receita Bruta de Vendas	13.014,9	13.014,9	(0,0)	47.609,6	47.609,6	(0,0)
Lucro Bruto	3.563,3	3.565,0	1,7	12.957,6	12.964,9	7,3
Margem Bruta	27,4%	27,4%	0,0 pp	27,2%	27,2%	0,0 pp
Despesas de Venda	(2.290,2)	(1.951,5)	338,7	(8.334,3)	(7.029,0)	1.305,3
Despesas Gerais & Administrativas	(336,7)	(335,9)	0,8	(1.248,5)	(1.247,7)	0,8
Total Despesas	(2.626,9)	(2.287,3)	339,5	(9.582,8)	(8.276,7)	1.306,1
% da Receita Bruta	20,2%	17,6%	(2,6 pp)	20,1%	17,4%	(2,7 pp)
EBITDA Ajustado	936,4	1.277,6	341,2	3.374,8	4.688,2	1.313,4
% da Receita Bruta	7,2%	9,8%	2,6 pp	7,1%	9,8%	2,7 pp
Despesas / (Rec.) Não Recorrentes	(56,2)	(55,1)	1,2	59,3	66,5	7,2
Depreciação e Amortização	(281,2)	(529,9)	(248,7)	(1.048,2)	(2.013,0)	(964,8)
Resultado Financeiro	(277,5)	(392,1)	(114,6)	(845,3)	(1.295,5)	(450,3)
Resultado MEP / Incorporação	2,7	2,7	(0,0)	1,8	2,0	0,2
IR / CSL	(19,7)	(12,6)	7,1	(179,9)	(147,8)	32,1
Lucro Líquido	304,4	290,6	(13,9)	1.362,5	1.300,3	(62,2)
% da Receita Bruta	2,3%	2,2%	(0,1 pp)	2,9%	2,7%	(0,2 pp)

Balanco Patrimonial (R\$ milhões)	4T25		Reclassificação
	Pré-IFRS 16	IFRS 16	Δ 4T25
Ativo	20.630,8	25.170,5	4.539,7
Ativo Circulante	14.904,4	14.904,4	0,1
Tributos a Recuperar	541,3	541,4	0,1
Ativo Não Circulante	5.726,4	10.266,0	4.539,6
Imposto de Renda e Contrib. Social Diferidos	153,3	357,5	204,1
Outros Créditos	7,6	7,2	(0,4)
Investimentos	19,6	19,5	(0,1)
Direito de uso em arrendamento	0,0	4.336,0	4.336,0
Passivo e Patrimônio Líquido	20.630,8	25.170,5	4.539,7
Passivo Circulante	9.177,2	10.193,9	1.016,7
Arrendamentos Financeiros a Pagar	0,0	1.021,1	1.021,1
Outras Contas a Pagar	495,5	491,1	(4,4)
Não Circulante	3.704,1	7.640,6	3.936,6
Arrendamentos Financeiros a Pagar	0,0	3.945,2	3.945,2
Imposto de Renda e Contrib. Social Diferidos	8,6	0,0	(8,6)
Patrimônio Líquido	7.749,6	7.336,0	(413,6)
Reservas de Lucros	2.489,1	2.075,7	(413,4)
Participação de Não Controladores	14,1	13,8	(0,2)

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	4T25			2025		
	Pré-IFRS 16	IFRS 16	Reclassif.	Pré-IFRS 16	IFRS 16	Reclassif.
EBIT Ajustado	660,6	747,7	87,1	2.331,9	2.675,1	343,2
Despesas não recorrentes	(81,3)	(60,4)	20,9	34,2	61,1	26,9
Imposto de renda (34%)	(170,1)	(206,9)	(36,7)	(710,6)	(836,4)	(125,9)
Depreciação	287,0	529,9	243,0	1.043,6	2.013,0	969,5
Despesas com Aluguel	0,0	(340,7)	(340,7)	0,0	(1.313,3)	(1.313,3)
Outros Ajustes	74,6	101,0	26,4	(60,0)	39,5	99,5
Recursos das operações	691,8	691,8	0,0	2.362,9	2.362,9	0,0
Fluxo de caixa operacional	(3,5)	(3,5)	0,0	1.557,1	1.557,1	0,0
Investimentos	(409,8)	(409,8)	0,0	(1.359,4)	(1.359,4)	0,0
Fluxo de caixa livre	(413,2)	(413,2)	0,0	197,7	197,7	0,0
Fluxo de caixa total	(793,9)	(793,9)	0,0	(755,5)	(755,5)	0,0

*Inclui ajustes para recebíveis descontados.

**Inclui ajuste de AVP.

***Exclui ajuste de AVP.

◆ TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

**04 de março de 2026 às 10h00 (horário de Brasília),
com tradução simultânea para o inglês.**

Link de acesso

<https://www.resultadosrdsade.com.br/>

Para mais informações, entre em contato com o departamento de Relações com Investidores: ri@rdsade.com.br

Demonstração do Resultado Consolidado Ajustado	4T24	4T25	2024	2025
(em milhares de R\$)				
Receita bruta de vendas e serviços	10.862.353	13.014.924	41.781.973	47.609.626
Deduções	(767.667)	(911.443)	(2.910.451)	(3.359.177)
Receita líquida de vendas e serviços	10.094.686	12.103.481	38.871.522	44.250.449
Custo das mercadorias vendidas	(7.100.566)	(8.540.193)	(27.315.454)	(31.292.878)
Lucro bruto	2.994.119	3.563.288	11.556.068	12.957.571
Despesas				
Com vendas	(1.953.050)	(2.290.200)	(7.255.202)	(8.334.306)
Gerais e administrativas	(363.549)	(336.674)	(1.308.384)	(1.248.495)
Despesas operacionais	(2.316.598)	(2.626.874)	(8.563.586)	(9.582.801)
EBITDA	677.521	936.414	2.992.482	3.374.770
Depreciação e Amortização	(238.324)	(275.856)	(909.852)	(1.042.839)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	439.197	660.559	2.082.630	2.331.930
Despesas financeiras	(253.311)	(393.738)	(998.843)	(1.356.309)
Receitas financeiras	138.875	141.351	444.592	536.165
Despesas / Receitas Financeiras	(114.436)	(252.387)	(554.251)	(820.144)
Equivalência Patrimonial	2.492	2.701	4.260	1.839
Lucro antes do IR e da contribuição social	327.253	410.872	1.532.639	1.513.625
Imposto de renda e contribuição social	54.161	(49.218)	(244.093)	(170.134)
Lucro líquido	381.414	361.654	1.288.546	1.343.491

Demonstração do Resultado Consolidado	4T24	4T25	2024	2025
(em milhares de R\$)				
Receita bruta de vendas e serviços	10.862.353	13.014.924	41.781.973	47.609.626
Deduções	(767.667)	(911.443)	(2.910.451)	(3.359.177)
Receita líquida de vendas e serviços	10.094.686	12.103.481	38.871.522	44.250.449
Custo das mercadorias vendidas	(7.100.566)	(8.540.193)	(27.315.454)	(31.292.878)
Lucro bruto	2.994.119	3.563.288	11.556.068	12.957.571
Despesas				
Com vendas	(1.953.050)	(2.290.200)	(7.255.202)	(8.334.306)
Gerais e administrativas	(363.549)	(336.674)	(1.308.384)	(1.248.495)
Outras despesas operacionais, líquidas	(45.361)	(56.221)	(20.477)	59.265
Despesas operacionais	(2.361.959)	(2.683.095)	(8.584.064)	(9.523.537)
EBITDA	632.160	880.193	2.972.004	3.434.034
Depreciação e Amortização	(238.324)	(281.214)	(909.852)	(1.048.197)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	393.836	598.979	2.062.152	2.385.837
Despesas financeiras	(253.311)	(418.851)	(998.843)	(1.381.422)
Receitas financeiras	138.875	141.351	444.592	536.165
Despesas / Receitas Financeiras	(114.436)	(277.501)	(554.251)	(845.257)
Equilavência Patrimonial	2.492	2.701	4.260	1.839
Lucro antes do IR e da contribuição social	281.892	324.179	1.512.162	1.542.419
Imposto de renda e contribuição social	69.584	(19.743)	(237.131)	(179.924)
Lucro líquido	351.476	304.437	1.275.031	1.362.494

Ativo (R\$ milhares)	4T24	4T25
Caixa e Equivalentes de Caixa	528.002	509.619
Aplicações Financeiras	15.707	19.120
Clientes	2.666.758	3.400.587
Estoques	8.407.429	9.576.342
Tributos a Recuperar	483.452	541.293
Outras Contas a Receber	486.709	736.416
Despesas Antecipadas	112.611	116.027
Depósitos Judiciais	3.019	4.970
Ativo Circulante	12.703.688	14.904.373
Depósitos Judiciais	250.763	296.349
Tributos a Recuperar	287.939	255.077
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	158.041	153.345
Outros Créditos	13.377	7.589
Investimentos	14.786	19.603
Imobilizado	2.682.672	2.942.880
Intangível	2.025.604	2.051.563
Ativo Não Circulante	5.433.181	5.726.407
TOTAL ATIVO	18.136.869	20.630.780
Passivo e Patrimônio Líquido (R\$ milhares)	4T24	4T25
Fornecedores	5.825.381	6.922.978
Empréstimos e Financiamentos	637.109	508.137
Salários e Encargos Sociais	686.526	772.590
Impostos, Taxas e Contribuições	364.903	417.176
Dividendo e Juros Sobre o Capital Próprio	241.476	2.566
Provisão para Demandas Judiciais	81.829	58.221
Outras Contas a Pagar	412.763	495.507
Passivo Circulante	8.249.987	9.177.174
Empréstimos e Financiamentos	2.656.820	3.359.618
Provisão para Demandas Judiciais	282.059	248.853
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	40.357	8.609
Outras Obrigações	109.538	86.971
Passivo Não Circulante	3.088.775	3.704.050
Capital Social	4.000.000	4.750.000
Reservas de Capital	111.309	139.291
Reserva de Reavaliação	11.085	10.960
Reservas de Lucros	2.529.320	2.489.084
Ajustes de Avaliação Patrimonial	62.969	62.969
Participação de Não Controladores	13.529	14.069
Dividendo Adicional Proposto	69.895	283.184
Patrimônio Líquido	6.798.107	7.749.555
TOTAL PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	18.136.869	20.630.780

Demonstrações dos Fluxos de Caixa (R\$ milhares)	4T24	4T25	2024	2025
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	351.476	304.436	1.275.031	1.362.494
Ajustes				
Depreciações e amortizações	240.915	292.330	911.965	1.048.929
Plano de remuneração com ações restritas, líquido	16.980	13.944	38.034	27.981
Juros sobre opção de compra de ações adicionais	(30.799)	(7.251)	2.041	1.945
Resultado na venda ou baixa do ativo imobilizado e intangível	43.884	55.462	56.142	68.521
Provisão (reversão) para demandas judiciais	81.399	26.104	124.349	12.911
Provisão (reversão) para perdas no estoque	6.122	(10.281)	25.037	(8.049)
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	5.776	7.489	21.292	20.397
Provisão (reversão) para encerramento de lojas	1.857	1.205	(5.664)	(2.043)
Despesas de juros	125.970	128.983	398.021	512.770
Amortizações do custo de transação de financiamentos	2.391	2.125	9.371	9.279
Resultado de Equivalência Patrimonial	(1.530)	(2.675)	(1.069)	(1.993)
Ganho adquirido em combinação de negócio	1	-	59.709	-
Valoração líquida Cotistas Seniores	-	350	-	350
	844.442	812.221	2.914.259	3.053.492
Variações nos ativos e passivos				
Clientes e outras contas a receber	690.179	154	396.890	(754.226)
Estoques	(281.019)	(1.068.554)	(1.235.040)	(1.160.864)
Outros ativos circulantes	(3.054)	(91.460)	(85.782)	(281.648)
Ativos no realizável a longo prazo	(3.214)	51.067	(23.656)	-
Fornecedores	246.807	777.427	857.332	1.087.434
Salários e encargos sociais	(130.021)	(139.074)	50.133	86.064
Impostos, taxas e contribuições	(245.665)	(94.810)	(258.889)	242
Outras Obrigações	(52.444)	173.914	111.999	191.895
Aluguéis a pagar	3.307	4.365	8.840	16.885
Caixa proveniente das operações	1.069.318	425.250	2.736.086	2.239.274
Juros pagos	(83.916)	(149.444)	(373.244)	(469.833)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(95.973)	(82.337)	(367.356)	(190.246)
Demandas judiciais pagas	(22.547)	(22.415)	(82.906)	(69.725)
Caixa líq. proveniente das (aplicado nas) atividades operacionais	866.882	171.054	1.912.580	1.509.470
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Aquisição participação em controlada, sem mudar controle	-	-	(117.817)	-
Aquisições de imobilizado e intangível	(431.370)	(430.977)	(1.283.653)	(1.402.977)
Recebimentos por vendas de imobilizados	-	79	4.265	652
Aplicações financeiras restritas	(15.706)	82.930	(15.706)	(3.414)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos	(447.076)	(347.968)	(1.412.911)	(1.405.739)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Empréstimos e financiamentos tomados	38.869	600.000	688.869	1.190.000
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(32.000)	-	(525.000)	(653.869)
Recompra de Ações	(73.285)	-	(73.285)	-
Juros sobre capital próprio e dividendo pagos	(235.898)	(344.326)	(474.573)	(652.764)
Resgate Cotistas Seniores	-	(5.481)	-	(5.481)
Caixa líquido proveniente das atividades de financiamentos	(302.314)	250.193	(383.989)	(122.114)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	410.510	436.340	412.322	528.002
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	117.492	73.279	115.680	(18.383)
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	528.002	509.619	528.002	509.619