



# Divulgação de Resultados

4T24

# viveo

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



# Considerações Iniciais

CEO: Leonardo Byrro



# Construção do Ecossistema Viveo: criação de plataforma única e diferenciada

## Crescimento da Companhia em 7x

### Hospitais e Clínicas

**Mafra**

Expandir o alcance da saúde no país através de materiais e medicamentos de vanguarda acelerando as tendências do setor.

 Medicamentos

 Materiais

 Nutrição

 Público

### Laboratórios e Vacinas

 **prevena** **tecnocold**

Referência em confiança e qualidade no mercado de vacinas e soluções para laboratórios do pré ao analítico com serviço de ponta.

 Vacinas

 Reagentes

 Materiais

### Retail

 **FW**  
Lenços umedecidos

 **Daviso**

**Cremer**

 **Flexicotton**

Mais de 85 anos em referência na qualidade e inovação de produtos para hospitais e varejo. Especialista nos segmentos abaixo:

 Têxteis

 Adesivos

 Plásticos

 Lenços

 Private Label

### Serviços e D2P

 **insuma**


 **humânia**

 **Mafra**  
especialidades

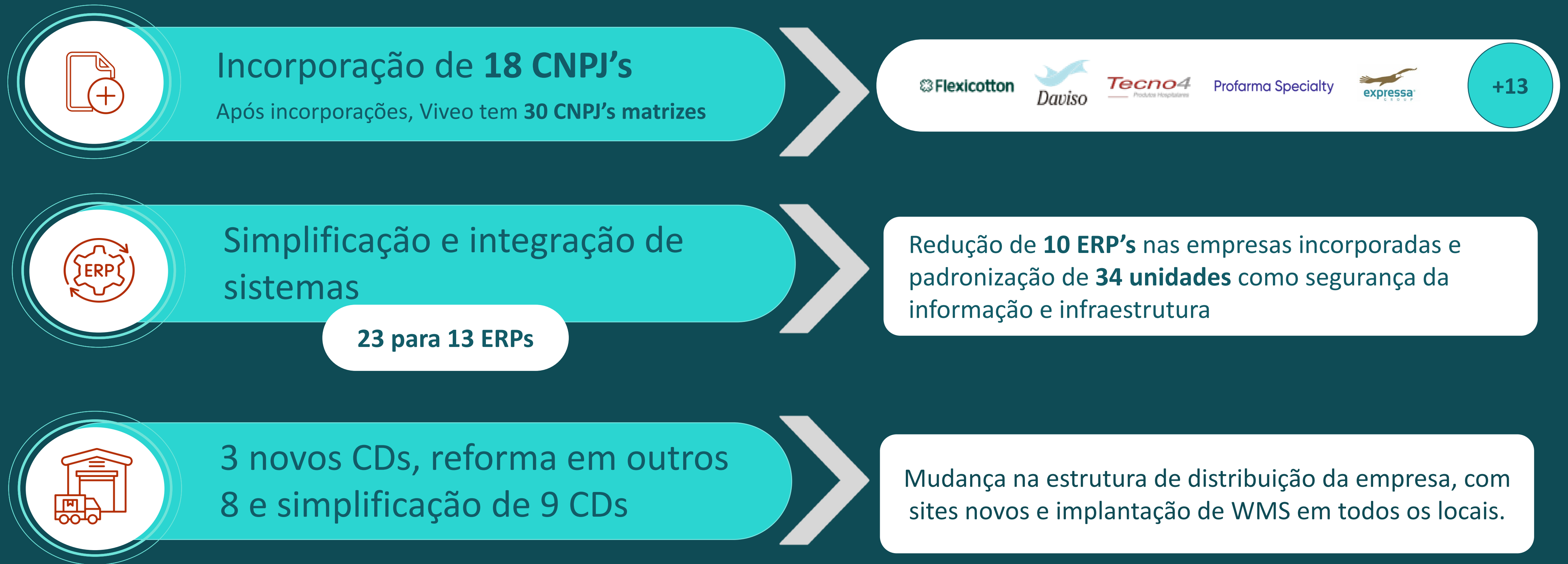
Plataforma de atendimento ao paciente e plataforma de serviços e soluções logísticas para a cadeia da saúde.

 Farmácias de manipulação

 Suporte ao paciente

 Gestão de estoque e logística especializada

# Após ciclo de crescimento acelerado e 25 aquisições, Viveo iniciou a integração dos ativos



## INTERNOS

- Complexidade: muitas companhias, sistemas e crescimento orgânico acelerado
- Necessidade em evoluir na visibilidade de indicadores, estoques e garantia de nível de serviço
- Muitas incorporações e mudanças em centros de distribuição ocorrendo em paralelo

## EXTERNOS

- Mudanças fiscais, como DIFAL e Convênio 162 (isenção de ICMS de alguns medicamentos oncológicos)
- Aumento da taxa de juros / Macro desfavorável
- Pressão das fontes pagadoras e consequentemente dos nossos clientes (prazos)
- “Ressaca” da pandemia

# Projetos Estratégicos

Desde o final de 2023, a Viveo iniciou uma jornada de **mapeamento** das causas dos desafios enfrentados, desenho e execução de **planos de ações**.

Para essa atividade, foram contratadas consultorias e envolvido o time interno sênior, com o objetivo de **recuperar a rentabilidade e reenquadrar o capital de giro**.

viveo

## Operações

- Planejamento e Estoques
- Novos CDs
- Evolução modelo de fretes
- Consolidação Industrial

## Comercial

- Revisão e saída contratos
- Forte redução de prazos
- Crescimento melhor ROIC (Ex Insuma)
- Gestão categorias

## Governança

- Novas adições ao Conselho
- Modelo de gestão mais centralizado
- Evolução C-Level e reportes CEO

## Despesas

- CSC e redução de despesas fixas
- Redução custo de frete
- Encerramento de operações como Far.Me e Boxifarma

## Capital de Giro

- CP > Estoques
- Redução de estoques em excesso
- Novas políticas e controles
- Tentativa de mudanças junto a indústria Farma
- Foco contas a receber

# Estrutura Corporativa Viveo - 2025

Evolução Estratégica: Novo modelo de gestão e adições ao time

viveo



Leonardo Byrro  
CEO



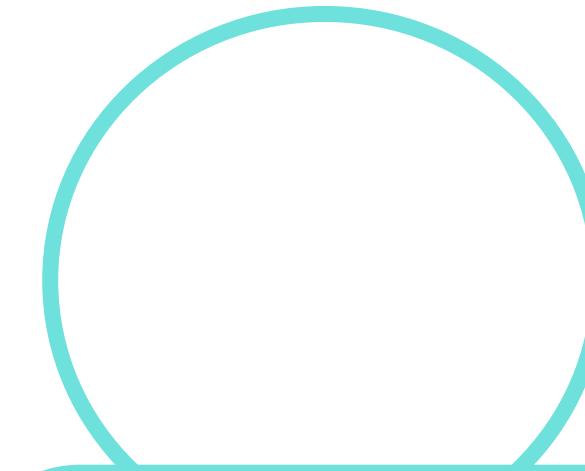
Frederico Oldani  
VP Administrativo  
Financeiro



Luiz Silva  
VP Operações



Ricardo Romano  
Dir Estratégia de  
Categoria e Pricing



VAGO  
VP RH e ESG



Vilson Schwartzman  
VP Distribuição



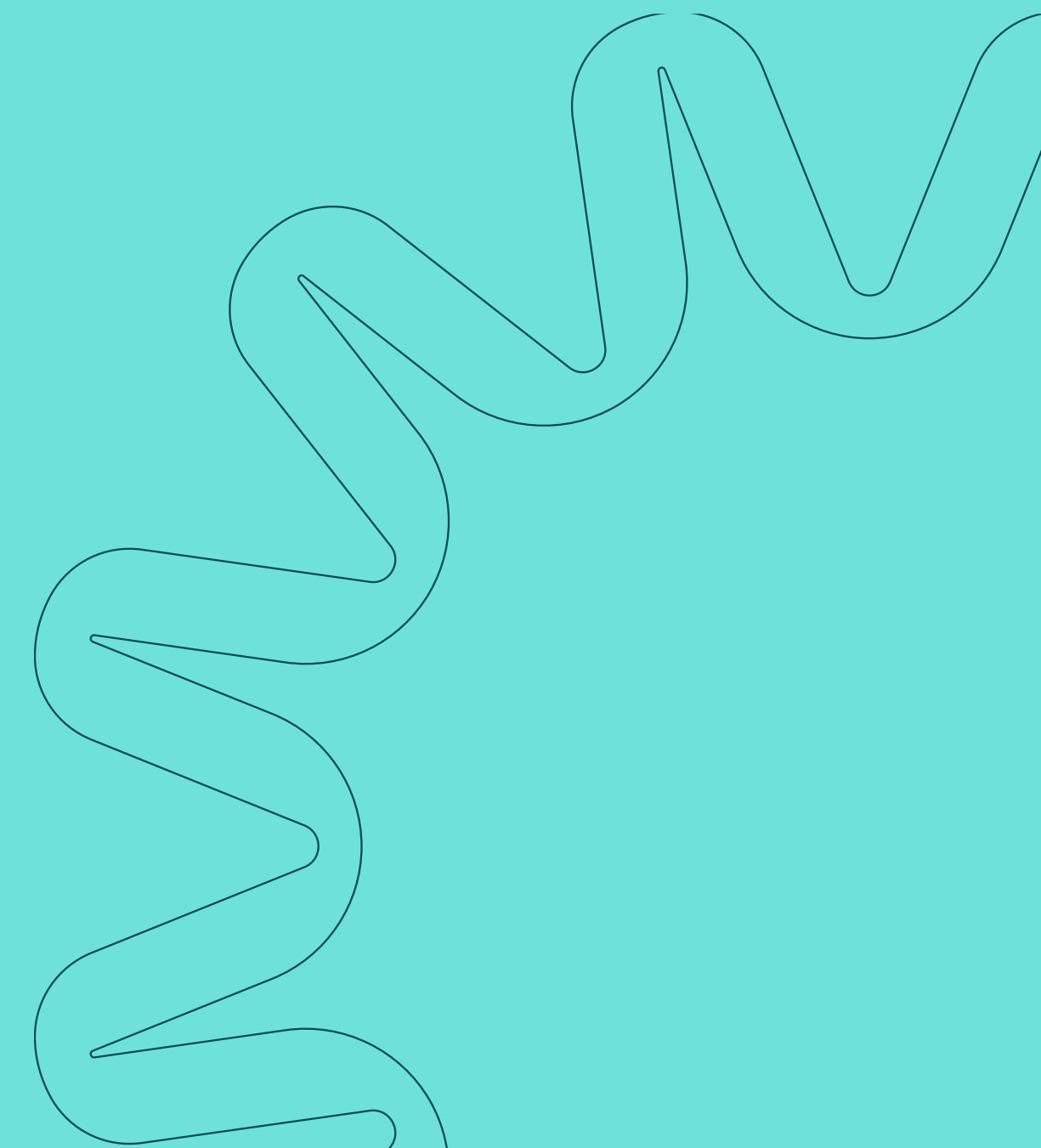
Nelson Pestana  
VP Insuma



Renan Havelha  
Dir. Retail

**viveo**

**2024/2025**





# Resultados iniciais

## Geração de Caixa Livre

Consumo de caixa de R\$ 892,5 milhões em 2023. Já em 2024 temos **geração de caixa de R\$ 206,2 milhões**

Foco: geração de caixa operacional e desalavancagem

## Ciclo caixa

Redução de 11 dias em relação ao 4T23.

Estoques financiados pelos fornecedores

## EBITDA

Redução das despesas gerais e administrativas em 12,5% (reestruturação)

Melhoria no 4T24  
EBITDA sequencial cresceu 11,8% (4T24 x 3T24)

**Renegociação dos covenants de nossas debêntures, sem aumento de taxa, garantindo a estabilidade necessária para execução dos projetos em 2025.**

# Desempenho Financeiro

VP Financeiro e Administrativo: Fred Oldani



# Não recorrentes

Impactos contábeis sem efeito caixa



<b>Não recorrentes (R\$ Mil)</b>	<b>4T24</b>	<b>2024</b>
M&As/ Conciliações (não recorrentes)	348.307	367.626
DIFAL <sup>1</sup>	389.909	431.838
Provisão e baixa de OLs	264.351	264.351
Provisão para perdas de estoques	-	108.254
PDD	-	110.150
Ajustes usuais (M&As e outros)	19.200	107.265
<b>Total</b>	<b>1.021.767</b>	<b>1.389.484</b>

<sup>1</sup> Impacto caixa de adesão de parcelamentos de R\$ 37,8MM

Para melhor compreensão dos resultados do 4T24 e 2024, as explicações com o mesmo período de 2023 serão realizadas com base no resultado ajustado, ou seja, excluindo os não recorrentes acima.

# Destques Financeiros 4T24 e 2024

viveo

Manutenção de Mg Bruta sequencial e incremento em EBITDA Ajustado e margem (vs 3T24)

## RECEITA LÍQUIDA

**R\$ 2.936,8 milhões no 4T24**  
(+1,1% vs 4T23)

**R\$ 11.583,4 milhões em 2024**  
(+4,5% vs 2023)

## LUCRO BRUTO Ajustado

**R\$ 386,4 milhões no 4T24**  
(-8,2% vs 4T23), com margem de 13,2%

**R\$ 1.569,8 milhões em 2024**  
(-9,5% vs 2023), com margem de 13,6%

## EBITDA Ajustado

**R\$ 164,1 milhões no 4T24**  
(-19,0% vs 4T23), com margem de 5,6%

**R\$ 652,1 milhões em 2024**  
(-29,7% vs 2023), com margem de 5,6%

## FLUXO DE CAIXA LIVRE

**(R\$ 442,7) milhões no 4T24 –  
(R\$ 137,4 MM) sem cessão**  
(vs (R\$ 506,8) milhões no 4T23)

**R\$ 206,2 milhões em 2024**  
(vs queima de R\$ 892,5 milhões em 2023)

## CICLO CAIXA

**52 dias no 4T24**  
11 dias de redução vs o 4T23 e aumento  
de 2 dias vs 3T24

## ROIC

**10,9%**

# Receita Líquida

## Hospitais e Clínicas

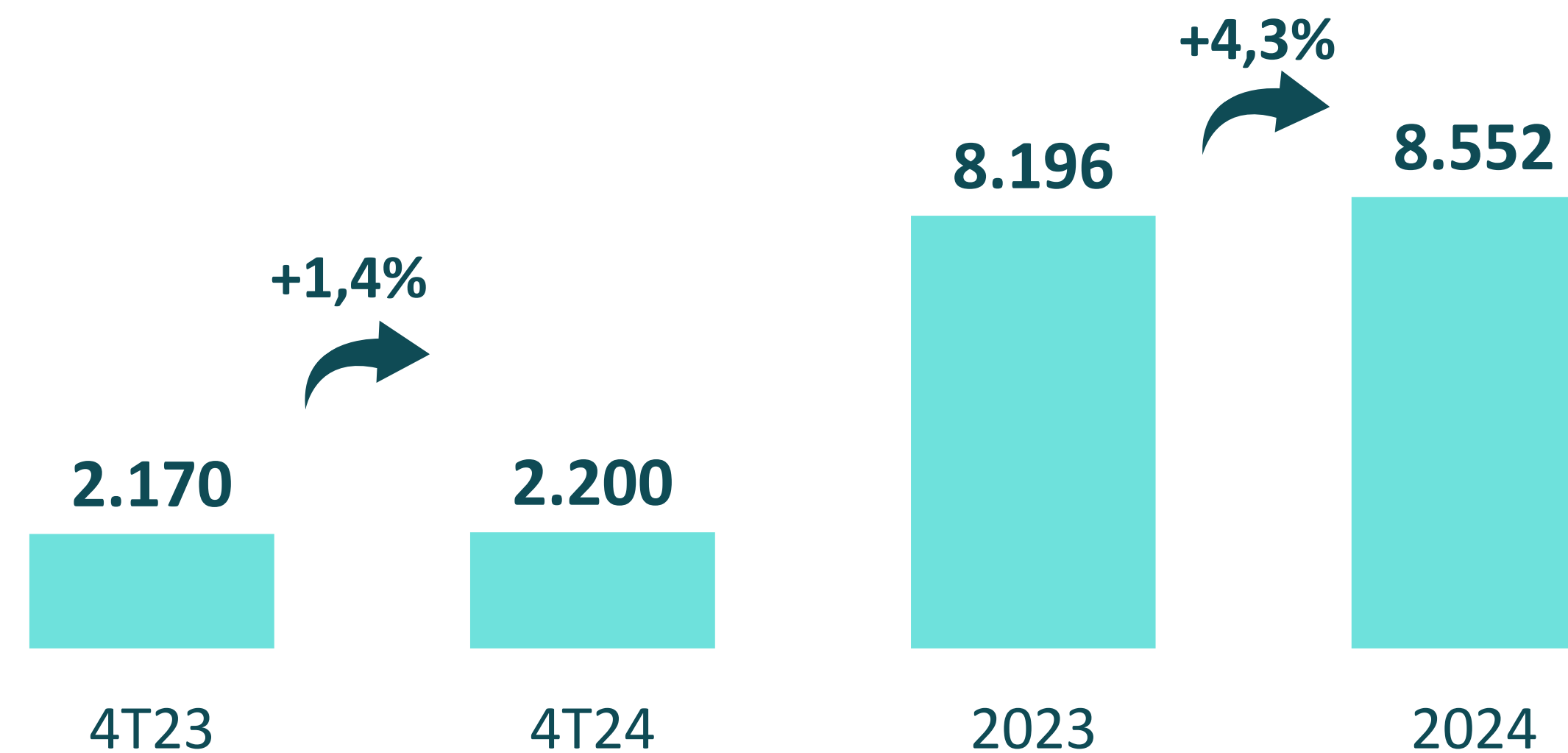
- Crescimento em medicamentos de alto custo e em especialidades (dermatologia corretiva), em função do novo contrato de distribuição com maior player global.
- Redução na venda de fármacos e materiais
- Foco na melhoria da rentabilidade e priorização da geração de caixa

## Laboratórios e Vacinas

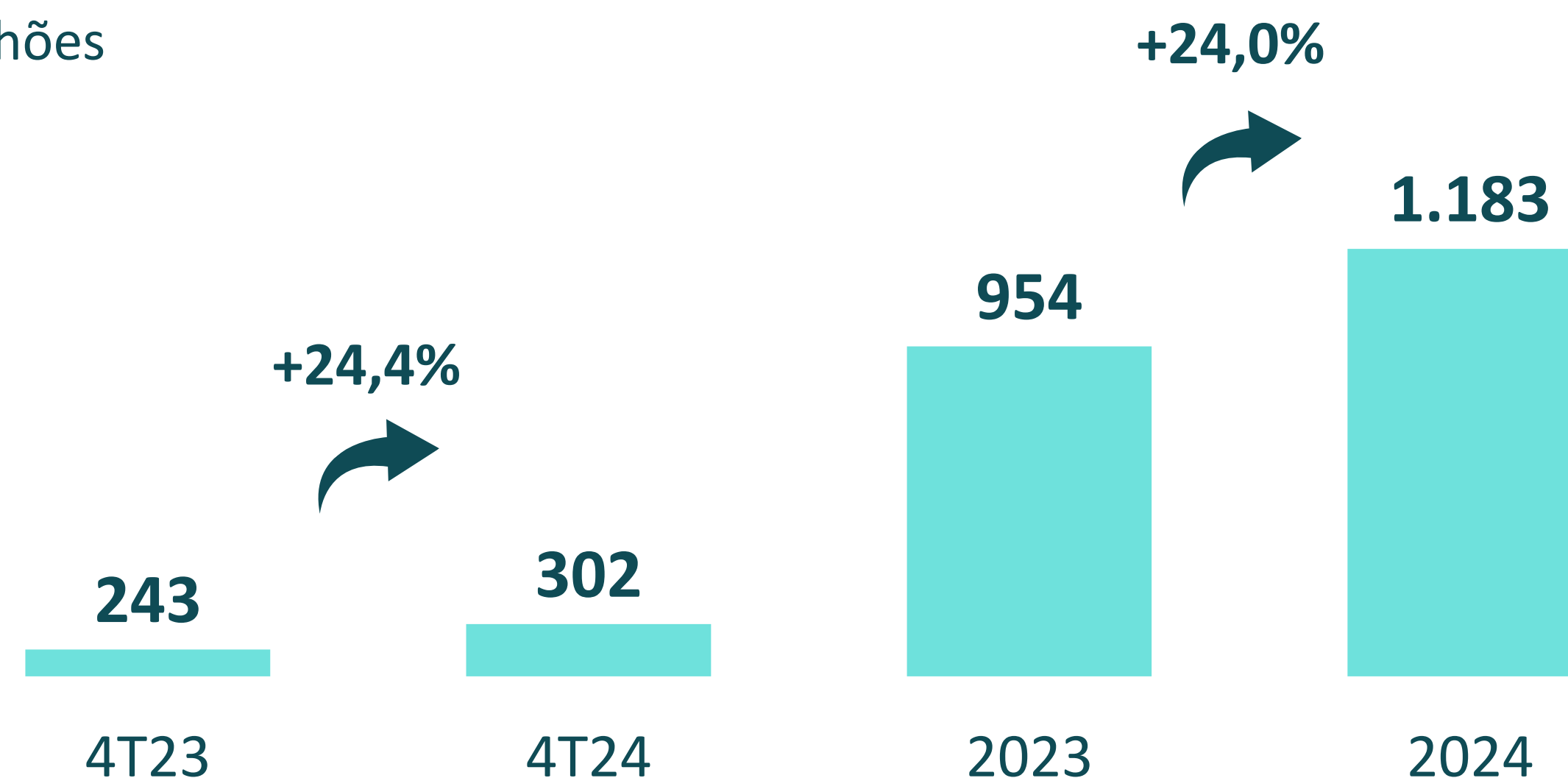
- Crescimento em vacinas com destaque para bronquiolite para gestantes (Abrysvo), pneumo (Vanxneuvance e Prevenar) e HPV (Gardasil)
- Incremento do ticket médio no analítico e no pré-analítico

R\$ Milhões

viveo



R\$ Milhões

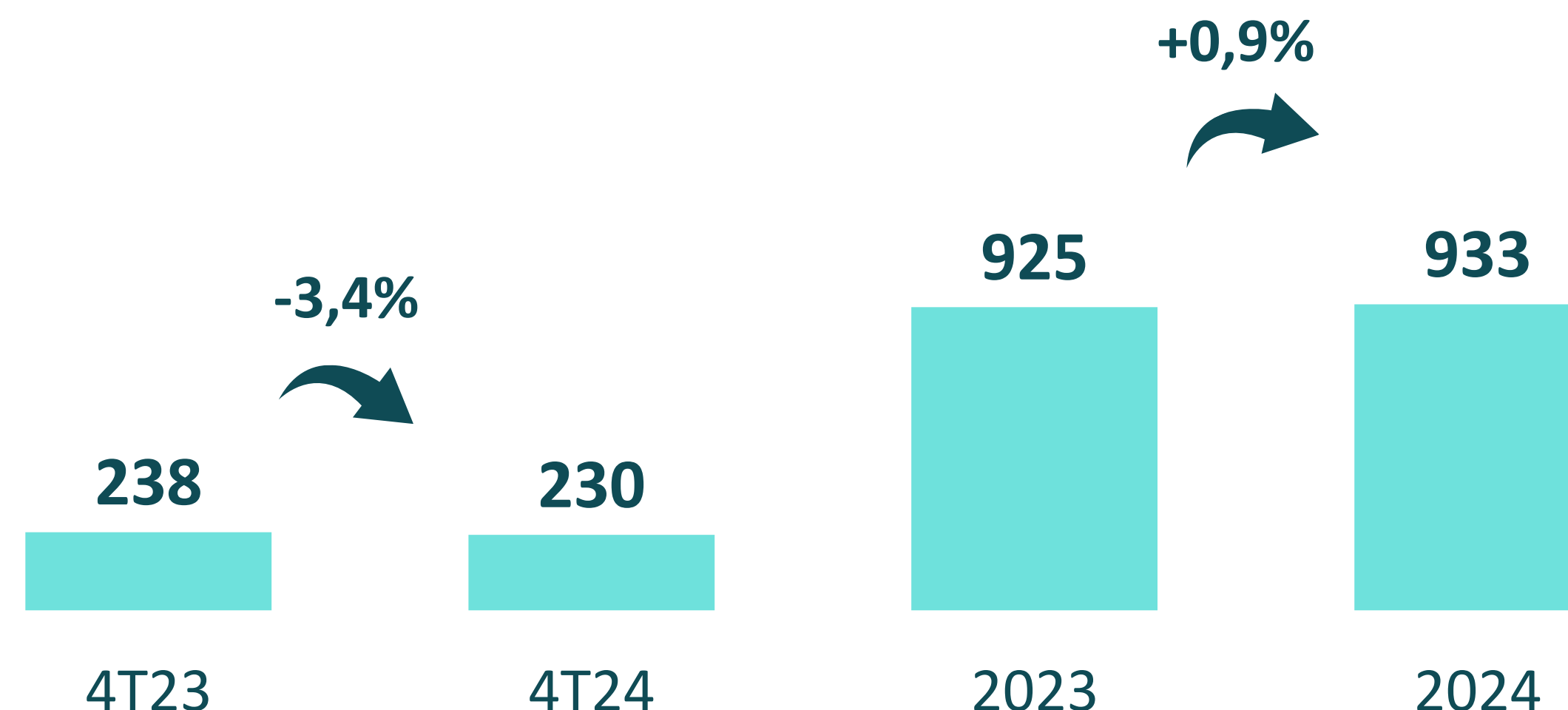


# Receita Líquida

## Varejo

- Redução de vendas em algumas categorias, principalmente no B2B.
- Crescimento em novas categorias, como lenços, expansão de portfólio de marcas mais econômicas.
- Maior foco em marcas próprias e ganho de *mkt share*, principalmente em curativos, lenços umedecidos e algodão.

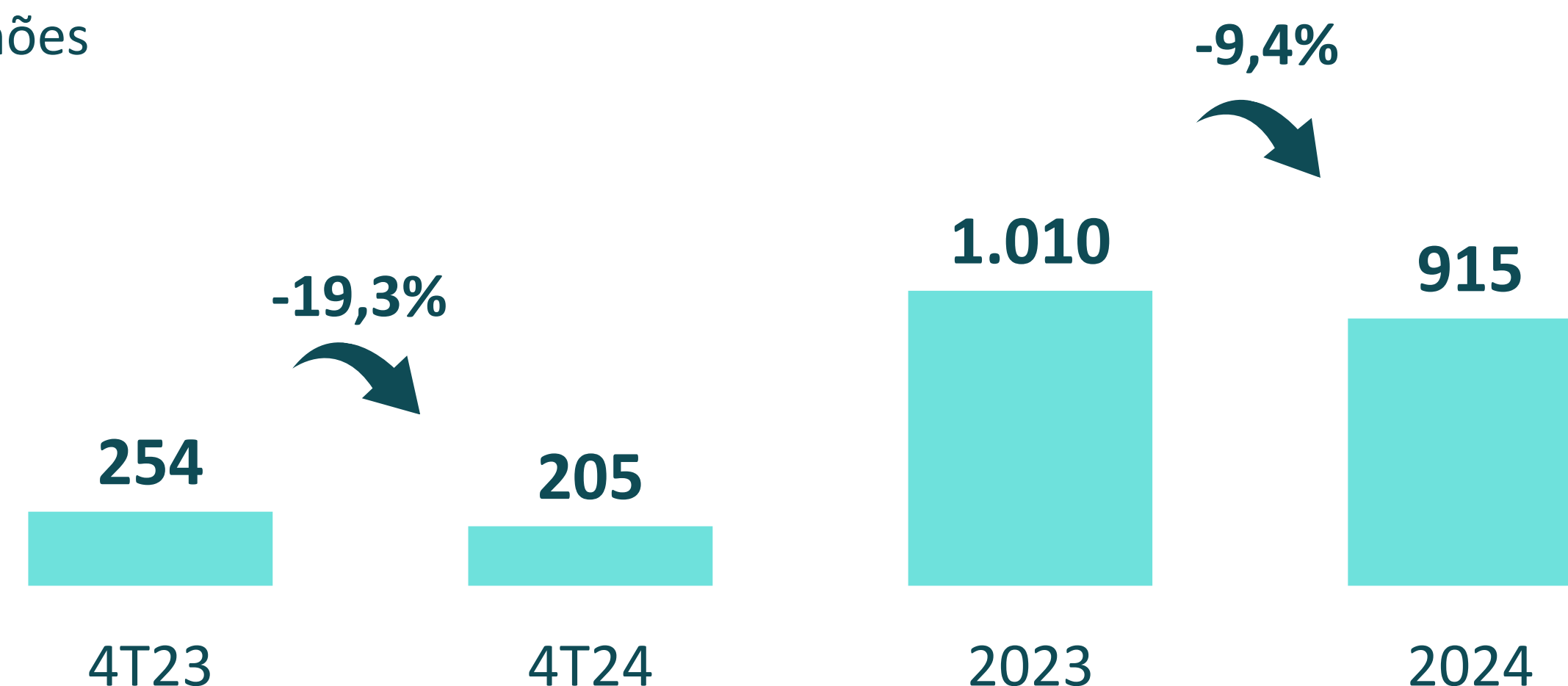
R\$ Milhões



## Serviços

- Internalização dos serviços de manipulação e saídas de alguns clientes, além do impacto das enchentes no Rio Grande do Sul que reduziram a capacidade de produção ao longo do ano.
- Plano de ação para novos clientes e parcerias, novo VP focado em manipuladoras.
- Descontinuação das atividades da Far.me

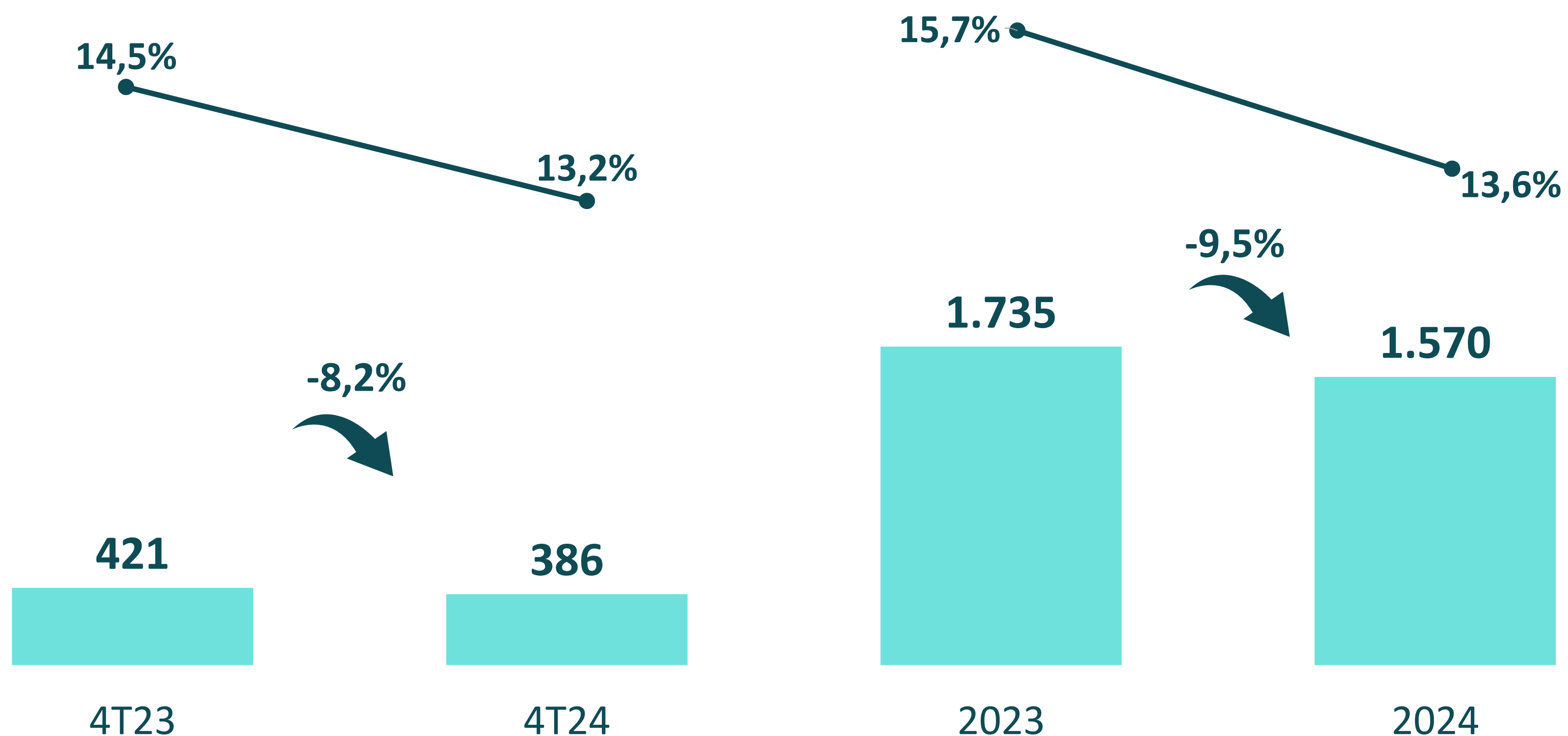
R\$ Milhões



# Lucro Bruto Ajustado

R\$ milhões

Margem Bruta (%)



Margem bruta impactada pelos seguintes fatores:

- Efeito mix - crescimento na distribuição de medicamentos de alto custo e vacinas que possuem margens mais baixas e retração nos segmentos de varejo, (redução de vendas no B2B) e em serviços (perda de contratos)
- Margens de mercado inferiores as praticadas no passado, principalmente em fármacos e governo

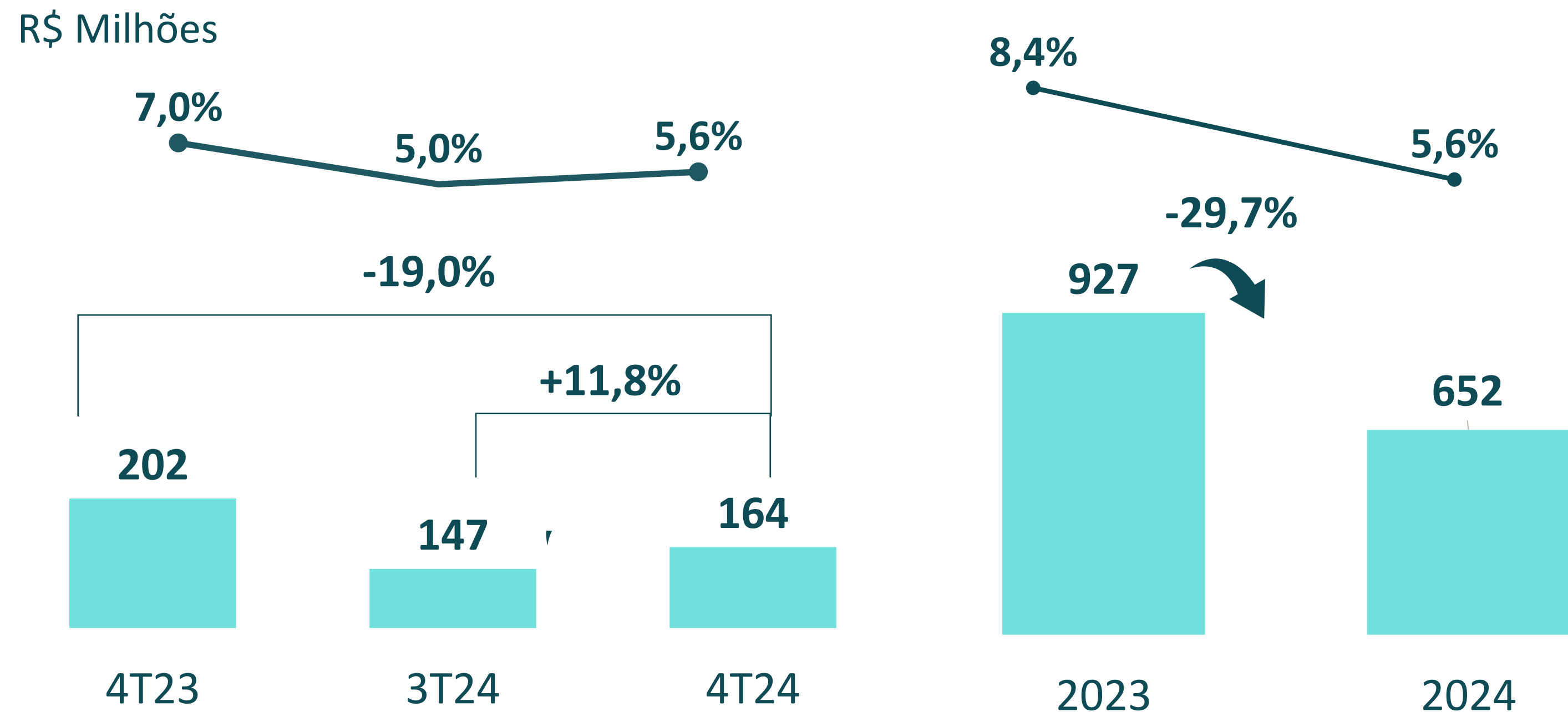
# Despesas Ajustadas

- Queda de R\$ 19,2 milhões em DG&A
  - Reflexo da reestruturação corporativa ocorrida no 3T24
- Ganhos no 4T23 que não se repetiram no 4T24
- Maiores gastos com frete

R\$ mil	4T24 (Ajustado)	4T23 (Ajustado)	Var. %	2024 Ajustado	2023 Ajustado	Var. %
Despesas com vendas	(98.532)	(85.248)	15,6%	(393.136)	(280.536)	40,1%
DG&A	(134.585)	(153.832)	-12,5%	(596.311)	(616.766)	-3,3%
PDD	1.110	(1.477)	-175,2%	214	8.457	-97,5%
Outras receitas e despesas	(2.419)	12.034	-120,1%	25.815	41.010	-37,1%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(358)	(475)	-24,6%	(1.778)	(1.677)	6,0%
<b>Total Despesas ex. não recorrentes e D&amp;A</b>	<b>(234.784)</b>	<b>(228.998)</b>	<b>2,5%</b>	<b>(965.196)</b>	<b>(849.512)</b>	<b>13,6%</b>
<b>% DA RL</b>	<b>-8,0%</b>	<b>-7,9%</b>	<b>-0,1 p.p</b>	<b>-8,3%</b>	<b>-7,7%</b>	<b>-0,7 p.p</b>

# Ebitda Ajustado

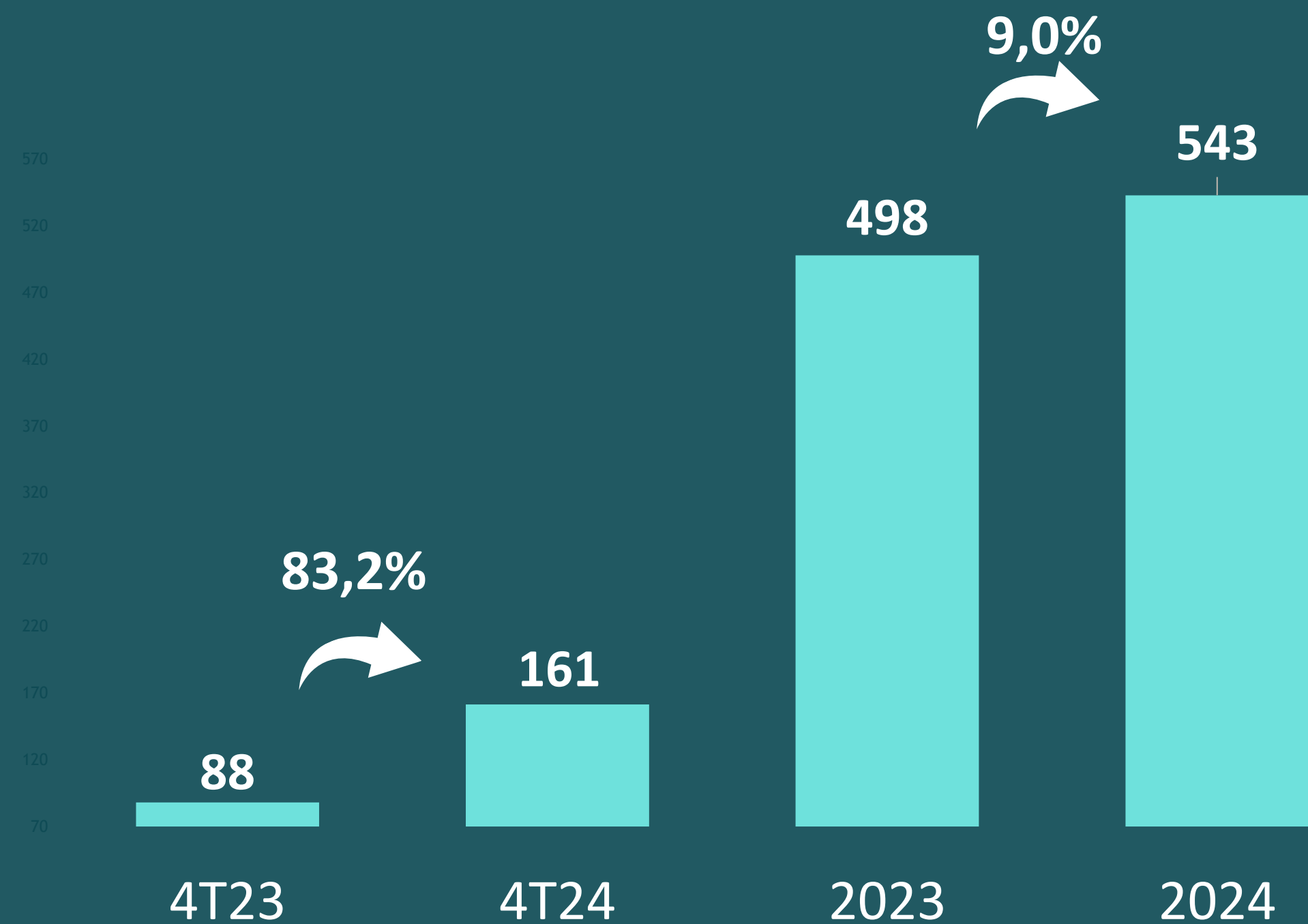
- Melhora sequencial de Margem Ebitda Ajustada em relação ao 3T24 tanto em valor absoluto quanto em margem





# Resultado Financeiro Ajustado

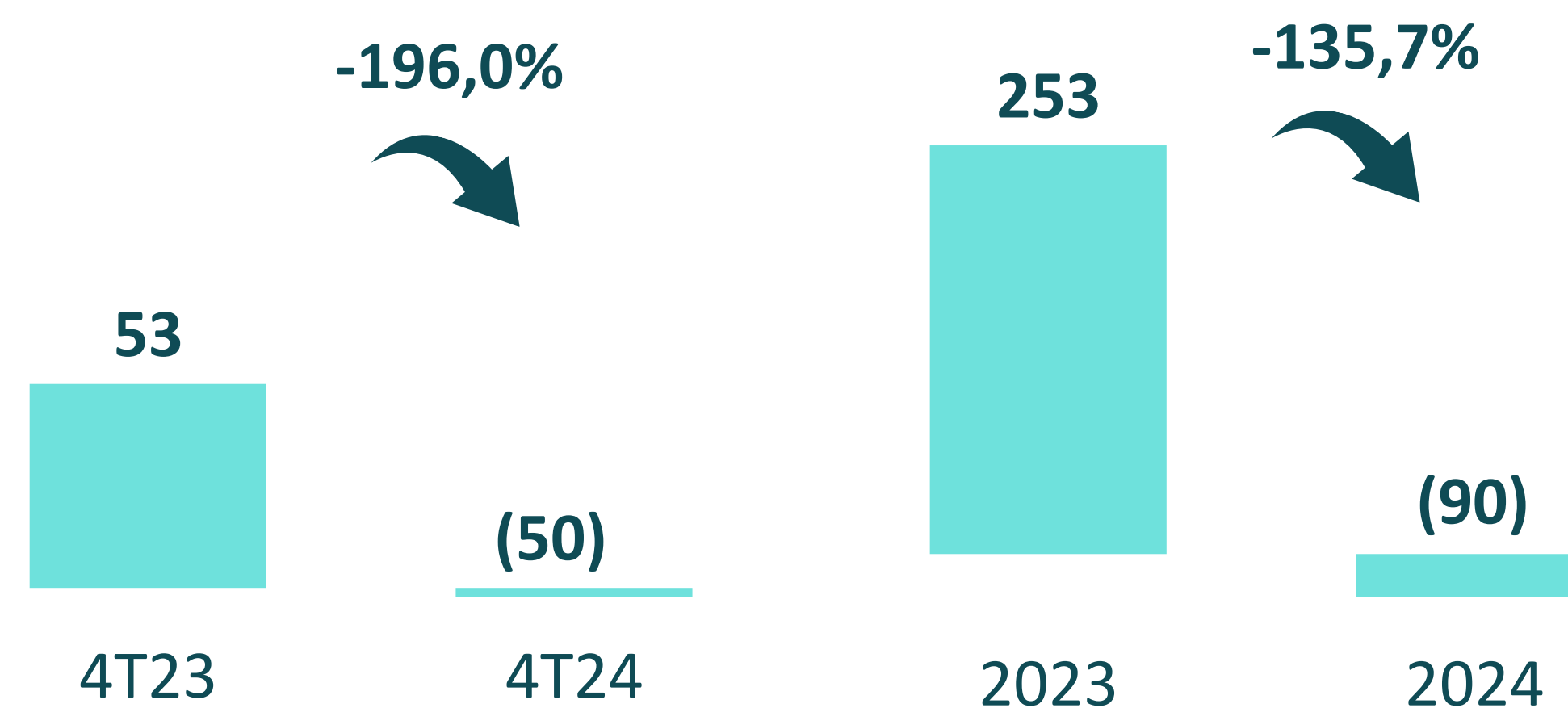
R\$ milhões



# Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões

viveo



# Geração de Caixa Livre

Geração de caixa livre de R\$ 206,2MM em 2024 vs consumo de R\$ 892,5MM em 2023

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	4T24	4T23	2024	2023
<b>EBITDA contábil</b>	<b>(705.675)</b>	<b>185.399</b>	<b>(551.860)</b>	<b>897.061</b>
Itens sem efeito caixa	1.010.121	9.201	1.251.434	(48.633)
IFRS 16 – Aluguéis	(30.689)	(17.485)	(88.302)	(66.687)
<b>Variação do Capital de Giro</b>	<b>(648.506)</b>	<b>(530.775)</b>	<b>(195.818)</b>	<b>(1.298.460)</b>
Contas a receber*	(374.826)	(356.091)	170.321	(408.604)
Estoques*	(109.087)	(249.684)	(138.816)	(684.335)
Fornecedores	(255.739)	142.532	(397.776)	(55.488)
Impostos	62.606	(63.248)	108.998	(193.821)
Salários, provisões e contribuições sociais	(38.712)	(17.463)	(27.811)	4.034
Outros	67.252	13.179	89.266	39.754
IR&CS pagos	(3.406)	(30.011)	(23.967)	(73.513)
<b>FC Operações (1)</b>	<b>(378.229)</b>	<b>(383.671)</b>	<b>391.487</b>	<b>(590.232)</b>
<b>FC Investimentos (Capex) (2)</b>	<b>(64.441)</b>	<b>(123.173)</b>	<b>(185.288)</b>	<b>(302.271)</b>
<b>Fluxo de Caixa Livre (1+2)</b>	<b>(442.670)</b>	<b>(506.844)</b>	<b>206.199</b>	<b>(892.503)</b>

# Ciclo Caixa

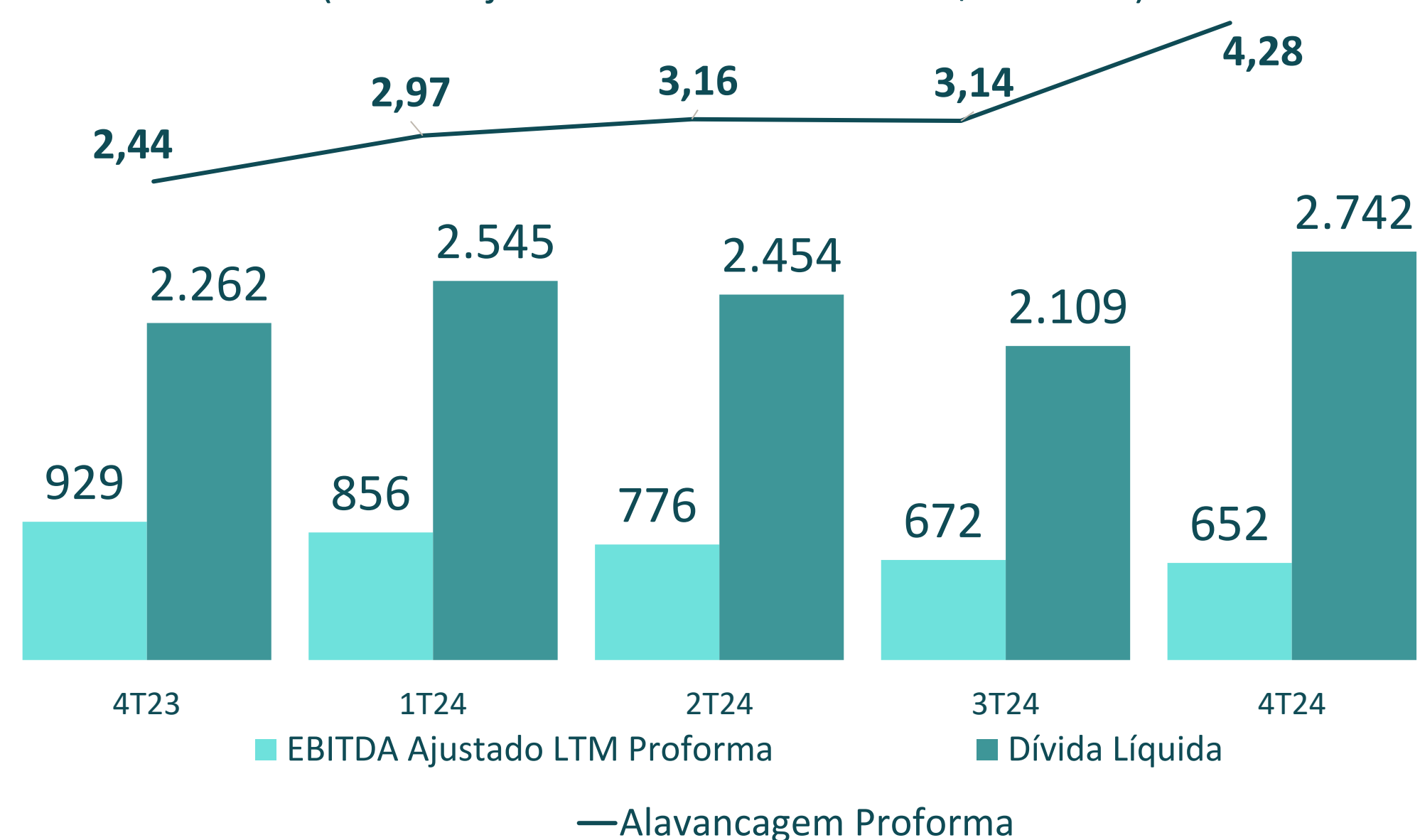
Estoques financiados pelos fornecedores e capital de giro como % da RL no menor patamar

Excluindo a antecipação de recebíveis, o contas a receber teria sido de 63 dias no 4T24 (Ciclo de 57 dias) versus 64 dias no 3T24 (Ciclo de 66 dias).

	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
<b>Ciclo contas a receber</b>	66	71	66	51	59
<b>Ciclo contas a pagar</b>	75	68	70	68	67
<b>Dias de estoque</b>	72	67	73	67	61
<b>Ciclo caixa</b>	63	70	69	50	52
<b>Capital de Giro/ Receita Líquida (%)</b>	<b>25,0%</b>	<b>26,9%</b>	<b>24,3%</b>	<b>18,1%</b>	<b>16,7%</b>

## Evolução da Alavancagem Financeira – Ex M&As

(Ebitda Ajustado LTM Proforma - R\$ Milhões)



## Evolução da dívida (R\$ Milhões)

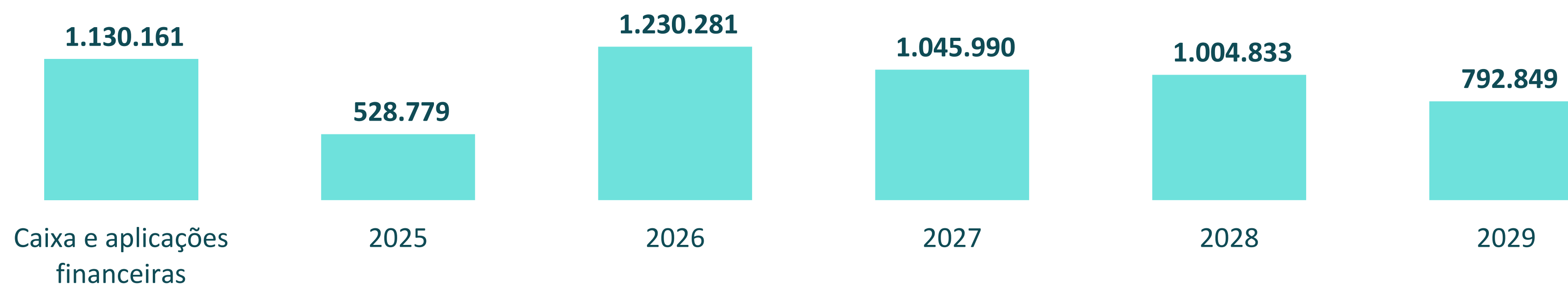
Empréstimos e Financiamentos (R\$ Milhões)	31/12/23	30/6/24	30/9/24	31/12/24
Dívida Bruta <sup>1</sup>	(3.263,1)	(3.910,5)	(3.889,1)	(3.872,4)
Caixa e equivalentes <sup>2</sup>	1.001,5	1.456,6	1.790,0	1.130,2
Dívida Líquida	(2.261,6)	(2.453,8)	(2.108,8)	(2.742,2)
Tributos a recolher parcelados	(4,7)	(10,6)	(10,5)	(46,9)
Alavancagem	2,44x	3,18x	3,15x	4,28x

<sup>1</sup> Considera derivativos e ex-M&A

<sup>2</sup> Considera aplicações financeiras

## Cronograma de amortização<sup>1</sup>

(R\$ Mil)

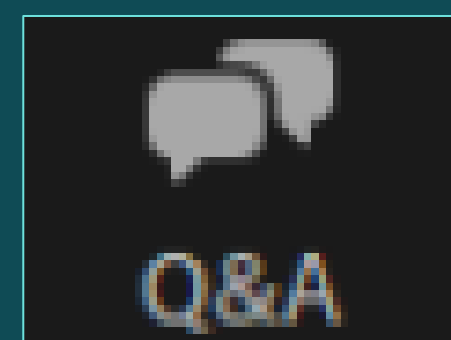
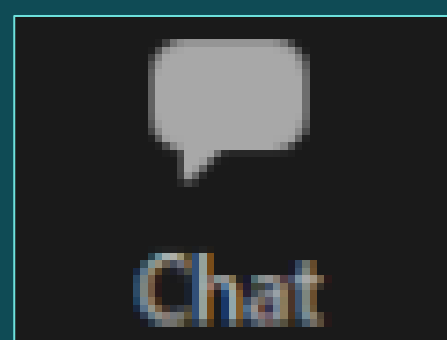


<sup>1</sup> Considera Dívida, Tributos a Recolher parcelados e M&A

# Q&A

## Para fazer perguntas:

Clique no ícone **Q&A** na parte inferior de sua tela e escreva o seu nome e empresa, para entrar na fila.



## Ao ser anunciado

Uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.



viveo



# Divulgação de Resultados

4T24

**Fale com o RI**

[ri@viveo.com.br](mailto:ri@viveo.com.br)

[www.viveo.com.br/ri](http://www.viveo.com.br/ri)



# viveo

## Results

4Q24

The ecosystem of solutions for the whole of Brazil's healthcare chain – born with a mission to simplify the market

# Opening Remarks

CEO: Leonardo Byrro





A healthcare ecosystem  
for Brazil

viveo

## Hospitals and clinics

**Mafra**

Expanding the reach of healthcare in the whole of Brazil through cutting-edge materials and medicines, accelerating the sector's development.

-  Medications
-  Materials
-  Nutrition
-  Public

## Laboratories & Vaccines

 **prevena** 

Benchmark in reliability and quality in the market for vaccines and solutions for laboratories from pre-analytics to examinations and post-analytics, with cutting-edge service.

-  Vaccines
-  Reagents
-  Materials






## Retail

 **GRUPO FW**  
Lenços umedecidos

 **Daviso**

**Cremer** 




More than 85 years as a benchmark in quality and innovation for hospital and retail products. Specialists in:

-  Textiles
-  Adhesives
-  Plastics
-  Wipes
-  Private label

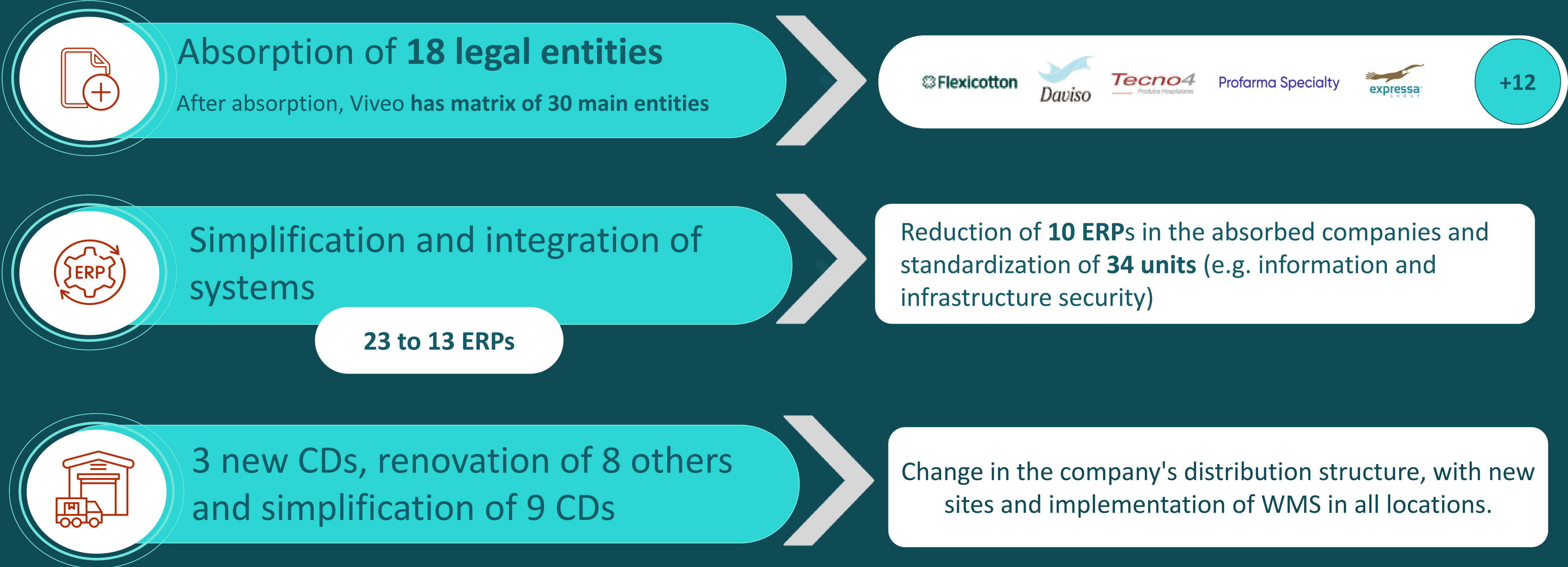
## Services and D2P

 **insuma**  **Humânia**  **Mafra**  
especialidades

Patient service platform, plus services and logistics solutions platform for the healthcare chain.

-  Compounding pharmacies
-  Patient support
-  Inventory management and specialized logistics

# After a cycle of accelerated growth and 25 acquisitions, Viveo began the integration of assets



# Challenges 2023/2024

## EXTERNAL

- Tax changes, such as DIFAL and Agreement 162 (ICMS exemption for some oncological medications)
- Pressure from payers and consequently from our clients (deadlines)
- Aftereffects from the pandemic

## INTERNAL

- Complexity: many companies, systems, and accelerated organic growth
- Need to evolve in visibility of indicators, inventories, and service level guarantee
- Many acquisitions and changes in distribution centers happening in parallel

# Strategic Projects

Since the end of 2023, Viveo began a journey of mapping the causes of the challenges faced, designing, and executing action plans.

For this activity, consultancies were hired, and the senior internal team was involved, with the goal of recovering profitability and realigning working capital.



## Operations

- Planning and Inventory
- New DCs
- Evolution of Freight Model
- Industrial Consolidation

## Commercial

- Contract review and termination
- Significant reduction in lead times
- Growth of better ROIC (Ex Insuma)
- Category management

## Governance

- New additions to the Board
- More centralized management model
- C-Level evolution and CEO reports

## Expenses

- CSC and reduction of fixed expenses
- Freight cost reduction
- Closure of operations like Farme and Boxifarma


## Working Capital

- $CP > Inventory$
- Reduction of excess inventory
- New policies and controls
- Efforts to drive changes with the pharmaceutical industry
- Focus on accounts receivable



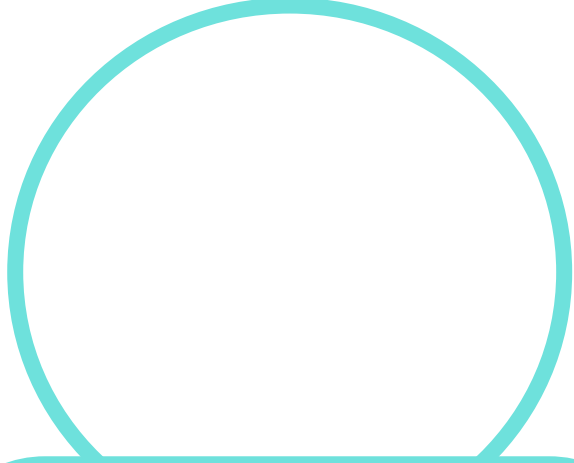
# Viveo Corporate Structure – 2025



Strategic Evolution: New management model and additions to the team

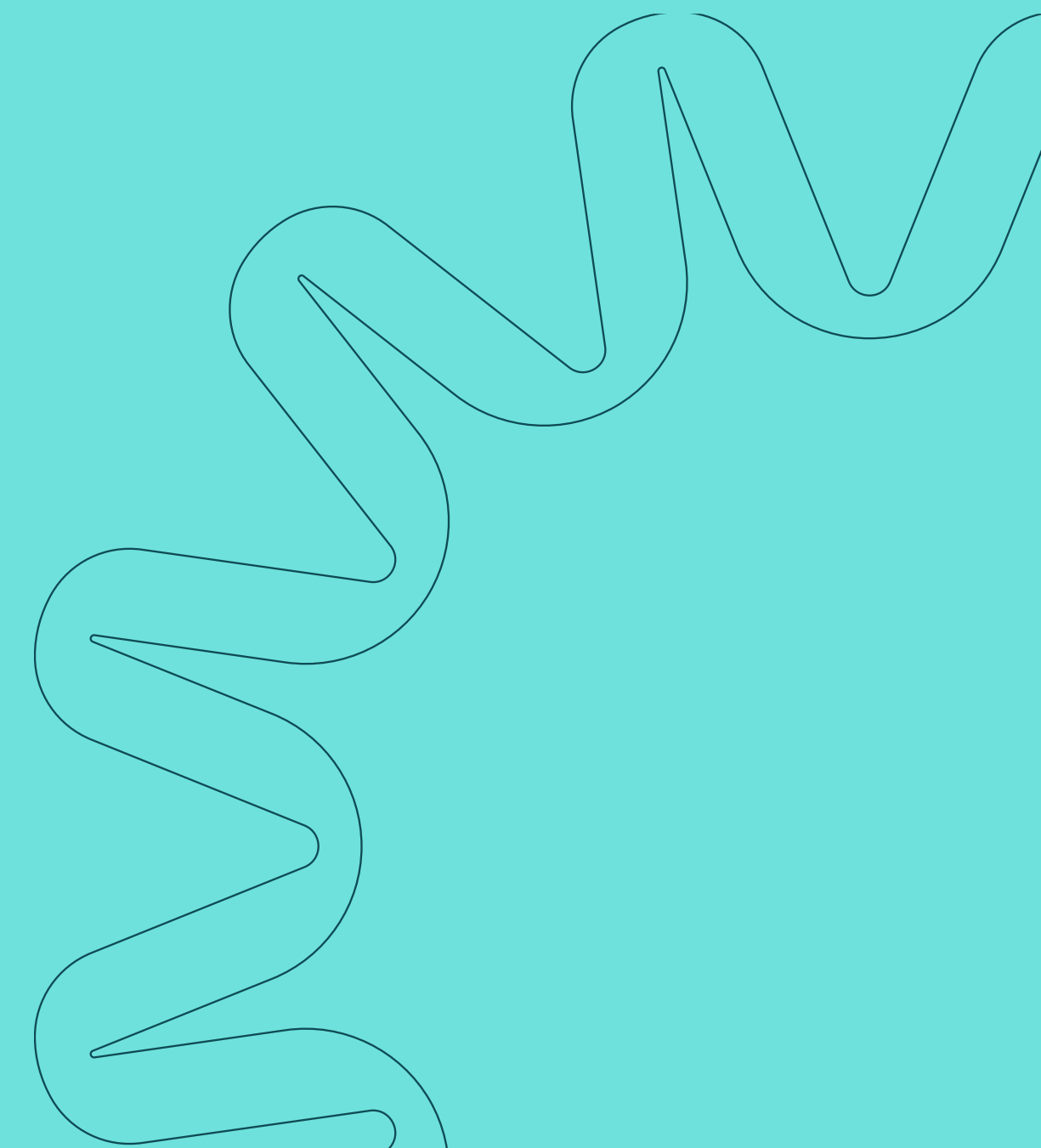


Leonardo Byrro  
CEO

 <p>Frederico Oldani VP Financial Administration</p>	 <p>Luiz Silva VP Operations</p>	 <p>Ricardo Romano Director of Category Strategy and Pricing</p>	 <p>VAGO VP HR e ESG</p>
 <p>Vilson Schwartzman VP Distribution</p>	 <p>Nelson Pestana VP Insuma</p>	 <p>Renan Havelha Dir. Retail</p>	

**viveo**

**2024/2025**



# Initial results

## Free Cash Generation

Cash consumption of R\$892.5 million in 2023. In 2024 we have **cash generation of R\$206.2 million**

Focus: operating cash generation and deleveraging

## Cash cycle

Reduction of 11 days compared to 4Q23.

Inventories financed by suppliers

## EBITDA

Reduction of general and administrative expenses by 12.5% (restructuring)

Improvement in 4Q24  
Sequential EBITDA up 11.8%  
(4Q24 x 3Q24)

**Renegotiation of the covenants of our debentures, with no increase in the rate, guaranteeing the stability needed to carry out the projects in 2025.**

# Financial Performance

Financial and Administrative VP: Fred Oldani



# Non recurring



<b>Non-recurring (R\$ Thousand)</b>	<b>4Q24</b>	<b>2024</b>
M&As/ Reconciliations (non-recurring)	348,307	367,626
DIFAL	389,909	431,838
Provision and write-off of OLs	264,351	264,351
Provision for inventory losses	-	108,254
PDD	-	110,150
Usual adjustments (M&As and others)	19,200	107,265
<b>Total</b>	<b>1,021,767</b>	<b>1,389,484</b>

For a better understanding of the results for 4Q24 and 2024, explanations for the same period in 2023 will be made based on the adjusted result, that is, excluding the non-recurring items above.

# 4Q24 and 2024 Financial Highlights

Maintenance of sequential Gross Mg and increase in Adjusted EBITDA and margin (vs. 3Q24).

## NET REVENUE

**R\$ 2,936.8 million in 4Q24**  
(+x1.1% vs 4Q23)

**R\$ 11,583.4 million in 2024**  
(+4.5% vs 2023)

## GROSS PROFIT

**R\$ 386.4 million in 4Q24**  
(-8.2% vs 4Q23), margin 13.2%

**R\$ 1,569.8 million in 2024**  
(-9.5% vs 2023), margin 13.6%

## EBITDA

Adjusted<sup>1</sup>

**R\$ 164.1 million in 4Q24**  
(-19.0% vs 4Q23), margin 5.6%

**R\$ 652.1 million in 2024**  
(-29.7% vs 2023), margin 5.6%

## FREE CASH FLOW

**(R\$ 442.7) million in 4Q24 –(R\$ 137.4MM) without assignment**  
(vs (R\$ 506.8) million in 4Q23)

**R\$ 206.2 million in 2024**  
(vs R\$ 892.5 million burn in 2023)

## CASH CYCLE

**52 days in 4Q24**  
11 days better vs 4Q23 and 2 days higher vs 3Q24

## ROIC<sup>2</sup>

**10.9%**

# Net Revenue

## Hospitals and Clinics

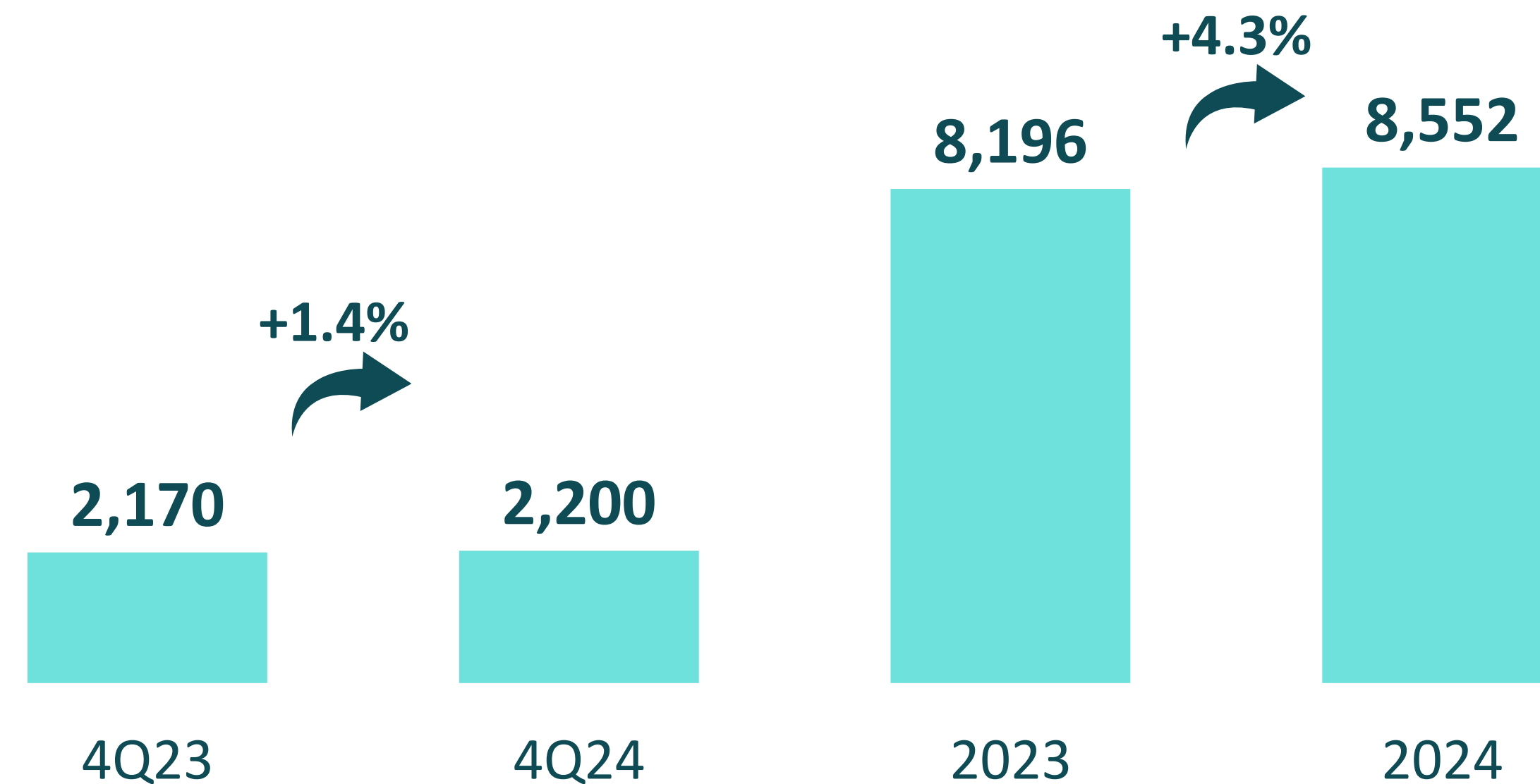
- Increased sales of high-cost drugs, specialties (corrective dermatology), due to the new distribution contract with a major global player
- Lower sales in pharmaceuticals
- Focus on improving profitability and prioritizing cash generation

## Laboratories and Vaccines

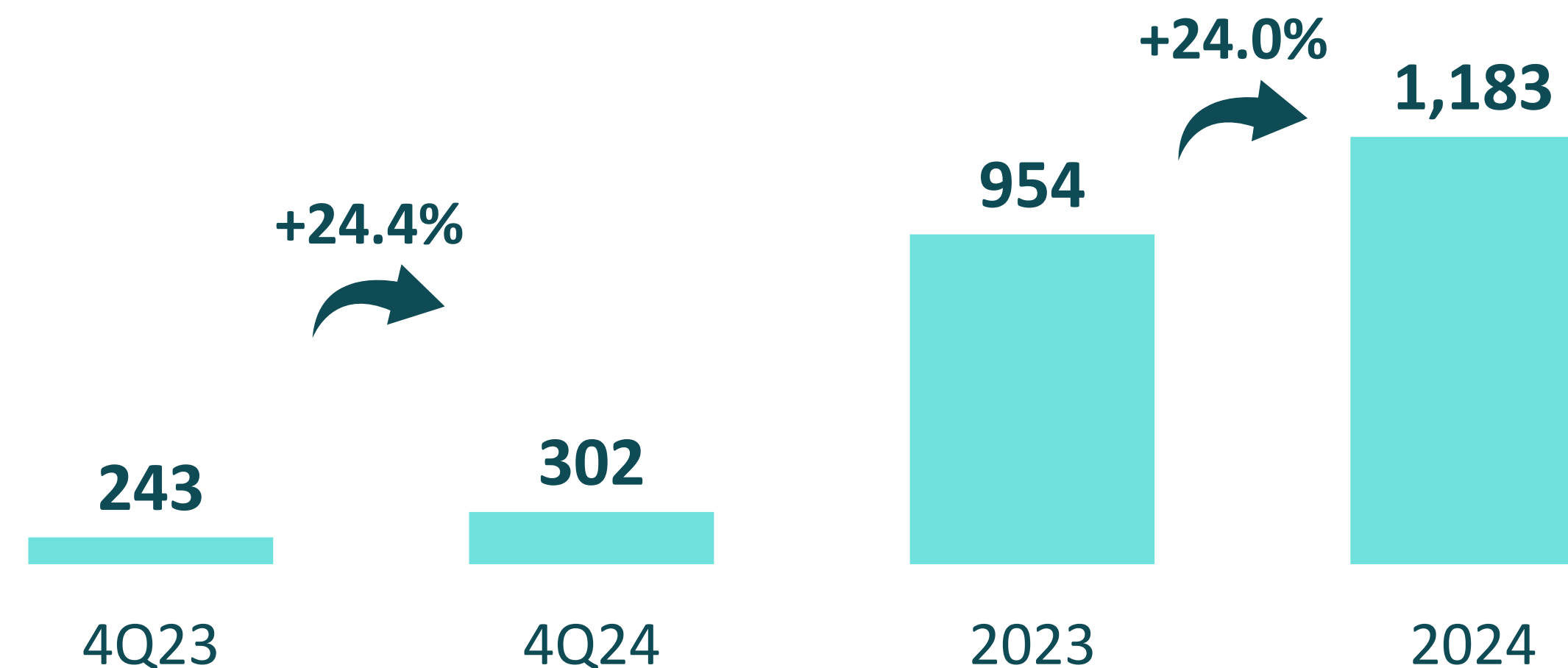
- Growth of vaccines (pneumo 15, bronchiolitis and dengue)
- Increased average ticket in the analytical segment and in the pre-analytical

R\$ Million

viveo



R\$ Million

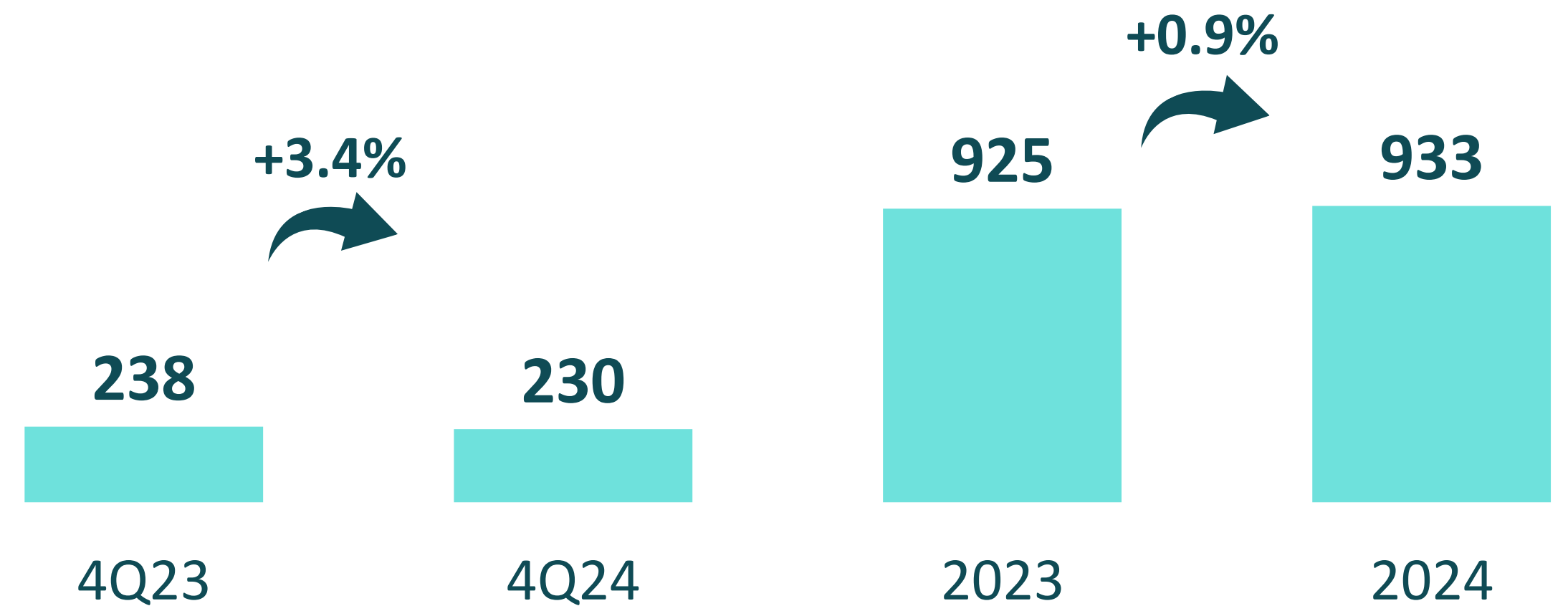


# Net Revenue

## Retail

- Reduction in sales in some categories, mainly in B2B.
- Growth in new categories, such as tissues, expansion of the portfolio of more economical brands.
- Greater focus on own brands and gaining mkt share, especially in dressings, wet wipes and cotton.

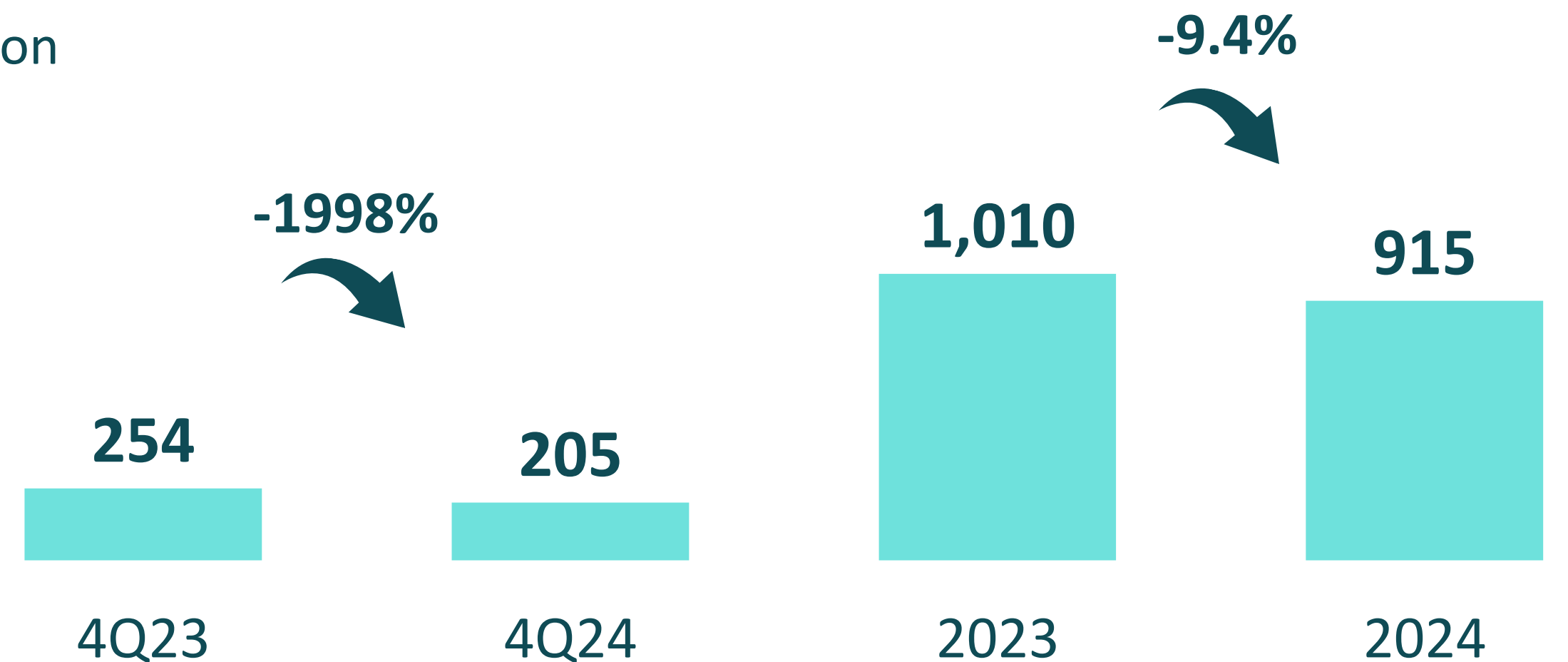
R\$ Million



## Services

- Internalization of handling services and the departure of some clients, as well as the impact of the floods in Rio Grande do Sul, which reduced production capacity throughout the year.
- Action plan for new clients and partnerships, new VP focused on handlers.
- Discontinuation of Far.me's activities

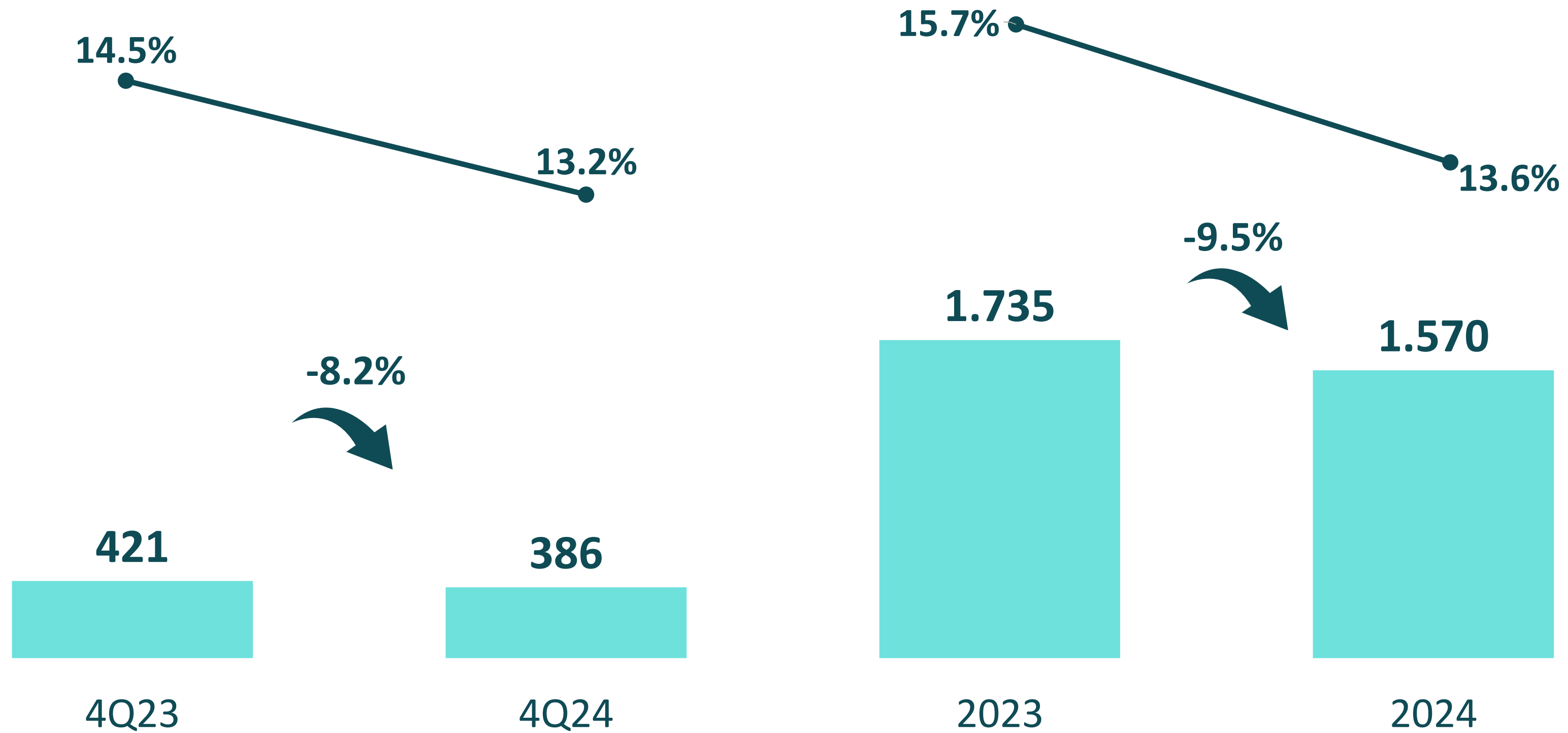
R\$ Million



# Gross Profit

R\$ million

Gross Margin (%)



Gross margin impacted by the following factors:

- Mix effect - growth in the distribution of high-cost drugs and vaccines, which have lower margins, and retraction in the retail (reduction in B2B sales) and services (loss of contracts) segments.
- Lower market margins than in the past, especially in pharmaceuticals and government.

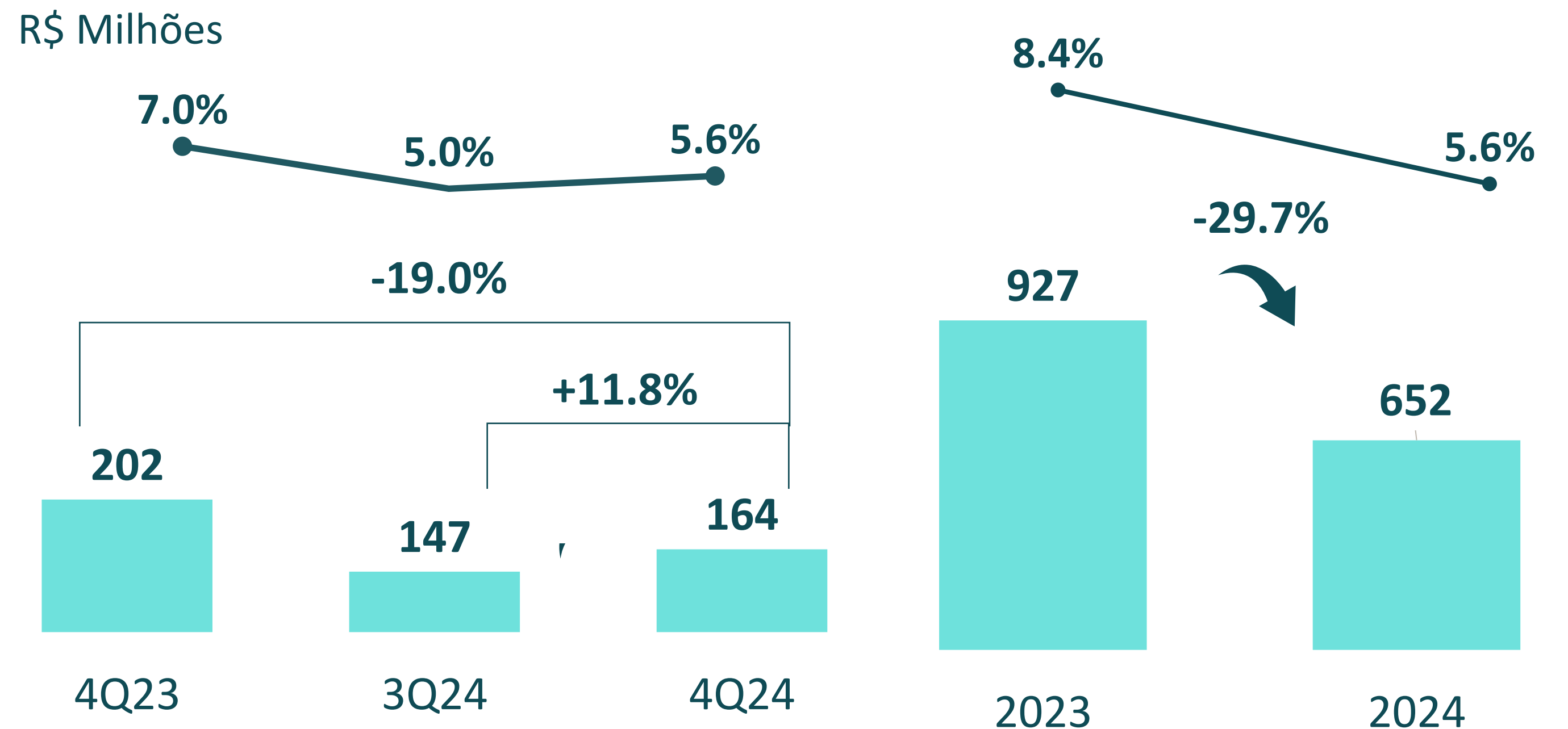
# Adjusted Expenses

- Decrease of R\$ 19.2 million in SG&A
- Reflection of the corporate restructuring that took place in 3Q24
- Gains in 4Q23 that did not repeat in 4Q24
- Higher freight expenses

R\$ mil	4T24 (Ajustado)	4T23 (Ajustado)	Var. %	2024 Ajustado	2023 Ajustado	Var. %
Selling expenses	(98.532)	(85.248)	15,6%	(393.136)	(280.536)	40,1%
DG&A	(134.585)	(153.832)	-12,5%	(596.311)	(616.766)	-3,3%
PDD	1.110	(1.477)	-175,2%	214	8.457	-97,5%
Other revenues and expenses	(2.419)	12.034	-120,1%	25.815	41.010	-37,1%
Equity income	(358)	(475)	-24,6%	(1.778)	(1.677)	6,0%
<b>Total Expenses ex. non-recurring and D&amp;A</b>	<b>(234.784)</b>	<b>(228.998)</b>	<b>2,5%</b>	<b>(965.196)</b>	<b>(849.512)</b>	<b>13,6%</b>
<b>% NR</b>	<b>-8,0%</b>	<b>-7,9%</b>	<b>-0,1 p.p</b>	<b>-8,3%</b>	<b>-7,7%</b>	<b>-0,7 p.p</b>

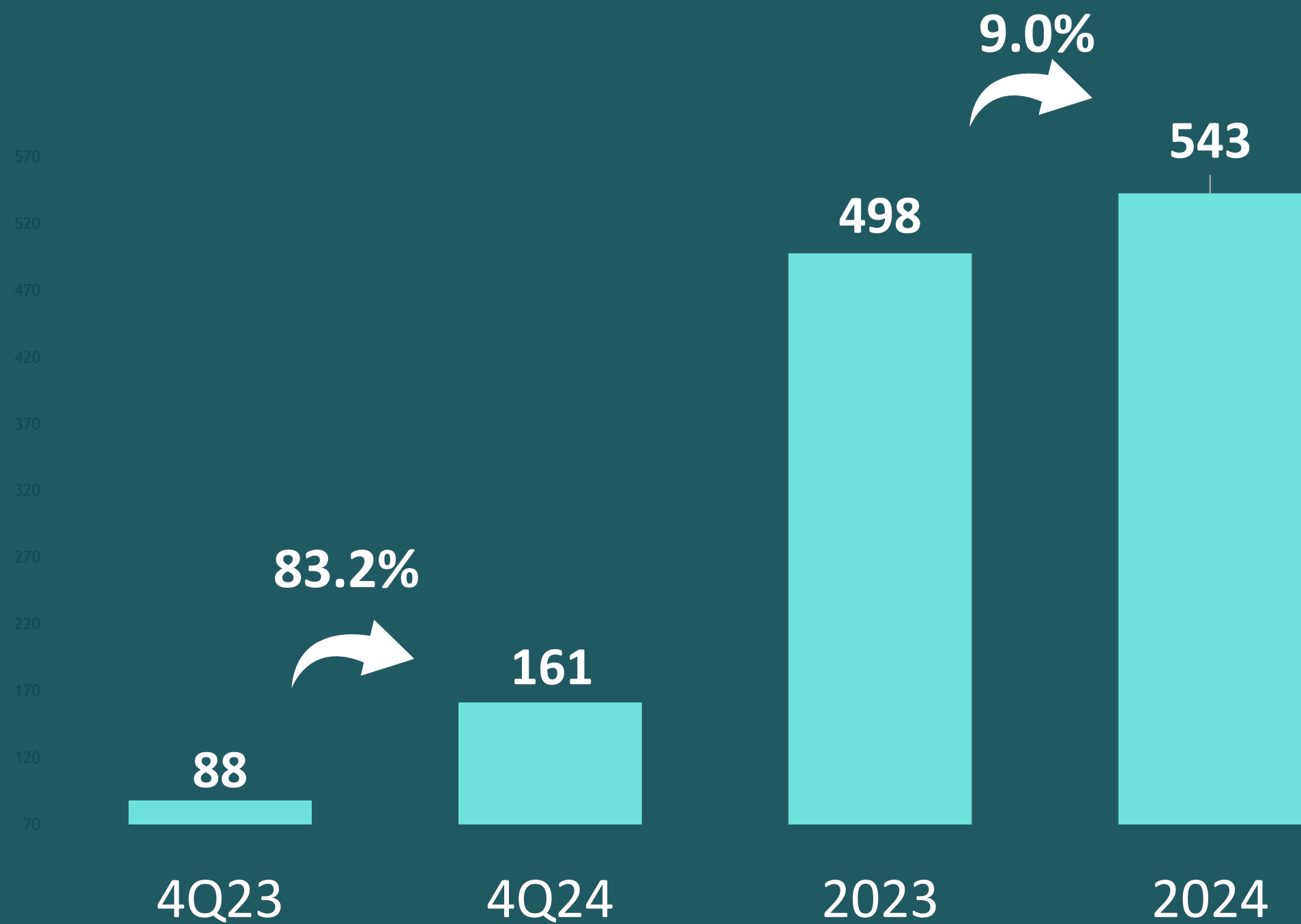
# Adjusted EBITDA

- Sequential improvement in Adjusted Ebitda Margin compared to 3Q24 in both absolute value and margin



# Financial Results

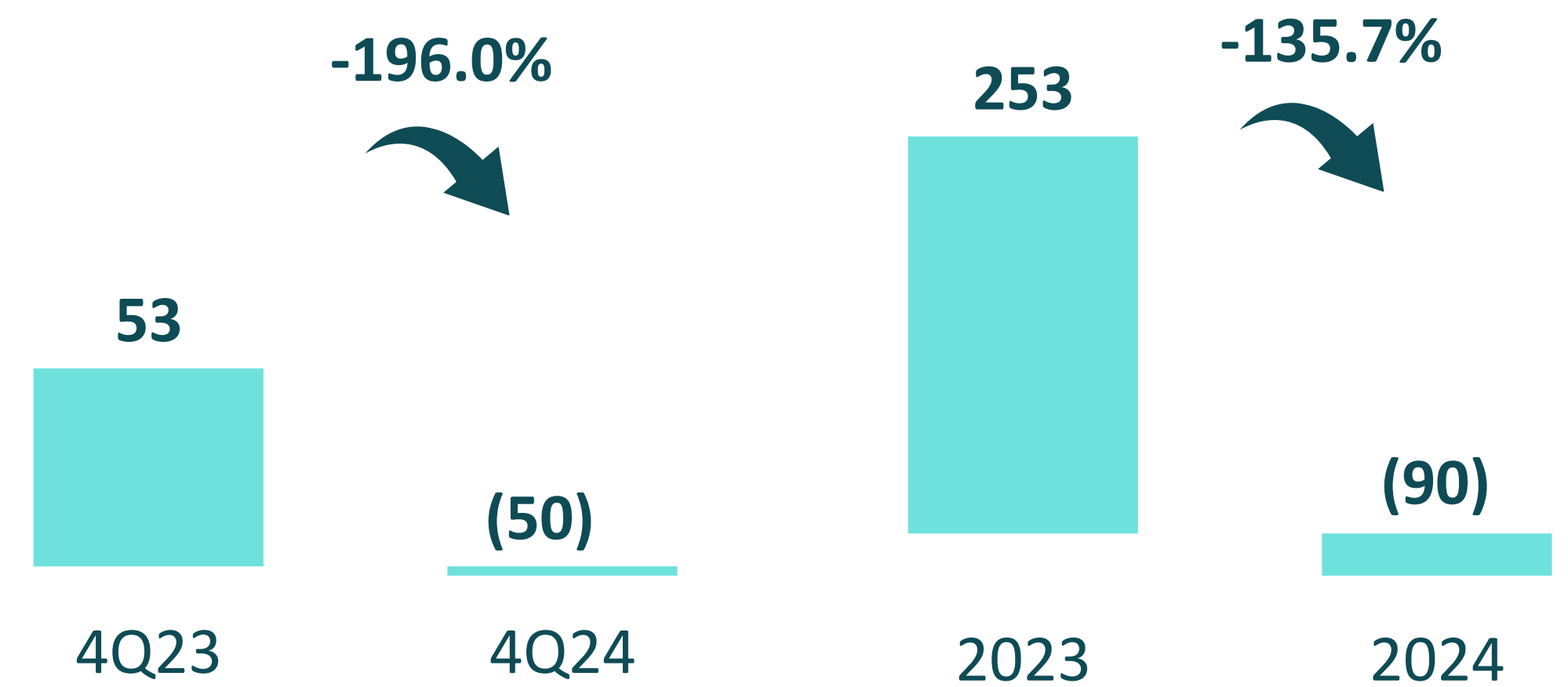
R\$ million



viveo

# Adjusted Net Profit

R\$ million



# Cash Flow

Free cash generation of R\$ 206.2MM in 2024 vs. consumption of R\$ 892.5MM in 2023

R\$ Mil	4Q24	4Q23	2024	2023
<b>Accounting Ebitda</b>	<b>(705,675)</b>	<b>185,399</b>	<b>(551,860)</b>	<b>897.061</b>
<b>Items without cash effect</b>				
IFRS 16 – Rentals	1,010,121	9,201	1,251,434	(48.633)
Change in working capital	(30,689)	(17,485)	(88,302)	(66.687)
Accounts receivable	(648,506)	(530,775)	(195,818)	(1.298.460)
Inventories	(374,826)	(356,091)	170,321	(408.604)
Suppliers	(109,087)	(249,684)	(138,816)	(684.335)
Taxes	(255,739)	142,532	(397,776)	(55.488)
Salaries and salary-related obligations/provisions	62,606	(63,248)	108,998	(193.821)
Other	(38,712)	(17,463)	(27,811)	4.034
Income tax and Soc. Contr. tax paid	67,252	13,179	89,266	39.754
<b>Operations Cash Flow</b>	<b>(378,229)</b>	<b>(383,671)</b>	<b>391,487</b>	<b>(590.232)</b>
<b>Investments Cash Flow</b>	<b>(64,441)</b>	<b>(123,173)</b>	<b>(185,288)</b>	<b>(302.271)</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>(442,670)</b>	<b>(506,844)</b>	<b>206,199</b>	<b>(892.503)</b>



# Cash Cycle

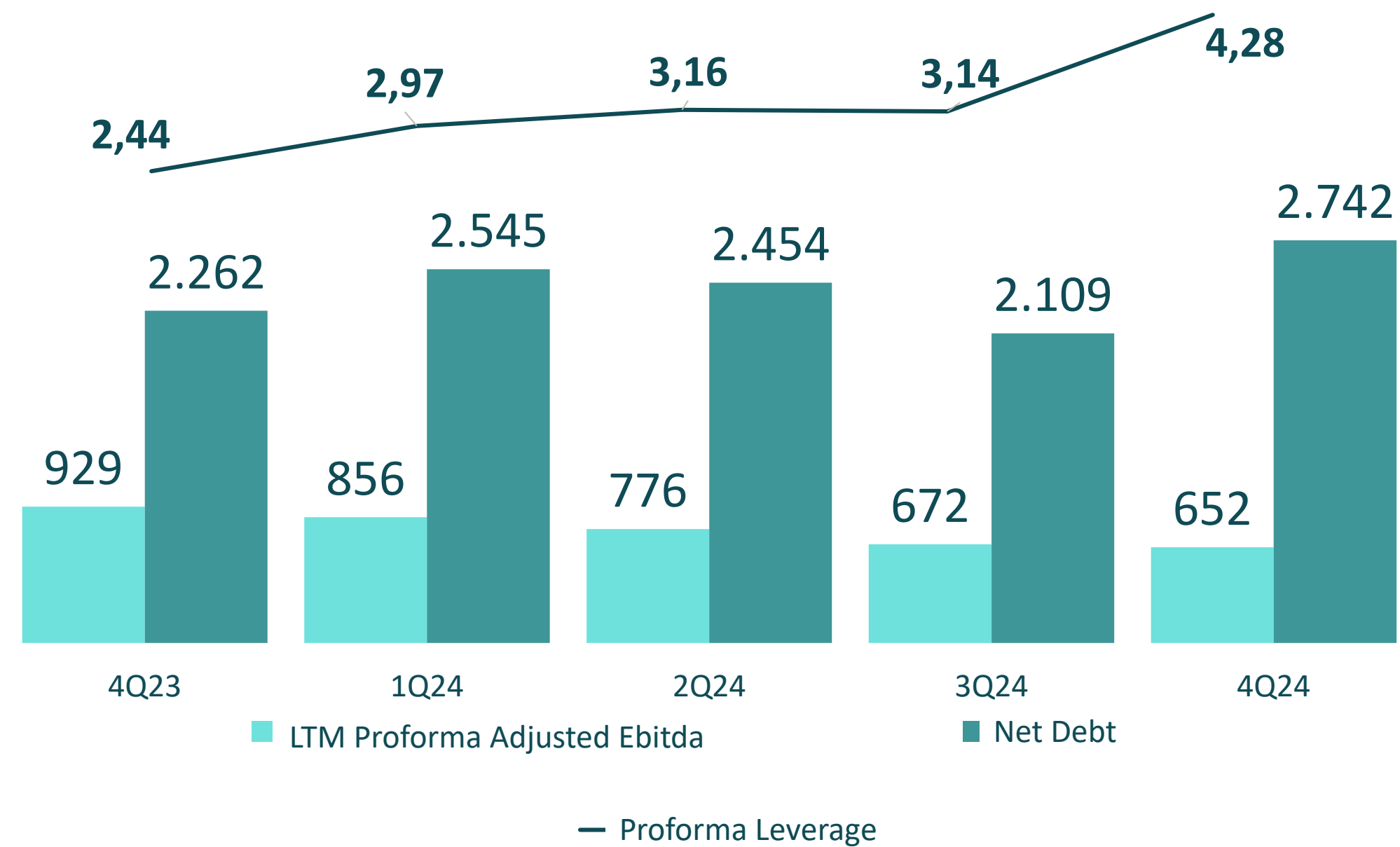
Inventories financed by suppliers and working capital as a % of NR at the lowest level

Excluding the anticipation of receivables, accounts receivable would have been 63 days in 4Q24 (57-day cycle) versus 64 days in 3Q24 (66-day cycle).

	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24
Accounts receivable cycle	66	71	66	51	59
Accounts payable cycle	75	68	70	68	67
Inventory days	72	67	73	67	61
Cash cycle	63	70	69	50	52
Working Capital/Net Revenue (%)	25.0%	26.9%	24.2%	18.1%	16.7%

## Evolution of Financial Leverage – Ex M&As

(Adjusted EBITDA LTM Proforma - R\$ Million)



## Debt Evolution (R\$million)

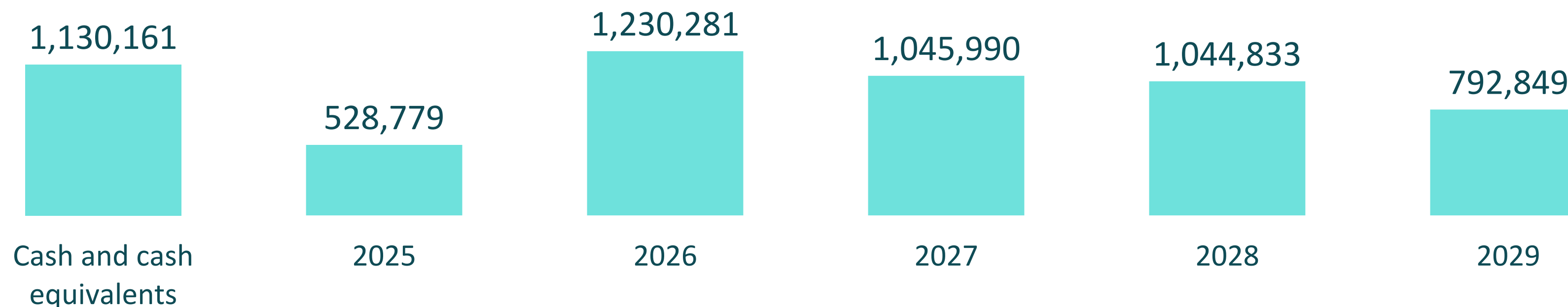
Loans and Financing (R\$ million)	12/31/23	6/30/24	9/30/24	31/12/24
Gross Debt <sup>1</sup>	(3,263.1)	(3,910.5)	(3,889.1)	(3.872,4)
Cash and cash equivalents <sup>2</sup>	1,001.5	1,456.6	1,790.0	1.130,2
Net Debt	(2,261.6)	(2,453.8)	(2,108.8)	(2.742,2)
Leverage (covenants)	2.44x	3.16x	3.14x	(46,9)
Leverage with M&As	3.24x	4.13x	4.22x	4,28x

<sup>1</sup> Consider derivatives and ex-M&A

<sup>2</sup> Considers financial investments

## Amortization Schedule Debt and M&A

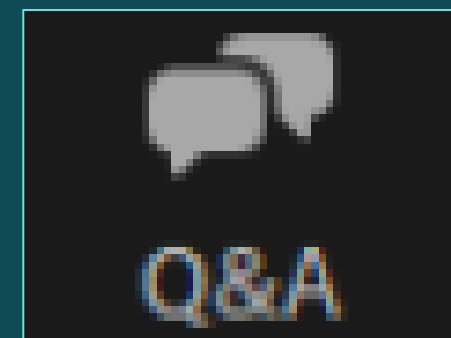
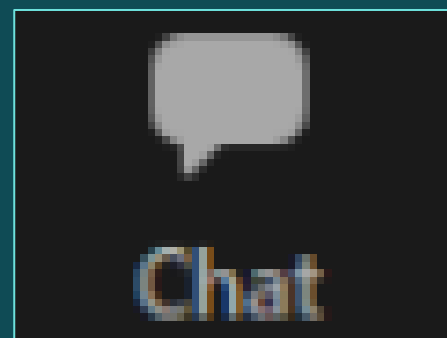
(R\$ Million)



# Q&A

## To ask questions:

Click the **Q&A** icon at the bottom of your screen and write your name and company to join the queue



## When announced

A request to activate your microphone will appear on the screen and then you must activate your microphone to ask questions.



viveo



# Results

4Q24

**Contact RI**

[ri@viveo.com.br](mailto:ri@viveo.com.br)

[www.viveo.com.br/ri](http://www.viveo.com.br/ri)