

Pague Menos

Release de Resultados **3T26**

4 de Novembro de 2026

DISCIPLINA FINANCEIRA PROPORCIONANDO EXPANSÃO DE LUCRO E GERAÇÃO DE CAIXA

DESTAQUES 3T26

5,6% CRESCIMENTO MESMAS LOJAS
+2x a inflação de medicamentos

6,6% MARKET SHARE NACIONAL
crescimento acima do mercado em categorias estratégicas

24,6% PARTICIPAÇÃO CANAIS DIGITAIS
+4,8p.p. vs. 3T25, impulsionado pelo app

30,0% MARGEM BRUTA
+0,1p.p. vs. 3T25, refletindo melhorias em condições comerciais

6,3% MARGEM EBITDA[1]
estável vs. 3T25, com eficiente controle de despesas

R$ 96,3MM LUCRO LÍQUIDO[2]
+19,5% vs. 3T25, com expansão de margem líquida

R$ 164,8 MM FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL
+3x vs. 3T25, totalizando R$ 690 MM em doze meses

1,8x DÍVIDA LÍQUIDA[3] / EBITDA
-0,7x vs. 3T25, com relevante melhoria no perfil da dívida

[1] Métricas financeiras ex-IFRS 16 ajustadas para eventos não-recorrentes.
[2] Desconsidera participação minoritária.
[3] Considera o saldo de recebíveis antecipados.

DISCLAIMER

Nossas demonstrações financeiras são preparadas de acordo com o IFRS 16, que alterou os critérios de reconhecimento de contratos de arrendamento. Com o objetivo de proporcionar uma representação mais fiel da realidade econômica do negócio, os números deste *release* são apresentados sob a norma antiga, o IAS 17 / CPC 06. A reconciliação entre as normas contábeis pode ser encontrada no Anexo 1 deste documento.

DADOS FINANCEIROS

em R$ milhões e % da R.B.	3T25	3T26	Δ	9M25	9M26	Δ
Receita Bruta	**4.144,6**	**4.429,3**	**6,9%**	**11.743,0**	**12.915,6**	**10,0%**
Lucro Bruto	**1.238,2**	**1.327,1**	**7,2%**	**3.498,8**	**3.875,0**	**10,8%**
% Margem Bruta	*29,9%*	*30,0%*	*0,1 p.p.*	*29,8%*	*30,0%*	*0,2 p.p.*
Margem de Contribuição	**366,3**	**381,6**	**4,2%**	**967,0**	**1.099,4**	**13,7%**
% Margem de Contribuição	*8,8%*	*8,6%*	*(0,2 p.p.)*	*8,2%*	*8,5%*	*0,3 p.p.*
EBITDA Ajustado	**260,1**	**278,8**	**7,2%**	**654,5**	**765,2**	**16,9%**
% Margem EBITDA Ajustada	*6,3%*	*6,3%*	-	*5,6%*	*5,9%*	*0,3 p.p.*
Lucro Líquido Ajustado	**80,6**	**96,3**	**19,5%**	**153,9**	**225,5**	**46,5%**
% Margem Líquida Ajustada	*1,9%*	*2,2%*	*0,3 p.p.*	*1,3%*	*1,7%*	*0,4 p.p.*

DADOS OPERACIONAIS

Indicador	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	Δ (Y/Y)
# de Lojas	1.667	1.689	1.688	1.695	1.705	2,3%
Venda média mensal por loja (R$ mil)	832	856	818	856	868	4,4%
Ticket médio (R$)	94,39	95,66	96,16	95,40	97,39	3,2%
Crescimento mesmas lojas (%)	17,6%	18,6%	13,0%	8,0%	5,6%	(12,0p.p.)
Canais digitais (% da R.B.)	19,8%	21,0%	22,2%	24,1%	24,6%	4,8p.p.
Marcas exclusivas (% do autosserviço)	13,6%	13,4%	13,7%	13,6%	13,7%	0,1p.p.
# Consultórios farmacêuticos	1.162	1.181	1.188	1.180	1.182	1,7%
# Clientes ativos (milhões de clientes)	22,2	22,2	22,4	22,6	22,6	2,1%
# de Funcionários (total)	27.191	28.207	28.316	28.534	28.161	3,6%
# de Funcionários (lojas)	22.106	22.941	22.989	23.072	22.867	3,4%
Média de funcionários por loja	13,3	13,6	13,6	13,6	13,4	1,1%
Ciclo de caixa operacional (dias)	68	62	72	69	72	4
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	2,5x	2,0x	1,9x	1,8x	1,8x	(0,7x)

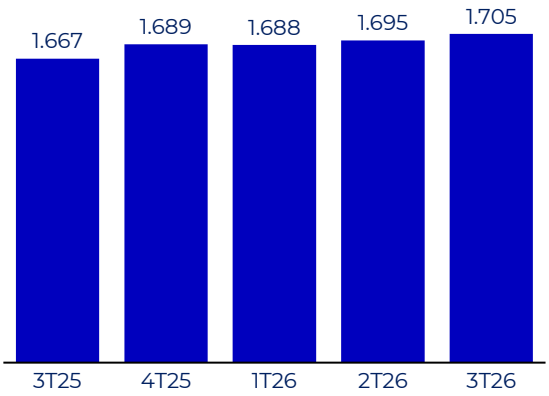
PORTFOLIO DE LOJAS

Totalizamos 1.705 lojas ao final do 3T26, com 14 aberturas e 4 fechamentos no trimestre.

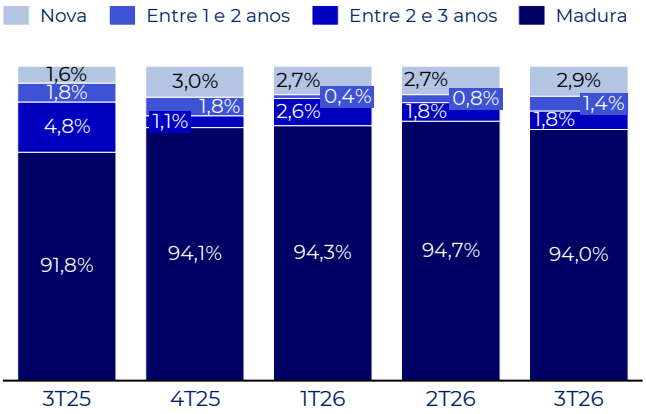
Acumulamos 46 lojas abertas nos últimos doze meses, priorizando as regiões Norte e Nordeste e classes populares. Em paralelo, ampliamos gradualmente nossa presença no Centro-Oeste, que já concentra 26% das aberturas.

Seguimos acelerando nosso ritmo de expansão orgânica, com mais de 20 lojas em estágio avançado de implantação, com previsão de inauguração no 4T26.

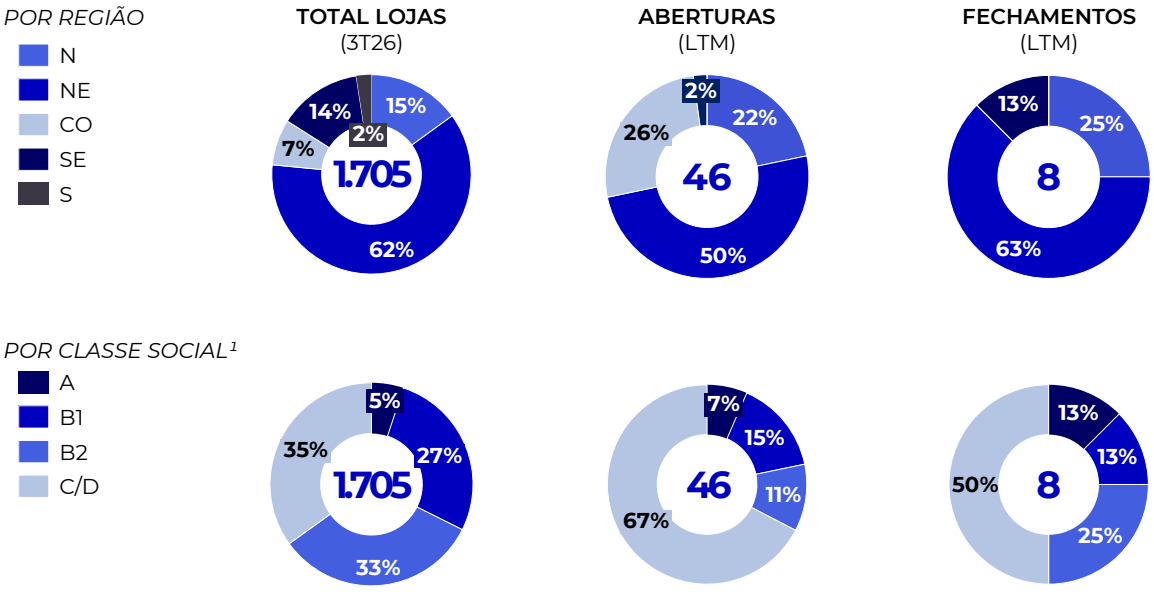
EVOLUÇÃO BASE DE LOJAS
(unidades)



EVOLUÇÃO DO PERFIL ETÁRIO
(% do total de lojas)



POSICIONAMENTO REGIONAL E DEMOGRÁFICO
(% do total de lojas)



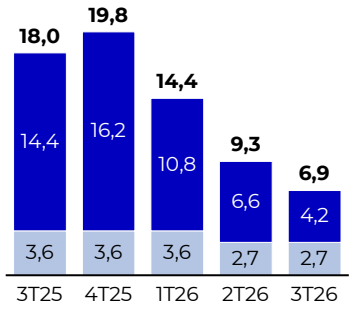
[1] Classe social predominante no entorno de cada loja (isócronas a 5 minutos de deslocamento de carro).

PERFORMANCE DE VENDAS

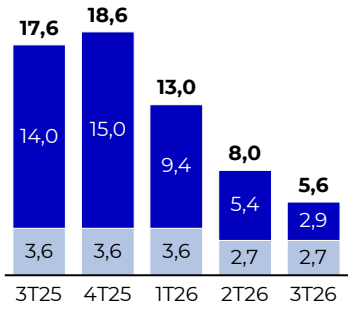
No 3T26 o patamar de crescimento foi menor que o observado nos trimestres anteriores em função das bases de comparação progressivamente mais fortes e um ambiente de mercado mais desafiador. Mesmo com este cenário, seguimos apresentando crescimento em *market share*, alavancagem operacional e consistentes avanços em alavancas estratégicas.

O crescimento total foi de 6,9% no trimestre, com 5,6% em mesmas lojas, equivalente a 2x a inflação de medicamentos. No acumulado de três anos, o crescimento mesmas lojas totalizou 41%, equivalente a um CAGR de 12,2% no período.

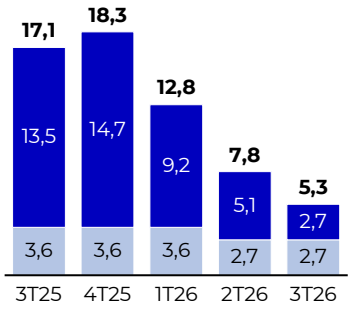
CRESCIMENTO TOTAL
(variação %)



MESMAS LOJAS
(variação %)



LOJAS MADURAS
(variação %)

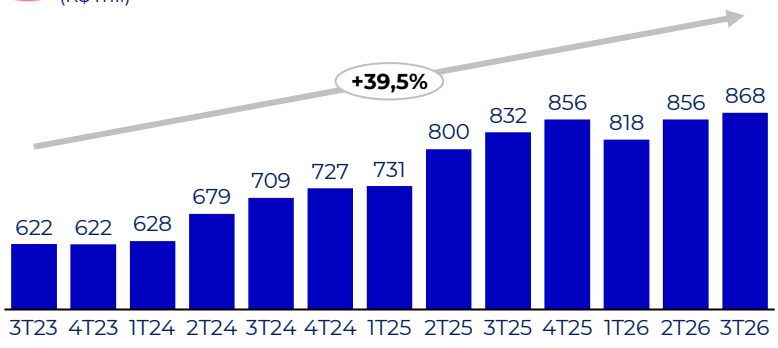


Crescimento real | Reajuste CMED

Análogos de GLP-1 seguem sendo a principal *moving part* do desempenho de vendas. Após ter sido a principal responsável pela progressiva aceleração ao longo de 2025, a categoria passou a ser o maior componente da desaceleração em 2026, com contribuição ao crescimento total reduzindo de 6,5 p.p. no 1T26 para 3,2 p.p. no 2T26 e 2,0 p.p. no 3T26.

A venda média mensal por loja atingiu R$ 868 mil no 3T26, acumulando crescimento de 4,4% nos últimos doze meses (+39,5% em 3 anos). A melhora de produtividade segue mais acentuada em lojas que passaram por conversões de bandeira (+9,7% vs. 3T25) e em lojas assistidas pela telemetria (+8,0% vs. 3T25), evidenciando uma progressiva convergência operacional em nosso portfólio de lojas.

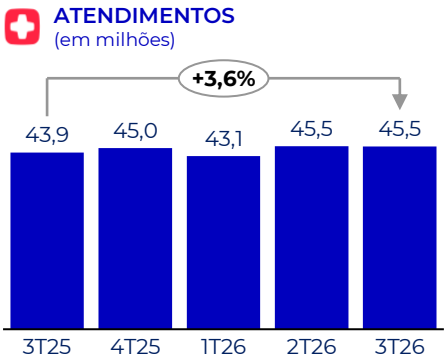
VENDA MÉDIA MENSAL POR LOJA
(R$ mil)

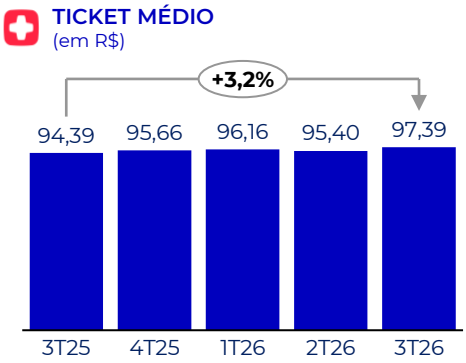


O crescimento do trimestre pode ser decomposto entre aumento de 3,2% no ticket médio e 3,6% no volume de atendimentos.

No ticket médio, fatores como o menor componente inflacionário e quebras de patente explicam menor patamar de crescimento em relação aos trimestres anteriores.

Em volume, crescemos em mesmas lojas acima da média de mercado, resultado direto da melhoria de experiência dos clientes, em especial no atendimento em loja. No trimestre, atingimos o recorde histórico do NPS medido pelo "atendômetro", de 89 pontos (+3 pts vs. 2T26).





Nossa base de clientes ativos atingiu 22,6 milhões no 3T26 (+2,1% vs. 3T25), impulsionada pelo crescimento na base de clientes de cuidado contínuo (CCC), que atingiu 6,5 milhões (+5,5% vs. 3T25). A bem-sucedida execução do plano estratégico com foco nesse grupo de clientes segue gerando melhorias na jornada de compra e maior engajamento, evidenciado pelo incremento de 8,5% em seu gasto médio nos últimos doze meses.

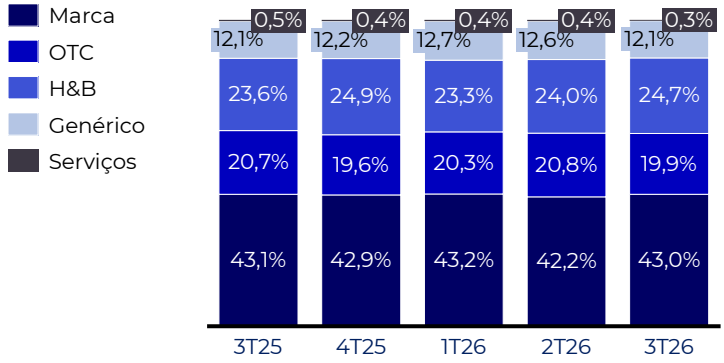
Nosso Clinic Farma tem se consolidado como um dos principais diferenciais na proposta de valor ao CCC, com a oferta de serviços de saúde gratuitos e acompanhamento cada vez mais customizado incentivando a prevenção e adesão ao tratamento. No 3T26, 778 mil clientes de cuidado contínuo transitaram em nossos consultórios, crescimento de 30% vs. o 2T26 e 54% vs. o 3T25.



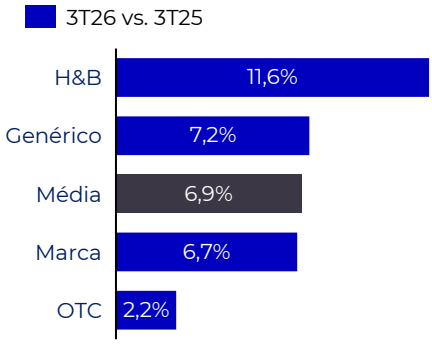
GERENCIAMENTO DE CATEGORIAS

No 3T26 a categoria de medicamentos teve patamar de crescimento menor do que o observado nos trimestres anteriores, principalmente em função das fortes bases de comparação em GLP-1, genéricos e MIPs. Em contrapartida, não-medicamentos aceleraram as vendas, impulsionados por boa execução comercial.

MIX DE VENDAS
(em % da receita bruta)



CRESCIMENTO POR CATEGORIA
(variação 3T26 vs. 3T25)



A categoria de RX (marca) cresceu 6,7%, reduzindo em relação aos 9,6% do 2T26 em decorrência da crescente base de comparação de medicamentos GLP-1. O crescimento de RX ex-GLP-1 foi de 2,3% no trimestre (estável em relação ao 2T26), impactado por quebras de patentes recentes e reajuste CMED abaixo da inflação.

Apesar de uma contribuição menor ao crescimento, análogos de GLP-1 seguem ganhando relevância no mix, atingindo 8,5% das vendas no 3T26 (+0,3p.p. vs. 2T26 e +1,4p.p. vs, 3T25), impulsionados pelo avanço da semaglutida. Nessa molécula, observamos uma forte elasticidade de demanda pós quebra de patente, com crescimento de volume de 209% entre o 1T26 e o 3T26, mais que compensando a redução de preço médio de 54% no período. Na tirzepatida, observamos uma estabilidade de vendas em relação ao 2T26.

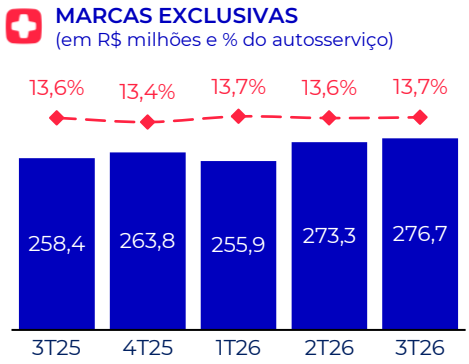
Medicamentos genéricos cresceram 7,2% no trimestre, reduzindo em relação aos 15,1% registrados no 2T26. O desempenho reflete a elevada base de comparação do ano anterior (pico de crescimento de 24,8% no 3T25), estabilização na participação nas vendas via Farmácia Popular, além de redução nos preços de repasse praticados no programa. Ainda assim, seguimos apresentando crescimento saudável de volumes, com consistentes ganhos de *market share*.

A categoria com menor patamar de crescimento no trimestre foi OTC, que segue impactada pelo fraco desempenho em antigripais, dor/febre e vitaminas/minerais, em decorrência de uma temporada mais branda de infecções respiratórias, em especial nas regiões Norte e Nordeste. Considerando apenas a parcela de não-medicamentos dentro de OTC, houve crescimento de 6,4% no 3T26, acelerando 1,2p.p. em relação ao trimestre anterior.

Já a categoria de higiene e beleza acelerou seu crescimento para 11,6% no trimestre. Destacaram-se dermocosméticos, proteção solar e cuidado capilar, com picos de crescimento concentrados em campanhas promocionais, evidenciando a boa execução comercial.

Nossas marcas exclusivas totalizaram R$ 276,7 milhões em vendas no 3T26 (+7,1% vs. 3T25), atingindo 13,7% de participação no autosserviço (+0,1p.p. vs. 3T25). O trimestre foi marcado pela evolução da estratégia de otimização de portfólio, com simplificação da arquitetura de marcas e gradual descontinuação de produtos. Considerando apenas as marcas que permanecerão no portfolio, responsáveis por mais de 80% das vendas, o crescimento atingiu 12,2% no período.

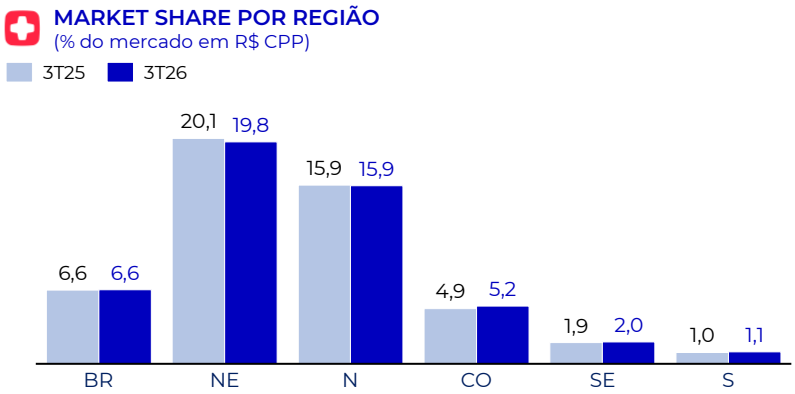
No 3T26, promovemos o lançamento da nova identidade visual da Dauf, fortalecendo seu posicionamento como *megabrand*. Avançamos também com lançamentos estruturantes em categorias estratégicas, como cuidado facial, corporal, proteção solar e vitaminas, ampliando nossa atuação em segmentos de maior valor agregado.



MARKET SHARE

No 3T26, registramos crescimento ligeiramente acima do mercado, atingindo *market share* nacional de 6,6% (+3 bps vs. 3T25). Ampliamos nossa participação de mercado nas regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul e reduzimos marginalmente no Norte e Nordeste.

O varejo farmacêutico nacional está crescendo em patamares menores do que observado nos trimestres anteriores, refletindo bases de comparação progressivamente mais fortes, atividade econômica mais fraca e menor ritmo de abertura de lojas. Mesmo diante desse cenário, seguimos apresentando ganhos consistentes de *market share*.



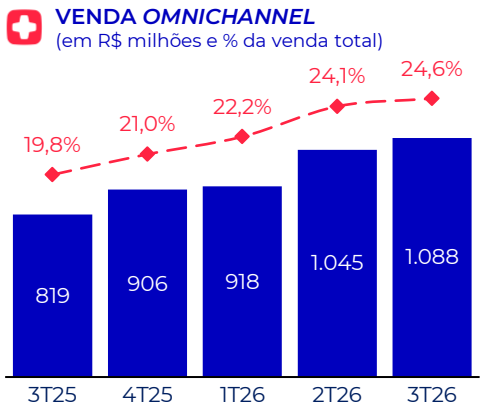
Fonte: IQVIA
Nota: no 3T26, houve relevante reprocessamento na base IQVIA, com a inclusão de novos informantes, impactando negativamente em 0,2p.p. o market share nacional da companhia.

Seguimos apresentando crescimento mesmas lojas acima do mercado em todas as regiões. Além disso, registramos no trimestre ganho de *share* em categorias estratégicas, como medicamentos (RX e OTC), dermocosméticos, higiene pessoal e mundo infantil. A única categoria onde registramos crescimento abaixo do mercado foi em cuidados ao paciente, em decorrência de distorções geradas pelo mercado paralelo de GLP-1, em especial na linha de seringas de insulina.

PLATAFORMA *OMNICHANNEL*

Nossa estratégia de digitalização do cliente segue ganhando tração, se consolidando como o principal vetor do crescimento de vendas.

No 3T26, os canais digitais totalizaram aproximadamente R$ 1,1 bilhão em vendas (+32,8% vs. 3T25), com participação de 24,6% nas vendas totais (+4,8p.p. vs. 3T25). Clientes *omnichannel*, que compram em mais de um canal de vendas, totalizaram 14,5% da base (+2,9p.p. vs. 3T25). Atualmente, esse grupo de clientes já concentra aproximadamente 40% das vendas totais da companhia, com gasto médio 3,8x superior aos demais clientes.



Vale ressaltar que a contribuição do GLP-1 para o desempenho digital tem diminuído à medida em que há uma normalização nas bases de comparação. O crescimento ex-GLP-1 dos canais digitais foi de 31,1% no trimestre, acelerando em relação aos 28,0% do 2T26.

O bom desempenho segue impulsionado por canais proprietários, com destaque para nosso app, com expansão de 73,2% vs. o 3T25, concentrando dois terços da venda *e-commerce*. Nos últimos doze meses, registramos consistentes melhorias nas principais métricas do app, como MAU (+23%), downloads (+3,4 milhões) e avaliações nas lojas de aplicativos, resultado direto de novas features e correções de bugs, garantindo maior fluidez na jornada de compra de clientes.

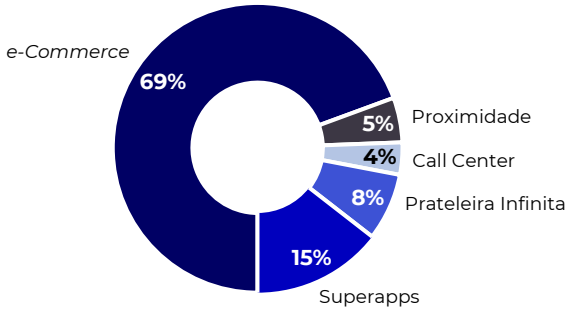
Observamos nos últimos meses uma recuperação de *market share* nos canais digitais, atingindo 12,2% de participação de mercado em vendas online do varejo farmacêutico, o maior patamar desde o 2T25.

A forte performance de vendas vem acompanhada de consistentes ganhos de rentabilidade e melhoria no nível de serviço. Apesar de efeito mix de categorias pressionando pontualmente a margem bruta, registramos melhoria de 0,6p.p. na margem de contribuição dos canais digitais, refletindo maior eficiência em despesas de marketing e *last mile*.

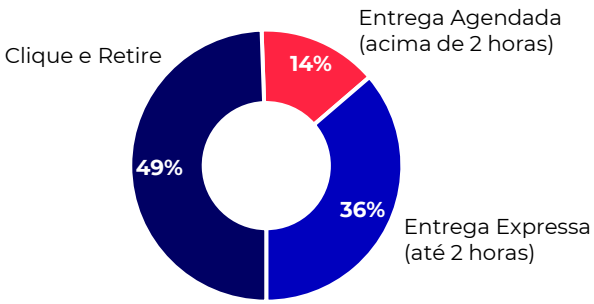
No trimestre, avançamos em importantes melhorias em nossa capacidade logística, que contribuíram para relevante evolução na jornada de compra dos clientes. Ampliamos a modalidade de entrega super expressa (em até 1 hora) para 440 lojas (+69% vs. 2T26) e habilitamos a entrega de medicamentos controlados, inclusive GLP-1, para 838 lojas (+119% vs. 2T26).

Com isso, fortalecemos o principal diferencial competitivo de nossa plataforma omnichannel, uma forte capilaridade de mais de 1.700 lojas conectadas a múltiplos parceiros de *last mile*, garantindo uma capacidade de entrega rápida e conveniência difícil de ser replicada. No 3T26, 86% dos pedidos realizados em nossos canais digitais foram disponibilizados aos clientes em menos de 2 horas (+3p.p. vs. 2T26).

MIX CANAIS DIGITAIS
(% da venda omnichannel 3T26)



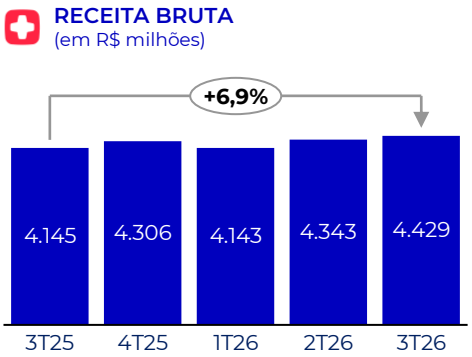
MIX MODALIDADE DE ENTREGA
(% dos pedidos omnichannel 3T26)





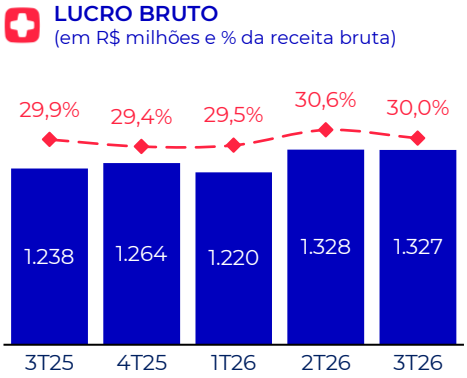
RECEITA BRUTA

A receita bruta totalizou R$ 4,4 bilhões no 3T26 (+6,9% vs. 3T25), com R$ 12,9 bilhões no acumulado do ano (+10,0% vs. 9M25). Apesar da desaceleração, a saudável composição do crescimento de vendas garantiu mais um trimestre de boa rentabilidade.



LUCRO BRUTO

O lucro bruto totalizou R$ 1,3 bilhão no 3T26 (+7,2% vs. 3T25), com R$ 3,9 bilhões acumulados ao longo do ano (+10,8% vs. 9M25). A margem bruta atingiu a marca de 30,0% (+0,1 p.p. vs. 3T25), sendo o maior patamar de margem para um terceiro trimestre desde 2018.



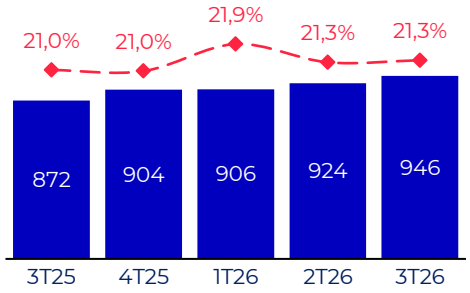
Mesmo diante de forte base de comparação e evolução desfavorável no mix de canais e categorias, nossa execução comercial garantiu mais um trimestre de expansão de rentabilidade. Os principais efeitos positivos foram relacionados à melhoria de condições comerciais, em especial nas categorias de genéricos e GLP-1 e a captura de eficiências tributárias decorrentes do novo centro de distribuição na Paraíba.

Destacamos ainda a manutenção do índice de perdas em patamar reduzido, resultado direto de maior eficiência na gestão de estoques com crescente uso de inteligência artificial.

DESPESAS COM VENDAS

Despesas com vendas totalizaram R$ 946 milhões no 3T26, crescimento de 8,5% vs. o 3T25. Como proporção da receita, esse grupo de despesas atingiu 21,3%, aumentando em 0,31p.p. na comparação com o mesmo período do ano anterior.

DESPESAS COM VENDAS
(em R$ milhões e % da receita bruta)



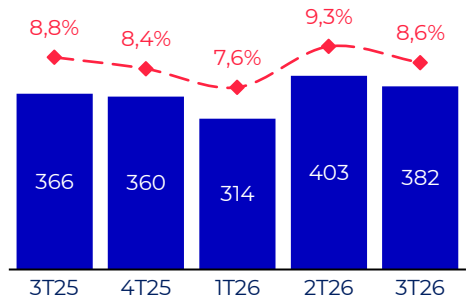
Promovemos no trimestre um ajuste em quadro de colaboradores operacionais, reduzindo a média por loja para 16,5 (-1,9% vs. 2T26), o que impactou pontualmente despesas com indenizações em R$ 9,6 milhões. O movimento está relacionado à mudança de malha logística, com remanejamento de capacidade entre CDs, renovação de parte relevante na liderança de lojas e ganhos de eficiência.

Expurgando esse efeito, pontual e não-recorrente, as despesas com vendas registraram crescimento de 7,4% no trimestre, em decorrência de i) entrada em operação do novo centro de distribuição na Paraíba, com incremento de despesa mais que compensado por eficiências logísticas e tributárias; ii) aceleração no ritmo de abertura de lojas; iii) efeito venda em despesas variáveis; e iv) componente inflacionário, parcialmente compensado com ganhos de eficiência.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

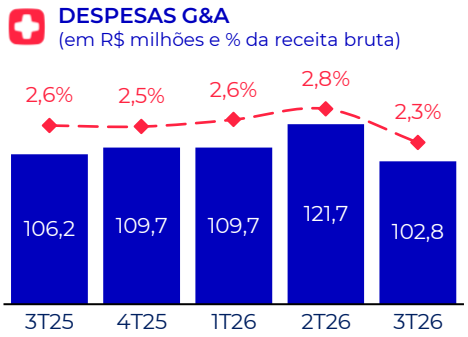
Nossa margem de contribuição atingiu 8,6% no 3T26, redução de 0,2p.p. vs. o 3T25. Ainda que tenhamos tido pressões pontuais em despesas de venda, o nível de rentabilidade operacional foi mantido em patamar elevado (2ª maior margem de contribuição para um terceiro trimestre).

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO
(em R$ milhões e % da receita bruta)



DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)

Despesas G&A totalizaram R$ 102,8 milhões no 3T26, equivalente a 2,3% da receita bruta, com relevante redução em relação aos trimestres anteriores.



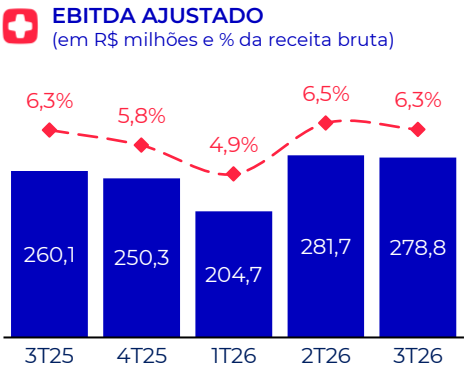
Na comparação com o 2T26, houve redução de R$ 18,9 milhões, explicados pela normalização de despesas de consultorias e contingências, pontualmente pressionadas no trimestre anterior por eventos não-recorrentes, além de reversões de provisão para remuneração variável, diante da projeção de menor atingimento em metas do ano.

Na comparação com o 3T25, a redução é integralmente explicada por menores provisões para remuneração variável e planos de ações restritas. Expurgando essas contas em ambos os períodos, o crescimento do G&A teria sido de 3,4%.

EBITDA AJUSTADO

O EBITDA ajustado totalizou R$ 278,8 milhões no 3T26 (+7,2% vs. 3T25) e R$ 765,2 milhões no acumulado do ano (+16,9% vs. 9M25).

Como resultado de nossa disciplina financeira, com melhoria de margem bruta e controle de despesas, a margem EBITDA atingiu 6,3% no 3T26, ligeiramente acima do 3T25, representando o maior patamar de rentabilidade para um terceiro trimestre da companhia.



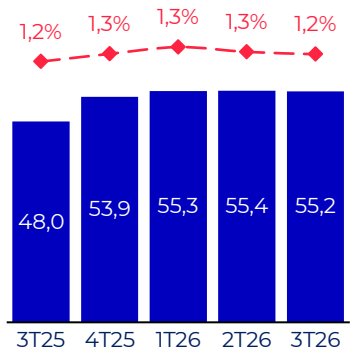
DEPRECIAÇÃO, RESULTADO FINANCEIRO E IR/CS

Depreciações e amortizações totalizaram R$ 55,2 milhões no 3T26, em linha com o 2T26 e em crescimento de 15,1% vs. o 3T25, refletindo a aceleração no volume de investimentos da companhia.

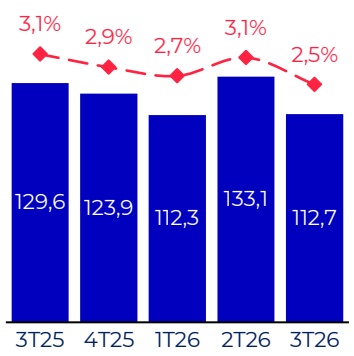
O resultado financeiro totalizou R$ 112,7 milhões no trimestre, mantendo a trajetória de redução observada nos trimestres anteriores. Na comparação com o 3T25, houve redução de 13,0%, resultado de menores despesas com antecipações de recebíveis e a redução do CDI no período. Já na comparação com o 2T26, a redução foi ainda maior, de 15,3%, em decorrência de maior atualização monetária de créditos fiscais, devido ao *phasing* de monetizações mais concentrado no trimestre.

Registramos despesa de imposto de renda de R$ 14,4 milhões, com alíquota efetiva de 13,0% sobre o lucro antes de impostos. Subvenções para investimento totalizaram 1,4% da receita bruta, em estabilidade ao apresentado no 2T26.

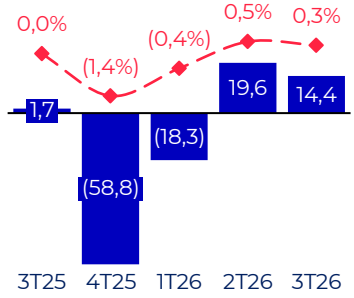
DEPRECIAÇÃO
(em R$ milhões e % da receita bruta)



RESULTADO FINANCEIRO
(em R$ milhões e % da receita bruta)



DESPESA (RECEITA) DE IR/CS
(em R$ milhões e % da receita bruta)

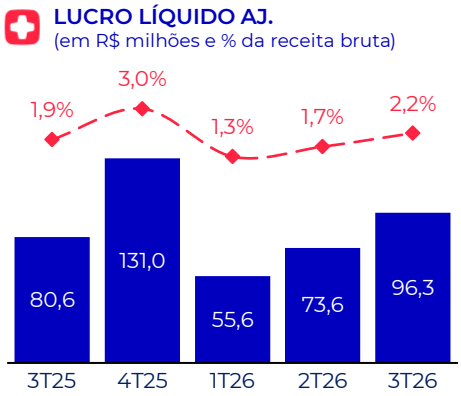




LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

Como resultado da saudável combinação de crescimento de vendas, incremento de rentabilidade e redução de despesas financeiras, o lucro líquido ajustado totalizou R$ 96,3 milhões no 3T26 (+19,5% vs. 3T25), com R$ 225,5 milhões no acumulado do ano (+46,5% vs. 9M25).

A margem líquida totalizou 2,2% no trimestre (+0,3p.p. vs. 3T25), abaixo do potencial de rentabilidade de nossos ativos, mas em clara evolução ao longo dos últimos anos, à medida em que combinamos forte evolução operacional à progressiva desalavancagem financeira.



RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO

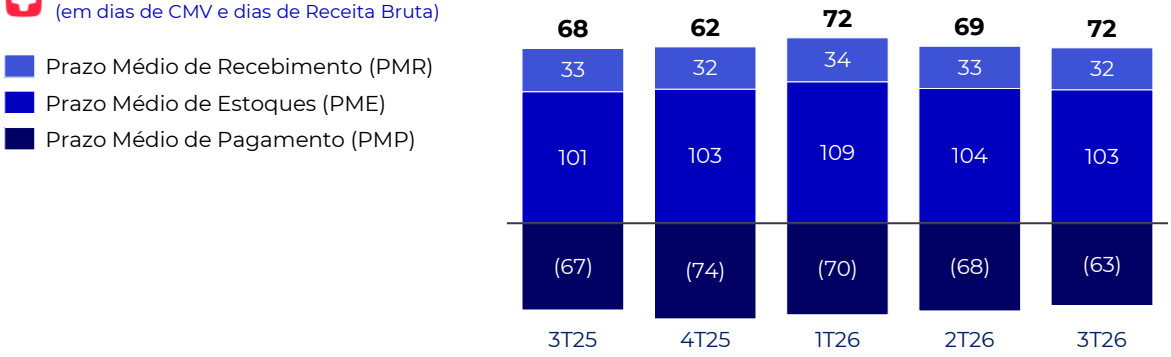
Para melhor entendimento e comparabilidade com os períodos anteriores, o resultado do exercício foi ajustado de forma a expurgar eventos não recorrentes. Apresentamos a seguir o detalhamento dos ajustes realizados, bem como seus respectivos impactos no resultado. A conciliação completa do resultado contábil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

Descrição Ajuste	Efeito líquido no resultado (R$ milhões)			
	3T25	3T26	9M25	9M26
Lucro Líquido Contábil IFRS 16	**75,8**	**93,6**	**131,0**	**216,9**
(+) Exclusão de Efeitos IFRS 16	4,2	2,0	13,7	6,9
Lucro Líquido Contábil ex-IFRS 16	**80,0**	**95,6**	**144,7**	**223,9**
(+/-) Total - Ajustes Gerenciais	0,6	0,6	9,2	1,6
(+) Baixa de ativo imobilizado	(0,0)	1,0	5,9	2,4
(+) Despesas extraordinárias aquisição Extrafarma	0,0	0,0	2,8	0,0
(+/-) Combinação de Negócios	0,9	0,0	5,2	0,0
(+/-) Efeito no IRPJ e CSLL dos ajustes	(0,3)	(0,3)	(4,7)	(0,8)
Lucro Líquido Ajustado	**80,6**	**96,3**	**153,9**	**225,5**

CICLO DE CAIXA

Registramos ciclo de caixa operacional de 72 dias no 3T26, incremento de 4 dias em relação ao 3T25 e 3 dias em relação ao 2T26, pressionando pontualmente nossa necessidade de capital de giro.

CICLO DE CAIXA OPERACIONAL[3]
(em dias de CMV e dias de Receita Bruta)



O aumento no ciclo de caixa se deu principalmente pela redução no saldo de fornecedores, levando o prazo médio de pagamentos (PMP) para 63 dias, o menor patamar desde 2019, com pontual impacto do descasamento gerado pela abertura do novo CD. Além disso, a desaceleração no crescimento de vendas e o mix de fornecedores impactaram negativamente o PMP. Projetamos uma recuperação desse prazo para o 4T26, com a normalização do abastecimento e estabilização do crescimento de vendas.

O prazo médio de estoques (PME) totalizou 103 dias no trimestre, reduzindo 1 dia em relação ao 2T26, com a normalização de estoques no CD da Paraíba parcialmente compensada por incremento tático de estoques visando o quarto trimestre do ano, em especial na categoria de GLP-1. Na comparação com o 3T25, houve incremento de 2 dias no PME, com a normalização do giro de estoques de GLP-1, que permaneceu em patamar excepcionalmente baixo na segunda metade de 2025 devido ao cenário de alta ruptura.

O prazo médio de recebimento (PMR) totalizou 32 dias no 3T26, reduzindo 1 dia tanto na comparação com o 3T25 e 2T26, refletindo principalmente a redução no ticket médio do GLP-1.

[3] O cálculo do PME e do PMP desconsidera os efeitos do AVP, acordos comerciais e tributos a recuperar. PMR ajustado para antecipações de recebíveis.



ENDIVIDAMENTO

A dívida líquida, incluindo antecipações de recebíveis, encerrou o 3T26 em R$ 1,8 bilhão, equivalente a 1,8x o EBITDA, reduzindo 0,7x vs. o mesmo período do ano anterior. Este já é o décimo terceiro trimestre consecutivo com redução na alavancagem financeira, evidenciando nosso compromisso com a melhora na estrutura de capital da companhia.

Realizamos no trimestre uma relevante otimização no perfil de nossa dívida, com a 9ª emissão de debêntures a mercado. Com essa operação, reduzimos o custo médio da dívida para CDI + 1,4% (-18bps vs. 2T26) com alongamento de prazo e qualificação do passivo.

Endividamento (R$ milhões)	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
(+) Dívida curto prazo	319,6	188,7	121,6	49,0	76,9
(+) Dívida longo prazo	1.428,6	1.544,4	1.534,6	1.532,4	1.531,0
(+) Operações de swap cambial	(4,2)	(7,7)	7,1	19,5	26,9
(=) Dívida Bruta	**1.744,0**	**1.725,4**	**1.663,3**	**1.600,9**	**1.634,8**
(-) Caixa e equivalentes	(108,2)	(187,8)	(243,3)	(113,3)	(128,1)
(=) Dívida Líquida	**1.635,8**	**1.537,6**	**1.420,0**	**1.487,6**	**1.506,8**
Dívida Líquida / EBITDA	*2,0x*	*1,7x*	*1,5x*	*1,5x*	*1,5x*
(+) Saldo de recebíveis antecipados	428,0	289,6	400,0	315,7	315,8
(=) Dívida Líquida Ajustada	**2.063,8**	**1.827,3**	**1.820,0**	**1.803,3**	**1.822,6**
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA	*2,5x*	*2,0x*	*1,9x*	*1,8x*	*1,8x*

INVESTIMENTOS

Seguimos acelerando o ritmo de investimentos estratégicos, mantendo a disciplina de alocação de capital. Totalizamos R$ 98,5 milhões em capex no 3T26, acumulando R$ 229,4 milhões no ano, o que representa crescimento de 61% vs. o mesmo período do ano anterior.

Aceleramos no trimestre investimentos em expansão orgânica, antecipando maior volume de aberturas no 4T26. Além disso, seguimos reforçando investimentos em renovação de lojas e CDs.

Em tecnologia, o investimento acumulado no ano atingiu R$ 59,7 milhões, mais de 3x o volume registrado no mesmo período do ano anterior. Os principais projetos estão direcionados para melhoria de experiência nos canais digitais, desenvolvimento de aplicações com inteligência artificial e melhorias estruturantes nos sistemas de *pricing* e abastecimento.

Capex (R$ milhões)	9M25	%	9M26	%
Expansão	54,0	38%	63,5	28%
Reforma de lojas	46,3	33%	45,0	20%
Tecnologia	19,2	14%	59,7	26%
Infraestrutura de lojas, CDs e escritórios	22,9	16%	61,2	27%
Total	**142,5**	**100%**	**229,4**	**100%**

FLUXO DE CAIXA

Geramos um fluxo de caixa operacional de R$ 164,8 milhões no 3T26, mais que triplicando o valor registrado no mesmo período do ano anterior. Nos últimos doze meses, totalizamos R$ 690,0 milhões em fluxo de caixa operacional, representando uma conversão de 68% do EBITDA em caixa.

O bom resultado no trimestre foi impulsionado pela monetização de créditos tributários e a disciplina no controle de despesas. O consumo de capital de giro totalizou R$ 144,0 milhões no trimestre, em decorrência da piora no ciclo de caixa e o efeito venda.

Fluxo de Caixa Gerencial (R$ milhões)	3T25	3T26	3T25 (LTM)	3T26 (LTM)
EBITDA Ajustado ex-IFRS 16	**260,1**	**278,8**	**818,5**	**1.015,4**
(-) Ajuste a Valor Presente (AVP)	(34,6)	(37,9)	(168,9)	(156,5)
(Δ) Contas a receber	(119,6)	1,5	(368,3)	(62,8)
(Δ) Estoques	(151,0)	(57,4)	(386,3)	(327,7)
(Δ) Fornecedores	45,4	(88,1)	102,9	68,4
(Δ) Tributos a recuperar / recolher	(33,9)	80,3	57,3	131,0
(+/-) Variação outros ativos e passivos/Efeitos não caixa	81,8	(12,5)	(1,7)	22,2
(=) Fluxo de caixa das operações	**48,2**	**164,8**	**53,4**	**690,0**
Conversão EBITDA/caixa	*18,5%*	*59,1%*	*6,5%*	*68,0%*
(-) Investimentos de capital	(71,4)	(98,5)	(181,1)	(348,3)
(-) Aquisição de empresas	0,0	0,0	0,0	0,0
(=) Fluxo de caixa de investimentos	**(71,4)**	**(98,5)**	**(181,1)**	**(348,3)**
Fluxo de caixa livre	**(23,2)**	**66,3**	**(127,7)**	**341,7**
(+) Captação de dívida bruta	(0,3)	345,0	837,9	777,7
(-) Pagamento de dívida bruta	(8,2)	(349,5)	(586,2)	(881,8)
(+/-) Antecipação (recomposição) de recebíveis	(80,1)	0,1	69,1	(112,2)
(-) Serviço da dívida	(25,7)	(39,5)	(255,3)	(366,7)
(-) Recompra de ações	0,0	(10,8)	(3,2)	(42,1)
(+) Integralização de capital	0,0	0,0	124,1	488,5
(+) Dividendos e JCP recebidos (pagos)	0,0	3,1	(122,1)	(185,5)
(=) Fluxo de caixa de financiamento	**(114,3)**	**(51,6)**	**64,4**	**(322,1)**
Saldo inicial de caixa, equivalentes e aplic. financeiras	243,8	111,2	169,6	106,3
Saldo final de caixa, equivalentes e aplic. financeiras	106,3	125,9	106,3	125,9
Variação de Caixa e Equivalentes	**(137,5)**	**14,7**	**(63,3)**	**19,6**

ANEXO 1: DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Demonstrativo do Resultado do Exercício (R$ milhões)	IAS 17			IFRS16		
	3T25	3T26	Δ	3T25	3T26	Δ
Receita Bruta	**4.144,6**	**4.429,3**	**6,9%**	**4.144,6**	**4.429,3**	**6,9%**
Deduções	(291,3)	(367,1)	26,0%	(291,3)	(367,1)	26,0%
Receita Líquida	**3.853,2**	**4.062,2**	**5,4%**	**3.853,2**	**4.062,2**	**5,4%**
Custo das Mercadorias Vendidas	(2.615,1)	(2.735,1)	4,6%	(2.615,1)	(2.735,1)	4,6%
Lucro Bruto	**1.238,2**	**1.327,1**	**7,2%**	**1.238,2**	**1.327,1**	**7,2%**
Margem Bruta	*29,9%*	*30,0%*	*0,1p.p.*	*29,9%*	*30,0%*	*0,1p.p.*
Despesas com Vendas	(871,8)	(945,6)	8,5%	(748,4)	(816,0)	9,0%
Margem de Contribuição	**366,3**	**381,6**	**4,2%**	**489,8**	**511,1**	**4,4%**
Margem de Contribuição (%)	*8,8%*	*8,6%*	*(0,2p.p.)*	*11,8%*	*11,5%*	*(0,3p.p.)*
Despesas Gerais e Administrativas	(106,2)	(102,8)	(3,3%)	(106,2)	(102,8)	(3,3%)
EBITDA Ajustado	**260,1**	**278,8**	**7,2%**	**383,5**	**408,3**	**6,5%**
Margem EBITDA Ajustada	*6,3%*	*6,3%*	-	*9,3%*	*9,2%*	*(0,1p.p.)*
Depreciação e Amortização	(48,0)	(55,2)	15,1%	(131,5)	(139,5)	6,0%
Resultado Financeiro	(129,6)	(112,7)	(13,0%)	(175,8)	(160,9)	(8,5%)
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	**82,5**	**110,8**	**34,3%**	**76,2**	**107,9**	**41,7%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1,7)	(14,4)	724,2%	0,4	(13,6)	-
Participação Minoritária	(0,2)	(0,1)	(17,2%)	(0,2)	(0,1)	(17,2%)
Lucro Líquido Ajustado	**80,6**	**96,3**	**19,5%**	**76,4**	**94,2**	**23,3%**
Margem Líquida Ajustada	*1,9%*	*2,2%*	*0,3p.p.*	*1,8%*	*2,1%*	*0,3p.p.*

Demonstrativo do Resultado do Exercício (R$ milhões)	IAS 17			IFRS16		
	9M25	9M26	Δ	9M25	9M26	Δ
Receita Bruta	**11.743,0**	**12.915,6**	**10,0%**	**11.743,0**	**12.915,6**	**10,0%**
Deduções	(825,7)	(1.058,3)	28,2%	(825,7)	(1.058,3)	28,2%
Receita Líquida	**10.917,3**	**11.857,3**	**8,6%**	**10.917,3**	**11.857,3**	**8,6%**
Custo das Mercadorias Vendidas	(7.418,5)	(7.982,3)	7,6%	(7.418,5)	(7.982,3)	7,6%
Lucro Bruto	**3.498,8**	**3.875,0**	**10,8%**	**3.498,8**	**3.875,0**	**10,8%**
Margem Bruta	*29,8%*	*30,0%*	*0,2p.p.*	*29,8%*	*30,0%*	*0,2p.p.*
Despesas com Vendas	(2.531,8)	(2.775,6)	9,6%	(2.164,7)	(2.391,3)	10,5%
Margem de Contribuição	**967,0**	**1.099,4**	**13,7%**	**1.334,0**	**1.483,8**	**11,2%**
Margem de Contribuição (%)	*8,2%*	*8,5%*	*0,3p.p.*	*11,4%*	*11,5%*	*0,1p.p.*
Despesas Gerais e Administrativas	(312,5)	(334,2)	6,9%	(312,5)	(334,2)	6,9%
EBITDA Ajustado	**654,5**	**765,2**	**16,9%**	**1.021,5**	**1.149,6**	**12,5%**
Margem EBITDA Ajustada	*5,6%*	*5,9%*	*0,3p.p.*	*8,7%*	*8,9%*	*0,2p.p.*
Depreciação e Amortização	(140,1)	(165,9)	18,4%	(388,1)	(417,6)	7,6%
Resultado Financeiro	(374,8)	(358,1)	(4,5%)	(514,7)	(500,6)	(2,7%)
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	**139,5**	**241,2**	**72,9%**	**118,8**	**231,4**	**94,8%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	14,8	(15,6)	-	21,8	(12,7)	-
Participação Minoritária	(0,4)	(0,1)	(74,4%)	(0,4)	(0,1)	(74,4%)
Lucro Líquido Ajustado	**153,9**	**225,5**	**46,5%**	**140,2**	**218,5**	**55,9%**
Margem Líquida Ajustada	*1,3%*	*1,7%*	*0,4p.p.*	*1,2%*	*1,7%*	*0,5p.p.*

ANEXO 2: BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial	IFRS16		
(R$ milhões)	31/12/2025	30/09/2026	Δ
Ativo Total	**9.920,9**	**9.958,4**	**0,4%**
Ativo Circulante	**5.688,7**	**5.798,0**	**1,9%**
Caixa e Equivalentes de Caixa	185,8	125,9	(32,3%)
Contas a Receber de Clientes	1.234,0	1.253,2	1,6%
Estoques	3.697,3	3.694,3	(0,1%)
Tributos a Recuperar	296,6	401,3	35,3%
Outros Ativos Circulantes	275,0	323,3	17,6%
Ativo Não Circulante	**4.232,2**	**4.160,4**	**(1,7%)**
Tributos a Recuperar	615,5	531,5	(13,6%)
Tributos Diferidos	709,1	727,4	2,6%
Investimentos	80,9	72,4	(10,5%)
Imobilizado	920,3	962,4	4,6%
Intangível	184,5	204,4	10,8%
Direito de uso em arrendamento	1.673,8	1.629,2	(2,7%)
Outros Ativos Não Circulantes	48,1	33,2	(31,0%)
Passivo Total	**9.920,9**	**9.958,4**	**0,4%**
Passivo Circulante	**3.577,9**	**3.205,4**	**(10,4%)**
Obrigações Sociais e Trabalhistas	229,3	324,8	41,6%
Fornecedores	2.607,5	2.267,8	(13,0%)
Obrigações Fiscais	191,4	176,6	(7,8%)
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	188,7	76,9	(59,3%)
Outras Obrigações	71,6	71,5	(0,1%)
Arrendamento mercantil	289,4	287,8	(0,5%)
Passivo Não Circulante	**3.249,6**	**3.247,3**	**(0,1%)**
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	1.544,4	1.531,0	(0,9%)
Tributos Diferidos	2,2	1,4	(37,1%)
Arrendamento Mercantil	1.667,5	1.635,3	(1,9%)
Provisões	33,2	58,2	75,4%
Outras Contas a Pagar	2,4	21,4	807,3%
Patrimônio Líquido	**3.093,4**	**3.505,8**	**13,3%**
Capital Social Realizado	1.974,8	2.334,5	18,2%
Reservas de Capital	383,4	364,0	(5,1%)
Reservas de Lucros	727,0	798,9	9,9%
Participação de não controladores	8,2	8,3	1,2%

ANEXO 3: CONCILIAÇÃO DO RESULTADO AJUSTADO

Reconciliação DRE Ajustada (R$ milhões)	3T26 Contábil	Efeitos IFRS 16	Ajustes Gerenciais	3T26 Ajustado
Receita Bruta	**4.429,3**	**-**	**-**	**4.429,3**
Deduções	(367,1)	-	-	(367,1)
Receita Líquida	**4.062,2**	**-**	**-**	**4.062,2**
Custo das Mercadorias Vendidas	(2.735,1)	-	-	(2.735,1)
Lucro Bruto	**1.327,1**	-	-	**1.327,1**
Despesas Operacionais	(920,0)	(129,5)	1,0	(1.048,5)
Equivalência Patrimonial	0,2	-	-	0,2
EBITDA	**407,3**	**(129,5)**	**1,0**	**278,8**
Depreciação e Amortização	(139,5)	84,2	-	(55,2)
Resultado Financeiro	(160,9)	48,2	-	(112,7)
Resultado Antes do Imposto de Renda	**106,9**	**2,9**	**1,0**	**110,8**
Imposto de Renda e Contrib. Social	(13,2)	(0,8)	(0,3)	(14,4)
Participação Minoritária	(0,1)	-	-	(0,1)
Lucro Líquido	**93,6**	**2,0**	**0,6**	**96,3**

Reconciliação DRE Ajustada (R$ milhões)	9M26 Contábil (Consolidado)	Efeitos IFRS 16	Ajustes Gerenciais	9M26 Ajustado (Consolidado)
Receita Bruta	**12.915,6**	**-**	**-**	**12.915,6**
Deduções	(1.058,3)	-	-	(1.058,3)
Receita Líquida	**11.857,3**	**-**	**-**	**11.857,3**
Custo das Mercadorias Vendidas	(7.982,3)	-	-	(7.982,3)
Lucro Bruto	**3.875,0**	-	-	**3.875,0**
Despesas Operacionais	(2.730,0)	(384,4)	2,4	(3.112,0)
Equivalência Patrimonial	2,1	-	-	2,1
EBITDA	**1.147,1**	**(384,4)**	**2,4**	**765,2**
Depreciação e Amortização	(417,6)	251,7	-	(165,9)
Resultado Financeiro	(500,6)	142,5	-	(358,1)
Resultado Antes do Imposto de Renda	**228,9**	**9,8**	**2,4**	**241,2**
Imposto de Renda e Contrib. Social	(11,9)	(2,9)	(0,8)	(15,6)
Participação Minoritária	(0,1)	-	-	(0,1)
Lucro Líquido	**216,9**	**6,9**	**1,6**	**225,5**

ANEXO 4: CONCILIAÇÃO DO EBITDA

Reconciliação EBITDA (R$ milhões)	3T25	3T26	9M25	9M26
Lucro Líquido (IFRS 16)	**75,8**	**93,6**	**131,0**	**216,9**
(+) Resultado Financeiro	175,7	160,9	516,4	500,6
(+) Imposto de Renda e CS	(0,7)	13,2	(26,5)	11,9
(+) Depreciação e Amortização	132,5	139,5	391,5	417,6
(+) Participação Minoritária	0,2	0,1	0,4	0,1
EBITDA (IFRS 16)	**383,5**	**407,3**	**1.012,8**	**1.147,1**
(+/-) Efeitos IFRS 16	(123,4)	(129,5)	(367,1)	(384,4)
(+/-) Ajustes Gerenciais	(0,0)	1,0	8,7	2,4
EBITDA Ajustado (IAS 17)	**260,1**	**278,8**	**654,5**	**765,2**

ANEXO 5: AJUSTE A VALOR PRESENTE (AVP) DO RESULTADO

Ajustes a Valor Presente (AVP)	3T25	3T26	Δ	9M25	9M26	Δ
AVP da Receita Bruta	(36,1)	(34,4)	(4,5%)	(80,1)	(105,4)	31,7%
AVP do Custo das Mercadorias Vendidas	70,6	72,3	2,4%	206,4	225,0	9,0%
Efeito do AVP no Lucro Bruto	**34,6**	**37,9**	**9,5%**	**126,3**	**119,6**	**(5,3%)**
% da Receita Bruta	*0,8%*	*0,9%*	*0,0p.p.*	*1,1%*	*0,9%*	*(0,1p.p.)*
AVP Contas a Receber	30,5	33,5	9,6%	66,8	105,9	58,5%
AVP Fornecedores	(75,5)	(79,1)	4,7%	(218,3)	(242,3)	11,0%
Efeito do AVP no Resultado Financeiro	**(45,0)**	**(45,6)**	**1,4%**	**(151,5)**	**(136,4)**	**(10,0%)**
% da Receita Bruta	*(1,1%)*	*(1,0%)*	*0,1p.p.*	*(1,3%)*	*(1,1%)*	*0,2p.p.*
Efeito do AVP no Lucro Líquido	**(10,4)**	**(7,7)**	**(25,7%)**	**(25,2)**	**(16,8)**	**(33,4%)**
% da Receita Bruta	*(0,3%)*	*(0,2%)*	*0,1p.p.*	*(0,2%)*	*(0,1%)*	*0,1p.p.*

ANEXO 6: DISTRIBUIÇÃO DE LOJAS POR UF

UF / Região (# lojas)	3T25	Aberturas (LTM)	Fechamentos (LTM)	3T26
Total	**1.667**	**46**	**8**	**1.705**
Nordeste	**1.031**	**23**	**5**	**1.049**
Alagoas	40	1	2	39
Bahia	152	1	-	153
Ceará	287	8	2	293
Maranhão	140	5	1	144
Paraíba	68	1	-	69
Pernambuco	183	3	-	186
Piauí	47	2	-	49
Rio Grande Do Norte	70	2	-	72
Sergipe	44	-	-	44
Norte	**248**	**10**	**2**	**256**
Acre	16	1	-	17
Amapá	18	-	-	18
Amazonas	21	2	1	22
Pará	148	4	1	151
Rondônia	13	-	-	13
Roraima	13	1	-	14
Tocantins	19	2	-	21
Sudeste	**231**	**1**	**1**	**231**
Espírito Santo	24	-	-	24
Minas Gerais	70	-	-	70
Rio De Janeiro	14	-	-	14
São Paulo	123	1	1	123
Centro-Oeste	**115**	**12**	**-**	**127**
Distrito Federal	15	5	-	20
Goiás	29	3	-	32
Mato Grosso	40	1	-	41
Mato Grosso Do Sul	31	3	-	34
Sul	**42**	**-**	**-**	**42**
Paraná	16	-	-	16
Rio Grande Do Sul	7	-	-	7
Santa Catarina	19	-	-	19

Pague Menos 45 ANOS

Amor em cada cuidado.

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS
5 de novembro de 2026
10:00 (BRT) | 08:00 (US-EST)

Em português, com tradução simultânea para o inglês

Para acessar, clique aqui