DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS 3T26

12 de novembro de 2026

WEBCAST

13 de novembro, sexta-feira, às 14h

CLIQUE AQUI

CONTATO RI

Max Fischer

Camila Conrado

João Birmarcker

João Osório

E-mail: ri@profarma.com.br

GRUPO PROFARMA 65 ANOS

PFRM

B3 LISTED NM

GRUPO PROFARMA 65 ANOS

PFRM
B3 LISTED NM

Grupo Profarma registra **crescimento de vendas em todas unidades de negócio**, com 49% de expansão no EBITDA Ajustado da 4BIO e alavancagem controlada.

DESTAQUES 3T26 vs 3T25

R$ 4,5 Bi
Receita Bruta
Evolução **+35,6%**

R$ 150,5 MM
EBITDA Ajustado[1]
Evolução **+31,6%**

Fluxo de Caixa Operacional LTM
R$ 219,2 MM

4 BIO
1º tri com Grupo Profarma: EBITDA Aj + 49% com Margem EBITDA[2] 3,5%
+ 0,9 p.p. no 3T

GRUPO PROFARMA (R$ Milhões)	3T25	3T26	VAR%	LTM25	LTM26	VAR%
Receita Bruta Consolidada[3]	**3.311,0**	**4.490,6**	**35,6%**	**13.084,7**	**15.640,6**	**19,5%**
Receita Líquida	**2.850,1**	**3.868,9**	**35,7%**	**11.278,5**	**13.507,8**	**19,8%**
Lucro Bruto	**447,0**	**577,2**	**29,1%**	**1.688,8**	**2.020,5**	**19,6%**
% Receita Líquida	15,7%	14,9%	- 0,8 p.p.	15,0%	15,0%	0,0p.p.
EBITDA Ajustado[2]	**114,4**	**150,5**	**31,6%**	**358,9**	**461,4**	**28,6%**
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	4,0%	3,9%	-0,1 p.p.	3,2%	3,4%	0,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado[2]	**52,6**	**46,7**	**-11,2%**	**140,2**	**128,5**	**-8,4%**
% Receita Líquida	1,8%	1,2%	-0,6 p.p.	1,2%	1,0%	-0,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado por Ação				**1,1**	**1,0**	

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO — Distribuição *Retail*

REDE d1000 — Varejo

4BIO — Distribuição *Non-Retail*

(1) Ajustado: Exclui impacto IFRS16 e itens não recorrentes.
(2) Números do 3T25 em uma base Pro Forma.
(3) Receita Bruta Consolidada: Exclui vendas *intercompany*.

Rio de Janeiro, 12 de novembro de 2026 – A Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A. *("Grupo Profarma" ou "Companhia", B3: PFRM3), anuncia os resultados do terceiro trimestre (3T26) e do acumulado de 2026 (9M26). As comparações de resultado referem-se ao mesmo período do ano anterior (3T25 e 9M25). As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em Reais (R$), de acordo com a legislação societária brasileira, atendendo aos pronunciamentos técnicos do CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis e aos requerimentos da CVM – Comissão de Valores Mobiliários.*

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

Na Rede d1000, ao longo do 4T24, a Companhia reativou a operação na subsidiária Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), com foco na otimização de saldo de impostos a recuperar. Tratou-se de um movimento transitório, que finalizou no 4T25. Entretanto, para fins de comparabilidade com o ano anterior, os resultados apresentados refletem, exclusivamente, o desempenho recorrente das operações da Companhia, permitindo uma análise mais precisa sobre a evolução do negócio, sem a influência de eventos extraordinários.

GRUPO PROFARMA 65 ANOS

Os resultados do terceiro trimestre de 2026 são apresentados em um momento relevante para a estrutura acionária do Grupo Profarma. Em 26 de outubro, a BTC Participações Ltda., sociedade afiliada à BMK Participações S.A., firmou acordo definitivo para aquisição da participação na Profarma. Com a conclusão da operação, passará a deter 66% do Grupo, reforçando seu compromisso de longo prazo com o desenvolvimento dos negócios e a geração de valor. O fechamento da transação depende da aprovação do CADE e das demais condições previstas no acordo.

A transação soma-se a um conjunto de marcos históricos que consolidam 2026 como um ano emblemático: os **65 anos** de atuação do Grupo, **as duas décadas** de impacto do Instituto Profarma, os **20 anos** do IPO da Profarma e a aquisição da 4BIO, a mais relevante da nossa história.

Nesse contexto, o 3T26 marca uma etapa relevante no posicionamento estratégico do **Grupo Profarma**, com as unidades de **Distribuição *Retail* (Profarma Distribuição), Varejo (Rede d1000) e *Distribuição Non-Retail* (4BIO)** atuando de forma conjunta e complementar em diferentes canais do mercado farmacêutico. Esse modelo de atuação amplia nossas oportunidades de crescimento e rentabilidade e, ao mesmo tempo, aumenta a exigência sobre a nossa execução integrada. A busca por sinergias estratégicas, ganho de produtividade e otimização da alocação de capital são as prioridades para transformar o plano em resultados consistentes.

Como reflexo desse posicionamento, encerramos o 3T26 com **Receita Bruta consolidada de R$ 4,5 bilhões (+35,6% YoY),** impulsionada pelo crescimento de todas as unidades de negócio e, principalmente, pelo efeito da consolidação da 4BIO ao longo do trimestre, diferentemente do 3T25, que ainda não refletia essa operação. Mesmo excluindo esse efeito, o Grupo entregaria um crescimento sólido **de 9,3% YoY**.

O **EBITDA Ajustado** totalizou **R$ 150,5 milhões (+31,6% YoY)** no trimestre, com margem de 3,9%. Acreditamos que a atual composição do mix de negócios cria condições favoráveis para a expansão gradual da Margem EBITDA, à medida que operações com potencial de maior geração de resultado operacional ganhem representatividade nos resultados consolidados, combinadas aos ganhos de escala no Varejo (Rede d1000) e à captura completa das sinergias da integração da 4BIO. Essa diversificação fortalece o Grupo, reforçando a resiliência dos resultados consolidados.

Para sustentar a eficiência dessa operação integrada, avançamos em 2026 na execução da estratégia de **Inteligência Artificial** do Grupo Profarma. Priorizamos projetos em frentes comerciais, de *supply* e produtividade evoluindo agora para a integração das bases de dados de cada unidade. Para 2027, nosso plano é estabelecer uma governança unificada de IA capaz de antecipar demandas de abastecimento, aprimorar decisões de precificação, elevar a conversão no varejo e sustentar ganhos estruturais de produtividade.

O **Lucro Líquido Ajustado** totalizou **de R$ 46,7 milhões,** variação de -11,2% YoY, que reflete, principalmente, as obrigações financeiras relacionadas à aquisição da 4BIO, concluída em maio de 2026, que absorveram cerca de metade do crescimento do EBITDA Ajustado no período.

Além da evolução operacional, seguimos avançando na otimização da estrutura de capital. Em setembro, a Companhia encerrou o trimestre com **custo médio da dívida de CDI +0,26%**, refletindo a qualidade do perfil de crédito e os esforços para redução do *spread* do custo da dívida. Em outubro, concluímos com sucesso a terceira emissão de debêntures, no valor de R$ 300 milhões, contribuindo para **alongar o prazo médio da dívida**, reforçando nossa capacidade de gestão financeira no mercado.

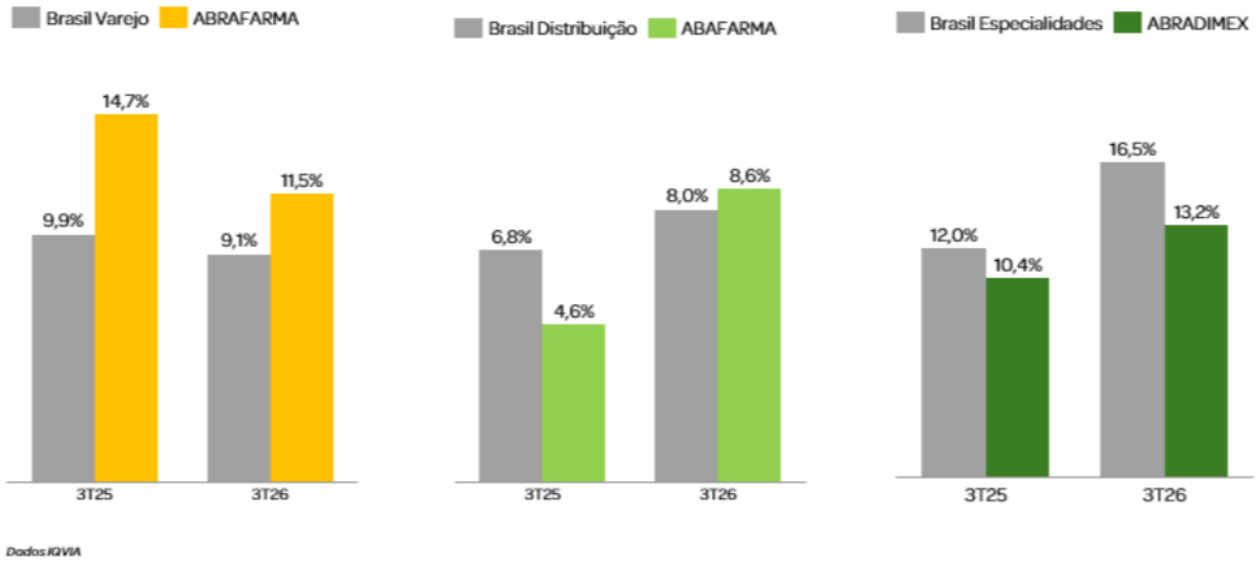
No 3T26, o **Fluxo de Caixa Operacional LTM alcançou R$ 219,2 milhões**, evidenciando a solidez financeira do Grupo. Mantemos uma alocação de capital disciplinada e balanceada: a geração de caixa da unidade de Distribuição *Non-Retail* (4BIO) é direcionada, principalmente, à amortização das obrigações da aquisição, preservando a trajetória de desalavancagem financeira com seus próprios recursos, enquanto os negócios de Distribuição Retail (Profarma Distribuição) e Varejo (Rede d1000) sustentam os investimentos voltados ao crescimento orgânico e a remuneração recorrente aos acionistas por meio de um *payout* atrativo.

Em um ano de muitas conquistas, reafirmamos nosso compromisso com uma trajetória guiada por capacidade de adaptação, governança sólida e visão de longo prazo. Seguimos comprometidos com o crescimento sustentável de nossas operações, impulsionado pela busca contínua por eficiência e produtividade, aliado à disciplina financeira, sempre com foco na criação de valor de longo prazo para nossos *stakeholders*.



Sammy Birmarcker – CEO do Grupo Profarma

PANORAMA DE MERCADO



Dados IQVIA

VAREJO FARMACÊUTICO

No 3T26, o varejo farmacêutico brasileiro manteve uma trajetória positiva de crescimento, com avanço de 9,1% nas vendas, segundo dados da IQVIA. O desempenho reforça a resiliência estrutural do setor, sustentada, principalmente, pela natureza recorrente da demanda por medicamentos. Apesar da desaceleração em relação aos elevados patamares observados nos períodos anteriores, influenciada por uma base de comparação mais desafiadora, efeitos de calendário e condições climáticas menos favoráveis em algumas regiões do país, o setor permaneceu apresentando crescimento superior ao observado em grande parte do varejo nacional.

Entre os principais vetores de expansão do mercado, segue em destaque a categoria de medicamentos da classe GLP-1, impulsionada pela crescente demanda por tratamentos para diabetes e obesidade. O mercado de GLP-1 também passou por uma importante transformação competitiva ao longo de 2026, marcada pelo vencimento da patente da semaglutida e pela entrada de novos participantes. O lançamento de apresentações como Ozivy, Semavy, Poviztra e Extensior, ampliou significativamente a oferta disponível ao consumidor. Esse movimento contribuiu para o aumento da penetração da categoria, ampliando o acesso aos tratamentos e promovendo maior competitividade no mercado, ao mesmo tempo em que redistribuiu volumes entre fabricantes, produtos e canais de venda.

DISTRIBUIÇÃO *RETAIL*

No mercado da Distribuição *Retail*, observou-se uma aceleração do crescimento ao longo do 3T26, com destaque para o melhor desempenho da ABAFARMA, que cresce acima do mercado total em 0,6 p.p., segundo dados da IQVIA. Essa expansão está ligada ao crescimento da categoria de GLP-1 e, em parte, ligada ao cenário macroeconômico brasileiro, que impõe desafios operacionais e financeiros para distribuidores de menor porte, favorecendo empresas com maior escala, capacidade logística, acesso a capital e relacionamento consolidado junto à cadeia farmacêutica, como é o caso da Profarma Distribuição.

Também foi possível observar, ao longo do 3T26, uma forte contribuição das principais alavancas de crescimento do mercado farmacêutico. Os medicamentos genéricos mantiveram ritmo de expansão superior ao mercado (+11,0%), impulsionados pela busca por alternativas mais acessíveis.

DISTRIBUIÇÃO *NON-RETAIL*

O mercado de distribuição *non-retail* manteve trajetória de crescimento no 3T26, apoiado pela expansão de tratamentos de alta complexidade e pela busca dos laboratórios por modelos de distribuição que ampliam a capilaridade e a proximidade com diferentes regiões do país. Nesse contexto, a ABRADIMEX cresce 3,3 p.p. abaixo que o mercado total, segundo dados daIQVIA. Esse movimento tem contribuído para uma maior diversificação dos canais de distribuição e para o fortalecimento de operadores especializados, capazes de oferecer soluções logísticas e serviços adequados às características específicas desse segmento.

O mercado de distribuição *non-retail* segue em trajetória de crescimento no 3T26, apoiado pela expansão de tratamentos de alta complexidade. A busca dos Hospitais & laboratórios por modelos de distribuição que ampliam a capilaridade por regiões do país, esse movimento tem contribuído para uma maior diversificação dos canais de distribuição e para o fortalecimento de operadores especializados em oferecer soluções logísticas adequados às características específicas desse segmento.

Como resultado, observou-se um ambiente competitivo mais pulverizado, com maior relevância de distribuidores regionais e especializados na dinâmica de crescimento. É importante ressaltar que, com o cenário observado de atividade aquecida nesse mercado, oportunidades comerciais mostram-se cada vez mais claras para players com capacidade, expertise e relacionamento com a indústria.

MERCADO GLP-1

O mercado brasileiro de medicamentos GLP-1 mantém forte trajetória de expansão, impulsionado pela crescente demanda por tratamentos de diabetes e obesidade e pelo avanço da concorrência após o vencimento da patente da semaglutida. Segundo dados da IQVIA, a categoria movimentou R$ 10,8 bilhões no acumulado até setembro de 2026, crescimento de 70,6% em relação ao mesmo período de 2025, contribuindo com R$ 6,0 bilhões para o crescimento do mercado farmacêutico nacional. No terceiro trimestre, o segmento alcançou R$ 3,8 bilhões em vendas, avanço de 54,0% na comparação anual. Destaca-se também a evolução do canal de distribuição *retail*, cuja participação nas vendas da categoria passou de 22,2% para 25,1% no acumulado do ano, com crescimento de aproximadamente 93% em faturamento, superando a expansão do mercado total de GLP-1.

A expansão da demanda por medicamentos da classe GLP-1 cria oportunidades para o Grupo Profarma em diferentes canais de atuação. A captura de valor em cada unidade de negócio depende da evolução do mercado, da disponibilidade de produtos e das características de cada canal.

Na Distribuição *Retail* (Profarma Distribuição), a entrada de novos medicamentos da classe GLP-1 e a ampliação da oferta podem favorecer maior competição, preços mais acessíveis e expansão do mercado. Estamos preparados para acompanhar essa evolução: 100% dos nossos centros de distribuição estão aptos a operar a categoria, e contamos com maior capacidade de câmaras frias em CDs estratégicos. Essa infraestrutura, aliada à nossa capilaridade, fortalece nossa capacidade de abastecer o varejo farmacêutico à medida que cresce o acesso a esses tratamentos. Analisando os resultados do 3T26, as vendas com GLP-1 cresceram mais de 100% quando comparado ao 3T25.

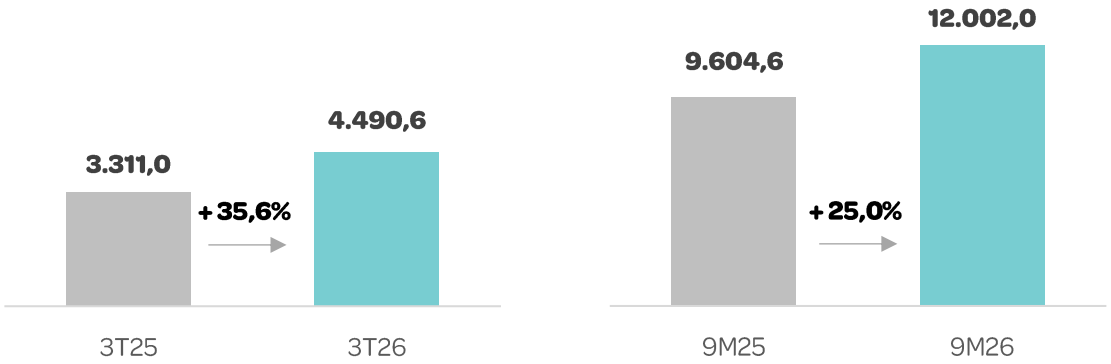
Inserida nesse contexto, o Varejo (Rede d1000) seguiu beneficiando-se do crescimento estrutural da categoria, embora a comparação anual tenha sido fortemente impactada pelo "*overshare*" na venda do Mounjaro. No 3T25, a Companhia alcançou *market share* de 32,6% na categoria, devido ao abastecimento mais do que proporcional ao seu "*fair share*". Neste trimestre, o *market share* foi de 19,4%, mais alinhado ao desempenho recorrente da rede. A expansão do mercado de GLP-1, a ampliação do acesso aos tratamentos e o fortalecimento do canal varejista continuam representando relevantes oportunidades de crescimento e geração de valor para a Rede d1000 nos próximos períodos.

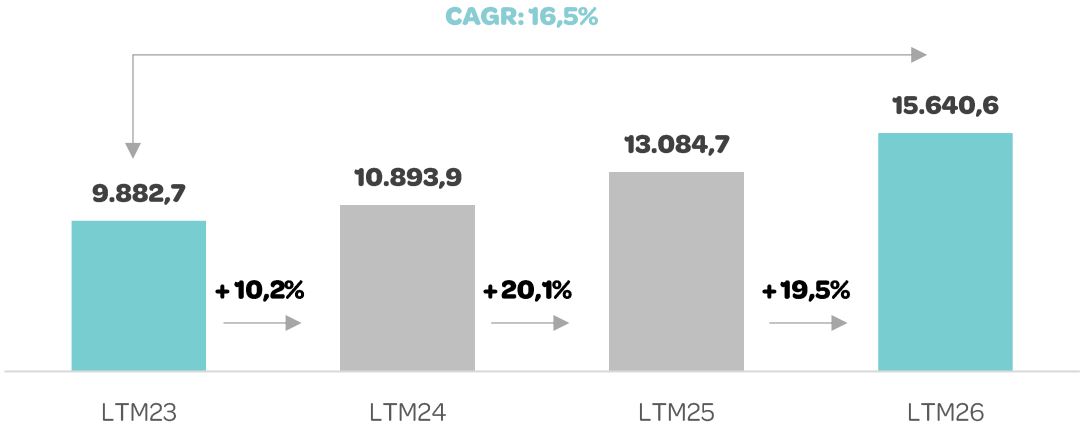
Na Distribuição *Non-Retail* (4BIO), a classe GLP-1 abre oportunidades especialmente no atendimento a operadoras de saúde e empresas de telemedicina, ainda que em menor proporção para o Grupo.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

(R$ MILHÕES)

O resultado do Grupo Profarma consolida as suas três unidades de negócios, excluídas as receitas provenientes de operações *intercompany*, representadas pela Distribuição *Retail* (Profarma Distribuição), Varejo (Rede d1000) e Distribuição *Non-Retail* (4BIO).





No 3T26, a Receita Bruta Consolidada do Grupo Profarma alcançou R$ 4,5 bilhões, representando crescimento de 35,6% na comparação com o 3T25. A evolução de Receita no Grupo deve-se ao crescimento das vendas nas três unidades de negócio, com destaque para a unidade de Distribuição *Non-Retail* (4BIO), que adicionou R$ 871,1 milhões na Receita Bruta do Grupo Profarma nesse período. No LTM26, a Receita Bruta Consolidada somou R$ 15,6 bilhões, avanço de 19,5% frente ao LTM25, com crescimento médio anual (CAGR) de 16,5% nos últimos 3 anos, ou 12,5% mesmo desconsiderando a 4BIO. Trata-se de uma evolução consistente, que ilustra a capacidade do Grupo de capturar as oportunidades do mercado farmacêutico brasileiro em expansão, agora com atuação integrada em Distribuição *Retail*, Varejo e Distribuição *Non-Retail*.

O crescimento das operações do Varejo (Rede d1000) e Distribuição *Non-Retail* (4BIO) tem elevado sua participação na Receita Bruta do Grupo. Como ambos os segmentos apresentam margens superiores

comparadas às margens da Distribuição *Retail* (Profarma Distribuição), essa evolução do mix de negócios incrementa as margens consolidadas ao longo do tempo.

Vale lembrar que boa parte das variações são decorrentes a uma base comparativa anterior à aquisição da 4BIO no ano de 2025. Excluindo o efeito da nova operação, os crescimentos teriam sido de 9,3% no 3T26 e 7,7% no LTM26.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

A Receita Bruta totalizou R$ 3,5 bilhões no 3T26, crescimento de 10,6% em relação ao 3T25.

As categorias com maior crescimento foram genéricos e RX, com a participação da Rede d1000 e Grandes Contas que, embora operem com Margens Brutas inferiores demandam menor custo de servir e capital empregado, o que garante níveis de retorno adequados para o Grupo

REDE d1000

A Receita Bruta totalizou R$ 728,7 milhões, crescimento de 7,0% com relação ao 3T25, lembrando que, no 3T25, a Receita Bruta havia crescido 18,4%, (28,1% em RX) em comparação a um mercado que cresceu 8,5% no mesmo período.

4BIO

A unidade apresentou uma Receita Bruta de R$ 871,1 milhões no 3T26, crescimento de 15,3% contra o 3T25 pro forma, como reflexo da estratégia comercial que contempla a revisão mix de vendas e de *pricing* com foco em otimização de capital de giro, retorno e na geração de caixa operacional.

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



No 3T26, o Lucro Bruto consolidado atingiu R$ 577,2 milhões, crescimento de 29,1% em relação ao 3T25. A Margem Bruta foi de 14,9% da Receita Líquida, redução de 0,8 p.p. na comparação com o 3T25. A variação da margem se deve à composição do mix de negócios com maior participação da nova unidade. Desconsiderando a 4BIO, o Grupo Profarma teria apresentado um crescimento de 0,4 p.p. de Margem Bruta, alcançando 16,1%. Vale ressaltar também que, com a captura total de sinergias e aperfeiçoamento das operações da Distribuição *Non-Retail* (4BIO), a Margem Bruta Consolidada tende a apresentar ganhos adicionais.

Na visão LTM26, o Lucro Bruto totalizou R$ 2,0 bilhões, aumento de 19,6%, com Margem Bruta de 15,0%, estável frente ao LTM25. Desconsiderando a 4BIO, o indicador teria registrado um crescimento de 12,1% contra o LTM25, atingindo R$ 1,9 bilhão, com 15,6% de Margem Bruta, crescimento de 0,6 p.p.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO	REDE d1000	4BIO
Lucro Bruto de R$ 285,3 milhões (+ 13,5% vs 3T25), com Margem Bruta de 9,6% (+0,3 p.p. vs 3T25);	Lucro Bruto de R$ 213,8 milhões (+ 9,2% vs 3T25), com Margem Bruta de 29,3% (+0,6 p.p. vs 3T25);	Lucro Bruto de R$ 77,6 milhões (+ 35,3% vs 3T25), com Margem Bruta de 10,0% (+1,7 p.p. vs 3T25);
Esse desempenho foi impulsionado pela evolução do mix de vendas, com maior participação de categorias de maior rentabilidade, especialmente medicamentos genéricos e GLP-1.	Expansão de Margem Bruta beneficiada pelo mix com maior participação de genéricos e menor participação de RX.	Desempenho sustentado pela estratégia comercial focada em vendas com melhores margens, priorização de portfólio, melhores negociações e captura de sinergias operacionais.

DESPESAS OPERACIONAIS

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

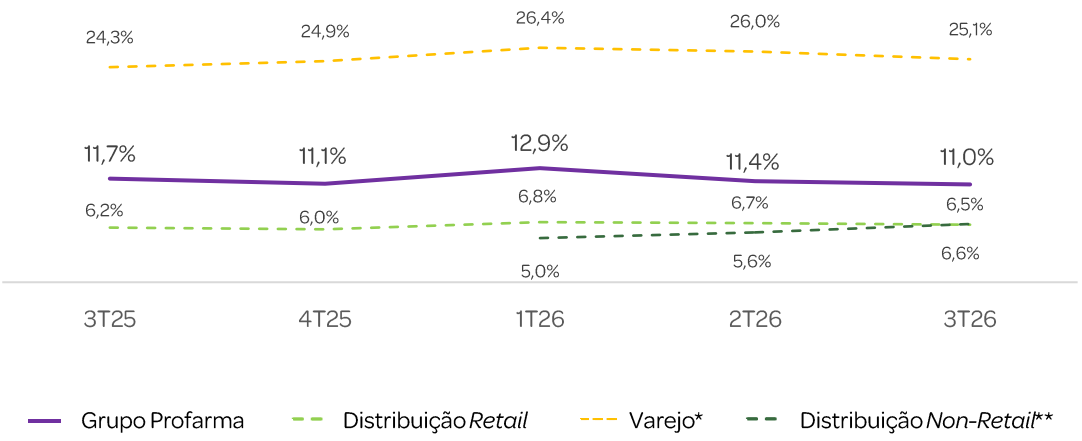
(R$ Milhões)	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	Var% YoY	Var% ToT	9M25	9M26	Var (%)
Despesas de CDs e Lojas	**-263,4**	**-272,0**	**-296,9**	**-316,1**	**-338,2**	**28,4%**	**7,0%**	**-776,5**	**-951,2**	**22,5%**
% da Receita Oper. Líquida	-9,2%	-8,5%	-10,3%	-8,8%	-8,7%	0,5 p.p	0,1 p.p	-9,4%	-9,2%	0,2 p.p
Despesas Corporativas	**-69,3**	**-82,6**	**-72,9**	**-90,7**	**-88,5**	**27,8%**	**-2,5%**	**-225,6**	**-252,2**	**11,8%**
% da Receita Oper. Líquida	-2,4%	-2,6%	-2,5%	-2,5%	-2,3%	0,1 p.p	0,2 p.p	-2,7%	-2,4%	0,3 p.p
Despesas Totais	**-332,6**	**-354,7**	**-369,7**	**-406,9**	**-426,7**	**28,3%**	**4,9%**	**-1.002,0**	**-1.203,3**	**20,1%**
% da Receita Oper. Líquida	-11,7%	-11,1%	-12,9%	-11,4%	-11,0%	0,7 p.p	0,3 p.p	-12,1%	-11,7%	0,4 p.p

No 3T26, as Despesas Operacionais consolidadas (excluindo o efeito de Depreciação e itens não recorrentes) totalizaram R$ 426,7 milhões, crescimento de 28,3% frente ao 3T25. Como percentual da Receita Líquida, as despesas representaram 11,0%, diluição de 0,7 p.p. na comparação com o 3T25. Analisando os números sem a unidade de Distribuição *Non-Retail* (4BIO), as Despesas Operacionais teriam crescido 13,0% no 3T26, com aumento de 0,4 p.p. em representatividade da Receita Líquida.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO	REDE d1000	4BIO
Despesas Operacionais somaram R$ 192,7 milhões no 3T26, 15,5% acima do 3T25, equivalentes a 6,5% da Receita Líquida, com aumento de 0,3 p.p.	Despesas Operacionais impactadas pelo aumento do número de lojas no período.	As Despesas Operacionais totalizaram R$ 50,8 milhões no 3T26 (+29,1% vs 3T25), equivalentes a 6,6% da Receita Líquida.
A evolução reflete ajustes na estrutura de remuneração e benefícios das equipes operacionais, em resposta à maior competição por profissionais no setor logístico, com foco em retenção, redução do *turnover* e ganhos de produtividade.	A despesa média loja foi maior em 1,9%, abaixo da inflação.	No 3T26, a Companhia antecipou a implementação da nova malha logística através de novos CDs que representaram cerca de R$ 6,1 MM de despesas adicionais em logística.
As Despesas Corporativas mantiveram estabilidade no trimestre.	Despesa corporativa maior em 5,7%, diluição de 0,1 p.p. em relação ao 3T25.	A estrutura corporativa do 3T25, anterior à aquisição, não é comparável à nova realidade dessa linha de despesa, tendo em vista a nova dinâmica de negócios.

% DESPESAS SOBRE RECEITA

Por segmento de negócio

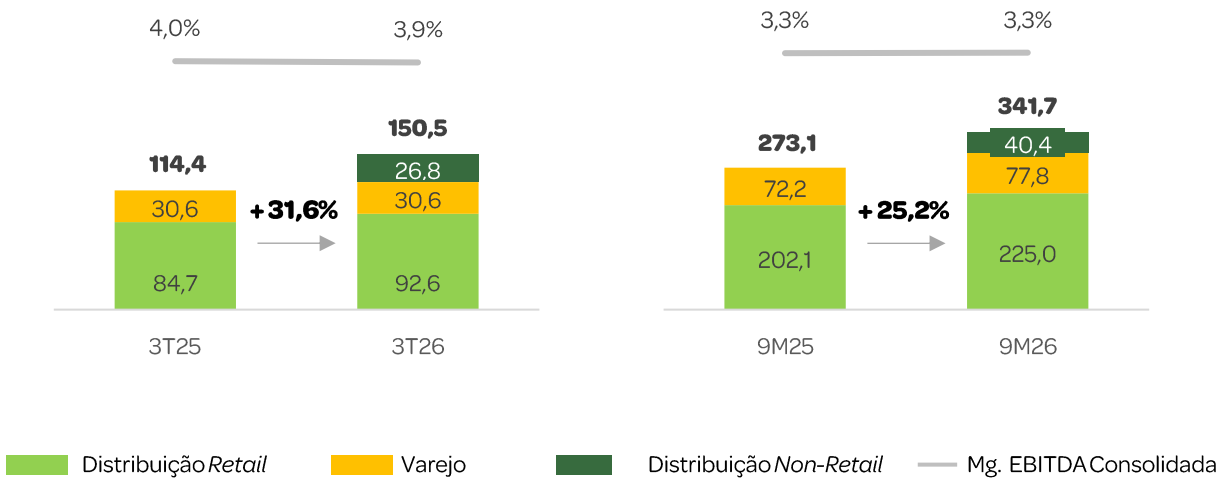


* Percentuais do Varejo (Rede d1000) em % Receita Bruta.
** Números da Distribuição *Non-Retail* (4BIO) de 1T26 e 2T26 numa base pro forma (mais informações ver Earnings Release 2T26).

Mais informações das despesas não recorrentes estão no Anexo.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA

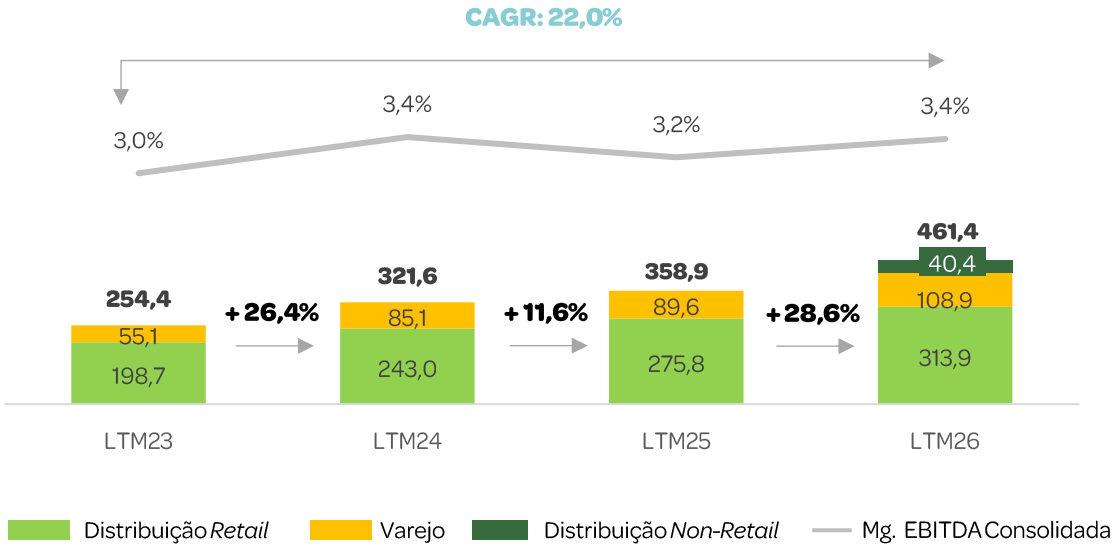
(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



No 3T26, o EBITDA Ajustado do Grupo Profarma totalizou R$ 150,5 milhões, crescimento de 31,6% em relação ao 3T25, com Margem EBITDA de 3,9% da Receita Líquida, retração de 0,1 p.p. na contra o 3T25. Essa variação reflete principalmente o efeito do mix de negócios, com menor participação relativa do Varejo (Rede d1000) em função da consolidação da unidade de Distribuição *Non-Retail* (4BIO), operação que apresenta atualmente Margem EBITDA inferior à média consolidada. Por outro lado, essa unidade ainda tem oportunidades de incremento da Margem Bruta, que vai contribuir positivamente para a Margem EBITDA consolidada ao longo do tempo. Desconsiderando a nova unidade, o EBITDA Ajustado teria alcançado R$ 123,6 milhões, avanço de 8,1% em relação ao 3T25, com Margem EBITDA de 4,0% da Receita Líquida, representando uma estabilidade na comparação anual.

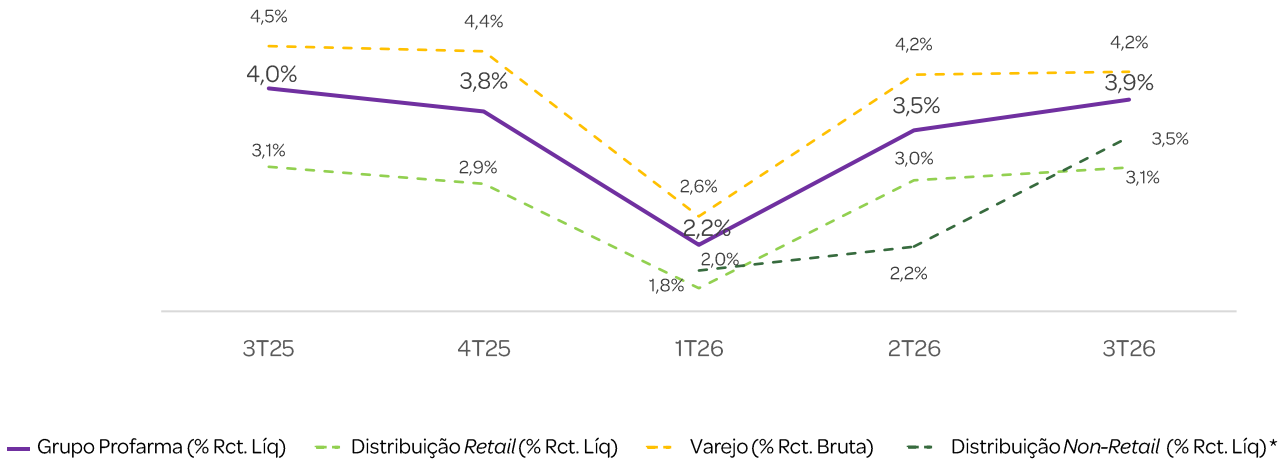
No LTM26, o EBITDA Ajustado atingiu R$ 461,4 milhões, crescimento de 28,6% em relação ao LTM25, com Margem EBITDA de 3,4%, expansão de 0,2 p.p. frente ao período comparável e contabilizando um CAGR de 22,0% nos últimos 3 anos. Essas mesmas visões, desconsiderando a nova unidade, mostrariam uma evolução de 10,3% no acumulado do ano, com uma Margem EBITDA 0,1 p.p. superior, e 17,3% nos últimos 12 meses, superando a Margem EBITDA do LTM25 em 0,3 p.p., evidenciando a continuidade dos ganhos operacionais de escala, através do crescimento acima do mercado, com expansão de margens operacionais. Vale ressaltar que o potencial de Margem EBITDA da unidade de Distribuição *Non-Retail* (4BIO) pode ainda impactar positivamente a Margem EBITDA Consolidada.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO	REDE d1000	4BIO
EBITDA Ajustado de R$ 92,6 milhões (+ 9,4% vs 3T25), com Margem EBITDA de 3,1%, estável.	EBITDA de R$ 30,6 milhões, estável contra o 3T25 e com Margem EBITDA de 4,2%, menor em 0,3 p.p.	EBITDA de R$ 26,8 milhões (+ 49,0% vs 3T25), com Margem EBITDA de 3,5% (+0,9 p.p. vs 3T25);
Os efeitos comerciais e de mix de vendas que impulsionaram em 0,3 p.p. a Margem Bruta foram compensados por um aumento das Despesas Operacionais em relação à Receita Líquida na mesma proporção;	Estabilidade do indicador reflete incremento de vendas mais moderado pela normalização do *Market Share* de Mounjaro.	Evolução da Margem EBITDA reflete a estratégia comercial e de *supply* da nova vertical do Grupo.



*EBITDA LTM24 exclui o impacto positivo de R$ 6,4 MM provenientes de créditos fiscais do Varejo (Rede d1000) e exclui o impacto negativo de R$ 2,9 MM do parcelamento de ICMS na Distribuição Retai (*Profarma Distribuição).
EBITDA LTM25 exclui o impacto negativo de R$ 5,4 MM classificados como Despesas Gerais e Administrativas do Grupo Profarma.
EBITDA LTM26 exclui efeitos de R$ 4,8 MM de despesas pré-operacionais na Distribuição Non-Retail (4BIO), R$ 8,4 MM de despesas não recorrentes na compra da 4BIO na Distribuição Retail (Profarma Distribuição), R$ 0,8 MM relativos à despesas de compra e integração da 4BIO na unidade de Distribuição Non-Retail (4BIO), R$ 91,1 MM relativos a Ganho de Compra Vantajosa no Grupo Profarma e R$ 3,2 milhões referentes a pagamento de obrigações regulatórias vinculadas a CD na Distribuição Retail (Profarma Distribuição).

EVOLUÇÃO DE MARGEM EBITDA AJUSTADA POR UNIDADE DE NEGÓCIO



* Números da Distribuição Non-Retail (4BIO) de 1T26 e 2T26 numa base pro forma (mais informações ver Earnings Release 2T26).

RECONCILIAÇÃO EBITDA

(R$ Milhões)	3T25	3T26	Var (%)	9M25	9M26	Var (%)	LTM25	LTM26	Var (%)
Lucro Operacional	104,6	138,9	32,8%	245,8	388,2	57,9%	316,1	492,4	55,8%
Depreciação e Amortização	50,5	59,9	18,6%	147,3	171,0	16,1%	192,8	223,9	16,1%
EBITDA IFRS-16	**155,1**	**198,9**	**28,2%**	**393,1**	**559,9**	**42,4%**	**508,9**	**716,4**	**40,8%**
Ajustes IFRS-16	-40,7	-46,5	12,5%	-120,0	-137,9	14,9%	-155,5	-179,5	15,4%
EBITDA ex IFRS-16	**114,4**	**152,4**	**33,2%**	**273,1**	**422,0**	**54,5%**	**353,4**	**536,9**	**51,9%**
Ajustes não recorrentes*	0,0	-1,9	-	0,0	-80,3	-	5,4	-75,5	-
EBITDA ajustado ex IFRS-16	**114,4**	**150,5**	**31,6%**	**273,1**	**341,7**	**25,2%**	**358,9**	**461,4**	**28,6%**

*Itens não recorrentes nos anexos.

No 3T26, os itens não recorrentes somaram R$ 1,9 milhão negativos no EBITDA, compostos pela reversão de R$ 5,1 milhões de despesas de aquisição e integração da 4BIO provisionadas no 2T26, parcialmente compensada por R$ 3,2 milhões referentes ao pagamento de obrigações regulatórias vinculadas a um CD na Distribuição *Retail* (Profarma Distribuição).

RESULTADO FINANCEIRO

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

	3T25	3T26	Var%	9M25	9M26	Var%	LTM25	LTM26	Var %
Receita Financeira	8,2	15,8	92,7%	15,3	28,1	83,4%	18,8	31,2	66,1%
Despesa Financeira	-40,4	-71,6	77,5%	-108,8	-158,3	45,6%	-130,9	-192,3	46,9%
Receitas/Despesas Fin. Líquidas	**-32,2**	**-55,9**	**73,6%**	**-93,5**	**-130,2**	**39,4%**	**-112,1**	**-161,1**	**43,7%**
% da Receita Oper. Líquida	*-1,1%*	*-1,4%*	*-0,3 p.p*	*-1,1%*	*-1,3%*	*-0,2 p.p*	*-1,0%*	*-1,4%*	*-0,4 p.p*
AVP Líquido	-10,5	-15,8	50,8%	-28,2	-41,2	46,2%	-35,7	-52,4	46,8%
% da Receita Oper. Líquida	*-0,3%*	*-0,4%*	*-0,1 p.p*	*-0,3%*	*-0,4%*	*-0,1 p.p*	*-0,3%*	*-0,4%*	*-0,1 p.p*
Outras Receitas/Despesas	-1,3	-3,0	131,5%	-5,5	-18,8	242,9%	-10,0	-20,0	100,0%
Resultado Financeiro total	**-43,9**	**-74,6**	**69,9%**	**-127,1**	**-190,2**	**49,7%**	**-157,8**	**-233,5**	**48,0%**
% da Receita Oper. Líquida	*-1,5%*	*-1,9%*	*-0,4 p.p*	*-1,5%*	*-1,8%*	*-0,3 p.p*	*-1,4%*	*-2,1%*	*-0,7 p.p*

No 3T26, o Resultado Financeiro Total foi negativo em R$ 74,6 milhões, representando 1,9% da Receita Líquida. Excluindo o efeito da nova unidade de negócios, a linha teria atingido R$ 55,4 milhões negativos, aumento de 26,1%, ou R$ 11,5 milhões, dos quais R$ 9,8 milhões, relativos ao AVP. Vale lembrar que o AVP não é relacionado às dívidas bancárias e não tem efeito caixa, sendo uma norma contábil obrigatória.

As Receitas/Despesas Fin. Líquidas totalizaram R$ 55,9 milhões no 3T26, representando 1,4% da Receita Líquida no período ante 1,1% da Receita Líquida no 3T25. Esse crescimento de R$ 23,7 milhões, se deve principalmente as obrigações com a aquisição da 4BIO no valor de R$ 19,5 milhões. Esse efeito foi parcialmente compensado pela redução de 37% no *spread* do custo da dívida, alcançando CDI + 0,26% em setembro de 2026.

A linha de AVP Líquido totalizou R$ 15,8 milhões negativos no 3T26, uma ampliação de 50,8% em relação ao 3T25, ou R$ 5,3 milhões, representando 0,4% da Receita Líquida. Historicamente, os efeitos de AVP tendem a apresentar elevada correlação com o crescimento ou redução do Capital de Giro e com a taxa de juros. Dessa forma, oscilações trimestrais podem ocorrer em função da sazonalidade do negócio, da estratégia de abastecimento de estoques e da evolução dos volumes de compras e vendas, sem correspondência direta com a geração de caixa operacional do período.

	3T25	3T26
Custo da Dívida	15,3%	14,2%
Spread médio (CDI +)	**0,41%**	**0,26%**
CDI Méd Tri	14,9%	14,0%
% CDI	102,8%	101,9%

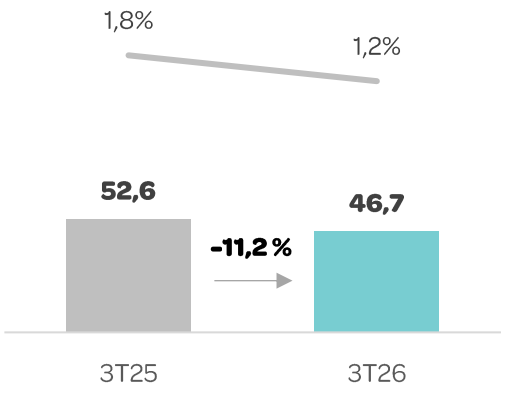
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA

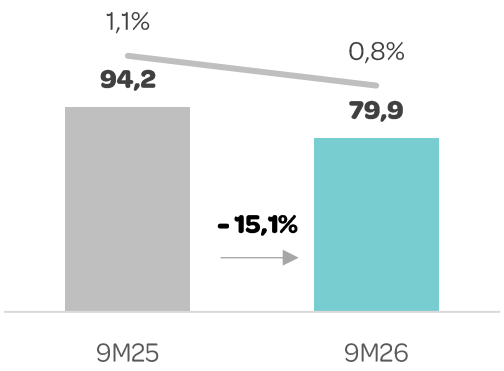
(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

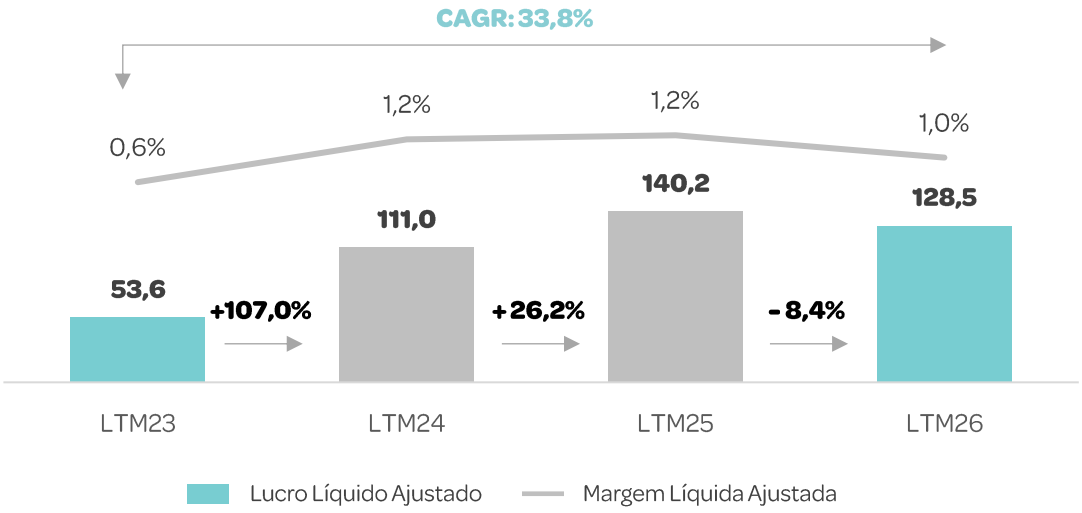
	3º Tri	9M
(R$ Milhões)		
Lucro Líquido Ajustado 2025	**52,6**	**94,2**
Variação:		
EBITDA Ajustado	36,1	68,8
Depreciação	-7,4	-17,6
Resultado Financeiro	-30,7	-63,1
Receitas/Despesas Líquidas	*-23,7*	*-36,8*
AVP Líquido	*-5,3*	*-13,0*
Outros	*-1,7*	*-13,3*
Imposto de Renda e CS	-4,1	-2,8
Participação de Minoritários	0,1	0,6
Lucro Líquido Ajustado 2026	**46,7**	**79,9**

(R$ Milhões)	3T25	3T26	9M25	9M26	LTM25	LTM26
Lucro Líquido pós-minoritários IFRS16	**46,7**	**44,0**	**80,1**	**113,0**	**115,7**	**152,8**
Impacto IFRS16	5,9	3,9	14,1	23,9	19,1	28,6
Não recorrentes	-	-1,9	-	-57,7	5,4	-52,9
Lucro Líquido pós-minoritários Ajustado (sem IFRS16 e sem itens não recorrentes)	**52,6**	**46,7**	**94,2**	**79,9**	**140,2**	**128,5**

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)







No 3T26, o Lucro Líquido Ajustado do Grupo Profarma totalizou R$ 46,7 milhões, queda de 11,2% comparado ao reportado no 3T25. A Margem Líquida Ajustada foi de 1,2% da Receita Líquida, redução de 0,6 p.p. vs 3T25. Apesar do crescimento de R$ 36,1 milhões no EBITDA Ajustado, o resultado foi impactado principalmente por: (i) R$ 19,5 milhões de encargos das obrigações com os vendedores da 4BIO, referentes ao pagamento parcelado da aquisição; (ii) aumento de R$ 7,4 milhões em Depreciação e Amortização; (iii) R$ 4,1 milhões a mais de Imposto de Renda e Contribuição Social, em função do crédito registrado no 3T25.

É importante mencionar que as obrigações da aquisição reduzem o Lucro Líquido no curto prazo, mas fomentam o caminho para expansão de resultados e retornos do Grupo no médio e longo prazo.

Na visão dos últimos 12 meses, o Lucro Líquido Ajustado alcançou R$ 128,5 milhões, 8,4% abaixo do LTM25, com Margem Líquida Ajustada de 1,0%, queda de 0,2 p.p.

ENDIVIDAMENTO

(R$ MILHÕES)

O Grupo Profarma encerrou o 3T26 com uma Dívida Líquida Total de R$ 1,4 bilhão, dos quais R$ 827,7 milhões referem-se à Dívida Bancária Líquida e R$ 537,2 milhões referem-se às obrigações ligadas à compra da 4BIO. O montante referente à aquisição tem pagamentos anuais no valor de R$ 100 milhões que ocorrem em maio, em 5 parcelas e correção pelo CDI.

Em uma visão desconsiderando os números da unidade de Distribuição *Non-Retai* (4BIO) no EBITDA Ajustado LTM e na Dívida Líquida, a alavancagem do Grupo encerrou o 3T26 em um patamar saudável em 1,8x, pelo terceiro ano consecutivo abaixo de 2,0x. Na visão reportada, que contempla integralmente os efeitos da nova unidade em uma visão pro forma (EBITDA Ajustado LTM), a alavancagem atinge 2,8x ao final do trimestre, mostrando uma tendência de desalavancagem do Grupo com a geração de caixa da nova unidade de negócio. Importante ressaltar que nesta medição o EBITDA LTM da unidade Distribuição *Non-Retail* (4BIO) ainda não atingiu o nível potencial esperado. No cenário considerando a margem potencial o indicador seria de 2,4x, 15% abaixo do atual.

Após a sazonalidade observada no 2T, marcada pelo reforço dos níveis de estoque em antecipação ao período de pré-alta, o Grupo apresentou redução em seu nível de alavancagem. Historicamente, esses investimentos elevam a necessidade de Capital de Giro no primeiro semestre, concentrando temporariamente o perfil da dívida no curto prazo e afastando-o da estrutura mais alongada usualmente mantida pelo Grupo.

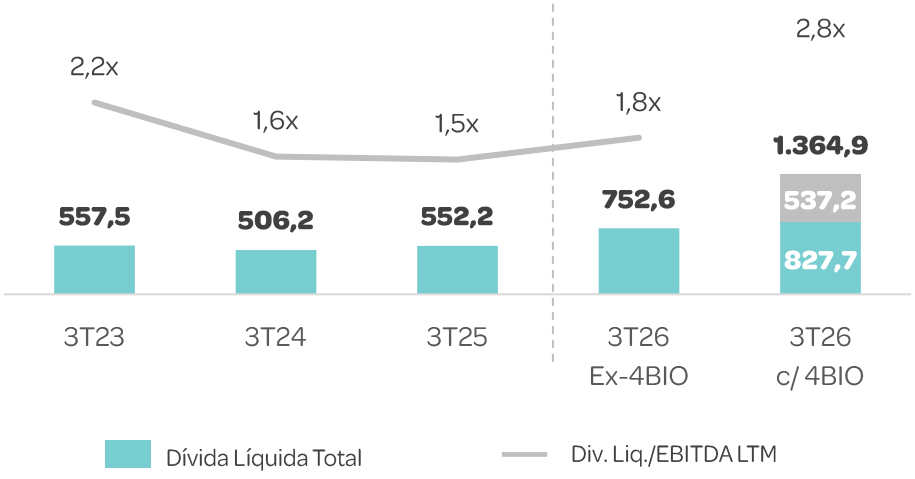
Nesse aspecto, foi aprovada a terceira emissão de debêntures no dia 08 de outubro, no valor de R$ 300 milhões, com prazo de 5 anos, sendo 2 de carência, taxa de CDI + 1,45% ao ano, com finalidade de alongar o prazo médio da dívida com recursos sendo captados no dia 16 do mesmo mês. O aumento do prazo médio contribui para a melhor gestão de liquidez, evita renegociações recorrentes da dívida, reduz a exposição a riscos de refinanciamento e fortalece nosso histórico no mercado de capitais. Com isso, a proporção estimada de dívida de curto prazo para dívida de longo prazo sai de 40/60 para 30/70, considerando as obrigações com a compra da 4BIO.

A geração de caixa do trimestre se refletiu na redução da Dívida Líquida Bancária, que passou de R$ 893,1 milhões no 2T26 para R$ 827,7 milhões no 3T26, e na alavancagem ex-4BIO, que recuou de 2,2x para 1,8x.

(R$ Milhões)	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	2T26 Ex-4BIO	3T26 Ex-4BIO
Dívida Bruta	**819,1**	**887,3**	**1.094,9**	**1.391,1**	**1.176,6**	**1.275,0**	**1.068,3**
Obrigações Aquisição	0,0	0,0	0,0	511,0	537,2	0,0	0,0
Dívida Bruta Total	**819,1**	**887,3**	**1.094,9**	**1.902,1**	**1.713,8**	**1.275,0**	**1.068,3**
CP	441,8	323,8	458,1	809,1	649,1	672,9	483,2
LP	377,3	563,5	636,8	1.090,9	1.064,7	602,1	585,0
Caixa e Equivalentes de Caixa	**266,9**	**239,3**	**323,1**	**498,0**	**348,8**	**377,8**	**311,2**
Dívida Líquida Total	**552,2**	**648,1**	**771,8**	**1.404,1**	**1.364,9**	**897,2**	**757,2**
CDI médio	**14,9%**	**14,9%**	**14,9%**	**14,4%**	**14,0%**	**14,4%**	**14,0%**
Alavancagem*	**1,5x**	**1,7x**	**1,9x**	**2,9x***	**2,8x***	**2,2x**	**1,8x**

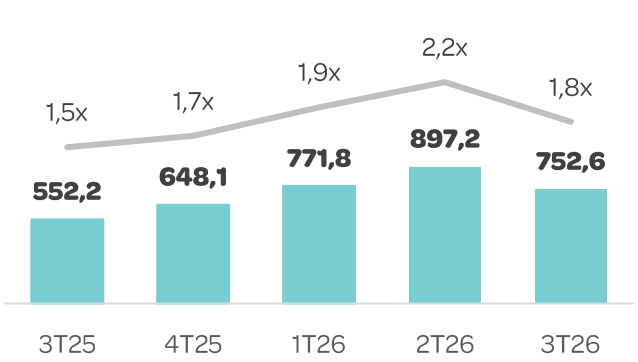
* Considera EBITDA LTM Pro forma (12 meses de 4BIO).

EVOLUÇÃO DE ALAVANCAGEM NO 3T (R$ MILHÕES E DÍVIDA LÍQUIDA TOTAL/EBITDA AJUSTADO)



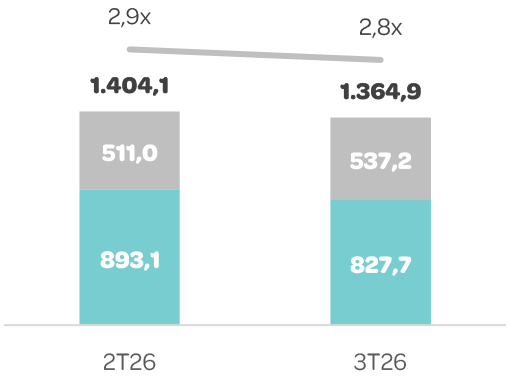
DÍVIDA LÍQUIDA (R$ MILHÕES) E DÍVIDA LÍQUIDA SOBRE EBITDA AJUSTADO

VISÃO EX-4BIO*



*EBITDA Ajustado EX-4BIO

VISÃO CONSOLIDADA PÓS AQUISIÇÃO*



*EBITDA Ajustado LTM pro forma

Dívida Líquida | Div. Liq./EBITDA LTM | Obrigações Aquisição

FLUXO DE CAIXA

(R$ MILHÕES)

No LTM26, o Grupo Profarma apresentou evolução consistente dos resultados operacionais, com crescimento de 24,7% do EBIT e de 26,1% do EBITDA em relação ao LTM25. Esse desempenho contribuiu para a ampliação dos Recursos das Operações, que totalizaram R$ 452,3 milhões no período, avanço de 25,2%.

Em linha com a evolução dos negócios, a geração de caixa refletiu o aumento da atividade comercial observada nos últimos 12 meses. O Fluxo de Caixa Operacional foi menor em 25,9%, principalmente, em função da geração de caixa observada no 3T25, resultado de negociações de compras *spot* com fornecedores, que reduziu a necessidade de Capital de Giro em R$ 70 milhões naquele período. Excluindo esse efeito, o aumento do Capital de Giro seria de R$ 42,0 milhões e não R$ 111,8 milhões, como observado. Nesse cenário, o aumento no consumo de Capital de Giro seria de aproximadamente 30% em vez de 162%. Vale lembrar que neste crescimento está incluído a necessidade de Capital de Giro da Distribuição *Non-Retail* (4BIO) de R$ 33,7 milhões (de maio a setembro de 2026). Sem esse efeito, o aumento do Capital de Giro seria aproximadamente 6,0%, ou R$ 8,3 milhões em relação ao LTM25.

Os Investimentos somaram R$ 245,6 milhões no LTM26, incluindo R$ 13,2 milhões de desembolso relativos à aquisição da 4BIO, reflexo dos ajustes de preços de aquisição no acordo de compra e venda. Excluindo esse valor, o CAPEX total foi de R$ 232,4 milhões, 48,0% superior ao LTM25.

(R$ Milhões)	3T25	3T26	Var (%)	9M25	9M26	Var(%)	LTM25	LTM26	Var (%)
EBIT	**95,5**	**126,2**	**32,1%**	**219,5**	**259,7**	**18,4%**	**283,6**	**353,6**	**24,7%**
Depreciação e Amortização	18,8	26,2	39,3%	53,6	71,2	32,8%	69,9	92,1	31,9%
EBITDA	**114,4**	**152,4**	**33,2%**	**273,1**	**331,0**	**21,2%**	**353,5**	**445,8**	**26,1%**
AVP Operacional	-9,3	-17,1	83,8%	-33,7	-46,0	36,5%	-37,4	-52,8	41,4%
Outros	33,9	38,0	12,1%	50,2	76,0	51,3%	45,0	59,3	31,9%
Recursos das Operações	**139,0**	**173,3**	**24,7%**	**289,6**	**361,0**	**24,6%**	**361,1**	**452,3**	**25,2%**
Ciclo de Caixa	264,9	46,8	-82,3%	-20,9	-123,6	492,6%	-69,0	-180,8	162,0%
Outros Ativos (Passivos)	-6,4	0,9	-	-19,6	-61,3	212,5%	3,6	-52,3	-
Fluxo de Caixa Operacional	**397,5**	**221,0**	**-44,4%**	**249,2**	**176,1**	**-29,3%**	**295,7**	**219,2**	**-25,9%**
Investimentos	-47,6	-104,0	118,4%	-109,1	-178,6	63,7%	-156,5	-245,6	56,9%
Fluxo de Caixa Livre	**349,9**	**117,1**	**-66,5%**	**140,1**	**-2,5**	**-**	**139,1**	**-26,4**	**-**

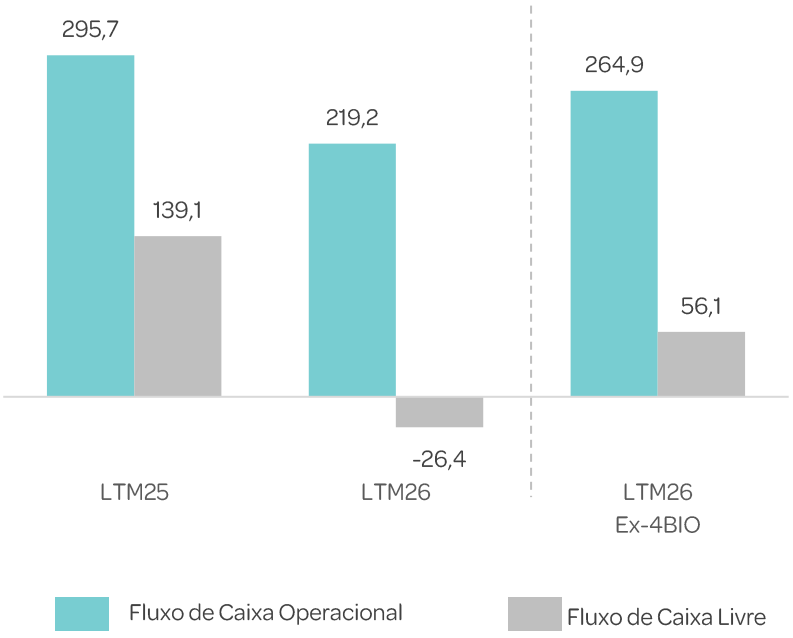
Na Distribuição *Retail* (Profarma Distribuição), CAPEX do 3T26 de R$ 22,9 milhões destinado à expansão dos CDs do Rio de Janeiro e São Paulo, assim como à mudança CD de Rio Grande do Sul.

No Varejo (Rede d1000), o CAPEX total do 3T26 foi de 29,3 milhões, em sua maioria empregado na abertura e reforma de lojas

Na unidade de Distribuição Non-Retail (4BIO), o CAPEX de R$ 7,9 milhões foi voltado para obras da nova sede da 4BIO e para melhorias na infraestrutura no CD de Barueri, com objetivo de melhorar a eficiência operacional da unidade.

Abertura de Investimento (R$ Milhões)									
	3T25	3T26	Var (%)	9M25	9M26	Var (%)	LTM25	LTM26	Var (%)
Profarma Distribuição	22,1	22,9	3,6%	50,1	55,9	11,8%	62,8	89,5	42,7%
Rede d1000	25,5	29,4	14,9%	59,0	77,1	30,7%	93,7	110,5	17,9%
4BIO – CAPEX	-	7,9	-	-	10,5	-	-	10,5	-
4BIO – Aquisição	-	41,1	-	-	13,2	-	-	13,2	-
Outros	-	2,6	-	-	21,9	-	-	21,9	-
Total	**47,6**	**104,0**	**31,3%**	**109,1**	**178,6**	**63,9%**	**156,5**	**245,6**	**57,0%**

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL E LIVRE
(R$ MILHÕES)

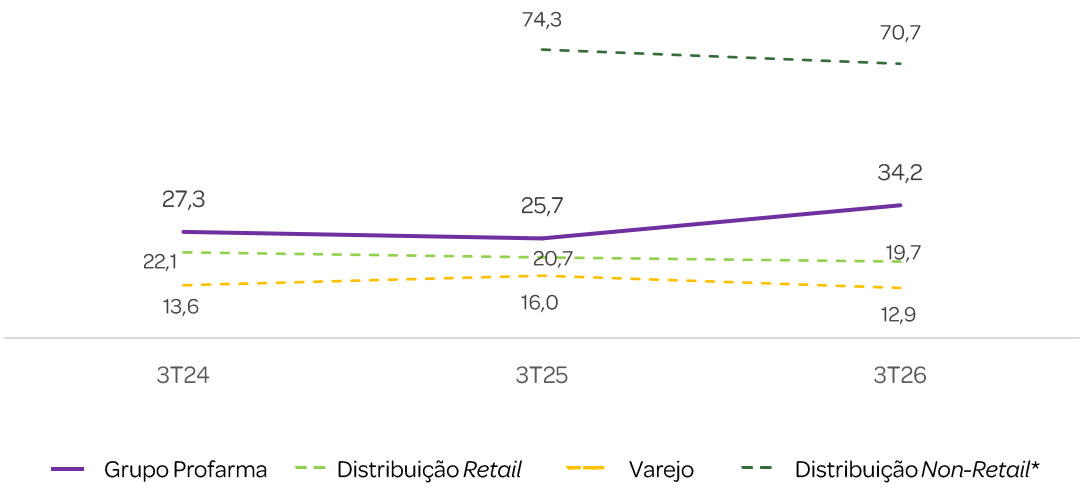


CICLO DE CAIXA

(em dias)

É uma das métricas mais relevantes para avaliar a eficiência operacional de Capital de giro de um Grupo que atua em mercados nos quais a escala é fundamental. No 3T26, o Grupo Profarma registrou Ciclo de Caixa de 34,2 dias, ante 25,7 dias no 3T25, com influência da operação da Distribuição *Non-Retail* (4BIO), que possui um Ciclo mais alongado que a Distribuição *Retail* (Profarma Distribuição), mas com margens operacionais esperadas maiores e retornos em linha com os apresentados na Distribuição *Retail* (Profarma Distribuição). No cenário ex Distribuição *Non-Retail* (4BIO), o Ciclo de Caixa teria sido de 24,5 dias, 1,2 dia menor que no 3T25.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO	REDE D1000	4BIO
O Ciclo de Caixa na unidade de negócio passou por uma redução de 1,0 dia do 3T25 para o 3T26. Movimento resultado de iniciativas comerciais que possibilitaram um maior prazo de financiamento de nosso estoque e uma gestão conservadora de compras, face às incertezas referentes aos possíveis impactos da reforma tributária.	Redução de 3 dias, como resultado da antecipação de recebíveis no valor de R$ 22,0 milhões no período. Ciclo normalizado seria de 16 dias;	O Ciclo de Caixa da Distribuição *Non-Retail* apresentou uma redução de 3,6 dias quando comparado ao Ciclo do 3T25. Impactado da gestão mais assertiva do prazo de vendas e negativamente impactado pela iniciativa de reduzir a ruptura e excessos.



** Números da Distribuição *Non-Retail* (4BIO) de 3T25 numa base pro forma.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO 65 ANOS

PFRM
B3 LISTED NM

Profarma Distribuição: crescimento de 10,6% de vendas, expansão de Margem Bruta e de ROIC.

DESTAQUES 3T26 x 3T25

R$ 3,5 Bi
Receita Bruta
Evolução **+10,6%** no YoY

R$ 285,3 MM
Lucro Bruto
Evolução **+13,5%** no YoY com **+0,3 p.p.** de Margem

R$ 92,6 MM
EBITDA
Evolução **+9,4%** no YoY

18,1%
ROIC
Evolução **+0,6 p.p.**

Ciclo de Caixa
19,7 dias
Melhora de **1,0 dia**

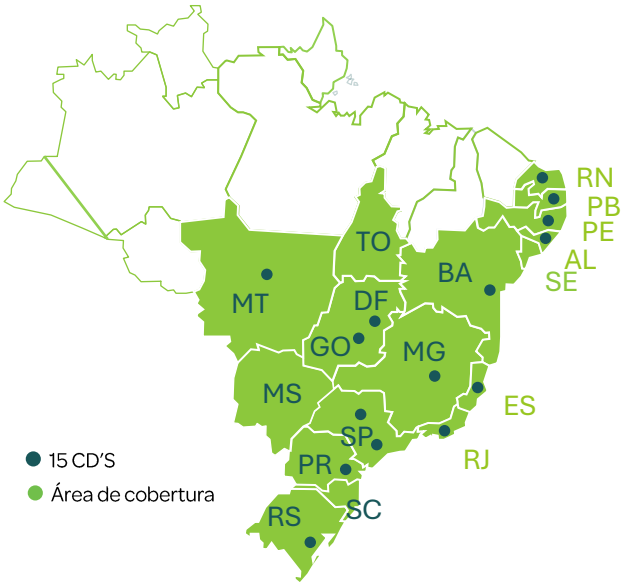
DESTAQUES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

(R$ Milhões)	3T25	3T26	Var (%)	LTM25	LTM26	Var (%)
Receita Bruta	**3.137,9**	**3.471,2**	**10,6%**	**12.435,8**	**13.427,7**	**8,0%**
Receita Líquida	**2.704,9**	**2.967,2**	**9,7%**	**10.723,0**	**11.558,3**	**7,8%**
Lucro Bruto	**251,4**	**285,3**	**13,5%**	**962,3**	**1.061,1**	**10,3%**
% Receita Líquida	9,3%	9,6%	0,3 p.p.	9,0%	9,2%	0,2 p.p.
Despesa Operacional	**-166,8**	**-192,7**	**15,5%**	**-686,5**	**-747,2**	**8,8%**
% Receita Líquida	-6,2%	-6,5%	-0,3 p.p.	-6,4%	-6,5%	-0,1 p.p
EBITDA Ajustado	**84,7**	**92,6**	**9,4%**	**275,8**	**313,9**	**13,8%**
Margem EBITDA (% Rct Líquida)	3,1%	3,1%	0,0 p.p	2,6%	2,7%	0,1 p.p
Depreciação	-7,1	-9,3	32,0%	-25,8	-34,9	35,4%
Result.Financeiro Ex-AVP	-40,5	-52,9	30,5%	-143,5	-186,7	30,1%
AVP Financeiro Líquido	-10,5	-20,2	93,5%	-35,7	-57,4	60,7%
Lucro Líquido Ajustado	**43,4**	**30,3**	**-30,1%**	**121,1**	**87,7**	**-27,6%**
Margem Líquida (% Receita Líquida)	1,6%	1,0%	-0,6 p.p.	1,1%	0,8%	**-0,4 p.p**
ROIC	-	-	-	**17,5%**	**18,1%**	**+0,6 p.p.**
ROE	-	-	-	**16,5%**	**11,7%**	**-4,8p.p.**

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

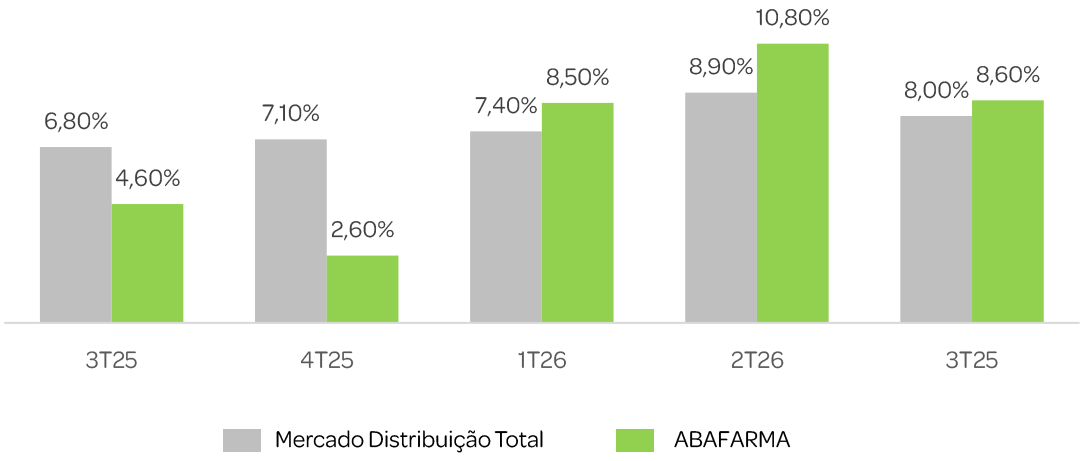
(R$ MILHÕES)

Há 65 anos, a Profarma Distribuição desempenha um papel estratégico na conexão entre a indústria farmacêutica e o varejo em todo o Brasil. Ao longo dessa trajetória, a Companhia construiu uma plataforma diferenciada, que combina atuação em escala nacional, com operação em mais de 90% do mercado farmacêutico brasileiro, e elevada capilaridade logística, que assegura a entrega em mais de 4,5 mil cidades. Paralelamente, consolidou relacionamentos de longo prazo com clientes e fornecedores, e desenvolveu um profundo conhecimento das dinâmicas do setor. Esses diferenciais sustentam nossa estratégia de crescimento, a ampliação da presença comercial e a geração sustentável de valor para toda a cadeia de saúde.



O 3T26 encerrou com crescimento de 8,6% do mercado ABAFARMA, desempenho 0,6 p.p. superior ao mercado total de distribuição, segundo dados da IQVIA. Nesse cenário, a Profarma Distribuição avançou acima do mercado, ampliando seu *market share* para 23,7% (vs 22,9% no 3T25) e reforçando seu posicionamento competitivo diferenciado no setor.

EVOLUÇÃO YoY MERCADO DISTRIBUIÇÃO E ABAFARMA



Fonte: IQVIA, em Reais PPP

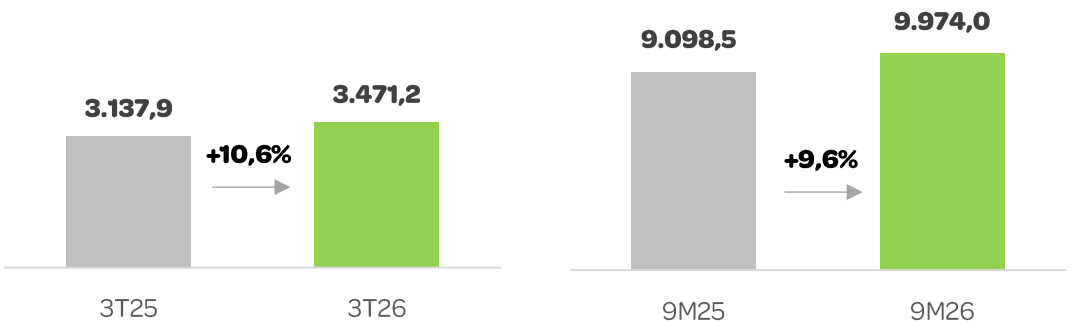
Refletindo esse desempenho, a Receita Bruta alcançou R$ 3,5 bilhões no 3T26, crescimento de 10,6% em relação ao 3T25. No LTM26, a Receita Bruta totalizou R$ 13,4 bilhões, crescimento de 8,0% em relação ao LTM 3T25 e CAGR de 12,5% nos últimos três anos, evidenciando a consistência da trajetória de expansão da operação e a capacidade de aproveitar oportunidades dentro do crescente mercado farmacêutico brasileiro.

Atendendo mais de 50 mil clientes mensalmente e com abrangência de mais de 90% do mercado farmacêutico brasileiro, em valor (R$), a Companhia mantém elevada capilaridade e relevância na cadeia de saúde. No 3T26 apresentamos crescimento em todas as categorias, com destaque para as categorias de Medicamentos Genéricos e de Prescrição (RX). Sob a ótica de segmentação de clientes, assim como no mercado, os canais de redes e Grandes Contas estiveram entre os principais vetores de expansão.

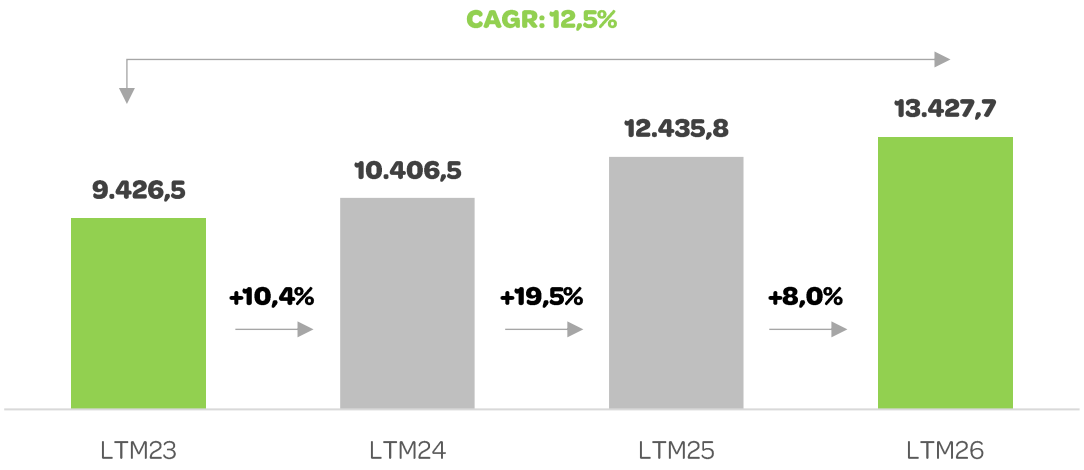
No varejo independente e no associativismo, as iniciativas operacionais e comerciais implementadas ao longo do ano, combinadas à evolução dos canais digitais, às feiras e ao fortalecimento do calendário promocional em parceria com a indústria, contribuíram para ampliar a recorrência de compras e aprofundar o relacionamento com a base de clientes.

O trimestre também foi marcado pela ampliação do portfólio de medicamentos à base de GLP-1, com a entrada de novos produtos e a continuidade do desempenho de medicamentos já estabelecidos. A evolução da oferta e da demanda nessa categoria amplia as oportunidades comerciais para a Profarma e reforça a importância de uma plataforma de distribuição com escala, disponibilidade e capilaridade para capturar novas avenidas de crescimento do mercado farmacêutico.

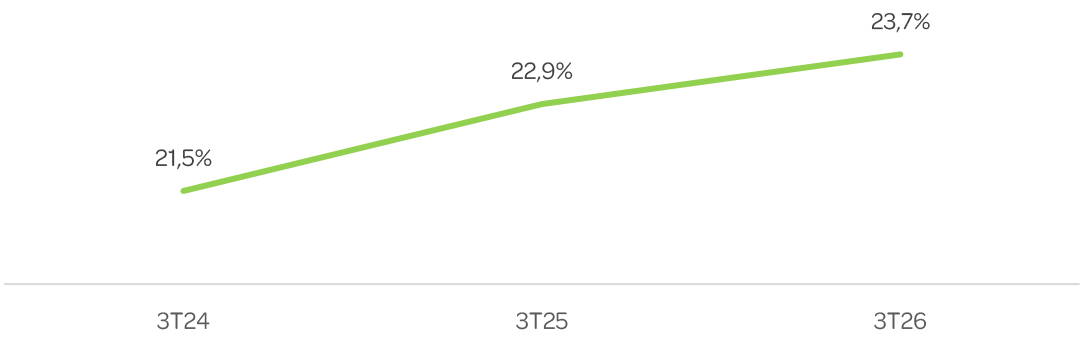
(R$ MILHÕES)



(R$ MILHÕES)



EVOLUÇÃO DO MARKET SHARE



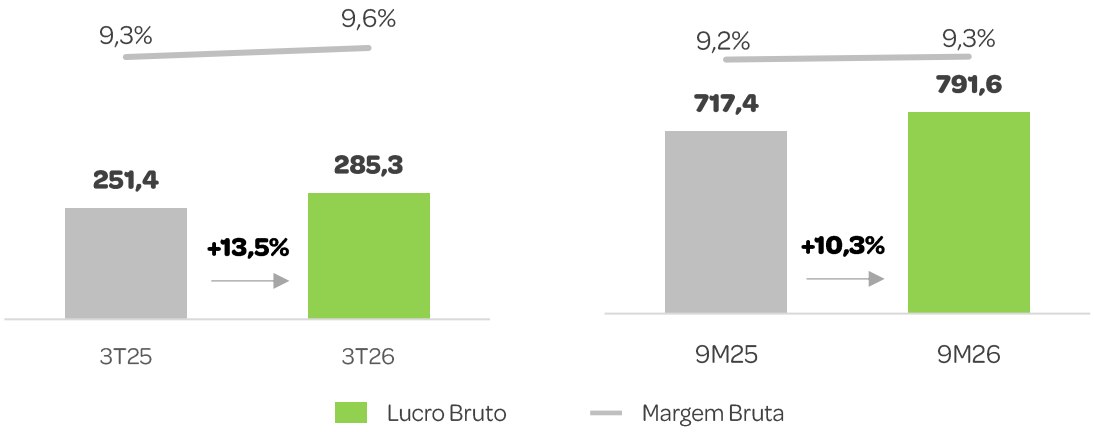
[1] *Market Share* Profarma Distribuição calculado com dados da IQVIA referentes ao Mercado ABAFARMA nas suas áreas de atuação; Números referentes à base de dados IQVIA podem sofrer alterações.

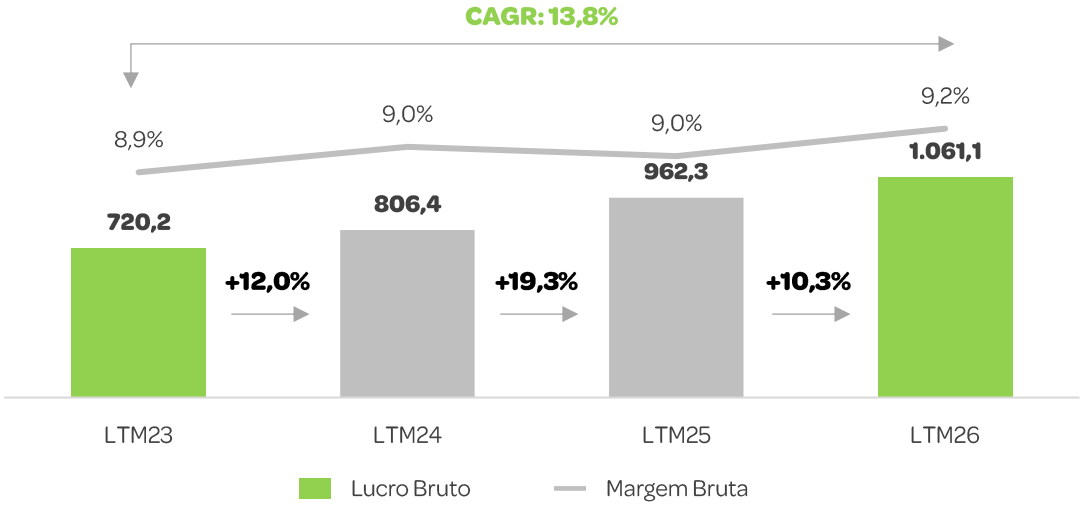
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

A Profarma Distribuição reportou Lucro Bruto de R$ 285,3 milhões no 3T26, crescimento de 13,5% em relação ao 3T25, com Margem Bruta de 9,6% da Receita Líquida, expansão de 0,3 p.p. contra o 3T25. Esse desempenho foi impulsionado pela evolução do mix de vendas, com maior participação de categorias de maior rentabilidade, especialmente medicamentos genéricos e GLP-1. O crescimento dessas categorias contribuiu para a melhoria da margem bruta, combinando expansão da receita com maior rentabilidade comercial.

No LTM26, o Lucro Bruto alcançou R$ 1,1 bilhão, com avanço de 10,3% em relação ao LTM25, com Margem Bruta de 9,2% da Receita Líquida, aumento de 0,2 p.p. com um CAGR de 13,8% nos últimos 3 anos.





DESPESAS OPERACIONAIS

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

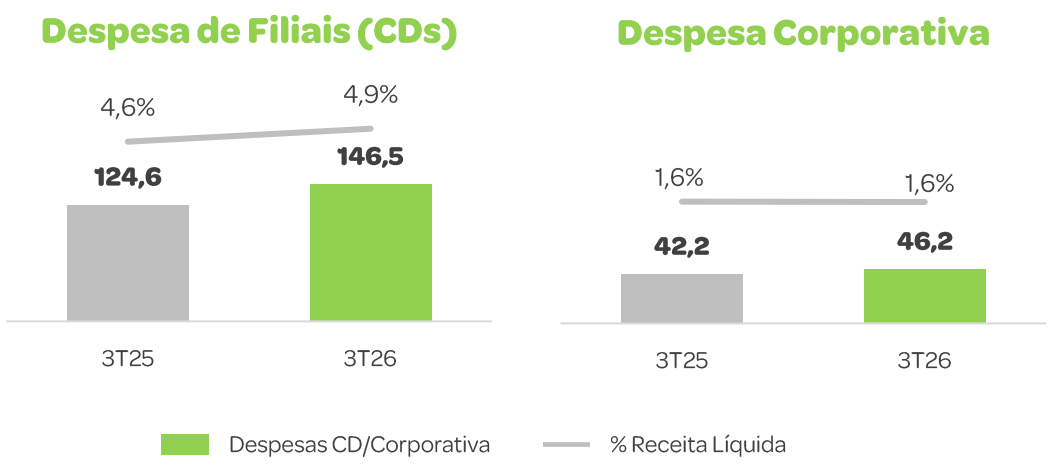
(R$ Milhões)	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	Var% 3T25	Var% 2T26	9M25	9M26	Var %
Despesas de CDs	**-124,6**	**-128,4**	**-143,2**	**-136,6**	**-146,5**	**17,6%**	**7,3%**	**-373,1**	**-426,2**	**14,2%**
% da Receita Oper. Líquida	-4,6%	-4,2%	-5,2%	-4,8%	-4,9%	-0,3 p.p	-0,1 p.p	-4,8%	-5,0%	-0,2 p.p
Despesas Corporativas	**-42,2**	**-52,1**	**-42,6**	**-51,5**	**-46,2**	**9,4%**	**-10,4%**	**-142,1**	**-140,3**	**-1,3%**
% da Receita Oper. Líquida	-1,6%	-1,7%	-1,6%	-1,8%	-1,6%	0,0 p.p	0,2 p.p	-1,8%	-1,6%	0,2 p.p
Despesas Totais	**-166,8**	**-180,5**	**-185,8**	**-188,1**	**-192,7**	**15,5%**	**2,4%**	**-515,3**	**-566,6**	**10,0%**
% da Receita Oper. Líquida	-6,2%	-6,0%	-6,8%	-6,7%	-6,5%	-0,3 p.p	0,2 p.p	-6,6%	-6,6%	0,0 p.p

As Despesas Operacionais Totais (excluindo Depreciação) atingiram R$ 192,7 milhões no 3T26, crescimento de 15,5% em relação ao 3T25, correspondendo a 6,5% da Receita Líquida, 0,3 p.p. maior na comparação com 3T25.

As Despesas de CDs somaram R$ 146,5 milhões no 3T26, alta de 17,6% contra o 3T25, equivalentes a 4,9% da Receita Operacional Líquida. A evolução reflete ajustes na estrutura de remuneração e benefícios das equipes operacionais, em resposta à maior competição por profissionais no setor logístico, com foco em retenção, redução do *turnover* e ganhos de produtividade. Adicionalmente, o período foi impactado pelo aumento dos custos de transporte e pela mudança do mix comercial. A maior participação de genéricos demanda maior esforço operacional, enquanto medicamentos GLP-1 requerem condições específicas de armazenagem. A Companhia mantém o foco em produtividade, otimização logística e eficiência do custo de servir.

As Despesas Corporativas foram de R$ 46,2 milhões, aumento de 9,4% vs. 3T25, representando 1,6% da Receita Operacional Líquida, mostrando uma estabilidade entre trimestres.

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

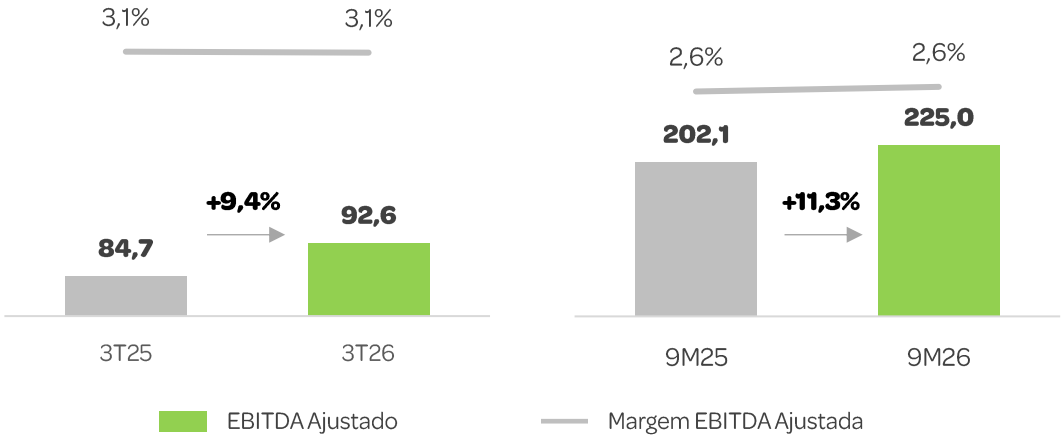


EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA

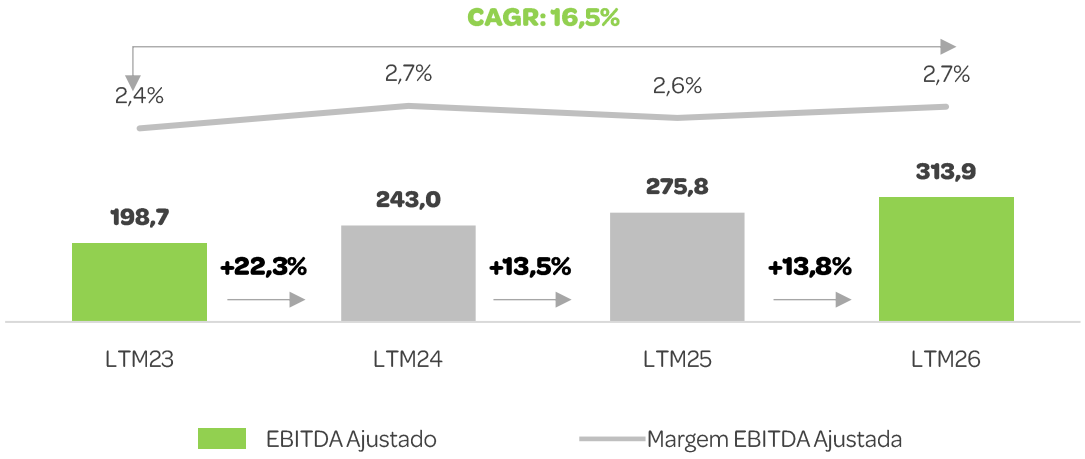
(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

O EBITDA Ajustado foi de R$ 92,6 milhões no 3T26, aumento de 9,4% em relação ao 3T25, com Margem EBITDA de 3,1% da Receita Líquida, estável no comparativo anual. Os efeitos comerciais e de mix de vendas que impulsionaram 0,3 p.p. a Margem Bruta foram compensados por um aumento das Despesas Operacionais em relação à Receita Líquida na mesma proporção, representando estabilidade na Margem EBITDA.

No LTM26, o EBITDA Ajustado alcançou R$ 313,9 milhões, crescimento de 13,8% em relação ao LTM25, com Margem EBITDA de 2,7% da Receita Líquida, incremento de 0,1 p.p.. Olhando para o CAGR de 16,5% nos últimos 3 anos, esse crescimento supera o de Receita Bruta em 4,0 p.p., mostrando uma eficiência na execução da expansão operacional, resultando em expansão de 0,3 p.p. da Margem EBITDA nos últimos 3 anos, nos quais observamos também recorrentes aumentos de *market share*.



(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



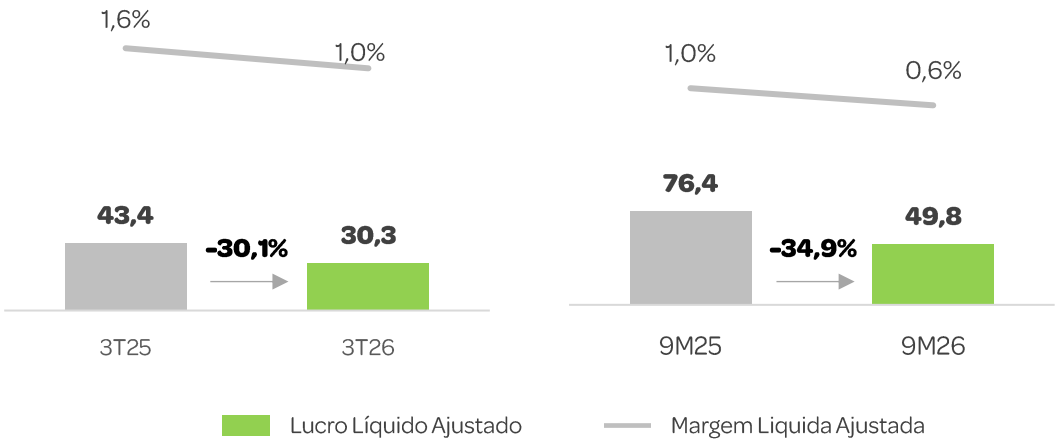
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

O Lucro Líquido Ajustado somou R$ 30,3 milhões no 3T26, retração de 30,1% em relação ao 3T25, com Margem Líquida de 1,0% da Receita Líquida, redução de 0,6 p.p. Esse impacto está majoritariamente ligado ao aumento das Despesas Financeiras em R$ 12,4 milhões, dos quais R$ 9,8 milhões de AVP, à ausência de crédito de IRCS no valor de R$ 6,3 milhões registrado no 3T25 e à maior depreciação ligada à expansão de CDs e benfeitorias no valor de R$ 2,3 milhões.

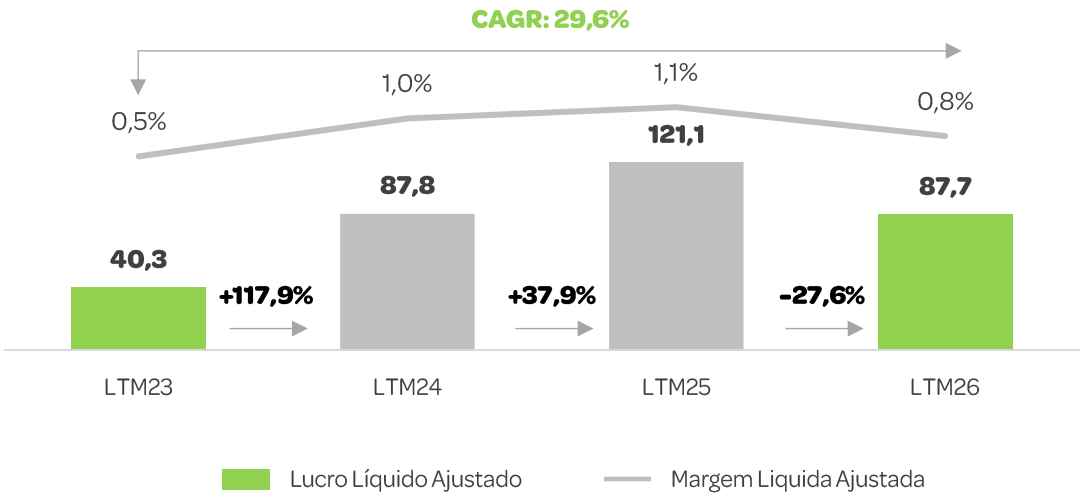
Na ótica LTM26, o Lucro Líquido Ajustado totalizou R$ 87,7 milhões, retração de 27,6% em relação ao LTM25, com Margem Líquida de 0,8% da Receita Líquida, queda de 0,4 p.p., mantendo o CAGR de 29,6% nos últimos 3 anos. Nessa visão, o menor resultado observado no 1T26 foi o principal responsável pelo gap acumulado.

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



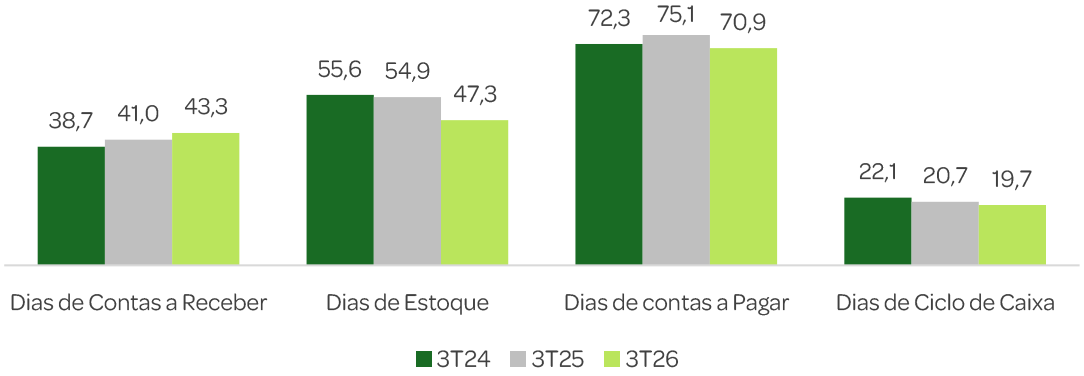
(R$ Milhões)	3º Tri	9M
Lucro Líquido Ajustado 2025	**43,4**	**76,4**
Variação:		
EBITDA Ajustado	7,2	22,9
Depreciação	-2,3	-6,8
Resultado Financeiro	-12,4	-32,9
Receitas/Despesas Líquidas	-2,1	-13,8
AVP Líquido	-9,8	-18,0
Outros	-0,5	-1,1
Imposto de Renda e CS	-6,4	-9,9
Lucro Líquido Ajustado 2026	**30,3**	**49,8**

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



CICLO DE CAIXA

(DIAS)



A Profarma Distribuição encerrou o 3T26 com 19,7 dias de Ciclo de Caixa, uma redução de 1,0 dia contra os 20,7 dias apresentados no 3T25. O trimestre contou com uma melhora nas iniciativas comerciais com a indústria que possibilitaram um maior prazo de financiamento de nosso estoque, e uma gestão conservadora de compras, seguindo a consistência da Profarma com a gestão do Capital de Giro.

O período também contou com um aumento do Capital de Giro de 9,6% com relação ao 3T25, superior ao crescimento da Receita Líquida LTM, mantendo praticamente em linha a relação Capital de Giro/Receita Líquida LTM.

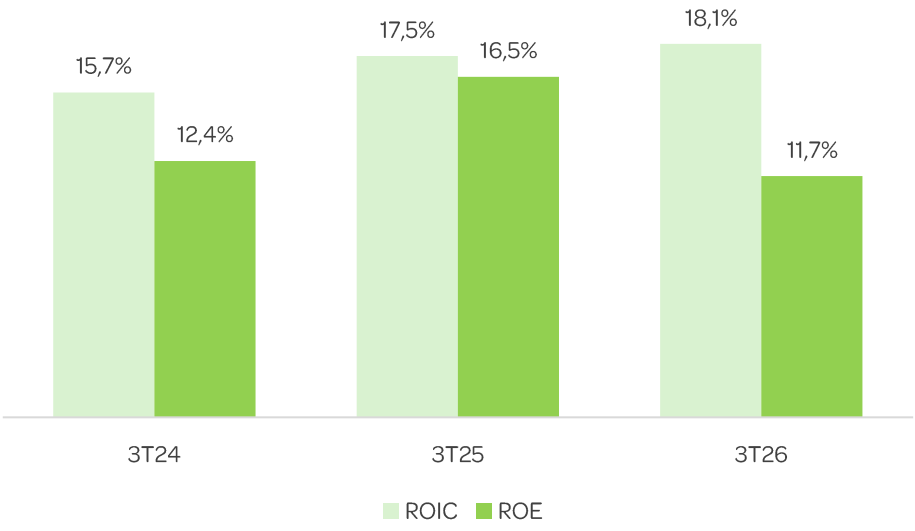
(Dias)	3T24	3T25	3T26
Dias de Ciclo de Caixa	**22,1**	**20,7**	**19,7**
Dias de Contas a Receber	38,7	41,0	43,3
Dias de Estoque	55,6	54,9	47,3
Dias de contas a Pagar	72,3	75,1	70,9
Capital de Giro/Receita Liq. LTM	**9,4%**	**8,2%**	**8,4%**

ROIC E ROE

(%)

A expansão do EBITDA em valor e margem demonstra a crescente capacidade da Profarma Distribuição de capturar eficiência operacional e gerar valor. Nos últimos três anos, o EBITDA registrou CAGR de 16,4%, superando em 3,9 p.p. o CAGR da Receita Bruta, o que reforça a qualidade e a perenidade do crescimento. Adicionalmente, nesse mesmo período, reduzimos o Ciclo de Caixa em 2,4 dias, impactando positivamente o capital investido. Como reflexo dessas evoluções, o ROIC atingiu 18,1%, com expansão de 0,6 p.p. na comparação anual.

Do lado da rentabilidade do patrimônio, a Profarma reportou um ROE de 11,7% no 3T26. A redução em relação ao 3T25 reflete, principalmente, a queda do Lucro Líquido, conforme comentado na seção anterior.



	3T24	3T25	3T26
EBIT LTM	219	250	278
Capital investido médio LTM	1.389	1.430	1.543
ROIC	**15,7%**	**17,5%**	**18,1%**

	3T24	3T25	3T26
Lucro Líquido LTM	85	121	87
PL Médio LTM	684	735	751
ROE	**12,4%**	**16,5%**	**11,7%**

*ROIC = EBIT LTM / Capital investido médio mensal**
*ROE = Lucro Líquido LTM / PL Médio mensal**

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

REDE d1000

DMVF

B3 LISTED NM

A **Rede d1000** encerra o 3T26 com Receita Bruta de R$ 728,7 milhões, superior em 7% em relação ao 3T25. Em 9M26, a Receita Bruta totalizou R$ 2.126,0 milhões, maior em 12,5% em relação a 9M25

DESTAQUES 3T26 x 3T25

R$ 728,7 MM
Receita Bruta
+7% x 3T25

Vendas Marcas Exclusivas
R$ 40,2 milhões, 12,5% de participação no autosserviço

Expansão
Safras > 3 anos
ROIC médio de **37%**

320 Lojas
+37 unidades x 3T25

Expansão MT
+ 45% na base de lojas
+ 1,8p.p. *market share*

PRINCIPAIS INDICADORES

	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	VAR. 3T25 X 3T26	9M25	9M26	VAR. 9M25 X 9M26
Nº de Lojas	283	300	302	312	320	13,1%	283	320	13,1%
(R$ milhões)									
Receita Bruta	680,9	701,9	695,9	703,5	728,7	7,0%	1.890,0	2.126,0	12,5%
Lucro Bruto	195,7	205,3	201,9	212,3	213,8	9,2%	557,0	628,0	12,7%
Margem Bruta (% Receita Bruta)	28,7%	29,2%	29,0%	30,2%	29,3%	0,6 p.p	29,5%	29,5%	0 p.p
EBITDA Ajustado	30,6	31,1	17,9	29,3	30,6	0,1%	72,2	77,9	7,8%
Margem EBITDA (% da Receita Bruta)	4,5%	4,4%	2,6%	4,2%	4,2%	-0,3 p.p	3,8%	3,7%	-0,2 p.p
Lucro Líquido Ajustado	12,4	14,2	4,6	9,8	9,4	-24,0%	25,0	23,9	-4,6%
Margem Líquida (% da Receita Bruta)	1,8%	2,0%	0,7%	1,4%	1,3%	-0,5 p.p	1,3%	1,1%	-0,2 p.p

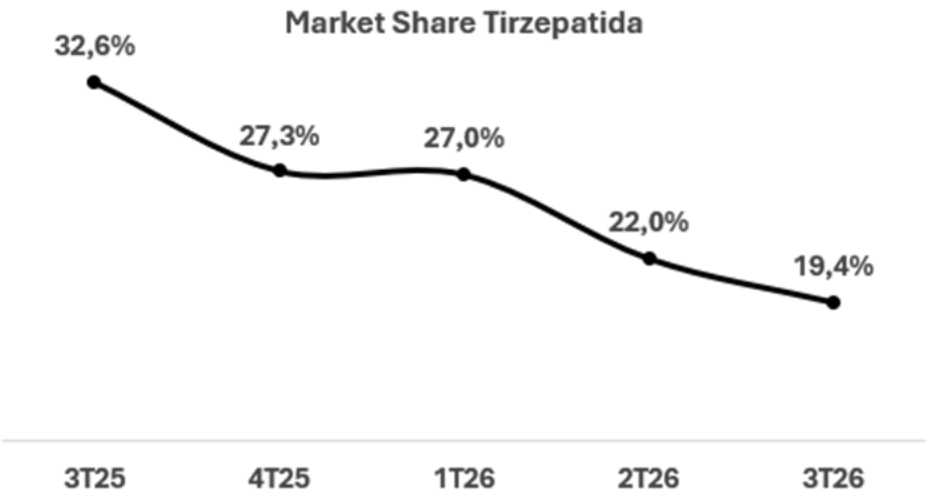
VAREJO FARMACÊUTICO

No 3T26, o varejo farmacêutico brasileiro manteve uma trajetória positiva de crescimento, com avanço de 9,1% nas vendas, segundo dados da IQVIA. O desempenho reforça a resiliência estrutural do setor, sustentada, principalmente, pela natureza recorrente da demanda por medicamentos. Apesar da desaceleração em relação aos elevados patamares observados nos períodos anteriores, influenciada por uma base de comparação mais desafiadora, efeitos de calendário e condições climáticas menos favoráveis em algumas regiões do país, o setor permaneceu apresentando crescimento superior ao observado em grande parte do varejo nacional.

Entre os principais vetores de expansão do mercado, segue em destaque a categoria de medicamentos da classe GLP-1, impulsionada pela crescente demanda por tratamentos para diabetes e obesidade. O mercado de GLP-1 também passou por uma importante transformação competitiva ao longo de 2026, marcada pelo vencimento da patente da semaglutida e pela entrada de novos participantes. O lançamento de apresentações como Ozivy, Semavy, Poviztra e Extensior, ampliou significativamente a oferta disponível ao consumidor. Esse movimento contribuiu para o aumento da penetração da categoria, ampliando o acesso aos tratamentos e promovendo maior competitividade no mercado, ao mesmo tempo em que redistribuiu volumes entre fabricantes, produtos e canais de venda.

Inserida nesse contexto, a Rede d1000 seguiu beneficiando-se do crescimento estrutural da categoria, embora a comparação anual tenha sido fortemente impactada pelo “overshare” na venda do Mounjaro. No 3T25, a Companhia alcançou market share de 32,6% na categoria, devido ao abastecimento mais do que proporcional ao seu “fair Share”. Neste trimestre, o market share foi de 19,4%, mais alinhado ao desempenho recorrente da rede.

A expansão do mercado de GLP-1, a ampliação do acesso aos tratamentos e o fortalecimento do canal varejista continuam representando relevantes oportunidades de crescimento e geração de valor para a Rede d1000 nos próximos períodos.



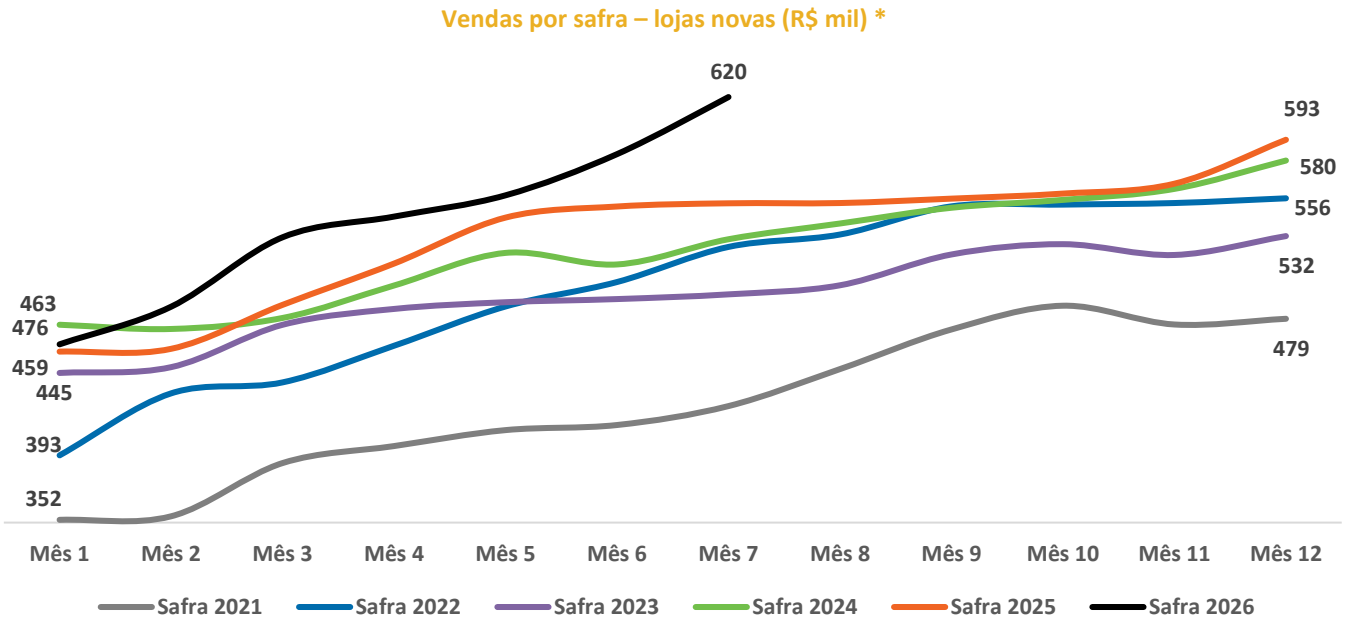
PORTFÓLIO DE LOJAS

A Rede d1000 inaugurou 9 novas lojas no terceiro trimestre de 2026, sendo quatro no Rio de Janeiro, quatro em Brasília (DF) e uma no Mato Grosso. No acumulado do ano, a Companhia abriu 23 novas lojas e fechou 2 unidades, encerrando o período com 320 unidades, o que representa um crescimento líquido de 13,1% na base de lojas.

Conforme Fato Relevante divulgado nesta data, a Companhia revisou seu guidance de expansão, reduzindo a previsão de abertura de novas lojas de 40 (quarenta) para 31 (trinta e uma) e de realização de reformas/ampliações de 10 (dez) para 9 (nove).

Até a presente data, a Companhia identificou oportunidades para a ocupação de 4 (quatro) novos pontos comerciais estratégicos na cidade do Rio de Janeiro, adicionais às lojas já inauguradas no exercício, caracterizados por elevado fluxo de consumidores, maior área de vendas e potencial de geração de receita superior ao de uma loja padrão. Considerando os investimentos iniciais necessários à implementação desses projetos, a Companhia optou por priorizar sua execução, em linha com sua estratégia de crescimento e disciplina na alocação de capital. Adicionalmente, em referência ao Fator Relevante divulgado em dezembro de 2023, que divulgou a projeção de abertura de 260 (duzentas e sessenta) até 280 (duzentas e oitenta) novas lojas entre 1º de janeiro de 2024 e 31 de dezembro de 2028, a Companhia informa que está reavaliando as premissas de seu plano de expansão de longo prazo. Por ora, a Companhia optou por descontinuar a validade e o acompanhamento da projeção informada no referido documento, mantendo apenas a projeção anual, nos termos do Fato Relevante de Janeiro de 2026.

Com relação a performance de vendas das lojas novas, continua melhor do que a apresentada em ciclos anteriores e vemos a safra de 2026, cuja amostra ainda é pequena, apresentar venda média superior a R$ 600 mil já nos primeiros meses. Analisando a safra de 2025, podemos observar níveis de vendas que superam os de safras mais antigas, atingindo ao final do seu primeiro ano o faturamento próximo a R$ 600 mil na média, resultado superior aos observados em anos anteriores neste mesmo estágio de maturação. O mesmo acontece com a safra de 2024, onde todas as lojas operam há pelo menos 12 meses e o faturamento médio alcançado é superior a todas as safras anteriores.



**valores históricos nominais*

A expansão no Estado do Mato Grosso vem sendo importante dentro da estratégia de crescimento da Companhia, visto que é

uma das regiões de maior crescimento no mercado brasileiro, além de possuir menor participação de grandes redes de farmácias quando comparamos com outros Estados. Finalizamos o terceiro trimestre com 16 unidades na região. Nos últimos dois anos, quase triplicamos o tamanho da Rede no Estado. No 3T26 alcançamos *market share* de 8,3% nas áreas trabalhadas pela Companhia, incremento de 0,4p.p. em relação ao 3T25.

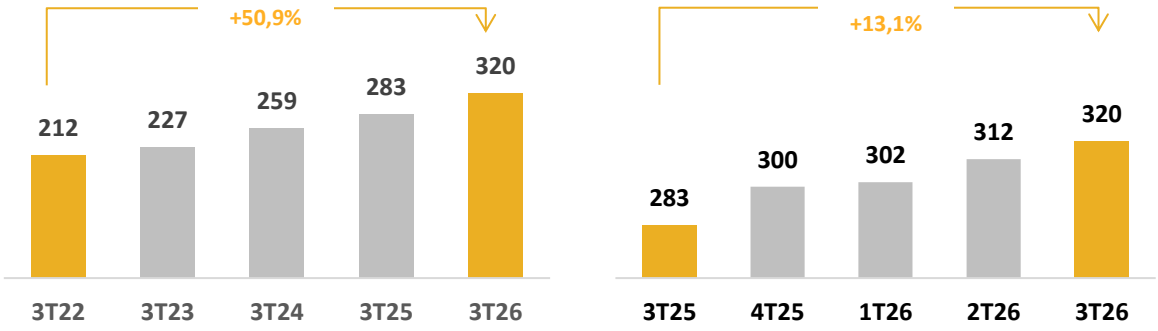
A estratégia de expansão também reflete uma alocação de capital disciplinada. O ROIC marginal das lojas maduras supera 30%, evidenciando o potencial de geração de valor do modelo. Dessa forma, a Companhia segue priorizando investimentos em regiões e praças com atratividade estrutural, combinando crescimento de receita, retorno elevado e fortalecimento de sua presença competitiva.

ROIC Marginal	**Safra 2024** (1 ano de maturação)	**Safra 2023** (2 anos de maturação)	**Safra 2022** (3 anos de maturação)	**Safra 2021** (4 anos de maturação)
Lojas Abertas	40	30	11	30
Venda Média (R$ Mil / Mês / Loja)	657	673	689	714
Margem de Contribuição (%)	7,8%	8,2%	10,3%	10,0%
Margem de Contribuição (R$ Mil / Mês / Loja)	51	55	71	72
Margem de Contribuição Anual (R$ Mil / Ano / Loja)	612	664	853	859
CAPEX Médio	1.729	1.454	1.374	1.300
WC Médio (R$ Mil / Loja)	1.200	1.200	1.100	1.000
IC Médio (R$ Mil / Loja)	2.929	2.654	2.474	2.300
ROIC Marginal por Loja (%)	**21%**	**25%**	**34%**	**37%**

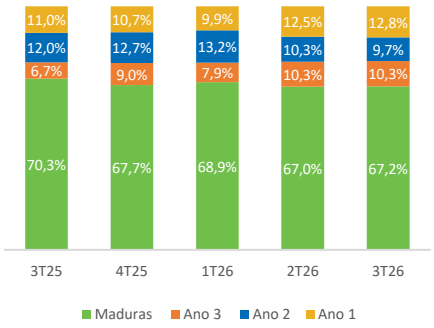
A Rede d1000 encerrou o trimestre com 32,8% de suas lojas (105 unidades) ainda em processo de maturação, sendo 12,8% (41 unidades) no primeiro ano de operação. Ao final do 3T26, a Companhia possuía 20 lojas com menos de 6 meses versus 8 lojas no 3T25, o que pressiona as despesas e margem no curto prazo, mas indica relevante potencial de crescimento para a frente, tendo em vista a base significativa de lojas em processo de consolidação e amadurecimento. Esse cenário abre espaço para ganhos importantes de produtividade e rentabilidade nos próximos períodos, em linha com a estratégia de expansão sustentável e geração de valor no médio e longo prazo.

A estratégia de expansão, associada à modernização do portfólio de lojas existentes, são alavancas importantes de crescimento da Companhia e vem contribuindo fortemente para o crescimento de vendas e ganhos de *market share*, que, neste trimestre, alcançou 12,0%* de participação, crescimento de 0,5 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

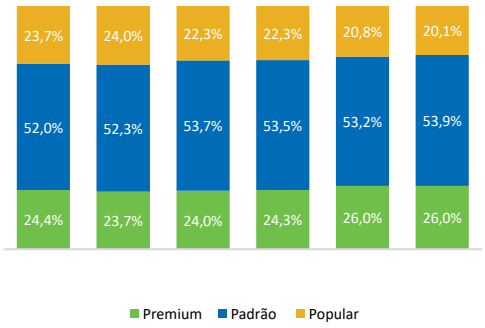
Número de lojas (#)



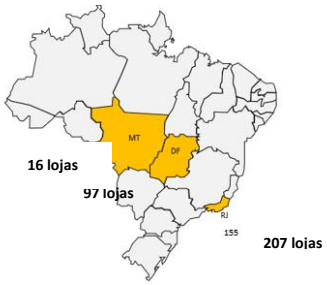
Distribuição etária do portfólio



Rede de lojas por perfil (%)



Presença geográfica (#)



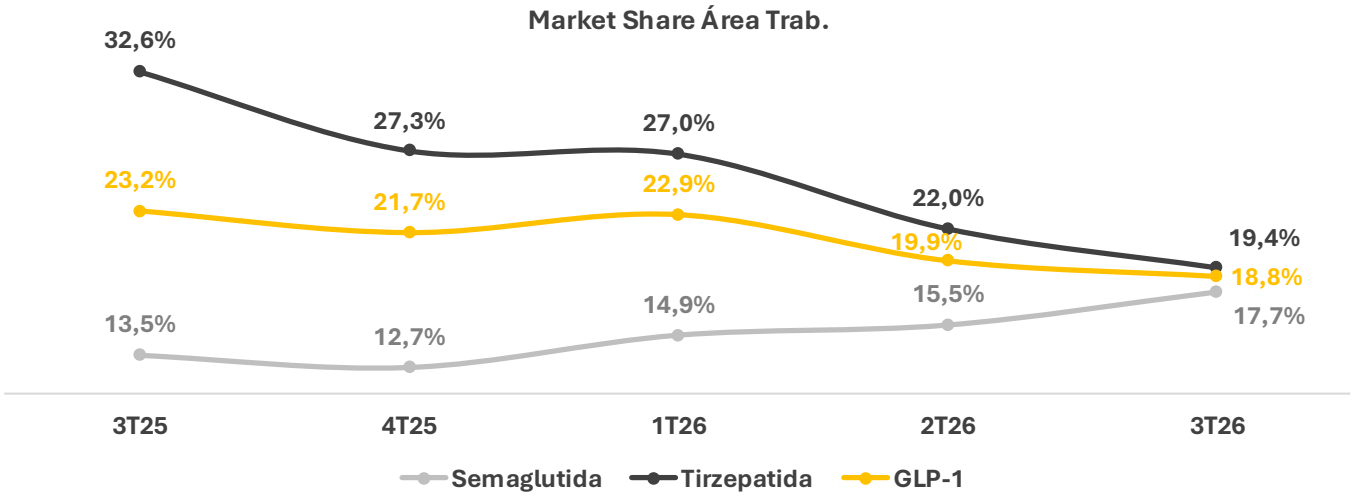
**na sua área de atuação (RJ, DF e MT).*

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

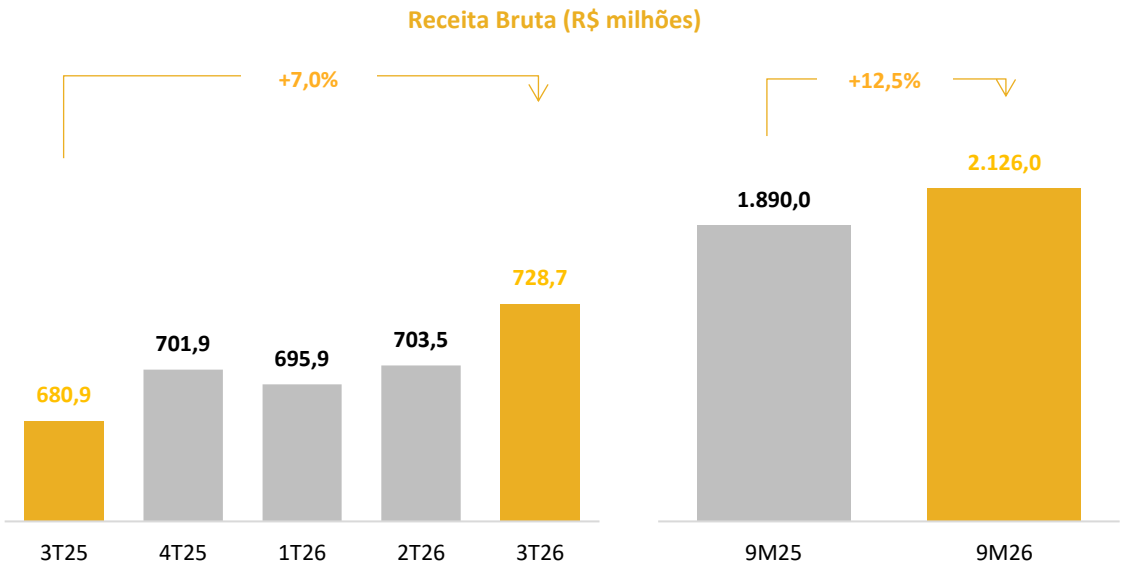
RECEITA BRUTA

No 3T26, a Receita Bruta totalizou R$ 728,7 milhões, avanço de 7,0% em comparação ao 3T25 (vale lembrar, que no 3T25 a Receita Bruta havia crescido 18,4%, em comparação a um mercado que cresceu 8,5% no mesmo período). O desempenho do 3T26 foi sustentado pela expansão orgânica da Companhia, que encerrou o período com 320 lojas em operação, bem como pela resiliência das vendas da categoria de GLP-1.

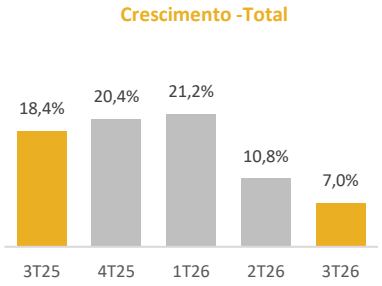
A participação desses medicamentos na Receita Bruta totalizou 13,5% no trimestre, mantendo-se em patamar semelhante ao observado no 3T25. Apesar da normalização da participação da tirzepatida ao longo de 2026, o lançamento das novas apresentações de semaglutida contribuiu para a sustentação do desempenho da categoria. A boa performance da Rede d1000 na venda de semaglutida, elevou o market share desses produtos para 17,7% no 3T26, ganho de 4,2p.p. na comparção com o 3T25, preservando a relevância dos produtos GLP-1 na composição das vendas da Companhia.

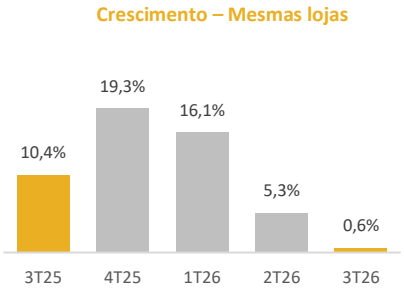


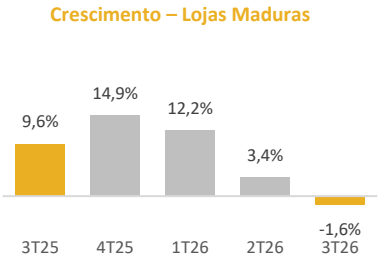
No acumulado do ano, a Rede d1000 apresentou Receita Bruta de R$ 2,1 bilhões, representando um crescimento de 12,5% em relação ao mesmo período de 2025. Nas regiões onde atua, a Rede d1000 continua apresentando crescimento bem superior ao mercado, alcançando 12,0% de participação em 3T26, crescimento de 0,5p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.



Os desempenhos de mesmas lojas e lojas maduras no 3T26 foram impactados pela normalização da dinâmica competitiva do mercado na venda de Mounjaro. Conforme informado anteriormente, a Rede d1000 se beneficiou de um abastecimento do produto mais do que proporcional, elevando o *market share* para 32,6% no 3T25, bem acima do fair *share* da operação. No 3T26, o *market share* de mounjaro ficou em 19,4%, mais alinhado com o esperado. Por outro lado, verificou-se maior penetração de novos medicamentos à base de semaglutida, cujo volume foi duas vezes maior na comparação 3T25 x 3T26, compensando a redução dos preços médios da categoria. Como resultado, o crescimento de mesmas lojas e lojas maduras passou de 10,4% e 9,6% no 3T25 para 0,6% e -1,6% no 3T26, respectivamente.





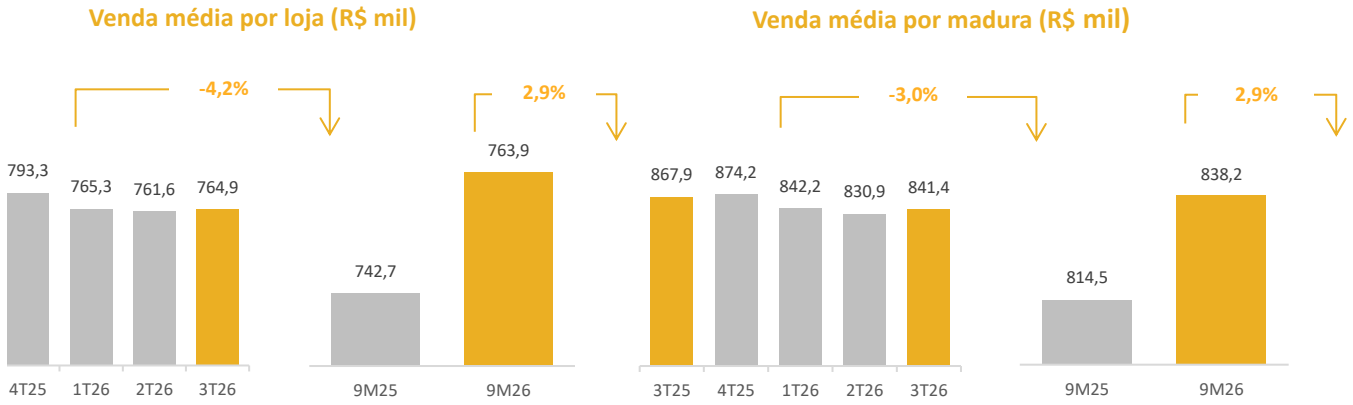


Venda média por loja

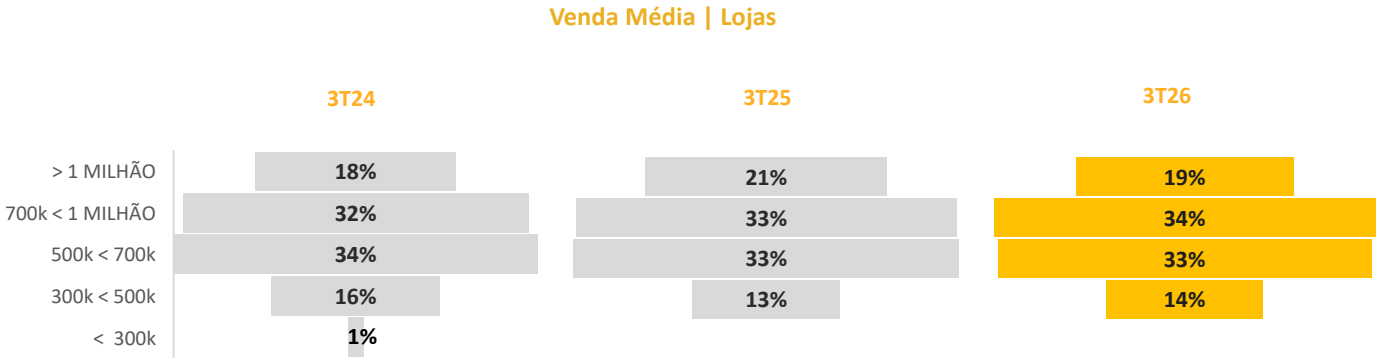
A Rede d1000 apresentou no terceiro trimestre de 2026 uma venda média por loja de R$ 764,9 mil, o que representa uma retração de 4,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. A variação anual reflete, principalmente, a mudança de mix dentro da classe de GLP-1 devido a maior participação de produtos à base de semaglutida, cujo ticket médio é inferior ao da tirzepatida, pressionando o ticket de RX e, por consequência, a venda média por loja. Adicionalmente, no 3T26, a Companhia possuía 32,8% de lojas ainda em maturação versus 29,7% no 3T25, onde 20 lojas possuíam menos de 6 meses de operação versus 8 lojas no 3T25.

No acumulado do ano, a venda média por loja atingiu R$ 763,9 mil, crescimento de 2,9% em comparação com os R$ 742,7 mil apresentados no 9M25.

Considerando apenas as lojas maduras, a Companhia atingiu R$ 841,4 mil de venda média, retração de 3,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, as lojas maduras cresceram 2,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo o patamar de R$ 838,2 mil/mês na média.

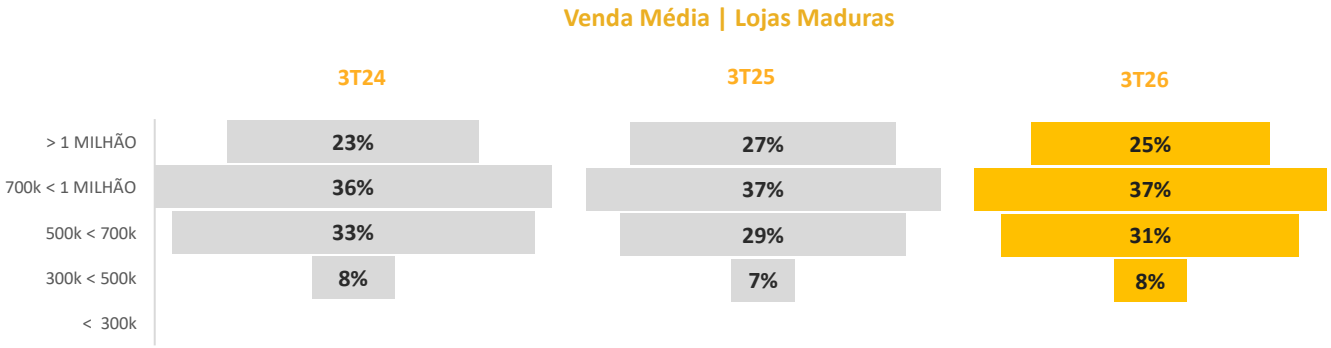


O gráfico abaixo demonstra a evolução do desempenho de vendas das lojas em seu processo de maturação, considerando aquelas abertas há mais de 6 meses. O portfólio de lojas que faturam mais de R$ 700 mil representou 53% do total de lojas versus 54% no 3T25, refletindo também os impactos detalhados anteriormente, com queda de 1p.p. na comparação entre os períodos.

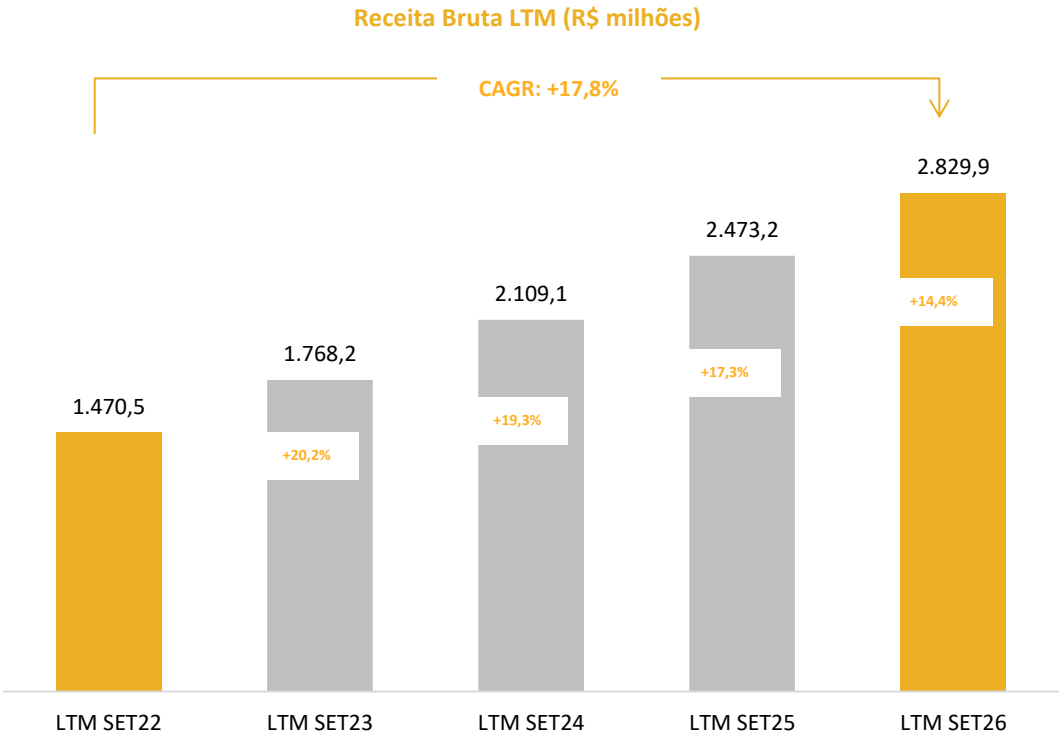


Foram consideradas apenas lojas abertas há mais de 6 meses

Quando analisamos apenas a base de lojas maduras, observamos 62% das lojas faturando acima de R$ 700 mil, redução de 3,0p.p na participação total, quando comparado com o mesmo período de 2025. A base existente de lojas é a mais impactada pela normalização da dinâmica competitiva do Mounjaro e consequente adequação de market share, explicado anteriormente.



A Receita Bruta da Rede d1000 vem apresentando forte crescimento nos últimos anos, com um CAGR de 17,8%, alcançando aproximadamente R$ 2,8 bilhões nos últimos 12 meses, conforme demonstrado no gráfico abaixo:



A 4BIO passa a ser a unidade de Distribuição Non-Retail do Grupo Profarma consolidando todas as operações no mercado Non-retail.

Marcado pela **gestão do Grupo Profarma** no trimestre, **4BIO** registra **crescimento da Receita Bruta**, evolução de **Margens Bruta** e **EBITDA.**

DESTAQUES 3T26 x 3T25 (pro forma)

R$ 871,1 MM
Receita Bruta
Evolução **+15,3%**

R$ 26,8 MM
EBITDA
Evolução **+49,0%**

Ciclo de Caixa
70,2 dias
Redução **3,6 dias**

Margem EBITDA
3,5%
evolução **+0,9 p.p.**

DESTAQUES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

(R$ Milhões)	3T25*	3T26	Var(%)
Receita Bruta	**755,6**	**871,1**	**15,3%**
Receita Líquida	**688,4**	**773,6**	**12,4%**
Lucro Bruto	**57,3**	**77,6**	**35,3%**
% Receita Líquida	*8,3%*	*10,0%*	*1,7p.p.*
Despesa Operacional	**-39,4**	**-50,8**	**29,1%**
% Receita Líquida	*-5,7%*	*-6,6%*	*-0,9 p.p.*
EBITDA Ajustado	**18,0**	**26,8**	**49,0%**
Margem EBITDA (% Rct. Líquida)	*2,6%*	*3,5%*	*0,9 p.p.*
Depreciação	-1,1	-3,0	184,6%
Resultado Financeiro	2,5	-19,2	-
Lucro Líquido Ajustado	**7,3**	**6,1**	**-16,6%**
Margem Líquida (% Receita Líquida)	*1,1%*	*0,8%*	*-0,3p.p.*

**Número referentes ao 3T25 em bases pro forma.*

Retomada de forma orgânica no final de 2025, a atuação do Grupo nesse segmento ganhou escala com a aquisição da 4BIO, em maio deste ano. A empresa passa a dar nome à unidade de negócios de Distribuição *Non-Retail* e fortalece a presença do Grupo Profarma em um dos segmentos mais promissores do mercado farmacêutico.

Com o objetivo de refletir de forma mais adequada a evolução do negócio, os resultados da 4BIO são apresentados em comparação a uma base pro forma do 3T25, considerando 100% das operações da Companhia em ambos os períodos. Tendo em vista que a aquisição foi concluída em maio de 2026, o 3T26 corresponde ao primeiro trimestre com consolidação integral durante todo o período. Essa metodologia permite evidenciar com maior clareza a performance operacional da 4BIO e os primeiros benefícios capturados com a integração ao Grupo Profarma, incluindo avanços comerciais, ganhos de eficiência e as iniciativas estratégicas já implementadas, lembrando que ainda temos ações em andamento que devem complementar essa estratégia nos próximos dois trimestres.

O mercado de D*istribuição Non-Retail* permanece como uma importante avenida de crescimento para o Grupo Profarma. Nos 12 meses encerrados em agosto de 2026, o canal de distribuição movimentou R$ 58 bilhões, com crescimento médio anual de 14% nos últimos dois anos. A expansão dos tratamentos inovadores, especialmente em oncologia, imunoterapia e doenças raras, sustenta as perspectivas para o segmento e amplia a demanda por parceiros com capacidade de execução, eficiência logística e solidez financeira.

Foi com essa visão que iniciamos, em maio, a integração da 4BIO ao Grupo Profarma. Em um mercado em transformação, enxergamos a oportunidade de ampliar as alternativas oferecidas à indústria e aos clientes finais. Pioneira no atendimento a pessoas físicas e a operadoras de saúde, a 4BIO já possui presença histórica consolidada nesses canais e atua em hospitais e clínicas, sempre no segmento de alto custo.

Ao longo desses primeiros 5 meses, estruturamos as principais frentes de integração e avançamos em sua implementação. Nossa prioridade é crescer com qualidade: revisamos o portfólio, qualificamos as vendas e direcionamos capital para operações com melhores margens e maior potencial de geração de caixa. Essa disciplina orienta tanto a expansão comercial quanto a seleção de novas parcerias e contratos.

No 3T26, a Receita Bruta da 4BIO alcançou R$ 871,1 milhões, crescimento de 15,3% em relação ao 3T25, na mesma base comparativa. A Margem Bruta sobre a Receita Líquida atingiu 10,0%, uma expansão importante de 1,7 p.p. na mesma comparação. O EBITDA Ajustado totalizou R$ 26,8 milhões, evolução de 49,0% frente ao 3T25, com margem de 3,5%, aumento de 0,9 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Os resultados refletem a disciplina comercial e o avanço na captura de sinergias, em ritmo superior ao inicialmente previsto. Seguimos acompanhando a evolução do capital de giro, com foco na qualidade dos ativos e na geração sustentável de caixa.

Para dar escala a essa estratégia, aprimoramos a governança comercial e incorporamos ferramentas analíticas ao processo decisório. Em paralelo, avançamos na integração logística à Profarma. A entrada em operação do novo centro de distribuição no Rio de Janeiro foi um marco desse processo, e novas unidades estão previstas para os próximos meses. A incorporação progressiva da 4BIO à malha do Grupo contribui para elevar os níveis de serviço e capturar sinergias operacionais e econômicas, cujos benefícios começaram a ser incorporados a partir de julho.

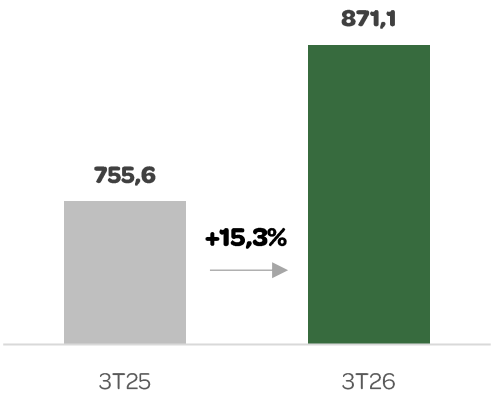
No trimestre, ampliamos a complementaridade do portfólio por meio de novas parcerias, mantendo uma abordagem seletiva na escolha de produtos e contratos. Nossa estratégia é preservar a posição consolidada da 4BIO no atendimento a pessoas físicas e operadoras de saúde e fortalecer sua presença em hospitais e clínicas, especialmente em oncologia e medicamentos biológicos, além de desenvolver oportunidades em estética injetável e vacinas. Em um mercado que passou por transformações relevantes nos últimos anos, os resultados alcançados reforçam a importância do nosso retorno ao mercado de distribuição de especialidades. Oferecemos à indústria e aos clientes finais uma nova alternativa no mercado, contribuindo para a cadeia como um todo. Essa proposta combina a experiência de mais de 20 anos da 4BIO em especialidades de alto custo com a capacidade de adaptação, a solidez financeira e os 65 anos de história do Grupo Profarma.

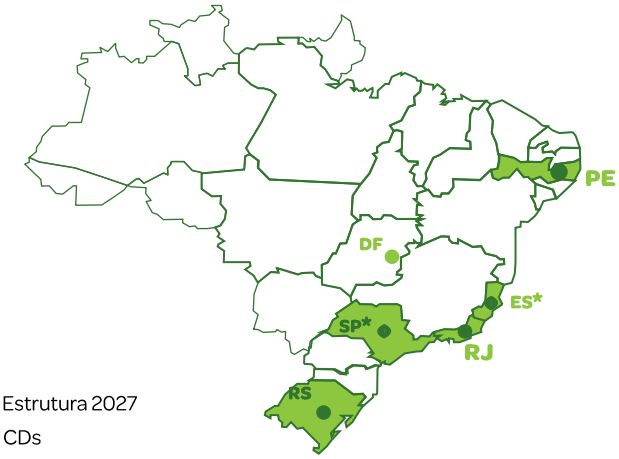
Entramos na reta final de 2026 com prioridades definidas: consolidar a integração, concluir a infraestrutura planejada e preparar a 4BIO para um novo ciclo de crescimento rentável. Para 2027, avançamos na definição do portfólio comercial e do mix de produtos, na plena utilização das ferramentas de gestão e na estruturação da malha de centros de distribuição. Com esses fundamentos, buscamos ampliar nossa relevância no mercado de especialidades e construir retornos maiores e sustentáveis para o Grupo Profarma. consolidando a Companhia como referência em distribuição de especialidades, com a solidez operacional, financeira e histórico do Grupo Profarma.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

(R$ MILHÕES)

A Receita Bruta do 3T26 totalizou R$ 871,1 milhões, um resultado 15,3% superior ao 3T25 pro forma, como reflexo da estratégia comercial que contempla a revisão de *pricing* com foco em otimização de capital de giro, retornos e na geração de caixa operacional, além de permitir acessar novos mercados, ampliando relacionamento com clientes e trazendo novas oportunidades.



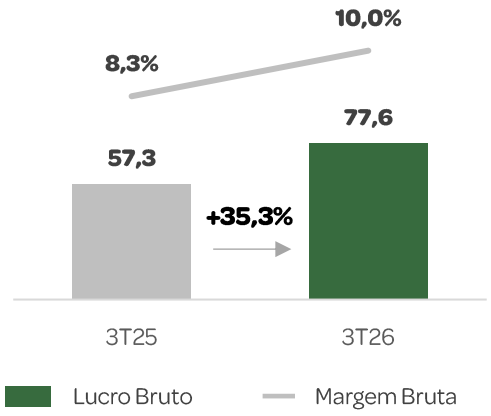


LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

No 3T26, o Lucro Bruto somou R$ 77,6 milhões, com variação de 35,3% ante o 3T25 . A Margem Bruta atingiu 10,0% no período, uma expansão de 1,7 p.p. na comparação com o 3T25. Esse desempenho foi sustentado pela estratégia comercial focada em vendas com melhores margens, priorização de portfólio, melhores negociações e captura de sinergias operacionais.

Como demonstrado no gráfico abaixo, mesmo em um curto período de operação pós *closing* (maio de 2026), já observamos uma trajetória de retomada da Margem Bruta alinhada ao nosso plano de negócios, por ocasião da aquisição.



DESPESAS OPERACIONAIS

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

(R$ Milhões)	3T25	3T26	Var (%)
Despesas de CDs	**-28,9**	**-36,4**	**26,5%**
% da Receita Oper. Líquida	-4,2%	-4,7%	-0,5 p.p
Despesas Corporativas	**-10,5**	**-14,4**	**35,8%**
% da Receita Oper. Líquida	-1,5%	-1,9%	-0,4 p.p
Despesas Totais	**-39,4**	**-50,8**	**29,0%**
% da Receita Oper. Líquida	-5,7%	-6,6%	-0,9 p.p

As Despesas Operacionais Totais atingiram R$ 50,8 milhões no 3T26, variação de 29,0% em relação ao 3T25, quando totalizaram R$ 39,4 milhões. Como percentual da Receita Líquida, as Despesas Totais representaram 6,6% no trimestre, ante 5,7% no 3T25, aumento de 0,9 p.p. na comparação entre os períodos. Vale ressaltar que o aumento das Despesas Totais reflete a estrutura montada para a captura de sinergias operacionais, que já contribuem para a expansão da Margem EBITDA.

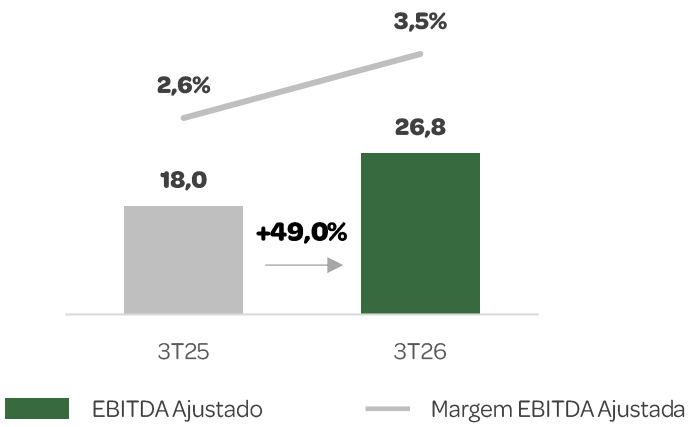
As Despesas de CDs somaram R$ 36,4 milhões no 3T26, avanço de 26,5% frente aos R$ 28,9 milhões registrados no 3T25. Em termos de representatividade, essa linha correspondeu a 4,7% da Receita Operacional Líquida, comparada a 4,2% no 3T25, expansão de 0,5 p.p.. No 3T26, a Companhia antecipou a implementação da nova malha logística através de novos CDs que representaram cerca de R$ 6,1 MM de despesas adicionais em logística, lembrando que essa nova estrutura impacta positivamente o Lucro Bruto da unidade.

As Despesas Corporativas totalizaram R$ 14,4 milhões no 3T26, aumentando 35,8% em relação ao 3T25, quando atingiram R$ 10,5 milhões. Como percentual da Receita Operacional Líquida, a linha representou 1,9% no trimestre, ante 1,5% no 3T25, crescimento de 0,4 p.p.. Vale ressaltar que a estrutura corporativa do 3T25, anterior à aquisição, não é comparável à nova realidade dessa linha, tendo em vista a nova dinâmica de negócios. Na comparação com as Despesas Corporativas do 2T26, o incremento foi de 3,6%.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

O EBITDA Ajustado totalizou R$ 26,8 milhões no 3T26, que representa uma expansão de 49,0% na comparação com o 3T25 na mesma base comparativa. A Margem EBITDA Ajustada alcançou 3,5% no período, uma expansão relevante de 0,9 p.p., refletindo a nova dinâmica operacional, com avanço na Margem Bruta, reflexo da nova estrutura operacional e da nova estratégia comercial da unidade.

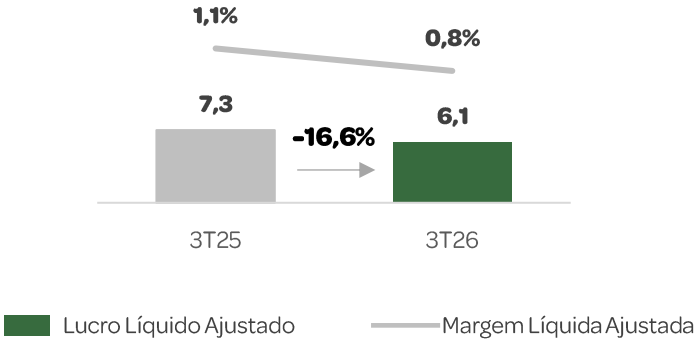


LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

O Lucro Líquido Ajustado totalizou R$ 6,1 milhões no 3T26, representando uma queda de 16,6% em relação ao 3T25 pro forma. O principal efeito é o aumento no Resultado Financeiro decorrente das obrigações assumidas com a aquisição realizada em maio, que estão relacionadas com o financiamento obtido diretamente do vendedor, indexado ao CDI.

Levando-se em consideração que o Capital de Giro da Companhia na aquisição já estava alinhado, vale a análise do Lucro Líquido sem os efeitos das Despesas Financeiras relativas ao financiamento. Dessa forma, excluindo o efeito das obrigações assumidas na aquisição, o Lucro Líquido Ajustado seria de R$ 22,0 milhões, representando um aumento de mais de 200% e de 1,7 p.p. de Margem Líquida em comparação ao 3T25, que atingiria 2,8% no 3T26.



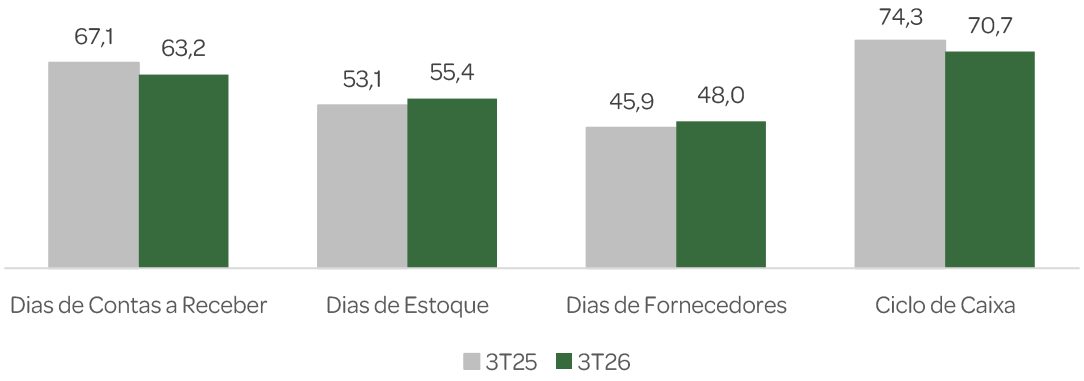
CICLO DE CAIXA

(Dias)

O Ciclo de Caixa da 4BIO se encerra com redução de 3,6 dias no 3T26, positivamente impactado por uma gestão mais assertiva do prazo de vendas e negativamente impactado pela iniciativa de reduzir a ruptura e excessos.

Vale ressaltar que a redução do volume e prazo médio de vendas, já é reflexo da estratégia comercial de privilegiar vendas com melhores retornos em detrimento de volume, ao mesmo tempo em que buscamos a adequação ao novo portfólio de produtos definido pela Companhia.

Buscando uma adequação ao novo portfólio e novo mix de vendas, o Ciclo de Caixa do 3T26 foi maior em 12,7 dias em relação ao 2T26, sendo considerado um Ciclo transitório de ajustes necessários para sustentar a nova estratégia comercial e atingir o patamar considerado ideal de aproximadamente 60 dias.



Com o ESG incorporado às suas operações, o Grupo Profarma segue convertendo impacto em valor. Essa estratégia continuou a orientar decisões ponderadas, a impulsionar a inovação e a consolidar a conexão da Companhia com a sociedade e com o mercado, reiterando o compromisso de evoluir de forma responsável.

MEIO AMBIENTE

No pilar ambiental, o Grupo Profarma manteve a evolução de suas iniciativas de ecoeficiência operacional e mitigação de impactos na cadeia logística:

- **CD Ecoeficiente do Distrito Federal:** lançamento do novo Centro de Distribuição Ecoeficiente no DF, expandindo a infraestrutura sustentável e a aplicação do conceito de ecoeficiencia na operação da Companhia.
- **Selo Verde do Instituto Chico Mendes:** renovação da certificação, atestando a consistência e o reconhecimento das práticas socioambientais adotadas nos Centros de Distribuição do Grupo.
- **Gestão de Resíduos:** o uso contínuo de caixas retornáveis na logística da Rede d1000 evitou a utilização de mais de 1,8 milhão de caixas de papelão no acumulado do primeiro semestre de 2026, volume 5% superior ao registrado em igual período do ano anterior, resultando na preservação de aproximadamente 1,7 mil árvores.

SOCIAL

O compromisso social e o investimento contínuo nas pessoas foram evidenciados por marcos históricos e ações integradas de cidadania e capacitação:

- **20 Anos do Instituto Profarma com Ações em Todos os Negócios:** Para celebrar seus 20 anos de história, o Instituto Profarma promoveu uma semana de ações nas unidades de negócios do Grupo Profarma. Na Sede Corporativa do Rio de Janeiro, as atividades contaram com o apoio de nove indústrias parceiras. Mais do que homenagear todos que contribuíram para essa trajetória, a iniciativa reforçou o poder da colaboração na geração de impacto positivo para a sociedade, evidenciando os três pilares estratégicos que norteiam a atuação do Instituto: saúde, bem-estar e protagonismo social.
- **Encontro de Embaixadores do Bem em Minas Gerais:** realização do encontro do programa de voluntariado corporativo em MG, fomentando o engajamento direto de mais de colaboradores e o fortalecimento da cultura de solidariedade do Grupo.
- **Formatura do Programa "Seja Protagonista da Sua História":** conclusão e formatura da sexta turma da iniciativa voltada ao empoderamento, qualificação e desenvolvimento pessoal. A edição contou com mais de 50 mulheres, entre formandas e técnicas. Ao longo das seis edições, mais de 300 mulheres já foram impactadas pela iniciaiva.

- **Lançamento do Programa #"PraSomar":** apresentação do novo programa de impacto social e relacionamento com a comunidade da Rede d1000. A iniciativa permitirá que clientes realizem microdoações nos caixas das lojas, apoiando 17 ONGs localizadas nas regiões onde a Rede d1000 atua, fortalecendo a comunidade local do entorno.
- **Expedição Doutores do Mundo (Patrocínio Biolab & Co):** Em parceria estratégica com a indústria, a Companhia destaca a realização da Expedição Doutores do Mundo, patrocinada pela Biolab & Co. pelo terceiro ano consecutivo. Realizada em Ninheira (MG) e voltada à assistência comunitária e ao atendimento em saúde, a iniciativa promoveu mais de 2.800 atendimentos e zerou as filas de espera do SUS nas especialidades de Ginecologia, Neuropediatria e Oftalmologia.

GOVERNANÇA

Alinhada às melhores diretrizes de integridade, gestão de riscos e conformidade, a Companhia fortaleceu suas práticas corporativas ao longo do trimestre:

- **Due Diligence de Integridade (DDI) de Fornecedores**: estruturação e avanço dos processos de DDI voltados à cadeia de suprimentos, reforçando os critérios éticos, de integridade e de mitigação de riscos operacionais e reputacionais.
- **Construção da Nova Matriz de Materialidade:** o Grupo Profarma iniciou o processo de revisão e construção de sua nova materialidade, agora contemplando o escopo de atuação da 4BIO. Os resultados consolidados e os temas prioritários serão divulgados ao mercado no próximo trimestre.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO CONSOLIDADO – TRIMESTRAL (R$ MIL)

	COM IFRS16		Reconciliação		SEM IFRS16	
	3T25	3T26	3T25	3T26	3T25	3T26
Receita Operacional Bruta:	**3.308.656**	**4.490.555**	**-**	**-**	**3.308.656**	**4.490.555**
Impostos e Outras Deduções	(458.582)	(624.866)	-	-	(458.582)	(624.866)
Receita operacional líquida	**2.850.074**	**3.865.689**	**-**	**-**	**2.850.074**	**3.865.689**
Custos Mercadorias Vendidas e Serviços Prestados	(2.403.046)	(3.291.665)	-	-	(2.403.046)	(3.291.665)
Lucro Bruto	**447.028**	**574.024**	**-**	**-**	**447.028**	**574.024**
Receitas / (Despesas) Operacionais	**(342.470)**	**(435.063)**	**(8.968)**	**(12.777)**	**(351.438)**	**(447.722)**
Gerais e Administrativas	(77.421)	(99.486)	(951)	(1.842)	(78.372)	(101.328)
Com vendas	(198.225)	(278.653)	(39.727)	(44.654)	(237.952)	(323.307)
Logística e Distribuição	-	-	-	-	-	-
Depreciação e Amortização	(50.520)	(59.918)	31.710	33.719	(18.810)	(26.199)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(16.304)	3.112	-	-	(16.304)	3.112
Ganho por Compra Vantajosa	-	-	-	-	-	-
Resultado de Equival. Patrimonial	(41)	(118)	-	-	(41)	(118)
Resultado Operacional antes do Financeiro	**104.517**	**138.961**	**(8.968)**	**(12.777)**	**95.549**	**126.184**
Resultado Financeiro	**(60.749)**	**(93.037)**	**16.834**	**18.442**	**(43.915)**	**(74.595)**
Receita Financeira	**18.978**	**42.924**	**-**	**-**	**18.978**	**42.924**
Receitas financeiras Outras	8.186	15.775	-	-	8.186	15.775
Receitas financeiras AVP	10.792	27.149	-	-	10.792	27.149
Despesas Financeiras	**(79.727)**	**(135.961)**	**16.834**	**18.442**	**(62.893)**	**(117.519)**
Despesas finan Bancaria	(40.363)	(71.633)	-	-	(40.363)	(71.633)
Despesas finan AVP	(21.243)	(42.906)	-	-	(21.243)	(42.906)
Despesas finan Outras	(18.121)	(21.422)	16.834	18.442	(1.287)	(2.980)
Resultado Operacional	**43.768**	**45.924**	**7.866**	**5.665**	**51.634**	**51.589**
Tributação	**5.303**	**291**	**(1.916)**	**(976)**	**3.387**	**(685)**
Provisão para Imposto de Renda	(3.848)	(327)	-	-	(3.848)	(327)
Provisão para Contribuição Social	(1.437)	(171)	-	-	8.672	(187)
Provisão para Imposto de Renda Diferido	10.588	789	(1.916)	(976)	55.021	50.904
Lucro Líquido antes da Participação dos Minoritários	**49.071**	**46.215**			**2.387**	**2.257**
Participação Minoritária nos Resultados das Controladas	2.387	2.257	-	-	-	-
Lucro (Prejuízo) Líquido do período	**46.684**	**43.958**	**5.950**	**4.689**	**52.634**	**48.647**
Lucro por lote de mil ações (em R$)	**0,381**	**0,359**			**0,429**	**0,397**
Quant. de ações ao final do período (milhões)	**122.611**	**122.611**			**122.611**	**122.611**

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO CONSOLIDADO – ACUMULADO (R$ MIL)

	COM IFRS16		Reconciliação		SEM IFRS16	
	9M25	9M26	9M25	9M26	9M25	9M26
Receita Operacional Bruta:	**9.602.297**	**11.997.803**	**-**	**-**	**9.602.297**	**11.997.803**
Impostos e Outras Deduções	(1.339.751)	(1.681.185)	-	-	(1.339.751)	(1.681.185)
Receita operacional líquida	**8.262.546**	**10.316.618**	**-**	**-**	**8.262.546**	**10.316.618**
Custos Mercadorias Vendidas e Serviços Prestados	(6.987.396)	(8.774.587)	-	-	(6.987.396)	(8.774.587)
Lucro Bruto	**1.275.150**	**1.542.031**	**-**	**-**	**1.275.150**	**1.542.031**
Receitas / (Despesas) Operacionais	**(1.029.336)**	**(1.153.871)**	**(26.293)**	**(37.299)**	**(1.055.629)**	**(1.191.079)**
Gerais e Administrativas	(236.382)	(275.257)	(3.549)	(4.048)	(239.931)	(279.305)
Com vendas	(621.158)	(774.523)	(116.374)	(133.054)	(737.532)	(907.577)
Logística e Distribuição	-	-	-	-	-	-
Depreciação e Amortização	(147.261)	(171.027)	93.630	99.803	(53.631)	(71.224)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(24.535)	(24.104)	-	-	(24.535)	(24.104)
Ganho por compra vantajosa	-	91.131	-	-	-	91.131
Resultado de Equival. Patrimonial	(131)	(91)	-	-	(131)	(91)
Resultado Operacional antes do Financeiro	**245.683**	**388.160**	**(26.293)**	**(37.299)**	**219.390**	**350.861**
Resultado Financeiro	**(171.938)**	**(243.443)**	**44.823**	**53.198**	**(127.115)**	**(190.245)**
Receita Financeira	**43.974**	**91.880**	**-**	**-**	**43.974**	**91.880**
Receitas financeiras Outras	15.319	28.099	-	-	15.319	28.099
Receitas financeiras AVP	28.655	63.781	-	-	28.655	63.781
Despesas Financeiras	**(215.912)**	**(335.323)**	**44.823**	**53.198**	**(171.089)**	**(282.125)**
Despesas finan Bancaria	(108.772)	(169.340)	-	-	(108.772)	(169.340)
Despesas finan AVP	(56.833)	(104.977)	-	-	(56.833)	(104.977)
Despesas finan Outras	(50.307)	(61.006)	44.823	53.198	(5.484)	(7.808)
Resultado Operacional	**73.745**	**144.717**	**18.530**	**15.899**	**92.275**	**160.616**
Tributação	**10.525**	**(28.137)**	**(4.494)**	**373**	**6.031**	**(27.764)**
Provisão para Imposto de Renda	(6.652)	(2.082)	-	-	(6.652)	(2.082)
Provisão para Contribuição Social	(2.515)	(846)	-	-	(2.515)	(846)
Provisão para Imposto de Renda Diferido	19.692	(25.209)	(4.494)	373	15.198	(24.836)
Lucro Líquido antes da Participação dos Minoritários	**84.270**	**116.580**	**14.036**	**16.272**	**98.306**	**132.852**
Participação Minoritária nos Resultados das Controladas	4.149	3.545	-	-	4.149	3.545
Lucro (Prejuízo) Líquido do período	**80.121**	**113.035**	**14.036**	**16.272**	**94.157**	**129.307**
Lucro por lote de mil ações (em R$)	**0,653**	**0,922**	**-**	**-**	**0,768**	**1,055**
Quant. de ações ao final do período (milhões)	**122.611**	**122.611**	**-**	**-**	**122.611**	**122.611**

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO (R$ MIL)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	3T25	3T26	3T25	3T26
Ativo				
Circulante:	**3.957.027**	**5.377.582**	**3.957.027**	**5.377.582**
Disponibilidades	263.542	342.091	263.542	342.091
Instrumentos Financeiros	2.732	571	2.732	571
Contas a Receber de Clientes	1.341.925	2.171.321	1.341.925	2.171.321
Estoques	1.762.048	2.153.279	1.762.048	2.153.279
Impostos a Recuperar	417.535	410.842	417.535	410.842
Adiantamentos	18.118	17.559	18.118	17.559
Outras Contas a Receber	151.127	281.919	151.127	281.919
Não Circulante	**276.350**	**674.686**	**244.188**	**640.856**
Realizável a Longo Prazo:				
Depósitos Judiciais	42.006	292.332	42.006	292.332
Instrumentos Financeiros	604	6.184	604	6.184
IR e CSLL diferidos	224.975	340.937	192.813	307.107
Impostos a Recuperar - LP	5.478	32.055	5.478	32.055
Ativos Disponíveis para Venda	2.306	1.606	2.306	1.606
Outras Contas a Receber	981	1.572	981	1.572
Permanente:	**1.402.794**	**1.637.841**	**997.569**	**1.186.898**
Investimentos	1.909	1.767	1.909	1.767
Imobilizado tangível	767.476	934.705	362.251	483.762
Imobilizado intangível	633.409	701.369	633.409	701.369
Total do Ativo	**5.636.171**	**7.690.109**	**5.198.784**	**7.205.336**
Passivo				
Circulante:	**3.057.323**	**3.881.828**	**2.935.948**	**3.756.150**
Fornecedores	2.149.341	2.673.706	2.149.341	2.668.036
Fornecedores - risco sacado	28.130	38.147	28.130	43.817
Empréstimos e Financiamentos	414.835	458.117	414.835	458.117
Instrumentos Financeiros	26.931	53.793	26.931	53.793
Salários e Contribuições Sociais	116.679	143.840	116.679	143.840
Impostos e Taxas	129.340	140.191	129.340	140.191
Dividendos	-	-	-	-
Outras Contas a Pagar	75.532	122.561	70.692	117.879
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	-	130.477	-	130.477
Arrendamento	116.535	120.996	-	-
Não Circulante	**906.430**	**2.077.975**	**515.313**	**1.634.460**
Exigível a longo prazo:				
Impostos e Taxas	9.341	14.682	9.341	14.682
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	54.477	83.912	54.477	83.912
Empréstimos e Financiamentos	377.284	664.680	377.284	664.680
Instrumentos Financeiros	-	-	-	-
Provisão para Contingências	74.211	318.468	74.211	318.468
Outras Contas a Pagar	-	-	-	-
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	-	552.718	-	552.718
Arrendamento	391.117	443.515	-	-

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	3T25	3T26	3T25	3T26
Patrimônio Líquido:	**1.672.418**	**1.730.306**	**1.747.523**	**1.814.726**
Capital Social	918.663	1.058.663	918.663	1.058.663
Ações em Tesouraria	(16.367)	(16.367)	(16.367)	(16.367)
Ágio em transações de Capital	65.519	95.827	65.519	95.827
Outros resultados abrangentes				
Reserva de Capital	132.083	132.083	132.083	132.083
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(1.037)	(3.777)	(1.037)	(3.777)
Custo de Capitalização	(17.582)	(17.547)	(17.582)	(17.547)
Reserva de Lucros	224.150	124.048	224.150	124.048
Lucros Acumulados	80.121	113.035	155.226	197.455
Participação de Minoritários	**286.868**	**244.341**	**286.868**	**244.341**
Ganho em compra vantajosa - Pré PPA	**-**		-	
Total do Patrimônio Líquido	**1.672.418**	**1.730.306**	**1.747.523**	**1.814.726**
Total do Passivo	**5.636.171**	**7.690.109**	**5.198.784**	**7.205.336**

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA – TRIMESTRAL (R$ MIL)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	3T25	3T26	3T25	3T26
Fluxos de caixa de atividades operacionais	**181.780**	**221.312**	**139.593**	**173.278**
Lucro (Prejuízo) antes dos Impostos	43.768	45.924	49.973	51.589
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	18.811	26.195	18.811	26.195
Depreciação direito de uso imóveis	31.709	33.724	-	-
Resultado equivalência patrimonial	41	118	41	118
Efeito alienação de investimento	-	-	-	-
Provisão / Reversão para contingência	17.416	3.921	17.416	3.921
Juros de empréstimos provisionados	38.643	49.298	38.643	49.298
Imposto de renda - corrente	-	-	-	-
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	3.128	9.682	3.128	9.682
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	684	1.216	684	1.216
Efeito IFRS 16 / CPC 06 R2	-	-	-	-
Baixa por Empairment	-	-	-	-
Redução de Contas a pagar Aquisição	-	-	-	-
Encargos financeiros direito de uso	16.835	18.443	-	-
Lucro Não Realizado	111	(527)	111	(527)
Outros	10.634	33.320	10.786	31.788
Redução (aumento) nos ativos	**(218.661)**	**201.497**	**(218.661)**	**201.497**
Contas a receber	(70.254)	193.139	(70.254)	193.139
Estoques	(122.102)	5.661	(122.102)	5.661
Impostos a recuperar	(19.160)	2.263	(19.160)	2.263
Imposto de renda e contribuição social pagos	(6.008)	(256)	(6.008)	(256)
Acordos Comerciais	10.049	36.200	10.049	36.200
Outros	(11.186)	(35.510)	(11.186)	(35.510)
Aumento (redução) nos passivos	**476.628**	**(153.796)**	**476.628**	**(153.796)**
Fornecedores	457.294	(152.012)	457.294	(152.012)
Salários e contribuições	4.450	(1.875)	4.450	(1.875)
Impostos a recolher	13.004	(2.928)	13.004	(2.928)
Outros	1.880	3.019	1.880	3.019
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades operacionais	**439.747**	**269.013**	**397.560**	**220.979**
Fluxo de caixa de atividades de investimentos				
Aumento de investimento	-	-	-	-
Recebimento por alienação de investimento	-	-	-	-
IR sobre ajuste de avaliação patrimonial Hedge	-	-	-	-
Caixa oriundo de incorporação de controlada	-	(41.411)	-	(41.411)
Pagamento aquisição 4bio	-	-	-	-
Adições ao imobilizado	(36.943)	(52.913)	(36.943)	(52.913)
Adições ao Intangível	(10.614)	(9.596)	(10.614)	(9.596)
Concessão Empréstimos Partes Relacionadas	-	-	-	-
Recebimento Empréstimos Partes Relacionadas	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Líquido na Aquisição de Controladas	-	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	**(47.557)**	**(103.920)**	**(47.557)**	**(103.920)**

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	3T25	3T26	3T25	3T26
Fluxo de caixa de atividades de financiamentos				
Aumento de capital / adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-	-
Aquisição de Participação Adicional em Controlada				
Obtenção de empréstimos e financiamentos - Principal	26.881	-	26.881	-
Juros sobre capital próprio pago	-	-	-	-
Aquisição de ações em tesouraria				
Pagamento de dividendos				
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Amortização	(333.241)	(227.129)	(333.241)	(227.129)
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Juros	(26.667)	(35.613)	(26.667)	(35.613)
Pagamento de Arrendamento - amortização	(25.352)	(29.274)	-	-
Pagamento de Arrendamento - juros	(16.835)	(18.760)	-	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	**(375.214)**	**(310.776)**	**(333.027)**	**(262.742)**
Aumento líquido no caixa e equivalentes de caixa	**16.976**	**(145.683)**	**16.976**	**(145.683)**
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	**246.566**	**487.774**	**246.566**	**487.774**
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	**263.542**	**342.091**	**263.542**	**342.091**

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA – ACUMULADO (R$ MIL)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	9M25	9M26	9M25	9M26
Fluxos de caixa de atividades operacionais	**418.259**	**492.014**	**376.538**	**352.724**
Lucro (Prejuízo) antes dos Impostos	73.745	144.717	86.565	160.616
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa	-	-	-	-
gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	53.631	71.226	61.015	71.228
Depreciação direito de uso imóveis	93.630	99.801	33.724	-
Resultado equivalência patrimonial	(217)	91	(140)	91
Efeito alienação de investimento	-	-	-	-
Provisão / Reversão para contingência	22.871	(1.299)	9.376	(1.299)
Juros de empréstimos provisionados	103.661	130.901	114.316	130.901
Imposto de renda - corrente	-	-	-	-
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	12.568	19.025	19.122	19.025
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	2.448	8.948	2.951	8.948
Efeito IFRS 16 / CPC 06 R2	-	-	-	-
Baixa por Impairment	-	-	-	-
Ganho na Compra Vantajosa	-	(91.131)	-	(91.131)
Redução de Contas a pagar Aquisição	-	-	-	-
Encargos financeiros direito de uso	47.287	53.136	18.443	-
Lucro Não Realizado	(426)	1.462	(1.064)	1.462
Outros	9.061	55.137	32.230	52.883
Redução (aumento) nos ativos	**65.134**	**332.594**	**458.645**	**322.094**
Contas a receber	40.820	8.844	317.448	339.450
Estoques	55.578	339.450	143.459	64.865
Impostos a recuperar	34.169	64.865	55.592	(3.234)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(8.050)	(3.234)	(2.298)	(26.778)
Acordos Comerciais	(43.819)	(26.778)	(17.668)	(61.053)
Outros	(13.564)	(50.553)	(37.888)	339.450
Aumento (redução) nos passivos	**(110.672)**	**(509.249)**	**(714.449)**	**(509.249)**
Fornecedores	(117.217)	(471.887)	(699.876)	(471.887)
Salários e contribuições	6.839	(7.491)	514	(7.491)
Impostos a recolher	6.437	(15.003)	(9.495)	(15.003)
Outros	(6.731)	(14.868)	(5.592)	(14.868)
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades operacionais	**372.721**	**315.359**	**120.734**	**176.067**

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	9M25	9M26	9M25	9M26
Fluxo de caixa de atividades de investimentos	-	-	-	-
IR sobre ajuste de avaliação patrimonial Hedge	-	56	-	-
Caixa oriundo de incorporação de controlada	-	128.110	-	128.110
Pagamento Aquisição 4BIO	-	(141.411)	-	(141.411)
Aumento de investimento	-	(18.730)	-	(18.730)
Recebimento por alienação de investimento	-	-	-	-
Adições ao imobilizado	(89.850)	(122.564)	(89.850)	(122.564)
Adições ao Intangível	(19.213)	(24.044)	(19.213)	(24.044)
Concessão Empréstimos Partes Relacionadas	-	-	-	-
Recebimento Empréstimos Partes Relacionadas	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Líquido na Aquisição de Controladas	-	-	-	-
Baixas de imobilizado	-	21	-	21
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	**(109.063)**	**(178.562)**	**(109.063)**	**(178.562)**
Fluxo de caixa de atividades de financiamentos	-	-	-	-
Aumento de capital / adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-	-
Aquisição de Participação Adicional em Controlada	-	-	-	-
Obtenção de empréstimos e financiamentos - Principal	448.239	612.405	421.358	612.405
Juros sobre capital próprio pago	(36.667)	-	(36.667)	-
Aquisição de ações em tesouraria	-	-	-	-
Pagamento de dividendos	-	(39.000)	-	(39.000)
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Amortização	(447.251)	(358.052)	(341.139)	(358.052)
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Juros	(70.549)	(105.888)	(79.495)	(105.888)
Pagamento de Arrendamento - amortização	(76.153)	(85.838)	(48.034)	-
Pagamento de Arrendamento - juros	(47.287)	(53.454)	-	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	**(229.668)**	**(29.827)**	**(83.977)**	**109.465**
Aumento líquido no caixa e equivalentes de caixa	**33.990**	**106.970**	**(128.669)**	**106.970**
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	**229.552**	**235.121**	**229.552**	**229.552**
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	**263.542**	**342.091**	**263.542**	**342.091**

EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADO – ITENS NÃO RECORRENTES

	3T25	3T26	9M25	9M26	LTM25	LTM26	Impacto
Não recorrentes (R$ Milhões)	**-**	**-1,9**	**-**	**-80,3**	**5,4**	**-75,5**	
Pagamento de obrigações regulatórias vinculadas a CD	-	3,2	-	3,2	-	3,2	Distribuição e Grupo
Reversão de provisões diversas e despesas relativas à aquisição e integração da 4BIO	-	-5,1	-	-0,8	-	-0,8	4BIO e Grupo
Complemento do fechamento da operação de venda da Profarma Specialty	-	-	-	-	5,4	-	Grupo
Despesas pré operacionais da unidade de Especialidades	-	-	-	-	-	4,8	Distribuição e Grupo
Despesas relativas à aquisição da 4BIO	-	-	-	8,4	-	8,4	Grupo
Ganho por Compra Vantajosa 4BIO (*Price Purchase Allocation* – PPA)	-	-	-	-91,1	-	-91,1	Grupo

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO CONSOLIDADO – ITENS NÃO RECORRENTES

(R$ Milhões)	3T25	3T26	9M25	9M26	LTM25	LTM26
Lucro Líquido pós minoritários IFRS16	**46,7**	**44,7**	**80,1**	**113,7**	**115,7**	**152,5**
Impacto IFRS16	5,9	4,6	14,1	24,6	19,1	29,6
Não recorrentes						
Pagamento obrigações regulatórias vinculadas CDs	-	*3,2*	-	*3,2*	-	*3,2*
Despesas relativas à aquisição e integração 4BIO	-	*-5,1*	-	*-0,8*	-	*-0,8*
Ganho Compra Vantajosa	-	-	-	*-91,1*	-	*-91,1*
IR sobre Ganho Compra Vantajosa	-	-	-	*31,0*	-	*31,0*
Despesas pré ops de Especialidades	-	-	-	-	-	*4,8*
Complemento da operação Venda PFS	-	-	-	-	*5,4*	-
Lucro Líquido pós minoritários Ajustado	**52,6**	**47,4**	**94,2**	**80,6**	**140,2**	**129,2**

AJUSTES A VALOR PRESENTE (AVP)

Ajustes a Valor Presente (AVP) – R$ Milhão	3T25	3T26	Variação	9M25	9M26	Variação
AVP - Receita Bruta	-11,6	-25,8	121,7%	-27,7	-56,8	105,3%
AVP – CMV	20,9	42,9	104,9%	61,4	102,8	67,4%
Efeito AVP Operacional	**9,3**	**17,1**	**83,8%**	**33,7**	**46,0**	**36,3%**
% Receita Líquida	*0,3%*	*0,4%*	*0,1 p.p.*	*0,4%*	*0,4%*	*0,0 p.p.*
AVP – Receita Financeira	10,8	27,1	151,6%	28,7	63,8	122,6%
AVP – Despesa Financeira	-21,2	-42,9	102,0%	-56,8	-105,0	84,7%
Efeito AVP Financeiro	**-10,5**	**-15,8**	**50,8%**	**-28,2**	**-41,2**	**46,2%**
% Receita Líquida	*-0,4%*	*-0,4%*	*0,0 p.p.*	*-0,3%*	*-0,4%*	*-0,1 p.p.*
Efeito AVP Total	**-1,1**	**1,3**	**-**	**5,6**	**4,8**	**-14,0%**
% Receita Líquida	*0,0%*	*0,0%*	*0,0 p.p.*	*0,1%*	*0,0%*	*-0,1 p.p.*

GRUPO PROFARMA

CICLO DE CAIXA – GRUPO PROFARMA

	3T24	3T25	3T26
Capital de Giro - R$ Mil	**969.549**	**1.052.994**	**1.831.349**
Contas a Receber de Clientes Líquido	1.145.239	1.341.925	2.171.321
Estoques	1.656.647	1.762.048	2.153.279
Fornecedores Líquido	-1.832.337	-2.050.979	-2.493.251

	3T24	3T25	3T26
Ciclo de Caixa (Dias)	**26,8**	**25,7**	**34,2**
Dias de Contas a Receber	34,0	36,5	43,5
Dias de Estoque	67,5	66,0	58,9
Dias de Fornecedores	74,7	76,8	68,2

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

CICLO DE CAIXA -PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

	3T24	3T25	3T26
Capital de Giro - R$ Mil	**834.450**	**877.250**	**965.919**
Contas a Receber de Clientes Liquido	1.256.655	1.428.586	1.668.231
Estoques	1.407.548	1.496.770	1.410.668
Fornecedores Líquido	-1.829.753	-2.048.106	-2.112.980

	3T24	3T25	3T26
Ciclo de Caixa (Dias)	**22,1**	**20,7**	**19,7**
Dias de Contas a Receber	38,7	41,0	43,3
Dias de Estoque	55,6	54,9	47,3
Dias de Fornecedores	72,3	75,1	70,9

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

R$ Milhões	3T25	3T26	9M25	9M26
Receita Operacional Bruta	3.137,9	3.471,2	9.098,5	9.974,0
Receita Operacional Líquida	2.704,9	2.964,0	7.822,8	8.530,0
Lucro Bruto	251,1	282,1	717,4	788,4
Despesas Operacionais				
Gerais e Administrativas	-57,9	-64,0	-182,9	-189,7
Com vendas	-91,4	-119,0	-302,3	-354,0
Depreciação e Amortização	-7,0	-9,3	-19,7	-26,5
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-17,5	-9,7	-30,1	-31,3
Total de Despesas Operacionais	-173,8	-202,0	-535,0	-601,6
Resultado Antes do Financeiro	77,6	80,1	182,4	186,8
Financeiro				
Receitas Financeiras	19,1	16,7	44,3	47,8
Despesas Financeiras	-59,7	-69,6	-159,9	-196,4
Resultado Operacional	37,0	27,2	66,7	38,3
Tributação				
Provisão para Imposto de Renda	-	-	-0,0	0,0
Provisão para Contribuição Social	-	-	-0,0	0,0
Provisão para IR Diferido	6,3	-0,1	9,7	-0,2
Lucro Liq (Prej) - Acumulado	**43,4**	**27,1**	**76,4**	**38,1**