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.

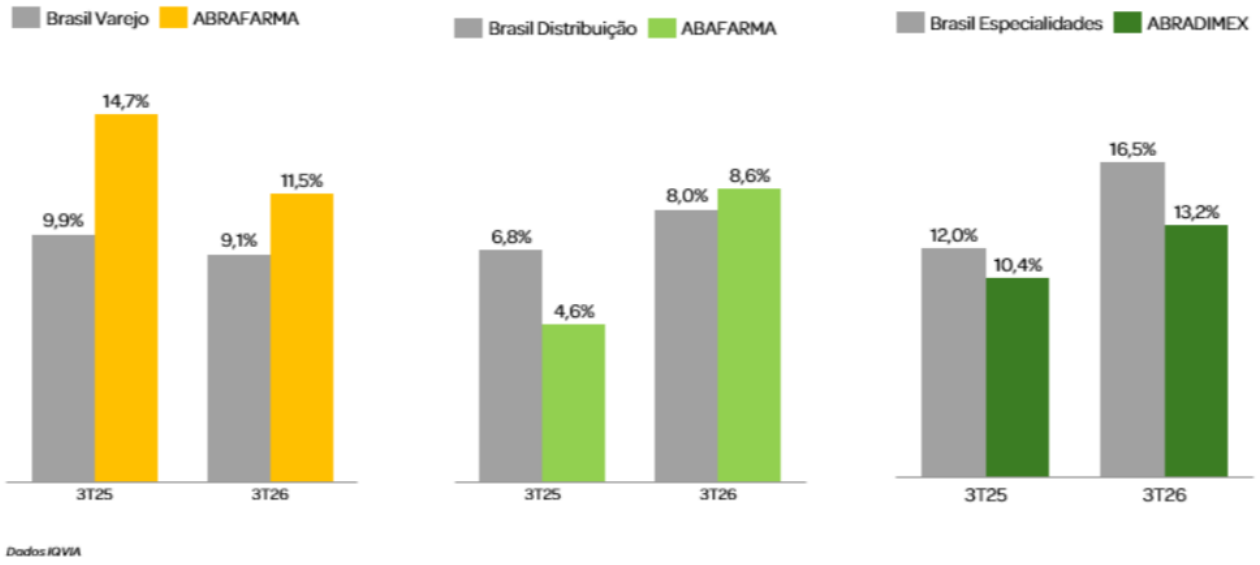
No 3T26, o **Fluxo de Caixa Operacional LTM alcançou R$ 219,2 milhões**, evidenciando a solidez financeira do Grupo. Mantemos uma alocação de capital disciplinada e balanceada: a geração de caixa da unidade de Distribuição *Non-Retail* (4BIO) é direcionada, principalmente, à amortização das obrigações 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.

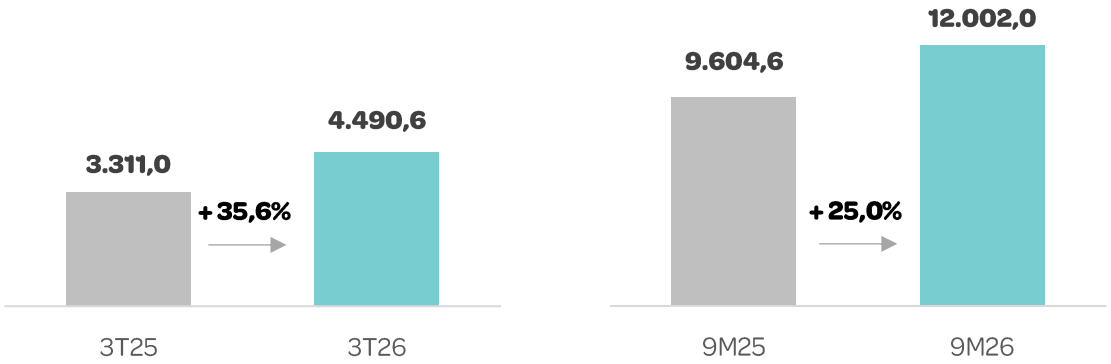
Inserida nesse contexto, o Varejo (Rede d1000) seguiu beneficiando-se do crescimento estrutural da categoria, embora a comparação anual tenha sido fortemente impactada pelo "*overshare*" na venda do Mounjaro. No 3T25, a Companhia alcançou *market share* de 32,6% na categoria, devido ao abastecimento 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.

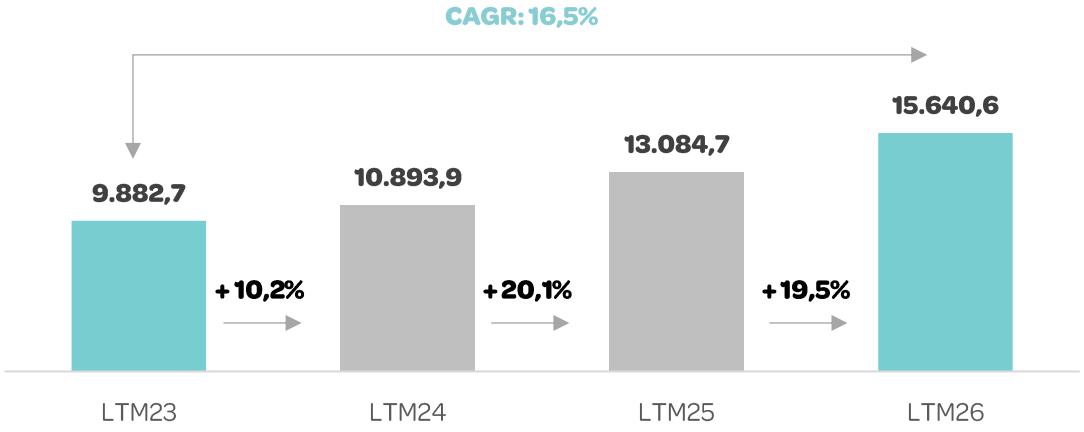
Na Distribuição *Non-Retail* (4BIO), a classe GLP-1 abre oportunidades especialmente no atendimento a operadoras de saúde e empresas de telemedicina, ainda que em menor proporção para o Grupo.

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)

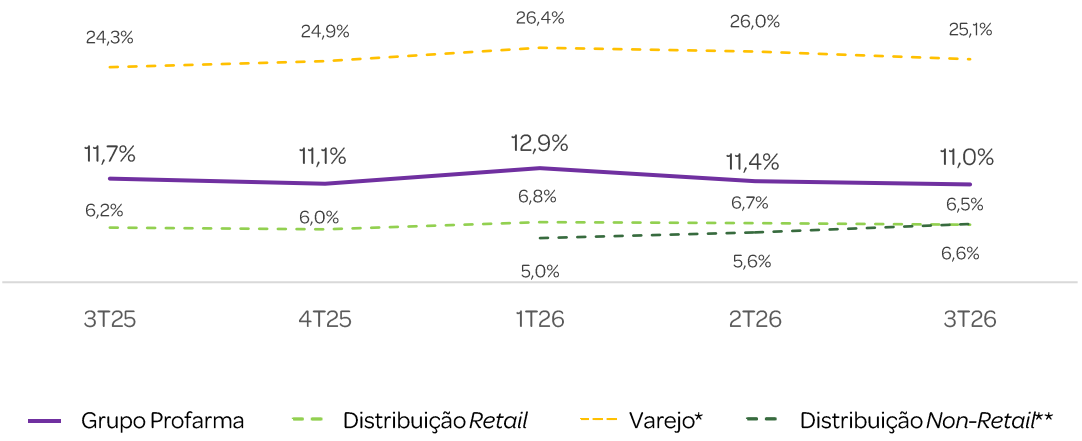
(R$ Milhões)	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	Var% YoY	Var% ToT	9M25	9M26	Var (%)
Despesas de CDs e Lojas	**-263,4**	**-272,0**	**-296,9**	**-316,1**	**-338,2**	**28,4%**	**7,0%**	**-776,5**	**-951,2**	**22,5%**
% da Receita Oper. Líquida	-9,2%	-8,5%	-10,3%	-8,8%	-8,7%	0,5 p.p	0,1 p.p	-9,4%	-9,2%	0,2 p.p
Despesas 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

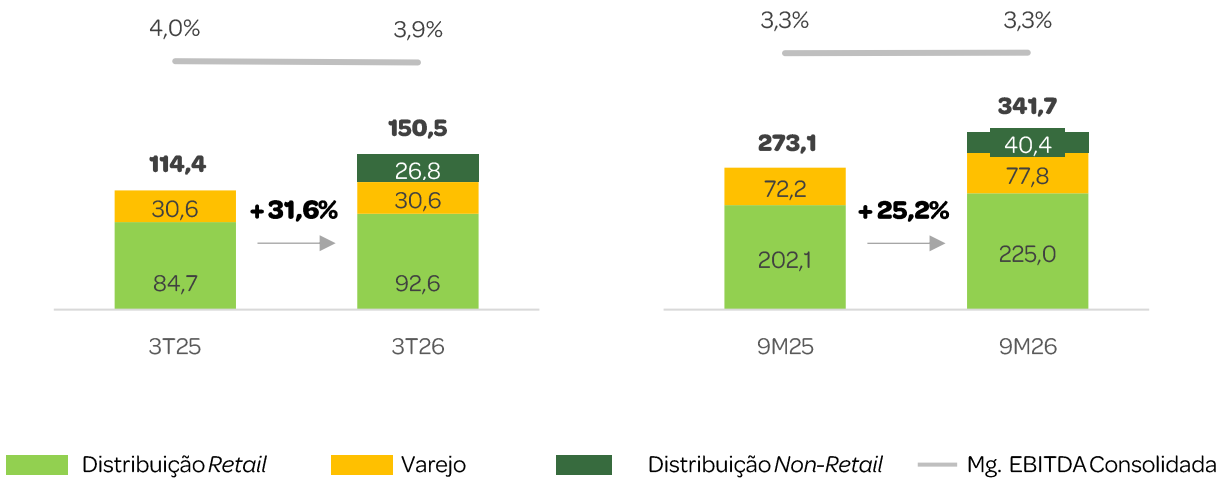


* Percentuais do Varejo (Rede d1000) em % Receita Bruta.
** Números da Distribuição *Non-Retail* (4BIO) de 1T26 e 2T26 numa base pro forma (mais informações ver Earnings Release 2T26).

Mais informações das despesas não recorrentes estão no Anexo.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA

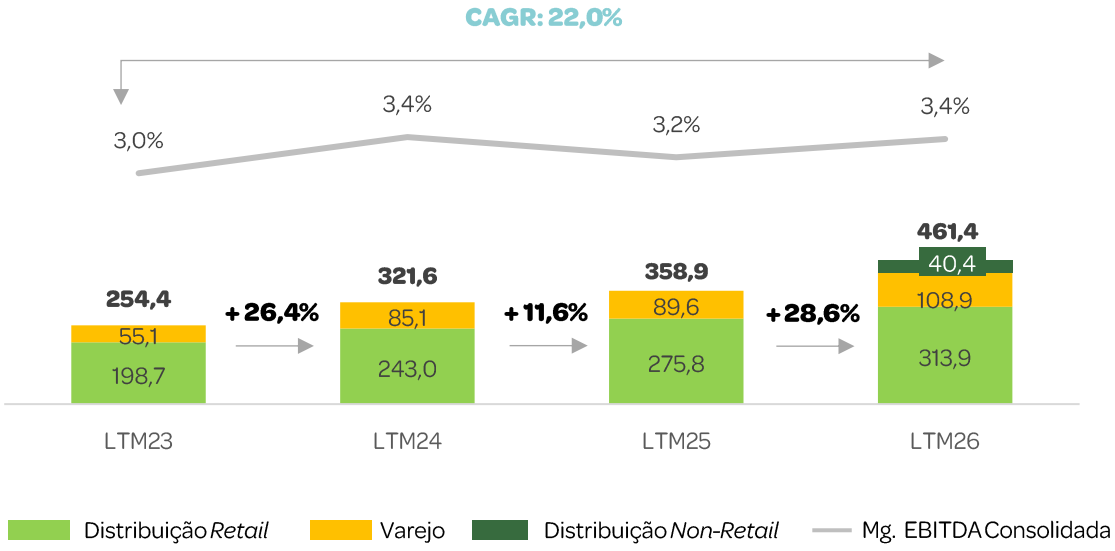
(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



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.

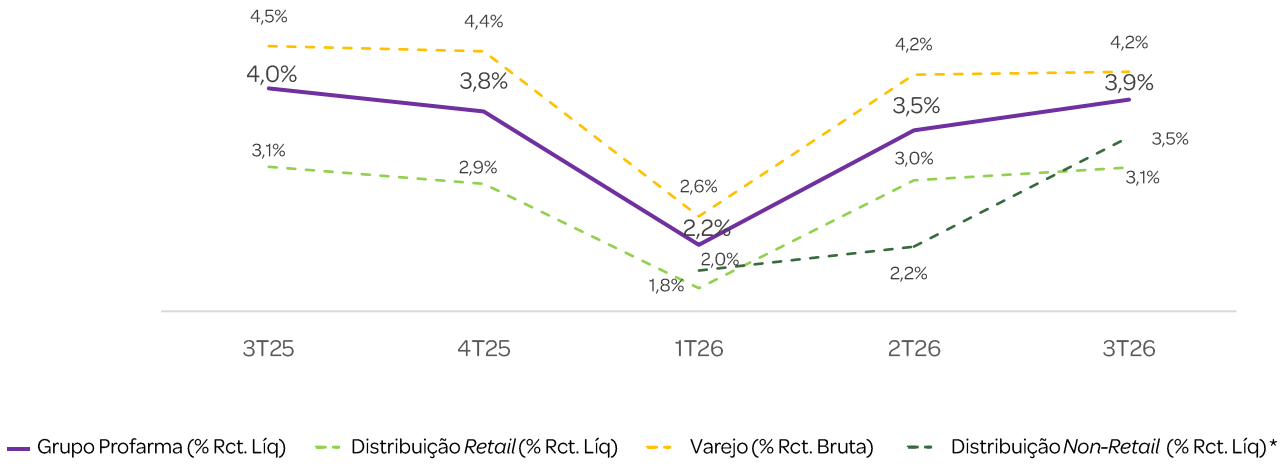
No LTM26, o EBITDA Ajustado atingiu R$ 461,4 milhões, crescimento de 28,6% em relação ao LTM25, com Margem EBITDA de 3,4%, expansão de 0,2 p.p. frente ao período comparável e contabilizando um CAGR de 22,0% nos últimos 3 anos. Essas mesmas visões, desconsiderando a nova unidade, mostrariam uma evolução 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%

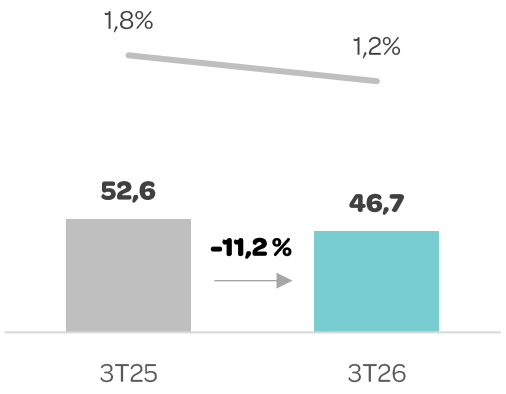
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA

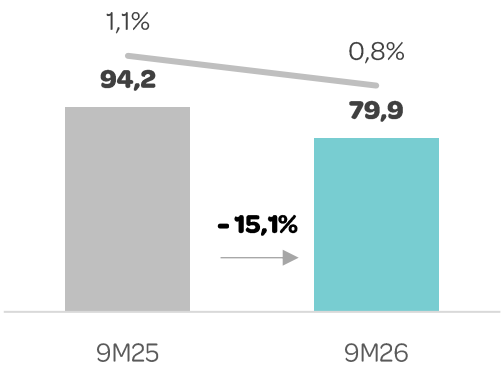
(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

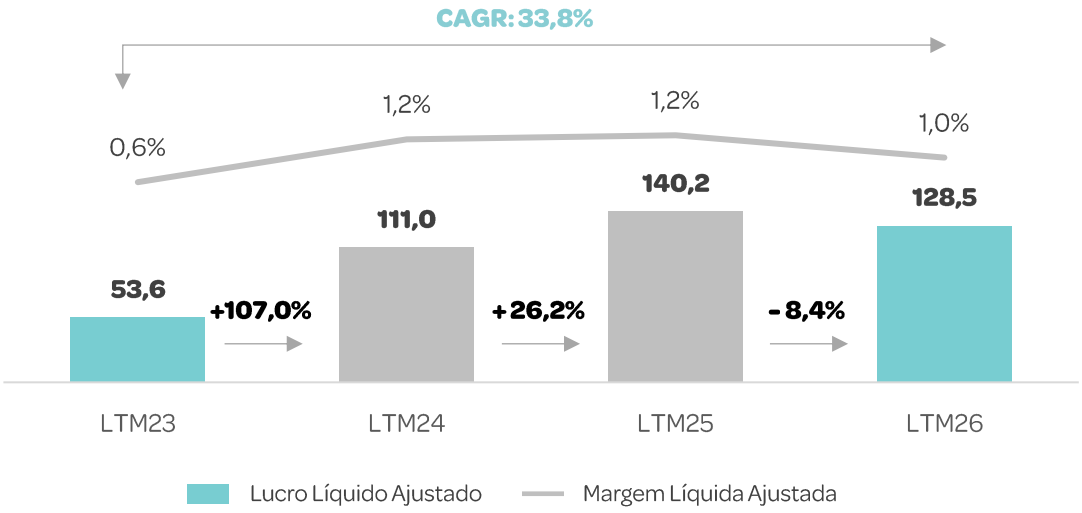
	3º Tri	9M
(R$ Milhões)		
Lucro Líquido Ajustado 2025	**52,6**	**94,2**
Variação:		
EBITDA Ajustado	36,1	68,8
Depreciação	-7,4	-17,6
Resultado Financeiro	-30,7	-63,1
Receitas/Despesas Líquidas	*-23,7*	*-36,8*
AVP Líquido	*-5,3*	*-13,0*
Outros	*-1,7*	*-13,3*
Imposto de Renda e CS	-4,1	-2,8
Participação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

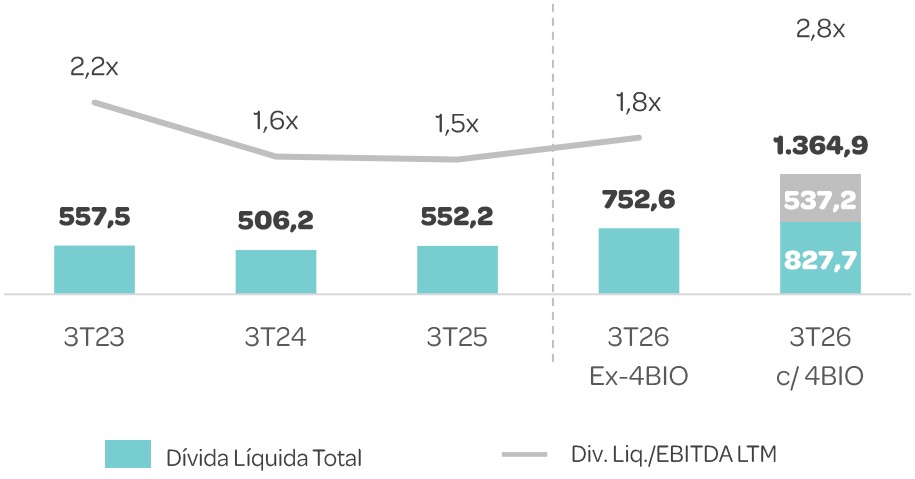
Nesse aspecto, foi aprovada a terceira emissão de debêntures no dia 08 de outubro, no valor de R$ 300 milhões, com prazo de 5 anos, sendo 2 de carência, taxa de CDI + 1,45% ao ano, com finalidade de alongar o prazo médio da dívida com recursos sendo captados no dia 16 do mesmo mês. O aumento do prazo 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**

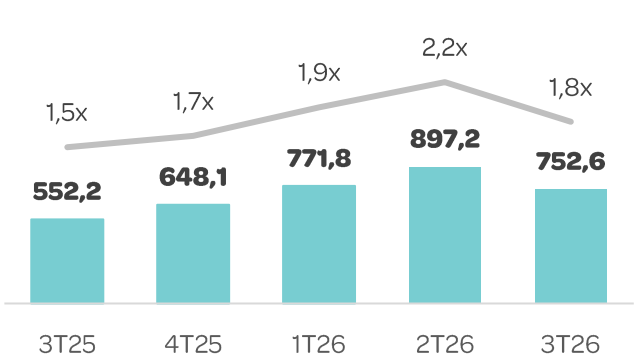
* Considera EBITDA LTM Pro forma (12 meses de 4BIO).

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



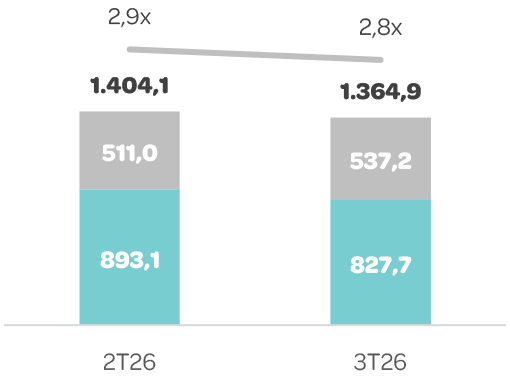
DÍVIDA LÍQUIDA (R$ MILHÕES) E DÍVIDA LÍQUIDA SOBRE EBITDA AJUSTADO

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**	**-**

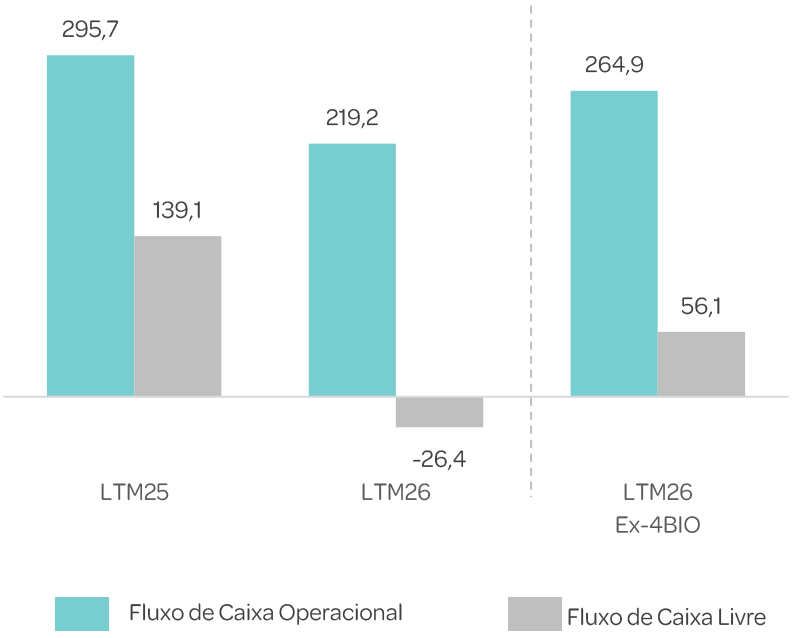
Na Distribuição *Retail* (Profarma Distribuição), CAPEX do 3T26 de R$ 22,9 milhões destinado à expansão dos CDs do Rio de Janeiro e São Paulo, assim como à mudança CD de Rio Grande do Sul.

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)

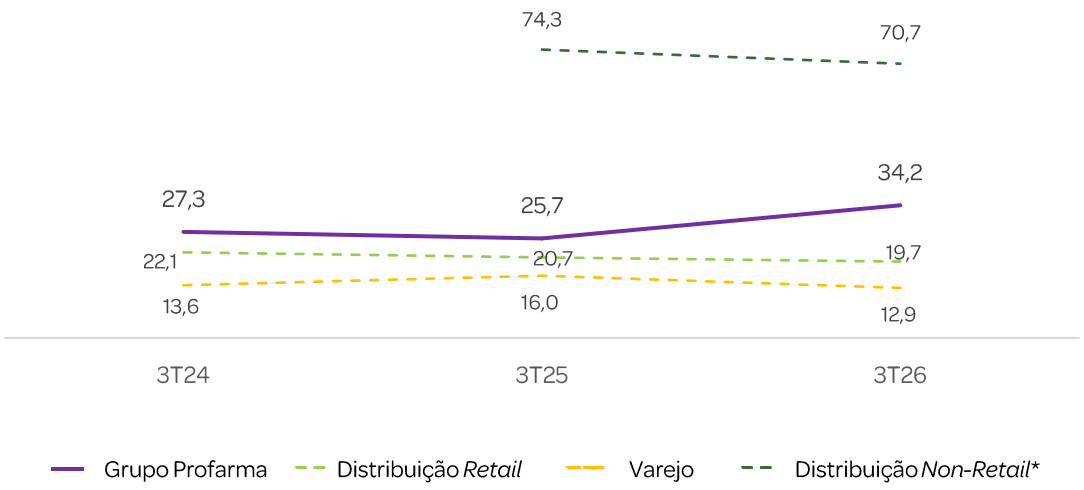


CICLO DE CAIXA

(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**

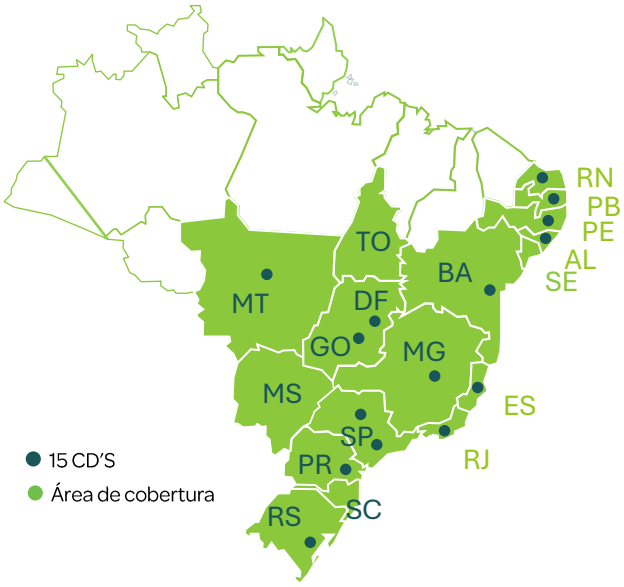
DESTAQUES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

(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

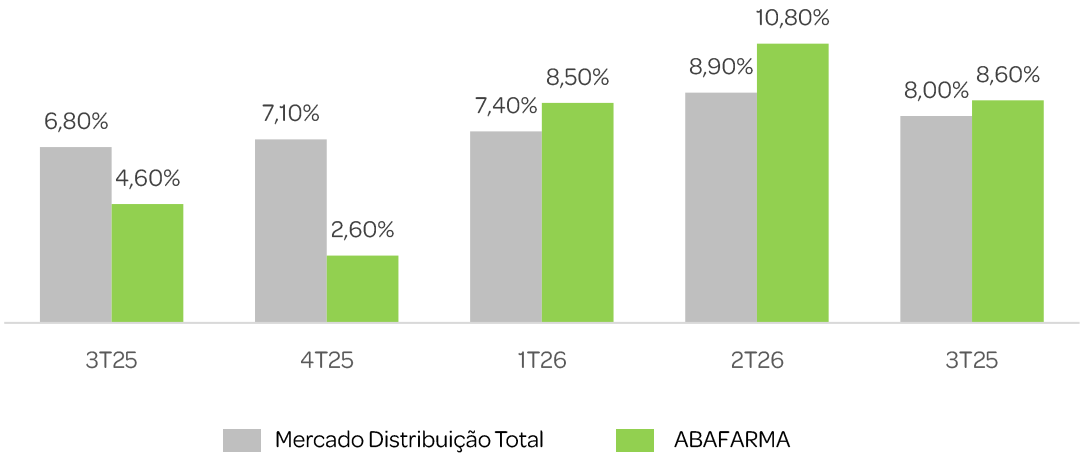
(R$ MILHÕES)

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

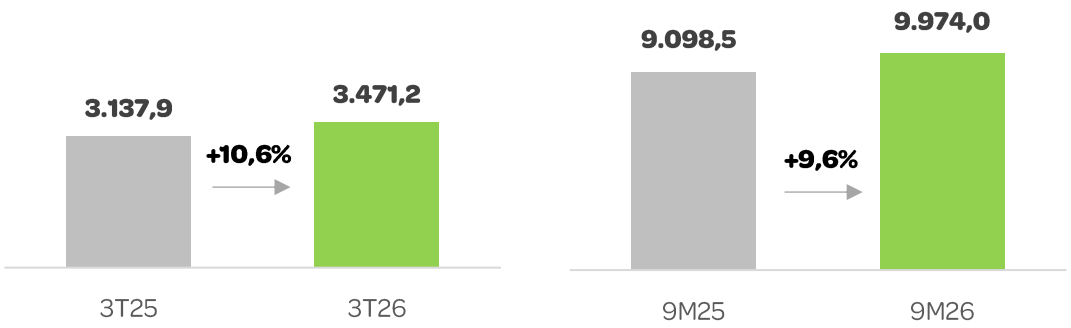
Refletindo esse desempenho, a Receita Bruta alcançou R$ 3,5 bilhões no 3T26, crescimento de 10,6% em relação ao 3T25. No LTM26, a Receita Bruta totalizou R$ 13,4 bilhões, crescimento de 8,0% em relação ao LTM 3T25 e CAGR de 12,5% nos últimos três anos, evidenciando a consistência da trajetória de expansão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

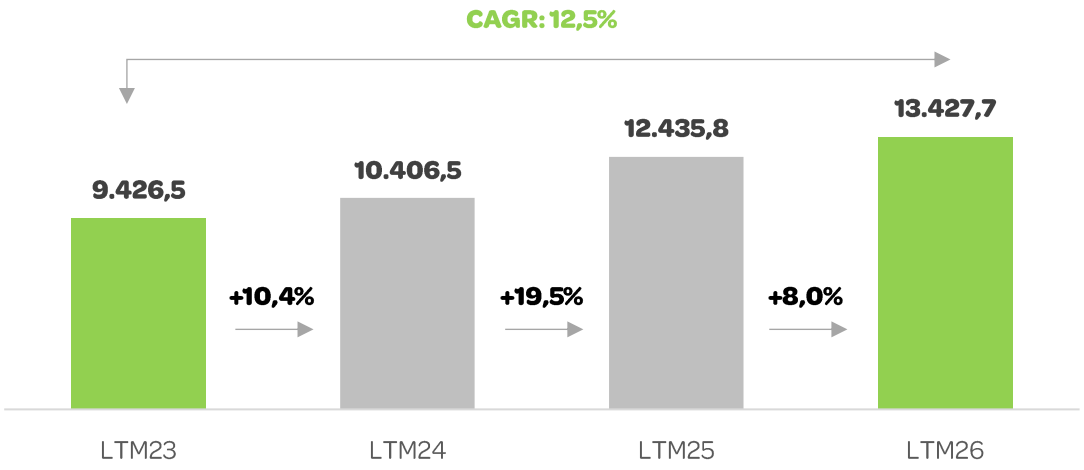
No varejo independente e no associativismo, as iniciativas operacionais e comerciais implementadas ao longo do ano, combinadas à evolução dos canais digitais, às feiras e ao fortalecimento do calendário promocional em parceria com a indústria, contribuíram para ampliar a recorrência de compras e aprofundar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

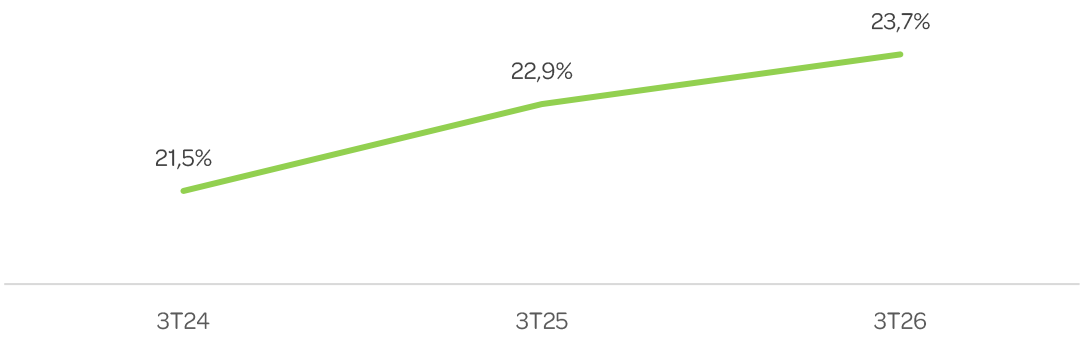
(R$ MILHÕES)



(R$ MILHÕES)



EVOLUÇÃO DO MARKET SHARE



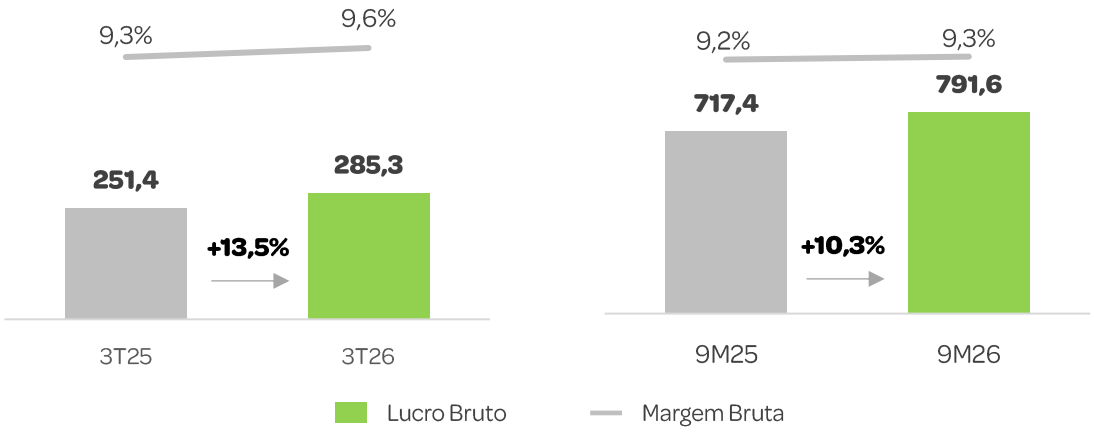
[1] *Market Share* Profarma Distribuição calculado com dados da IQVIA referentes ao Mercado ABAFARMA nas suas áreas de atuação; Números referentes à base de dados IQVIA podem sofrer alterações.

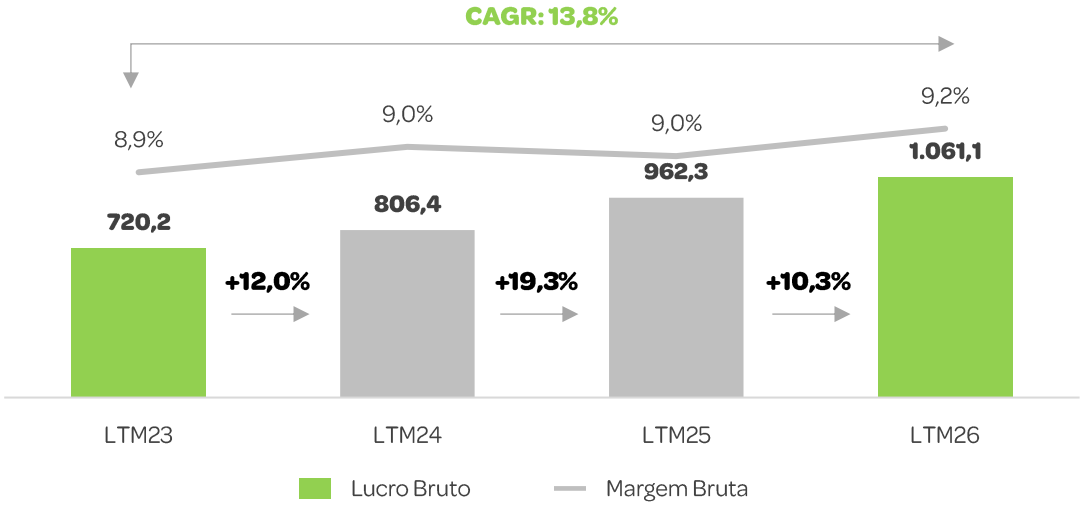
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(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)

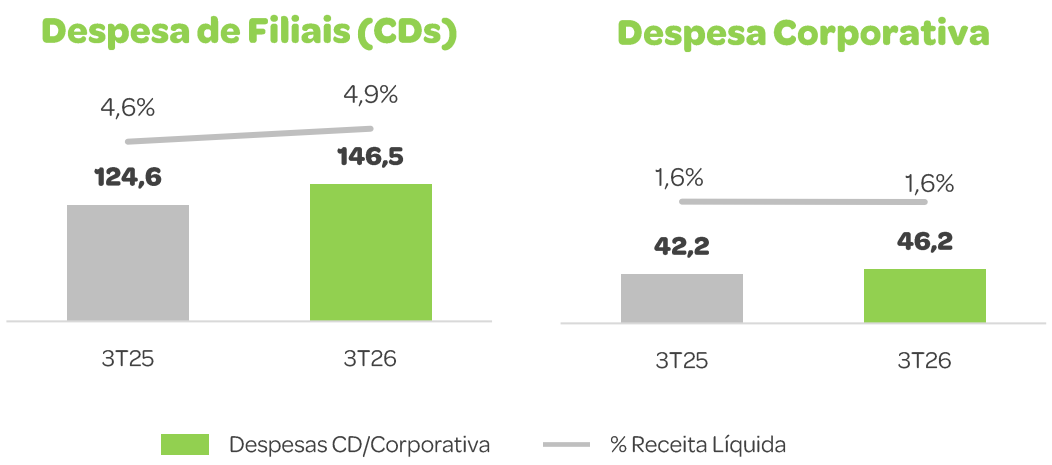
(R$ Milhões)	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	Var% 3T25	Var% 2T26	9M25	9M26	Var %
Despesas de CDs	**-124,6**	**-128,4**	**-143,2**	**-136,6**	**-146,5**	**17,6%**	**7,3%**	**-373,1**	**-426,2**	**14,2%**
% da Receita Oper. Líquida	-4,6%	-4,2%	-5,2%	-4,8%	-4,9%	-0,3 p.p	-0,1 p.p	-4,8%	-5,0%	-0,2 p.p
Despesas 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)

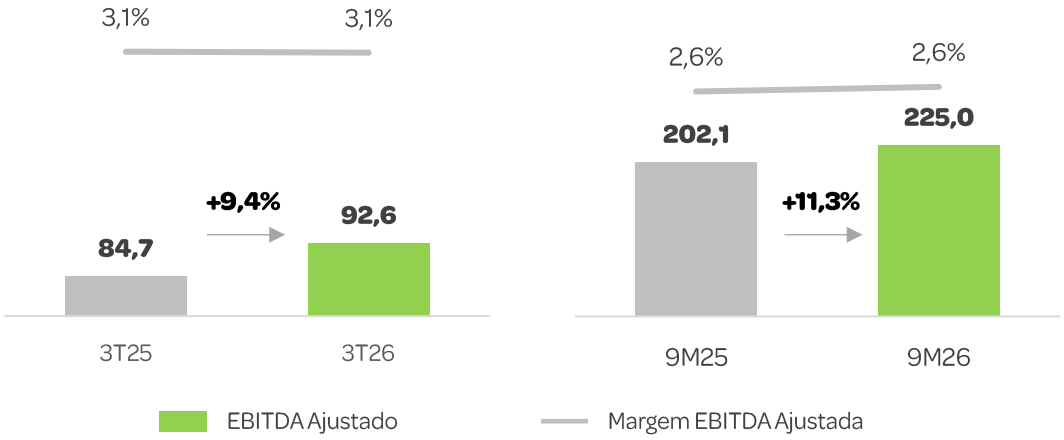


EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA

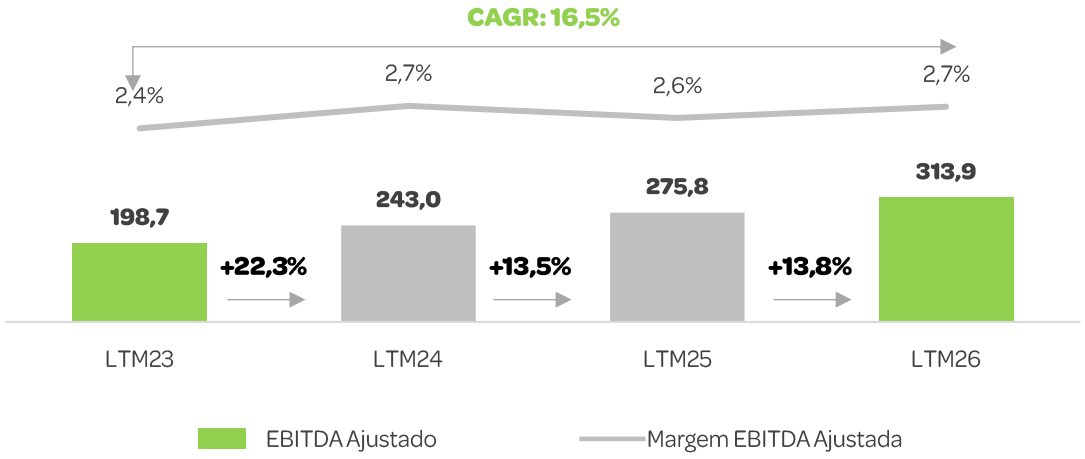
(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

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)



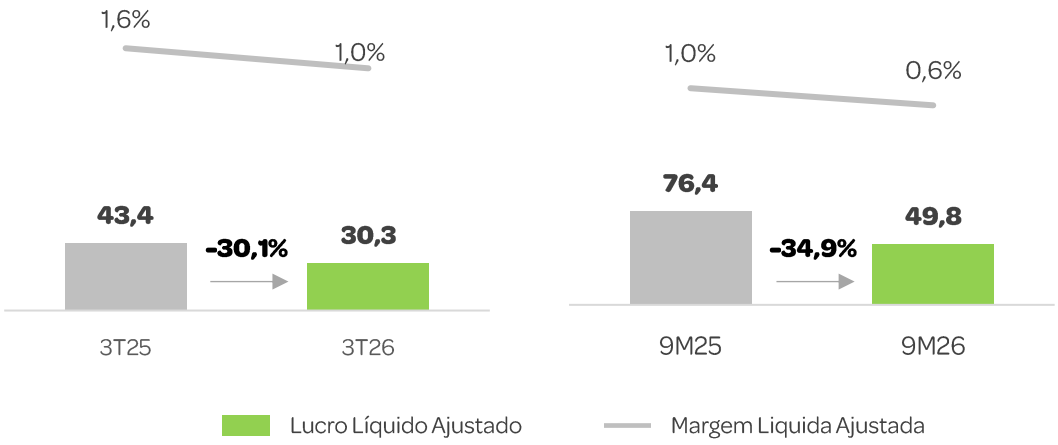
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA

(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.

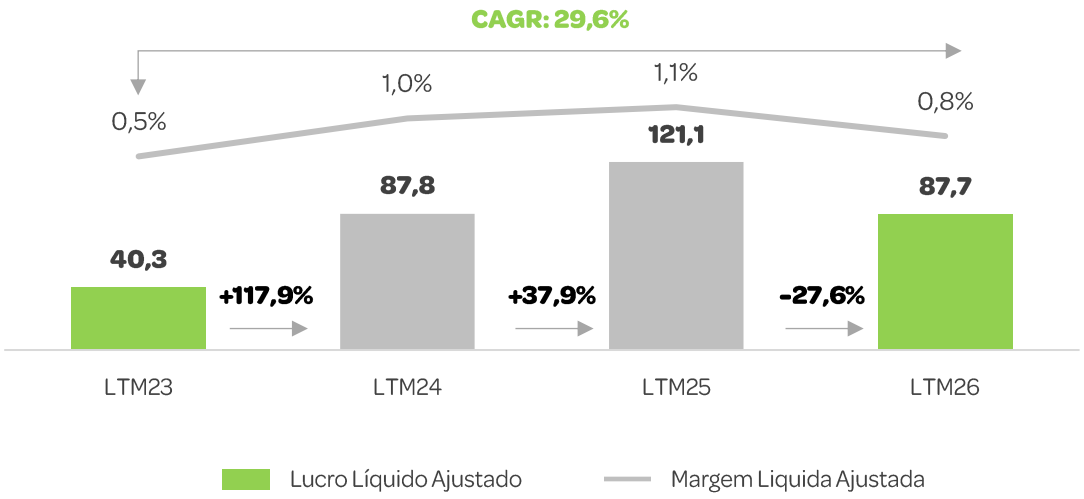
Na ótica LTM26, o Lucro Líquido Ajustado totalizou R$ 87,7 milhões, retração de 27,6% em relação ao LTM25, com Margem Líquida de 0,8% da Receita Líquida, queda de 0,4 p.p., mantendo o CAGR de 29,6% nos últimos 3 anos. Nessa visão, o menor resultado observado no 1T26 foi o principal responsável pelo gap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

(R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



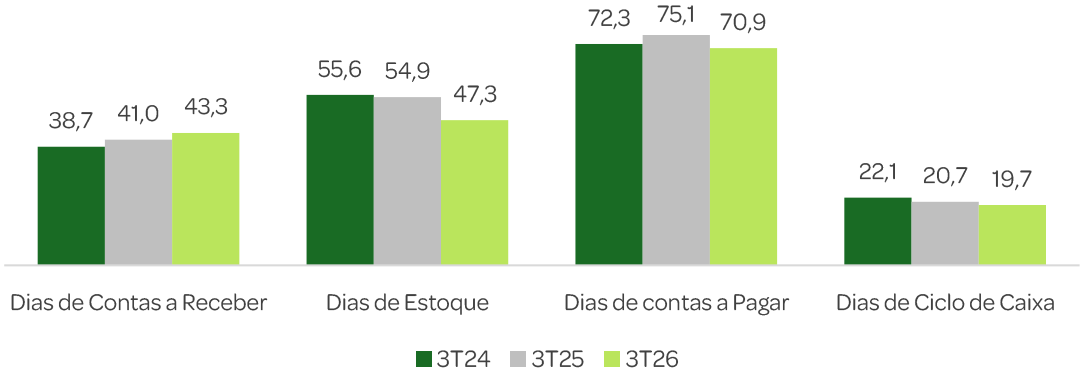
(R$ Milhões)	3º Tri	9M
Lucro Líquido Ajustado 2025	**43,4**	**76,4**
Variação:		
EBITDA Ajustado	7,2	22,9
Depreciação	-2,3	-6,8
Resultado Financeiro	-12,4	-32,9
Receitas/Despesas Líquidas	-2,1	-13,8
AVP Líquido	-9,8	-18,0
Outros	-0,5	-1,1
Imposto de Renda e CS	-6,4	-9,9
Lucro Líquido Ajustado 2026	**30,3**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

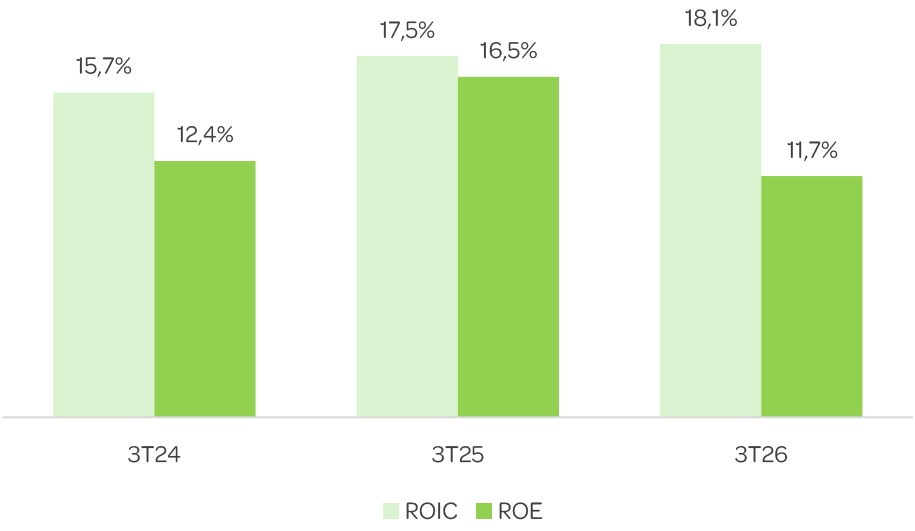
(Dias)	3T24	3T25	3T26
Dias de Ciclo de Caixa	**22,1**	**20,7**	**19,7**
Dias de Contas a Receber	38,7	41,0	43,3
Dias de Estoque	55,6	54,9	47,3
Dias de contas a Pagar	72,3	75,1	70,9
Capital de Giro/Receita Liq. LTM	**9,4%**	**8,2%**	**8,4%**

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

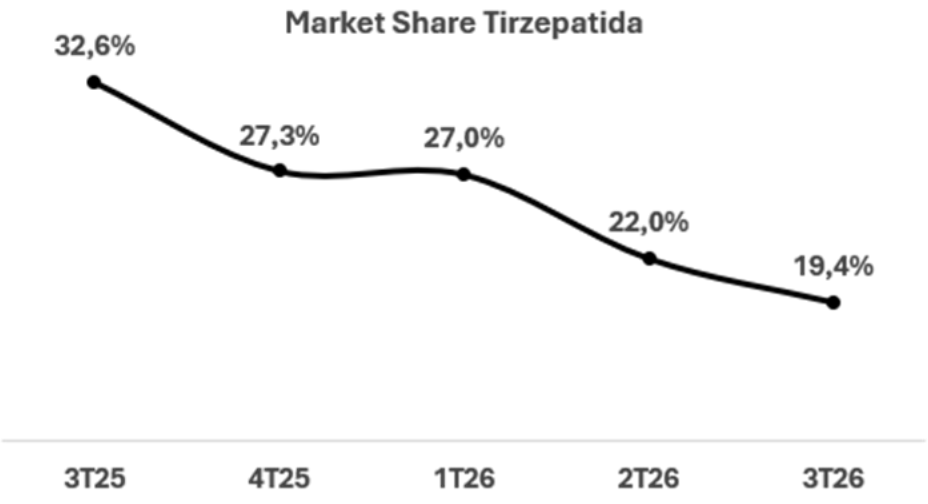
VAREJO FARMACÊUTICO

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.



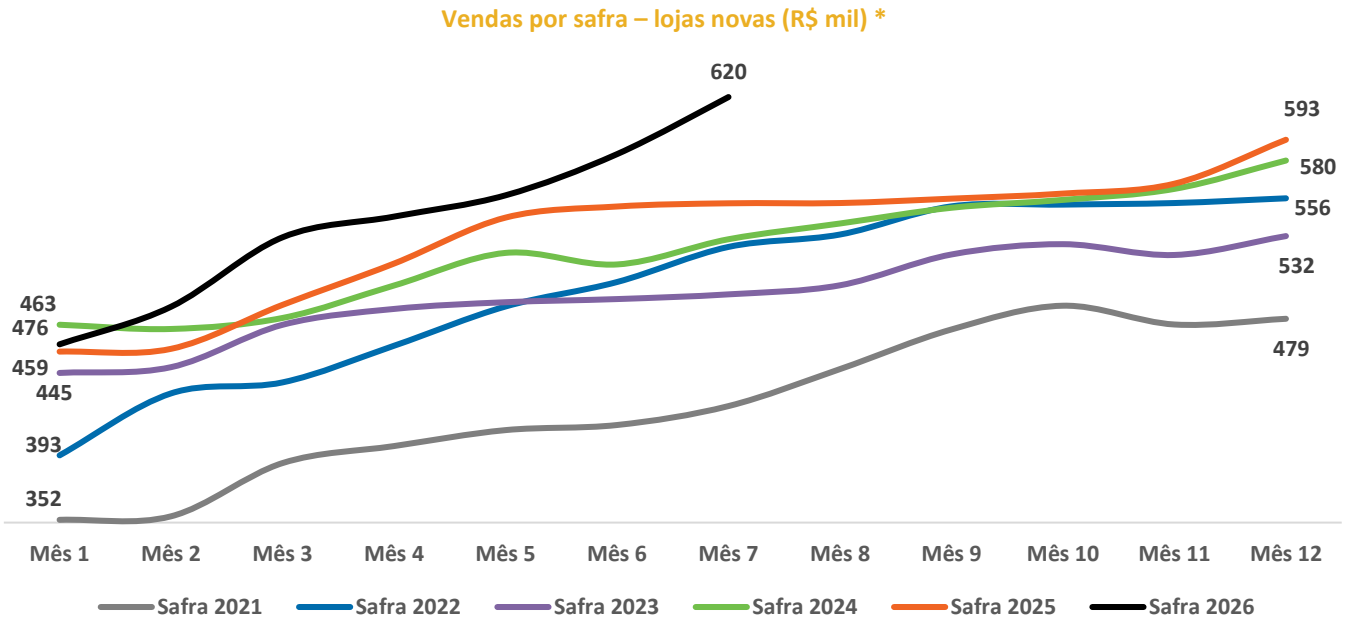
PORTFÓLIO DE LOJAS

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.

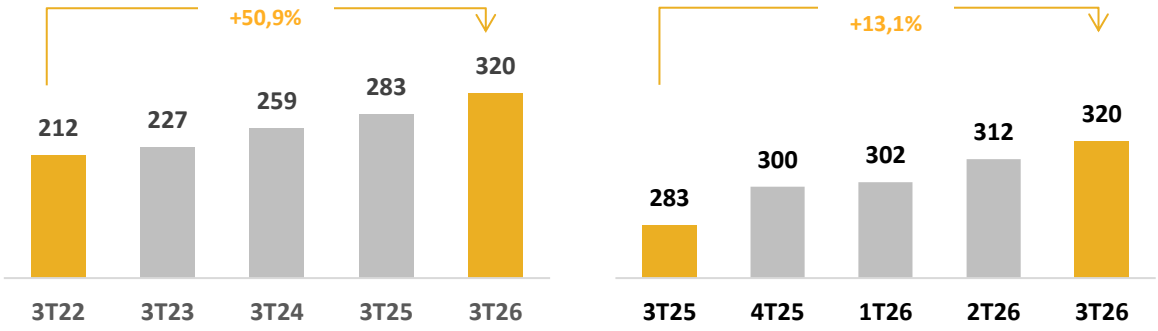
A estratégia de expansão também reflete uma alocação de capital disciplinada. O ROIC marginal das lojas maduras supera 30%, evidenciando o potencial de geração de valor do modelo. Dessa forma, a Companhia segue priorizando investimentos em regiões e praças com atratividade estrutural, combinando crescimento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

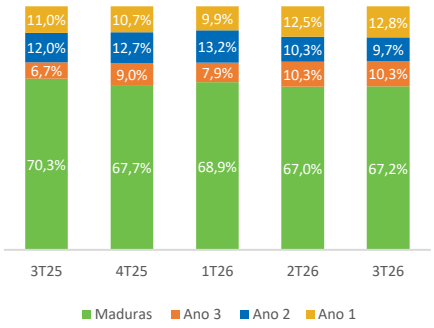
A Rede d1000 encerrou o trimestre com 32,8% de suas lojas (105 unidades) ainda em processo de maturação, sendo 12,8% (41 unidades) no primeiro ano de operação. Ao final do 3T26, a Companhia possuía 20 lojas com menos de 6 meses versus 8 lojas no 3T25, o que pressiona as despesas e margem no curto prazo, 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.

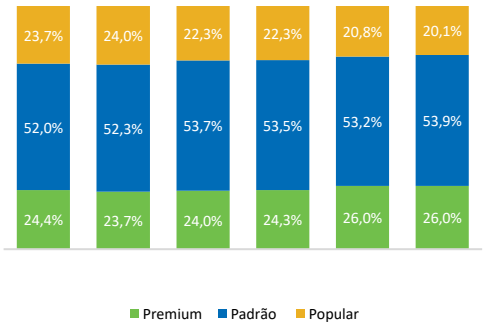
Número de lojas (#)



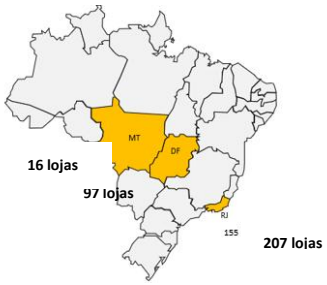
Distribuição etária do portfólio



Rede de lojas por perfil (%)



Presença geográfica (#)



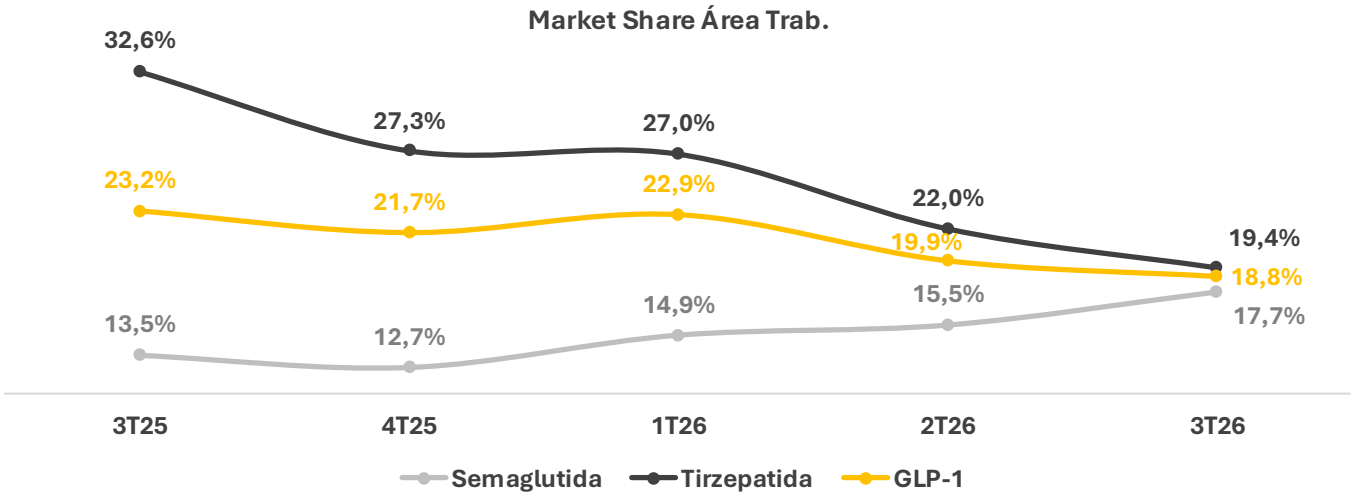
**na sua área de atuação (RJ, DF e MT).*

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

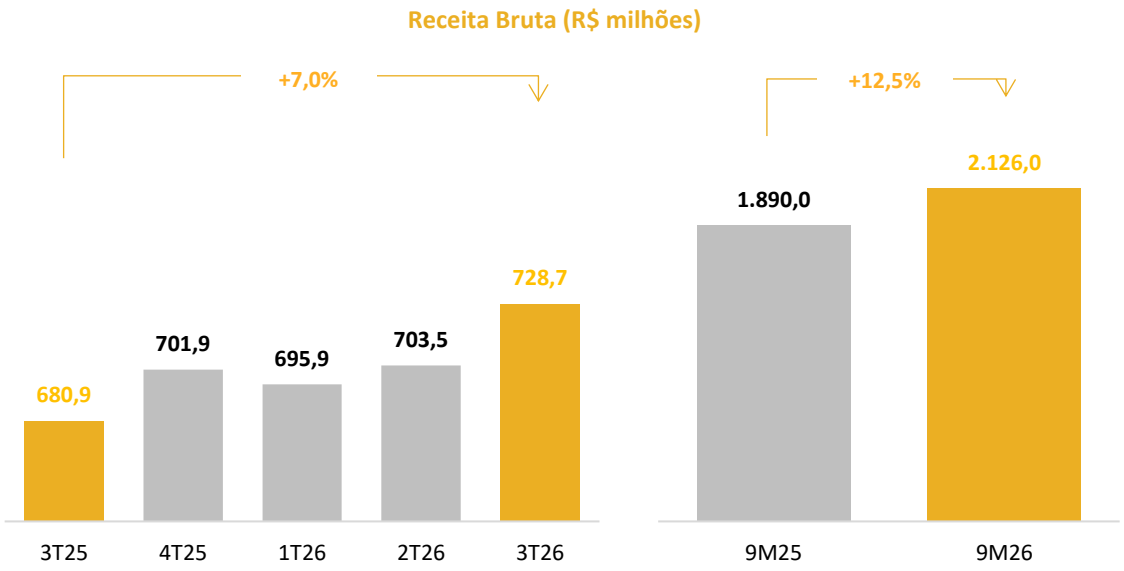
RECEITA BRUTA

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.

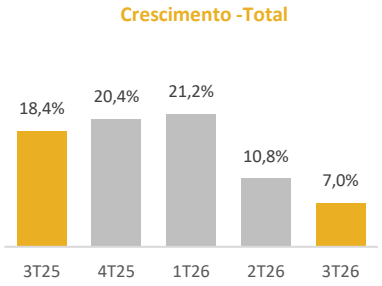
A participação desses medicamentos na Receita Bruta totalizou 13,5% no trimestre, mantendo-se em patamar semelhante ao observado no 3T25. Apesar da normalização da participação da tirzepatida ao longo de 2026, o lançamento das novas apresentações de semaglutida contribuiu para a sustentação do desempenho 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.

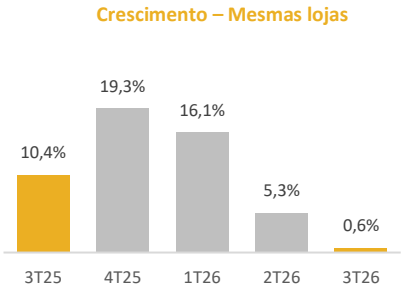


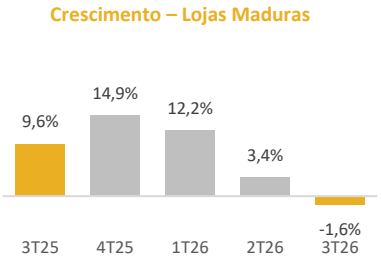
No acumulado do ano, a Rede d1000 apresentou Receita Bruta de R$ 2,1 bilhões, representando um crescimento de 12,5% em relação ao mesmo período de 2025. Nas regiões onde atua, a Rede d1000 continua apresentando crescimento bem superior ao mercado, alcançando 12,0% de participação em 3T26, crescimento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





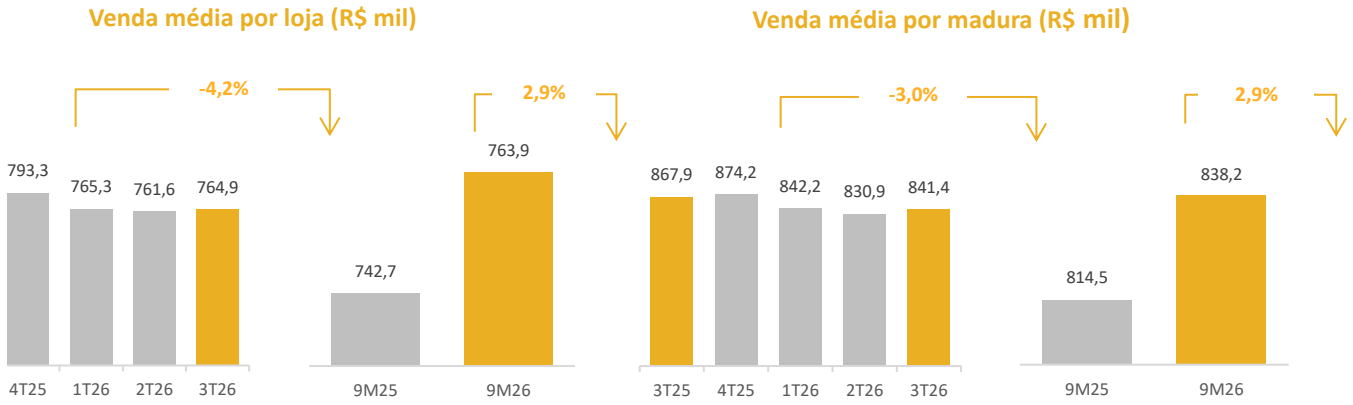


Venda média por loja

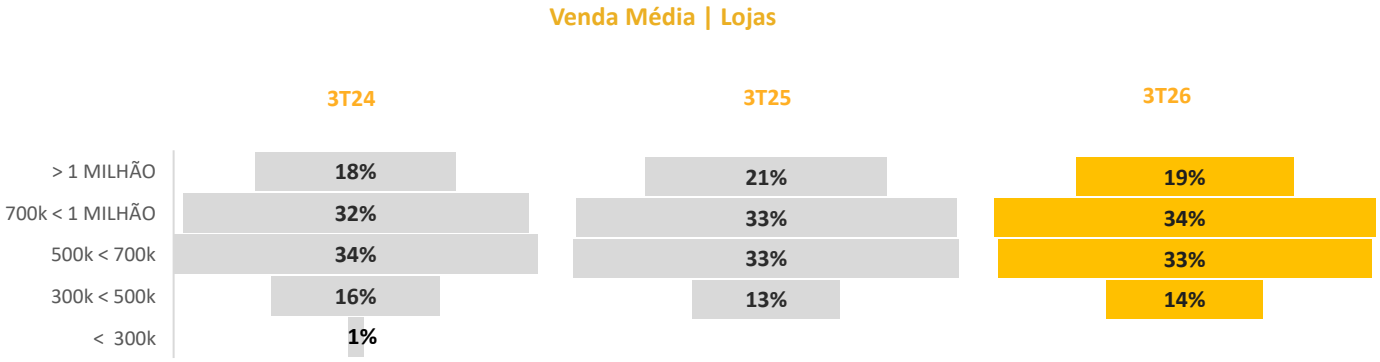
A Rede d1000 apresentou no terceiro trimestre de 2026 uma venda média por loja de R$ 764,9 mil, o que representa uma retração de 4,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. A variação anual reflete, principalmente, a mudança de mix dentro da classe de GLP-1 devido a maior participação de produtos 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.

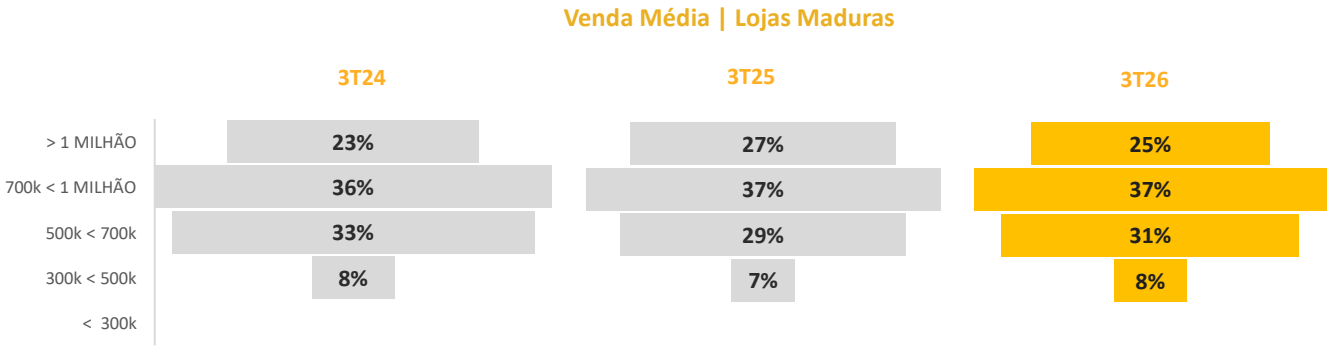


O gráfico abaixo demonstra a evolução do desempenho de vendas das lojas em seu processo de maturação, considerando aquelas abertas há mais de 6 meses. O portfólio de lojas que faturam mais de R$ 700 mil representou 53% do total de lojas versus 54% no 3T25, refletindo também os impactos detalhados anteriormente,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

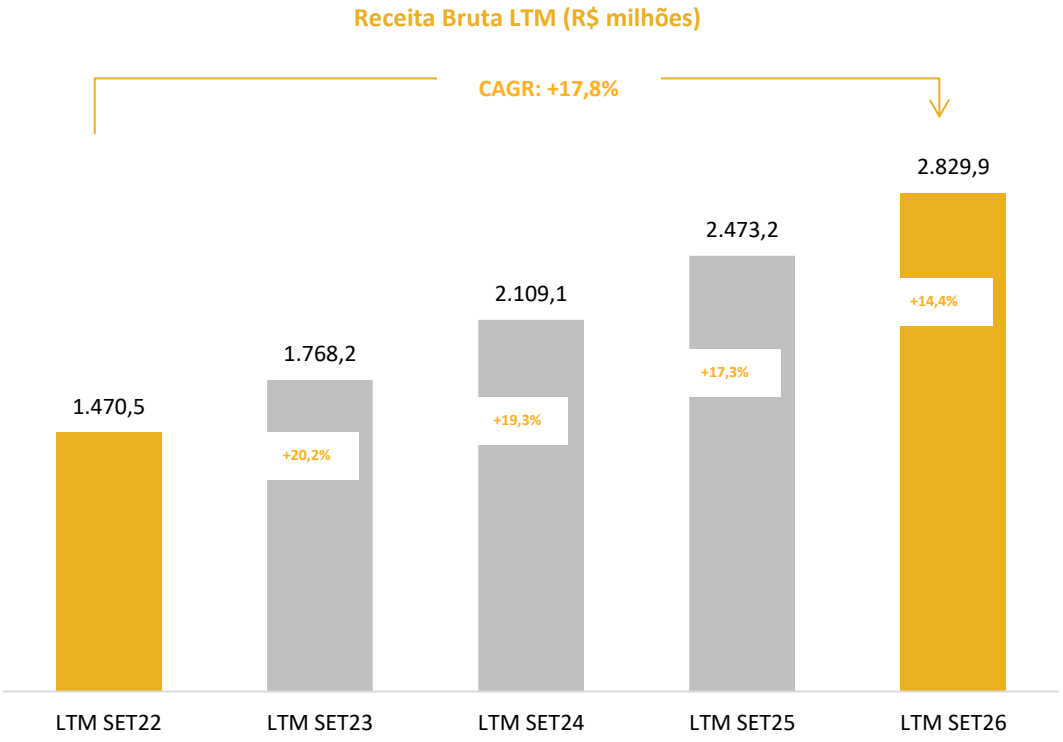


Foram consideradas apenas lojas abertas há mais de 6 meses

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.

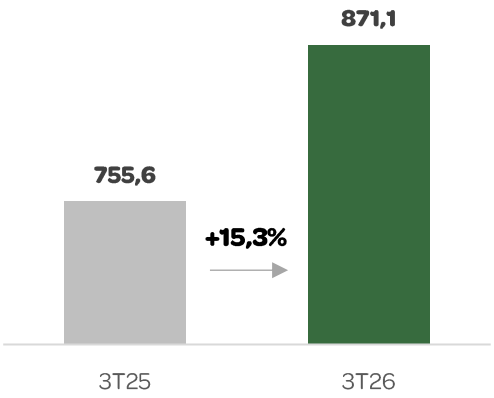
No trimestre, ampliamos a complementaridade do portfólio por meio de novas parcerias, mantendo uma abordagem seletiva na escolha de produtos e contratos. Nossa estratégia é preservar a posição consolidada da 4BIO no atendimento a pessoas físicas e operadoras de saúde e fortalecer sua presença em hospitais 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.

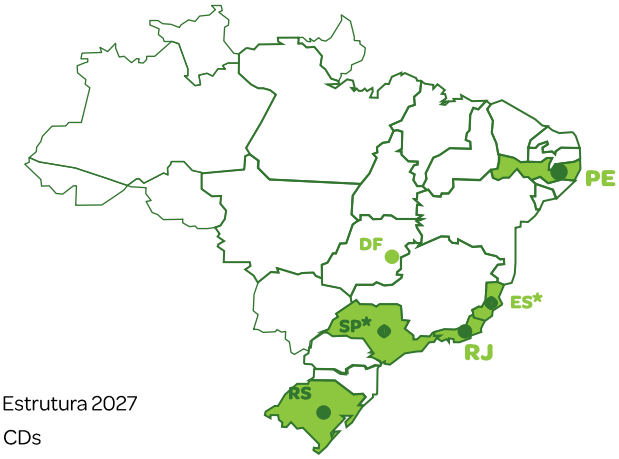
Entramos na reta final de 2026 com prioridades definidas: consolidar a integração, concluir a infraestrutura planejada e preparar a 4BIO para um novo ciclo de crescimento rentável. Para 2027, avançamos na definição do portfólio comercial e do mix de produtos, na plena utilização das ferramentas de gestão 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.



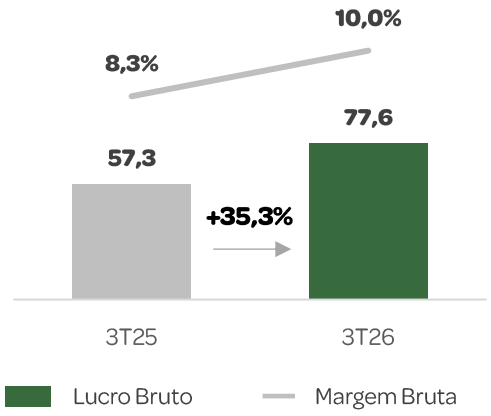


LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(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.

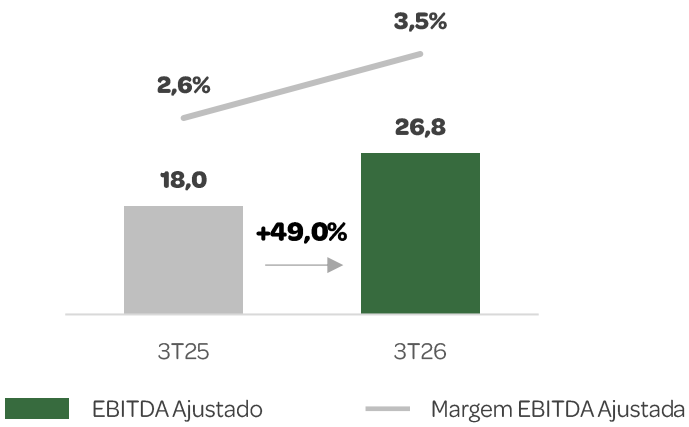
As Despesas de CDs somaram R$ 36,4 milhões no 3T26, avanço de 26,5% frente aos R$ 28,9 milhões registrados no 3T25. Em termos de representatividade, essa linha correspondeu a 4,7% da Receita Operacional Líquida, comparada a 4,2% no 3T25, expansão de 0,5 p.p.. No 3T26, a Companhia antecipou a implementação 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.

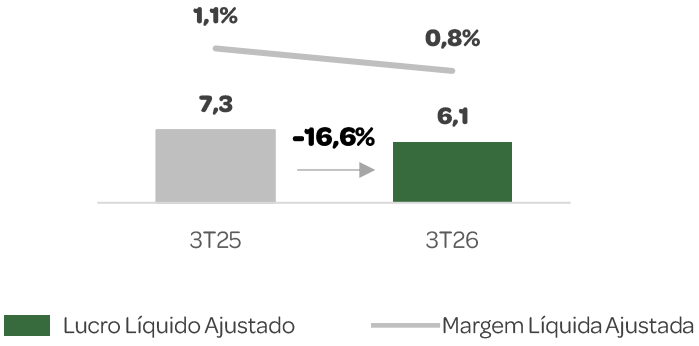


LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA

(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.



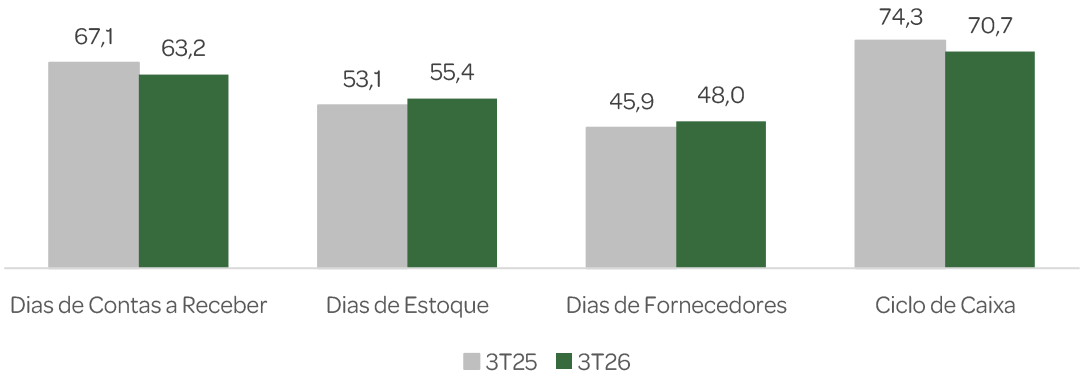
CICLO DE CAIXA

(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**

EARNINGS
RELEASE 3Q26

November 12, 2026

WEBCAST
Friday, November 13 at 14:00

CLICK HERE

Investor Relations
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 records sales growth across all business units, with a 49% expansion in 4BIO's Adjusted EBITDA with leverage under control.

HIGHLIGHTS Q3 2026 vs Q3 2025

R$ 4,5 Bi
Gross Revenue
+35,6% Increase

R$ 150,5 MM
Adjusted[1] EBITDA
+31,6% Increase

LTM Operating Cash Flow
R$ 219,2 MM

4 BIO
1st quarter with Grupo Profarma:
EBITDA + 49% with EBITDA2 Margin 3,5%
+ 0.9 p.p. in 3Q

GRUPO PROFARMA (R$ Million)	3Q25	3Q26	VAR%	LTM25	LTM26	VAR%
Consolidated Gross Revenue[1]	**3,311.0**	**4,490.6**	**35.6%**	**13,084.7**	**15,640.6**	**19.5%**
Net Revenue	**2,850.1**	**3,868.9**	**35.7%**	**11,278.5**	**13,507.8**	**19.8%**
Gross Profit	**447.0**	**577.2**	**29.1%**	**1,688.8**	**2,020.5**	**19.6%**
% Net Revenue	15.7%	14.9%	- 0.8 p.p.	15.0%	15.0%	0.0p.p.
Adjusted EBITDA [2]	**114.4**	**150.5**	**31.6%**	**358.9**	**461.4**	**28.6%**
EBITDA Margin (% Net Revenue)	4.0%	3.9%	-0.1 p.p.	3.2%	3.4%	0.2 p.p.
Adjusted Net Income[2]	**52.6**	**46.7**	**-11.2%**	**140.2**	**128.5**	**-8.4%**
% Net Revenue	1.8%	1.2%	-0.6 p.p.	1.2%	1.0%	-0.2 p.p.
Adjusted EPS				**1.1**	**1.0**	

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO
Retail Distributor

REDE d1000
Pharmaceutical Retail

4BIO
Non-Retail Distributor

(1) Adjusted: Excludes the impact of IFRS 16 and non-recurring items.
(2) Q3 2025 figures on a pro forma basis.
(3) Consolidated Gross Revenue: Excludes intercompany sales.

Rio de Janeiro, November 12, 2026 – Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A. ("Profarma Group" or "Company", B3: PFRM3) announces its results for the third quarter (3Q26) and for the year-to-date of 2026 (9M26). Result comparisons refer to the same period of the prior year (3Q25 and 9M25). The Company's financial statements are prepared in Reais (R$), in accordance with Brazilian corporate law, complying with the technical pronouncements of the CPC – Accounting Pronouncements Committee and the requirements of the CVM – Brazilian Securities and Exchange Commission.

Since 1Q23, the Company has presented this report with results under the former IAS 17/CPC 06 standard. However, the Company's Financial Statements remain governed by IFRS 16 and are available in the Appendices.

At Rede d1000, during 4Q24, the Company reactivated operations at the subsidiary Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), focused on optimizing the balance of recoverable taxes. This was a transitory movement, which ended in 4Q25. However, for comparability with the prior year, the results presented reflect exclusively the recurring performance of the Company's operations, allowing a more accurate analysis of the business's evolution, without the influence of extraordinary events.

The results for the third quarter of 2026 are presented at a relevant moment for the Profarma Group's shareholder structure. On October 26th, BTC Participações Ltda., an affiliate of BMK Participações S.A., entered into a definitive agreement to acquire the stake in Profarma. Upon completion of the transaction, it will hold 66% of the Group, reinforcing its long-term commitment to the development of the business and to value creation. The closing of the transaction is subject to CADE approval and the other conditions set out in the agreement.

The transaction adds to a set of historic milestones that make 2026 an emblematic year: the Group's 65 years of operation, two decades of impact by Instituto Profarma, 20 years since Profarma's IPO, and the acquisition of 4BIO, the most relevant in our history.

In this context, 3Q26 marks a relevant stage in the Profarma Group's strategic positioning, with the Retail Distribution (Profarma Distribuição), Retail (Rede d1000) and Non-Retail Distribution (4BIO) units operating jointly and in a complementary manner across different channels of the pharmaceutical market. This operating model expands our growth and profitability opportunities and, at the same time, raises the bar for our integrated execution. The pursuit of strategic synergies, productivity gains and optimized capital allocation are the priorities for turning the plan into consistent results.

Reflecting this positioning, we closed 3Q26 with consolidated Gross Revenue of R$ 4,5 billion (+35.6% YoY), driven by growth across all business units and, mainly, by the effect of consolidating 4BIO throughout the quarter, unlike 3Q25, which did not yet reflect this operation. Even excluding this effect, the Group would have delivered solid growth of 9.3% YoY.

Adjusted EBITDA totaled R$ 150.5 million (+31.6% YoY) in the quarter, with a margin of 3.9%. We believe the current business mix creates favorable conditions for gradual EBITDA Margin expansion, as operations with higher potential to generate operating income gain weight in consolidated results, combined with scale gains in Retail (Rede d1000) and full capture of the 4BIO integration synergies. This diversification strengthens the Group and reinforces the resilience of consolidated results.

To support the efficiency of this integrated operation, in 2026 we advanced the execution of the Profarma Group's Artificial Intelligence strategy. We prioritized projects in commercial, supply and productivity fronts, and are now moving on to integrating the data bases of each business unit. For 2027, our plan is to establish unified AI governance capable of anticipating supply demand, improving pricing decisions, increasing retail conversion and sustaining structural productivity gains.

Adjusted Net Income totaled R$ 46.7 million, a change of -11.2% YoY which mainly reflects the financial obligations related to the acquisition of 4BIO, completed in May 2026, which absorbed about half of the growth in Adjusted EBITDA in the period.

Beyond operating progress, we continued to advance the optimization of our capital structure. In September, the Company ended the quarter with an average cost of debt of CDI +0.26%, reflecting the quality of the credit profile and efforts to reduce the debt cost spread. In October, we successfully completed the third debenture issuance, in the amount of R$ 300 million, helping to extend the average debt maturity and reinforcing our financial management capacity in the market.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

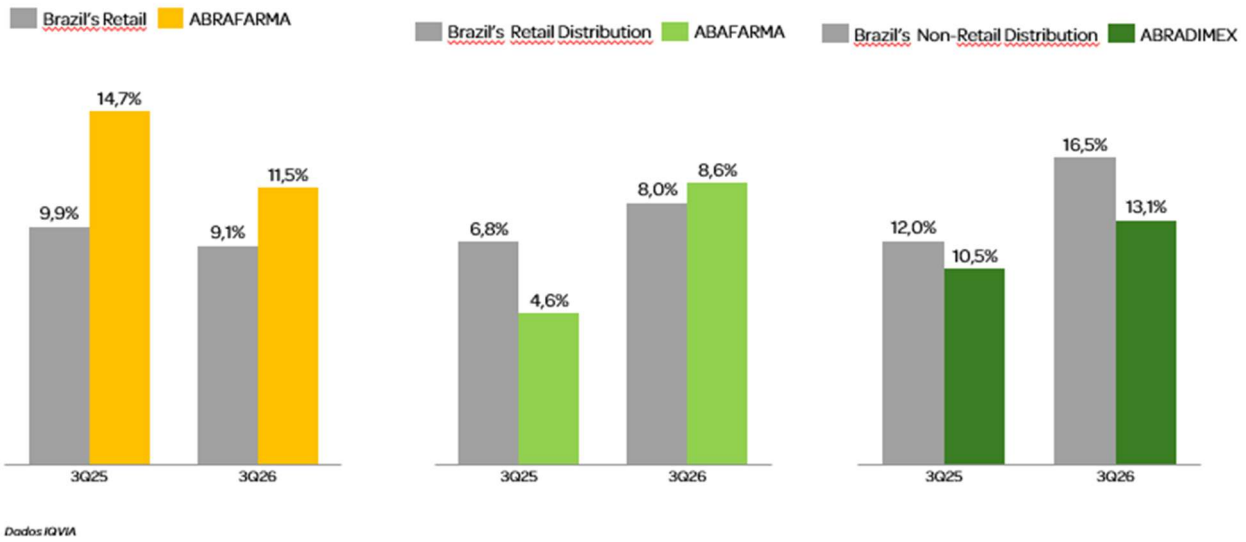
In 3Q26, LTM Operating Cash Flow reached R$ 219.2 million, evidencing the Group's financial strength. We maintain a disciplined and balanced capital allocation: cash generation from the Non-Retail Distribution unit (4BIO) is directed mainly to amortizing the acquisition obligations, preserving the deleveraging path with its own resources, while the Retail Distribution (Profarma Distribuição) and Retail (Rede d1000) businesses sustain investments aimed at organic growth and recurring shareholder remuneration through an attractive payout.

In a year of many achievements, we reaffirm our commitment to a path guided by adaptability, solid governance and a long-term vision. We remain committed to the sustainable growth of our operations, driven by the continuous pursuit of efficiency and productivity, combined with financial discipline, always focused on creating long-term value for our stakeholders.



Sammy Birmarcker – CEO of Grupo Profarma

MARKET OVERVIEW



Dados IQVIA

PHARMACEUTICAL RETAIL

In 3Q26, Brazilian pharmaceutical retail maintained a growth trajectory, with sales up 9.1%, according to IQVIA data. The performance reinforces the sector's structural resilience, supported mainly by the recurring nature of demand for medicines. Despite the slowdown relative to the high levels seen in previous periods, influenced by a more challenging comparison base, calendar effects and less favorable weather conditions in some regions of the country, the sector continued to grow above most of national retail.

Among the main drivers of market expansion, the GLP-1 class of medicines remains a highlight, driven by growing demand for diabetes and obesity treatments. The GLP-1 market also went through an important competitive transformation during 2026, marked by the expiration of the semaglutide patent and the entry of new participants. The introduction of new products such as Ozivy, Semavy, Poviztra and Extensior significantly expanded the supply available to consumers. This movement contributed to higher category penetration, broadening access to treatments and promoting greater market competitiveness, while redistributing volumes among manufacturers, products and sales channels.

RETAIL DISTRIBUTION

In the Retail Distribution market, growth accelerated throughout 3Q26, with emphasis on the better performance of ABAFARMA, which grew 0.6 p.p. above the total market, according to IQVIA data. This expansion is linked to the growth of the GLP-1 category and, in part, to the Brazilian macroeconomic scenario, which imposes operational and financial challenges on smaller distributors, favoring companies with greater scale, logistics capacity, access to capital and established relationships across the pharmaceutical Industry, as it is the case for Profarma Distribuição.

Throughout 3Q26 we also observed a strong contribution from the main growth levers of the pharmaceutical market. Generic medicines-maintained a pace of expansion above the market (+11.0%), driven by the search for more affordable alternatives.

NON-RETAIL DISTRIBUTION

The non-retail distribution market continued its growth trajectory in 3Q26, supported by the expansion of high-complexity treatments and by laboratories search for distribution models that expand reach and proximity to different regions of the country. In this context, ABRADIMEX grew 3.3 p.p. below the total market, according to IQVIA data. This movement has contributed to greater diversification of distribution channels and to the strengthening of specialized operators, capable of offering logistics solutions and services suited to the specific characteristics of this segment.

As a result, a more fragmented competitive environment was observed, with regional and specialized distributors gaining relevance in the market dynamics. It is important to note that, given the heated activity observed in this market, commercial opportunities are increasingly clear for players with logistics capability, expertise and relationships with the industry.

GLP-1 MARKET

The Brazilian GLP-1 medicines market maintains a strong expansion trajectory, driven by growing demand for diabetes and obesity treatments and by increased competition following the expiration of the semaglutide patent. According to IQVIA data, the category moved R$ 10.8 billion year-to-date through September 2026, representing 70.6% growth over the same period of 2025, contributing with R$ 6.0 billion to the growth of the national pharmaceutical market. In the third quarter, the segment reached R$ 3.8 billion in sales, up 54.0% year over year. Also noteworthy is the evolution of the retail distribution channel, whose share of category sales rose from 22.2% to 25.1% year-to-date.

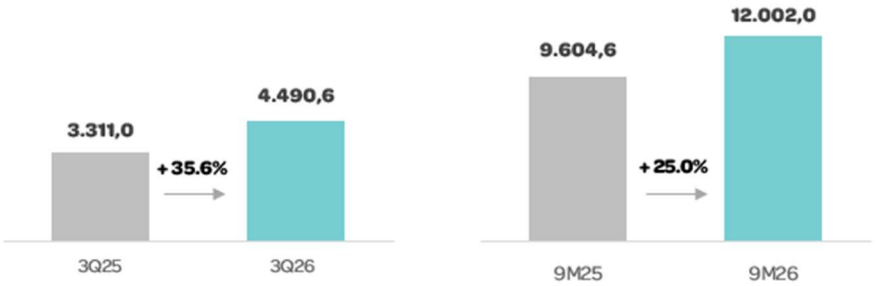
The expansion in demand for GLP-1 class medicines creates opportunities for Grupo Profarma across its different business units. Value capture in each unit depends on market evolution, product availability and the characteristics of each channel.

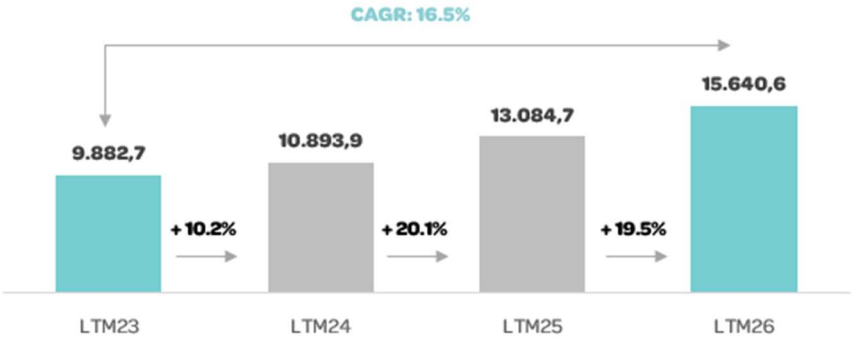
In Retail Distribution (Profarma Distribuição), the entry of new GLP-1 medicines and the broader supply may foster greater competition, more affordable prices and market expansion. We are prepared to follow this evolution: 100% of our distribution centers are able to operate the category, and we have greater cold-room capacity at strategic DCs. This infrastructure, combined with our reach, strengthens our ability to supply pharmaceutical retail as access to these treatments grows. Analyzing 3Q26 results, GLP-1 sales grew more than 100% compared to 3Q25.

In this context, Retail (Rede d1000) continued to benefit from the structural growth of the category, although the annual comparison was strongly affected by the "overshare" in Mounjaro sales. In 3Q25, the Company reached a market share of 32.6% in the category, due to supply more than proportional to its "fair share". This quarter, market share was 19.4%, more in line with the network's recurring performance. The expansion of the GLP-1 market, wider access to treatments and the strengthening of the retail channel continue to represent relevant growth and value-creation opportunities for Rede d1000 in the coming periods.
In Non-Retail Distribution (4BIO), the GLP-1 class opens opportunities especially in serving health plan operators and telemedicine companies, although to a lesser extent for the Group.

GROSS OPERATING REVENUE (R$ Millions)

The Group's result consolidates its three business units, excluding revenue from intercompany operations, represented by Retail Distribution (Profarma Distribuição), Retail (Rede d1000) and Non-Retail Distribution (4BIO).





In 3Q26, the Group's Consolidated Gross Revenue reached R$ 4,5 billion, growth of 35.6% compared to 3Q25. The Group's revenue growth is due to sales growth across the three business units, notably the Non-Retail Distribution unit (4BIO), which added R$ 871.1 million to the Group's Gross Revenue in the period. In LTM26, Consolidated Gross Revenue totaled R$ 15.6 billion, up 19.5% versus LTM25, with a compound annual growth rate (CAGR) of 16.5% over the past 3 years, or 12.5% even excluding 4BIO. This is a consistent evolution that illustrates the Group's ability to capture opportunities in the expanding Brazilian pharmaceutical market, now operating in an integrated manner across Retail Distribution, Retail and Non-Retail Distribution. The growth of the Retail (Rede d1000) and Non-Retail Distribution (4BIO) operations has increased their share of the Group's Gross Revenue. As both segments have higher margins than Retail Distribution (Profarma Distribuição), this evolution of the business mix increases consolidated margins over time. It is worth remembering that much of the variation stems from a comparison base prior to the 4BIO acquisition in 2025. Excluding the effect of the new operation, growth would have been 9.3% in 3Q26 and 7.7% in LTM26.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

Gross Revenue totaled R$ 3.5 billion in 3Q26, a 10.6% increase compared to 3Q25.

This performance was driven by an improved sales mix, with a greater share of higher-margin categories, particularly generic drugs and GLP-1 medications.

REDE d1000

Gross Revenue totaled R$ 728.7 million, up 7.0% compared to 3Q25. Note that in 3Q25, Gross Revenue had grown 18.4% (28.1% in RX), compared to a market that grew 8.5% in the same period.

4BIO

The unit posted Gross Revenue of R$ 871.1 million in 3Q26, up 15.3% against pro forma 3Q25. This reflects the commercial strategy, which includes a review of the sales mix and pricing, focused on optimizing working capital, returns and operating cash generation.

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN *(R$ Millions & % of Net Revenue)*



In 3Q26, consolidated Gross Profit reached R$ 577.2 million, growth of 29.1% versus 3Q25. Gross Margin was 14.9% of Net Revenue, a reduction of 0.8 p.p. versus 3Q25. The margin variation is due to the composition of the business mix, with greater participation of the new unit. Excluding 4BIO, the Group would have presented Gross Margin growth of 0.4 p.p., reaching 16.1%. It is also worth noting that, with full capture of synergies and improvement of the Non-Retail Distribution (4BIO) operations, Consolidated Gross Margin tends to show additional gains. On an LTM26 basis, Gross Profit totaled R$ 2.0 billion, an increase of 19.6%, with Gross Margin of 15.0%, stable versus LTM25. Excluding 4BIO, the indicator would have grown 12.1% versus LTM25, reaching R$ 1.9 billion, with Gross Margin of 15.6%, growth of 0.6 p.p.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

Gross Profit of R$ 285.3 million (+13.5% vs 3Q25), with Gross Margin of 9.6% (+0.3 p.p. vs 3Q25);

This performance was driven by the evolution of the sales mix, with a higher share of higher-profitability categories, especially generic drugs and GLP-1.

REDE d1000

Gross Profit of R$ 213.8 million (+9.2% vs 3Q25), with Gross Margin of 29.3% (+0.6 p.p. vs 3Q25);

Gross Margin expansion benefited from a mix with a higher share of generics and a lower share of RX.

4BIO

Gross Profit of R$ 77.6 million (+35.3% vs 3Q25), with Gross Margin of 10.0% (+1.7 p.p. vs 3Q25);

Performance supported by a commercial strategy focused on higher-margin sales, portfolio prioritization, better negotiations and capture of operational synergies.

OPERATING EXPENSES (R$ Millions & % of Net Revenue)

(R$ Million)	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	Var% YoY	Var% QoQ	9M25	9M26	Var (%)
DC and Store Expense	**-263.4**	**-272.0**	**-296.9**	**-316.1**	**-338.2**	**28.4%**	**7.0%**	**-776.5**	**-951.2**	**22.5%**
% of Net Revenue	-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
Corporate Expenses	**-69.3**	**-82.6**	**-72.9**	**-90.7**	**-88.5**	**27.8%**	**-2.5%**	**-225.6**	**-252.2**	**11.8%**
% of Net Revenue	-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
Total Expenses	**-332.6**	**-354.7**	**-369.7**	**-406.9**	**-426.7**	**28.3%**	**4.9%**	**-1.002.0**	**-1.203.3**	**20.1%**
% of Net Revenue	-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

In 3Q26, consolidated Operating Expenses (excluding Depreciation and non-recurring items) totaled R$ 426.7 million, growth of 28.3% versus 3Q25. As a percentage of Net Revenue, expenses represented 11.0%, a dilution of 0.7 p.p. versus 3Q25. Analyzing the numbers without the Non-Retail Distribution unit (4BIO), Operating Expenses would have grown 13.0% in 3Q26, with an increase of 0.4 p.p. as a share of Net Revenue.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

Operating Expenses totaled R$ 192.7 million in 3Q26, 15.5% above 3Q25, equivalent to 6.5% of Net Revenue, an increase of 0.3 p.p.

The change reflects adjustments to the compensation and benefits structure of operating teams, in response to greater competition for professionals in the logistics sector, with a focus on retention, reduced turnover and productivity gains.

Corporate Expenses remained stable in the quarter.

REDE d1000

Operating Expenses were impacted by the increase in the number of stores in the period.

Average expense per store was 1.9% higher, below inflation.

Corporate expenses were 5.7% higher; a dilution of 0.1 p.p. compared to 3Q25.

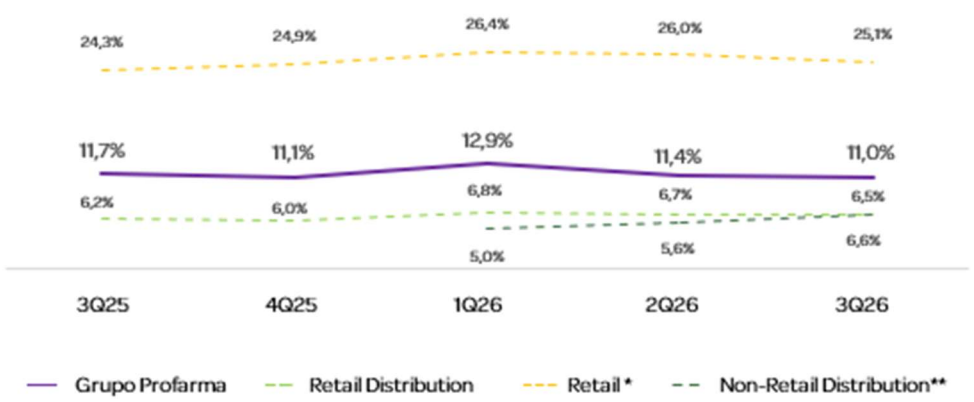
4BIO

Operating Expenses totaled R$ 50.8 million in 3Q26 (+29.1% vs. 3Q25), equivalent to 6.6% of Net Revenue.

In 3Q26, the Company brought forward the implementation of its new logistics network through new distribution centers (DCs), which accounted for approximately R$ 6.1 million in additional logistics expenses.

The corporate structure in 3Q25, prior to the acquisition, is not comparable to the new reality of this expense line, given the new business dynamics.

EXPENSES % NET REVENUE
By Business Unit

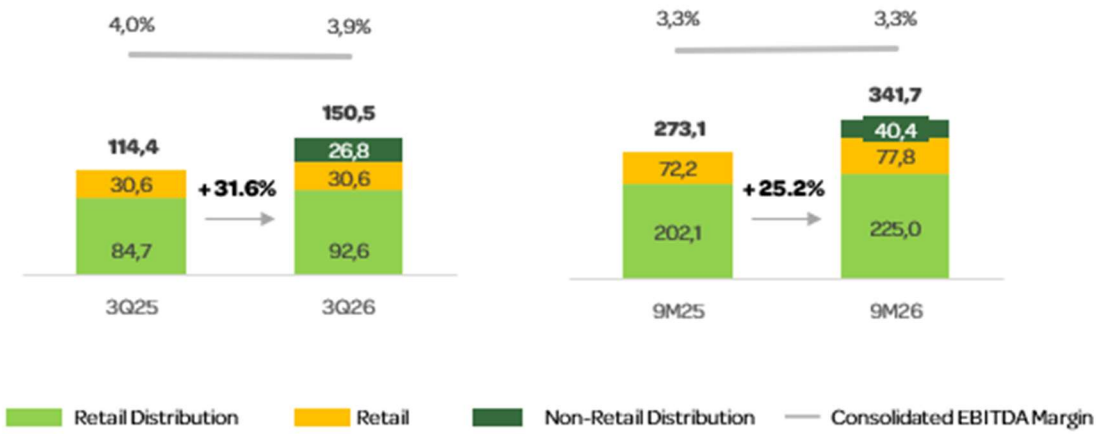


** Rede d1000 percentages are shown as % of Gross Revenue.*

*** Non-Retail Distribution (4BIO) figures for 1Q26 and 2Q26 are on a pro forma basis (for more information, see the 2Q26 Earnings Release).*

More information on non-recurring expenses is in the Appendix.

ADJUSTED EBITDA AND EBITDA MARGIN *(R$ Millions & % Net Revenue)*



In 3Q26, the Group's Adjusted EBITDA totaled R$ 150.5 million, growth of 31.6% versus 3Q25, with an EBITDA Margin of 3.9% of Net Revenue, a decline of 0.1 p.p. versus 3Q25. This variation mainly reflects the business mix effect, with a lower relative share of Retail (Rede d1000) due to the consolidation of the Non-Retail Distribution unit (4BIO), an operation that currently has an EBITDA Margin below the consolidated average. On the other hand, this unit still has opportunities to increase Gross Margin, which will contribute positively to the consolidated EBITDA Margin over time. Excluding the new unit, Adjusted EBITDA would have reached R$ 123.6 million, up 8.1% versus 3Q25, with an EBITDA Margin of 4.0% of Net Revenue, stable year over year.

In LTM26, Adjusted EBITDA reached R$ 461.4 million, growth of 28.6% versus LTM25, with an EBITDA Margin of 3.4%, an expansion of 0.2 p.p. versus the comparable period, and a CAGR of 22.0% over the past 3 years. The same views, excluding the new unit, would show growth of 10.3% year-to-date, with an EBITDA Margin 0.1 p.p. higher, and 17.3% over the last 12 months, exceeding the LTM25 EBITDA Margin by 0.3 p.p., evidencing continued operating scale gains through above-market growth with expansion of operating margins. It is worth noting that the EBITDA Margin potential of the Non-Retail Distribution unit (4BIO) may still positively impact the Consolidated EBITDA Margin.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

Adjusted EBITDA of R$ 92.6 million (+9.4% vs. 3Q25), with a stable EBITDA Margin of 3.1%.

The commercial and sales mix effects that drove a 0.3 p.p. increase in Gross Margin were offset by an increase of the same magnitude in Operating Expenses as a percentage of Net Revenue.

REDE d1000

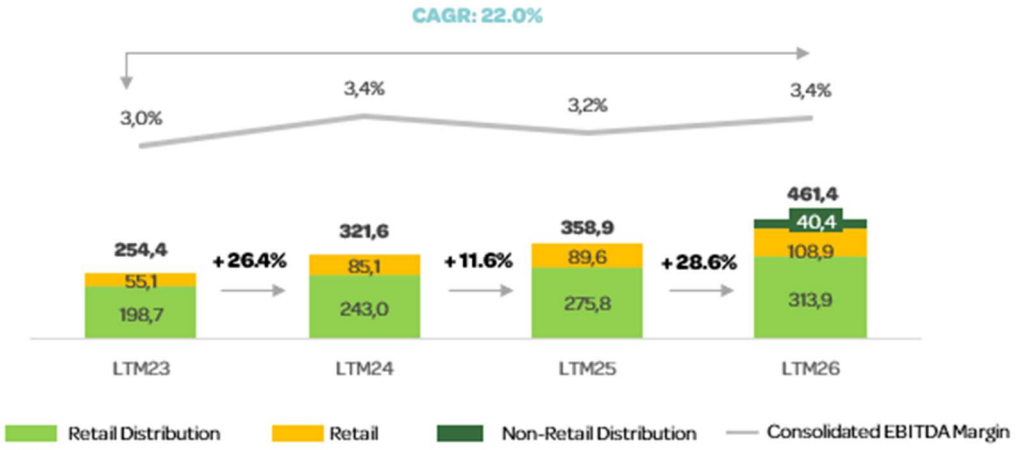
EBITDA of R$ 30.6 million, stable compared to 3Q25, with an EBITDA Margin of 4.2%, down 0.3 p.p.

The stable performance reflects more moderate sales growth due to the normalization of Mounjaro's market share.

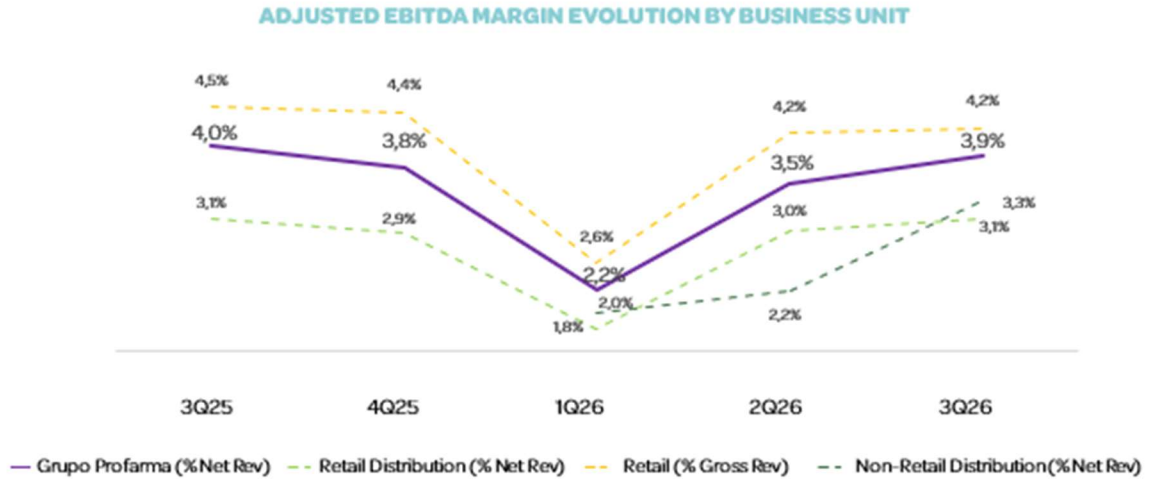
4BIO

EBITDA of R$ 26.8 million (+49.0% vs. 3Q25), with an EBITDA Margin of 3.5% (+0.9 p.p. vs. 3Q25).

The EBITDA Margin expansion reflects the commercial and supply strategy of the Group's new business vertical.



LTM24 EBITDA excludes the positive impact of R$ 6.4 MM from tax credits in Retail (Rede d1000) and excludes the negative impact of R$ 2.9 MM from the ICMS installment payment plan in Retail Distribution (Profarma Distribuição).
LTM25 EBITDA excludes the negative impact of R$ 5.4 MM classified as General and Administrative Expenses of Grupo Profarma.
LTM26 EBITDA excludes the effects of R$ 4.8 MM in pre-operating expenses in Non-Retail Distribution (4BIO), R$ 8.4 MM in non-recurring expenses related to the 4BIO acquisition in Retail Distribution (Profarma Distribuição), R$ 0.8 MM in acquisition and integration expenses for 4BIO in the Non-Retail Distribution unit (4BIO), R$ 91.1 MM related to Bargain Purchase Gain at Grupo Profarma, and R$ 3.2 million related to the payment of regulatory obligations tied to a distribution center (DC) in Retail Distribution (Profarma Distribuição).



EBITDA RECONCILIATION

(R$ Million)	3Q25	3Q26	Var (%)	9M25	9M26	Var (%)	LTM25	LTM26	Var (%)
Operational Income	104.6	138.9	32.8%	245.8	388.2	57.9%	316.1	492.4	55.8%
Depreciation & Amortization	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%**
Adjustments 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%**
Non-recurring Adjustments	0.0	-1.9	-	0.0	-80.3	-	5.4	-75.5	-
Adjusted EBITDA ex IFRS-16	**114.4**	**150.5**	**31.6%**	**273.1**	**341.7**	**25.2%**	**358.9**	**461.4**	**28.6%**

Throughout 3Q26, non-recurring items totaled negative R$ 1.9 million in EBITDA, comprising the reversal of R$ 5.1 million in 4BIO acquisition and integration expenses provisioned in 2Q26, partially offset by R$ 3.2 million related to the payment of regulatory obligations linked to one DC in Retail Distribution (Profarma Distribuição).

*Itens não recorrentes nos anexos.

FINANCIAL RESULT *(R$ Millions & % of Net Revenue)*

	3Q25	3Q26	Var%	9M25	9M26	Var%	LTM25	LTM26	Var %
Financial Income	8.2	15.8	92.7%	15.3	28.1	83.4%	18.8	31.2	66.1%
Bank-Related Fin. Expenses	-40.4	-71.6	77.5%	-108.8	-158.3	45.6%	-130.9	-192.3	46.9%
Net Financial Expenses	**-32.2**	**-55.9**	**73.6%**	**-93.5**	**-130.2**	**39.4%**	**-112.1**	**-161.1**	**43.7%**
% of Net Revenue	*-1.1%*	*-1.4%*	*-0.3 p.p*	*-1.1%*	*-1.3%*	*-0.2 p.p*	*-1.0%*	*-1.4%*	*-0.4 p.p*
Present Value Adjusts (PVA) Expenses	-10.5	-15.8	50.8%	-28.2	-41.2	46.2%	-35.7	-52.4	46.8%
% of Net Revenue	*-0.3%*	*-0.4%*	*-0.1 p.p*	*-0.3%*	*-0.4%*	*-0.1 p.p*	*-0.3%*	*-0.4%*	*-0.1 p.p*
Others	-1.3	-3.0	131.5%	-5.5	-18.8	242.9%	-10.0	-20.0	100.0%
Total Financial Result	**-43.9**	**-74.6**	**69.9%**	**-127.1**	**-190.2**	**49.7%**	**-157.8**	**-233.5**	**48.0%**
% of Net Revenue	*-1.5%*	*-1.9%*	*-0.4 p.p*	*-1.5%*	*-1.8%*	*-0.3 p.p*	*-1.4%*	*-2.1%*	*-0.7 p.p*

In 3Q26, the Total Financial Result was negative R$ 74.6 million, representing 1.9% of Net Revenue. Excluding the effect of the new business unit, the line would have reached negative R$ 55.4 million, an increase of 26.1%, or R$ 11.5 million, of which R$ 9.8 million relates to AVP (present value adjustment). It is worth remembering that AVP is not related to bank debt and has no cash effect, being a mandatory accounting standard.

Net Financial Income/Expenses totaled R$ 55.9 million in 3Q26, representing 1.4% of Net Revenue in the period versus 1.1% of Net Revenue in 3Q25. This increase of R$ 23.7 million is mainly due to the obligations from the 4BIO acquisition, in the amount of R$ 19.5 million. This effect was partially offset by a 37% reduction in the debt cost spread, reaching CDI + 0.26% in September 2026.

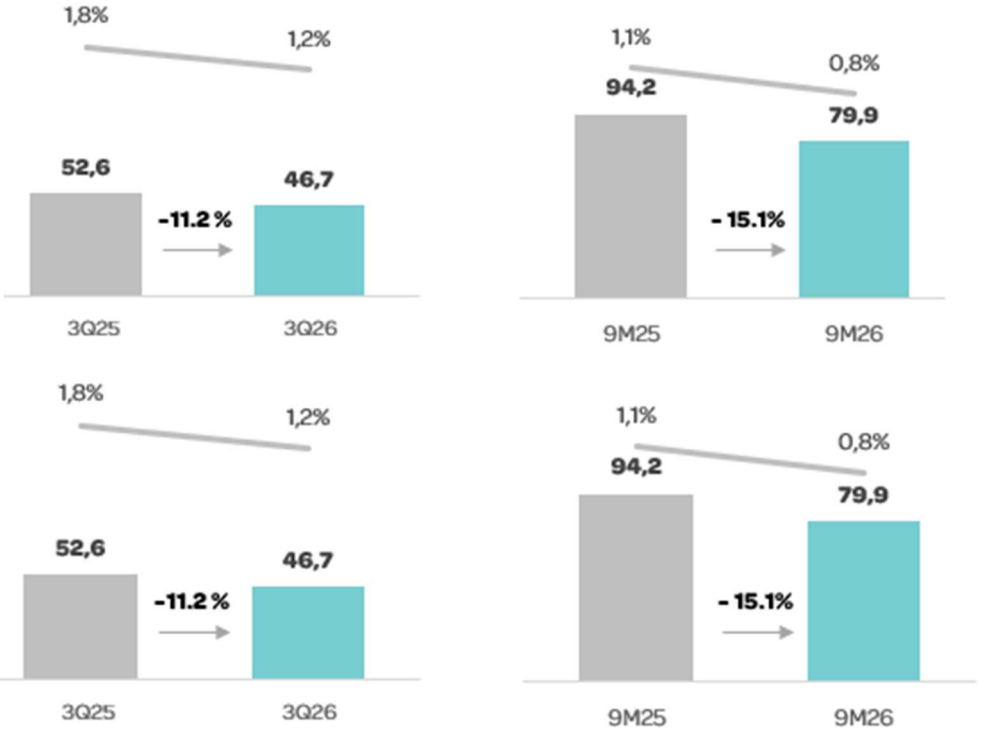
The Net AVP line totaled negative R$ 15.8 million in 3Q26, an increase of 50.8% versus 3Q25, or R$ 5.3 million, representing 0.4% of Net Revenue. Historically, AVP effects tend to be highly correlated with growth or reduction in Working Capital and with interest rates. Therefore, quarterly fluctuations may occur due to business seasonality, inventory supply strategy and the evolution of purchase and sales volumes, without direct correspondence to the operating cash generation of the period.

	3Q25	3Q26
Cost of Debt	15.3%	14.2%
Avg Interest (CDI +)	**0.41%**	**0.26%**
AVG CDI Quarter	14.9%	14.0%
% CDI	102.8%	101.9%

ADJUSTED NET INCOME AND NET MARGIN *(R$ Millions & % Net Revenue)*

In 3Q26, the Group's Adjusted Net Income totaled R$ 46.7 million, a decline of 11.2% compared to that reported in 3Q25. Adjusted Net Margin was 1.2% of Net Revenue, a reduction of 0.6 p.p. versus 3Q25. Despite the R$ 36.1 million growth in Adjusted EBITDA, the result was mainly impacted by: (i) R$ 19.5 million in charges on obligations to the 4BIO sellers, relating to installment payment of the acquisition; (ii) a R$ 7.4 million increase in Depreciation and Amortization; (iii) R$ 4.1 million more in Income Tax and Social Contribution, due to the credit recorded in 3Q25.

It is important to mention that the acquisition obligations reduce Net Income in the short term, but foster the path to expansion of the Group's results and returns in the medium and long term. Over the last 12 months, Adjusted Net Income reached R$ 128.5 million, 8.4% below LTM25, with an Adjusted Net Margin of 1.0%, a decline of 0.2 p.p.



(R$ Million)	3Q25	3Q26	9M25	9M26	LTM25	LTM26
Net Income Attributable to Shareholders IFRS16	**46.7**	**44.0**	**80.1**	**113.0**	**115.7**	**152.8**
IFRS16 Impact	5.9	3.9	14.1	23.9	19.1	28.6
Non Recurring	-	-1.9	-	-57.7	5.4	-52.9
Adjusted Net Income Attributable to Shareholders	**52.6**	**46.7**	**94.2**	**79.9**	**140.2**	**128.5**

(R$ Million)	3rd Q	9M
2025 Adjusted Net Income	**52.6**	**94.2**
Variations:		
Adjusted EBITDA	36.1	68.8
Depreciation	-7.4	-17.6
Financial Result	-30.7	-63.1
Net Financial Expenses	*-23.7*	*-36.8*
Present Value Adjustments (PVA)	*-5.3*	*-13.0*
Others	*-1.7*	*-13.3*
Income Tax and Social Contribution	-4.1	-2.8
Non-controlling Interests	0.1	0.6
2026 Adjusted Net Income	**46.7**	**79.9**

INDEBTEDNESS *(R$ Millions)*

The Group ended 3Q26 with Total Net Debt of R$ 1.4 billion, of which R$ 827.7 million refers to the Net Bank Debt and R$ 537.2 million to obligations linked to the purchase of 4BIO. The amount related to the acquisition has annual payments of R$ 100 million made in May, in 5 installments, adjusted by the CDI.

Disregarding the Non-Retail Distribution unit (4BIO) numbers in LTM Adjusted EBITDA and Net Debt, the Group's leverage ended 3Q26 at a healthy level of 1.8x, below 2.0x for the third consecutive year. On the reported basis, which fully includes the effects of the new unit on a pro forma basis (LTM Adjusted EBITDA), leverage reaches 2.8x at the end of the quarter, showing a deleveraging trend for the Group with the cash generation of the new business unit. It is important to note that in this measurement, the LTM EBITDA of the Non-Retail Distribution unit (4BIO) has not yet reached its expected potential level. In the scenario considering the potential margin, the indicator would be 2.4x, 15% below the current level.

After the seasonality observed in 2Q, marked by the strengthening of inventory levels in anticipation of the price-increase period, the Group presented a reduction in its leverage level. Historically, these investments raise Working Capital needs in the first half, temporarily concentrating the debt profile in the short term and moving it away from the longer structure usually maintained by the Group.

In this regard, the third debenture issuance was approved on October 8, in the amount of R$ 300 million, with a 5-year term (including a 2-year grace period) and a rate of CDI + 1.45% per year, aimed at extending the average debt maturity, with funds raised on the 16th of the same month.

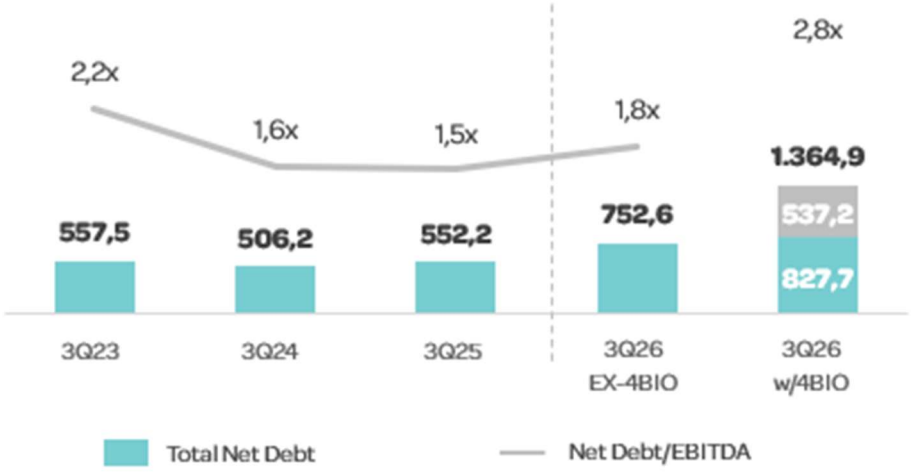
The longer average term contributes to better liquidity management, avoids recurring debt renegotiations, reduces exposure to refinancing risk and strengthens our capital markets track record. As a result, the estimated ratio of short-term to long-term debt moves from 40/60 to 30/70, considering the obligations from the 4BIO purchase.

The quarter's cash generation was reflected in the reduction of Net Bank Debt, which went from R$ 893.1 million in 2Q26 to R$ 827.7 million in 3Q26, and in ex-4BIO leverage, which fell from 2.2x to 1.8x.

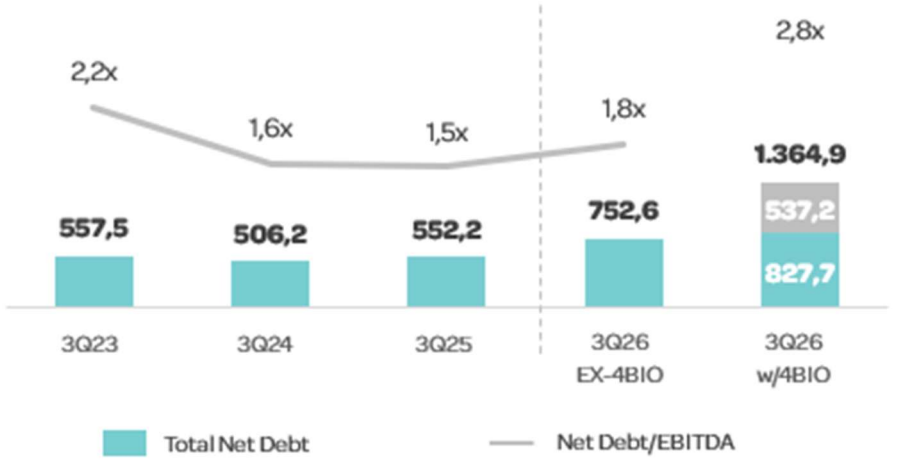
(R$ Million)	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	2Q26 Ex-4BIO	3Q26 Ex-4BIO
Total Debt from Banks	**819.1**	**887.3**	**1,094.9**	**1,391.1**	**1,176.6**	**1,275.0**	**1,068.3**
Acquisition Liabilities	0.0	0.0	0.0	511.0	537.2	0.0	0.0
Total Debt	**819.1**	**887.3**	**1,094.9**	**1,902.1**	**1,713.8**	**1,275.0**	**1,068.3**
Short term	441.8	323.8	458.1	809.1	649.1	672.9	483.2
Long term	377.3	563.5	636.8	1,090.9	1,064.7	602.1	585.0
Cash and Equivalents	**266.9**	**239.3**	**323.1**	**498.0**	**348.8**	**377.8**	**311.2**
Total Net Debt	**552.2**	**648.1**	**771.8**	**1.404.1**	**1.364.9**	**897.2**	**757.2**
Avg CDI	**14.9%**	**14.9%**	**14.9%**	**14.4%**	**14.0%**	**14.4%**	**14.0%**
Leverage*	**1.5x**	**1.7x**	**1.9x**	**2.9x***	**2.8x***	**2.2x**	**1.8x**

** Considers Pro Forma LTM EBITDA (including 12 months of 4BIO results).*

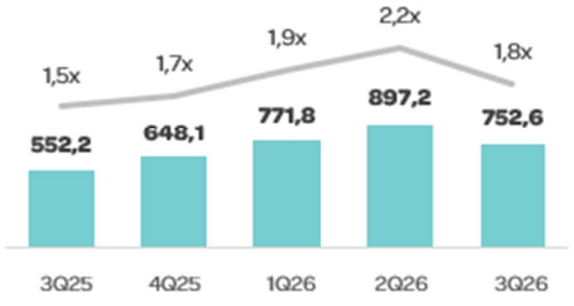
LEVERAGE EVOLUTION IN 3Q (R$ MILLION AND TOTAL NET DEBT/ADJUSTED EBITDA)



LEVERAGE EVOLUTION IN 3Q (R$ MILLION AND TOTAL NET DEBT/ADJUSTED EBITDA)

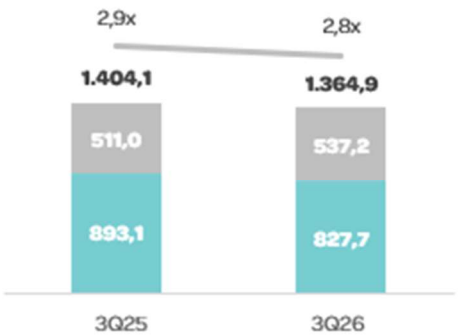


EX-4BIO OVERVIEW*



*Adjusted EBITDA EX-4BIO

POST-ACQUISITION OVERVIEW



* Adjusted EBITDA pro forma

Net Debt | Net Debt/EBITDA | Acquisition Liabilities

CASH FLOW *(R$ Millions)*

In LTM26, the Group showed consistent growth in operating results, with EBIT growing 24.7% and EBITDA 26.1% versus LTM25. This performance contributed to the increase in Funds from Operations, which totaled R$ 452.3 million in the period, up 25.2%.

In line with business evolution, cash generation reflected the increase in commercial activity observed over the last 12 months. Operating Cash Flow was 25.9% lower mainly due to the cash generation observed in 3Q25, resulting from spot purchase negotiations with suppliers that reduced Working Capital needs by R$ 70 million in that period. Excluding this effect, the increase in Working Capital would have been R$ 42.0 million rather than the R$ 111.8 million observed. In that scenario, the increase in Working Capital consumption would be approximately 30% instead of 162%. It is worth remembering that this growth includes the Working Capital needs of Non-Retail Distribution (4BIO) of R$ 33.7 million (from May to September 2026). Without this effect, the increase in Working Capital would be approximately 6.0%, or R$ 8.3 million, versus LTM25.

Investments totaled R$ 245.6 million in LTM26, including R$ 13.2 million in disbursements related to the 4BIO acquisition, reflecting purchase price adjustments under the purchase and sale agreement. Excluding this amount, total CAPEX was R$ 232.4 million, 48.0% higher than LTM25.

(R$ Million)	3Q25	3Q26	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%**
Depreciation & amortization	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%**
Operational PVA	-9.3	-17.1	83.8%	-33.7	-46.0	36.5%	-37.4	-52.8	41.4%
Others	33.9	38.0	12.1%	50.2	76.0	51.3%	45.0	59.3	31.9%
Funds from Operations	**139.0**	**173.3**	**24.7%**	**289.6**	**361.0**	**24.6%**	**361.1**	**452.3**	**25.2%**
Cash Cycle	264.9	46.8	-82.3%	-20.9	-123.6	492.6%	-69.0	-180.8	162.0%
Other Assets (Liabilities)	-6.4	0.9	-	-19.6	-61.3	212.5%	3.6	-52.3	-
Operational Cash Flow	**397.5**	**221.0**	**-44.4%**	**249.2**	**176.1**	**-29.3%**	**295.7**	**219.2**	**-25.9%**
Investments	-47.6	-104.0	118.4%	-109.1	-178.6	63.7%	-156.5	-245.6	56.9%
Free Cash Flow	**349.9**	**117.1**	**-66.5%**	**140.1**	**-2.5**	**-**	**139.1**	**-26.4**	**-**

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

In the Retail Distribution unit (Profarma Distribuição), Q3 2026 CAPEX of R$ 22.9 million was allocated to the expansion of the Rio de Janeiro and São Paulo distribution centers (DCs), as well as to the relocation of the Rio Grande do Sul DC.

REDE d1000

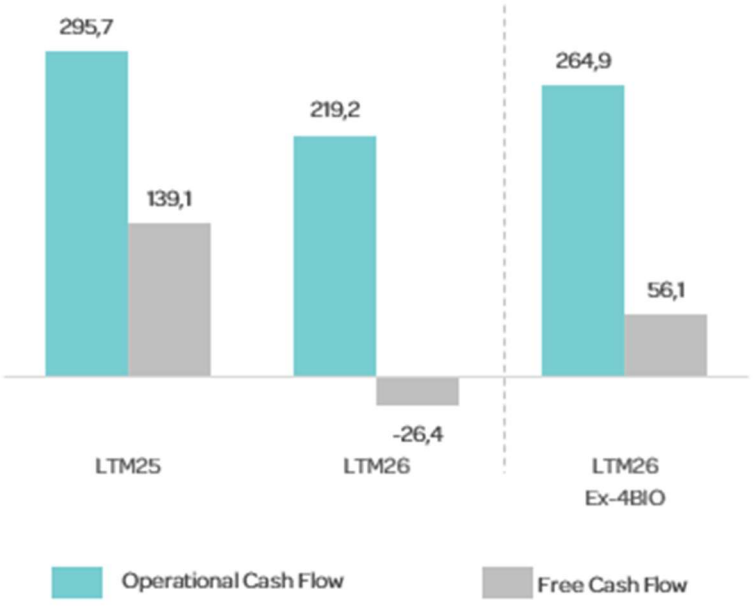
In Retail Stores (Rede d1000), total Q3 2026 CAPEX was R$ 29.4 million, mostly used for opening and renovating stores.

4BIO

In the Non-Retail Distribution unit (4BIO), CAPEX of R$ 7.9 million was allocated to construction work on 4BIO's new headquarters and to infrastructure improvements at the Barueri DC, with the goal of improving the unit's operational efficiency.

Investments Details (R$Million)									
	3Q25	3Q26	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 – Acquisition	-	41.1	-	-	13.2	-	-	13.2	-
Others	-	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%**

FREE AND OPERATIONAL CASH FLOW
(R$ MILLION)



CASH CYCLE *(in days)*

One of the most relevant metrics for assessing the Working Capital operating efficiency of a Group that operates in markets where scale is fundamental. In 3Q26, the Group recorded a Cash Cycle of 34.2 days, versus 25.7 days in 3Q25, influenced by the Non-Retail Distribution (4BIO) operation, which has a longer cycle than Retail Distribution (Profarma Distribuição), but with higher expected operating margins and returns in line with those presented by Retail Distribution (Profarma Distribuição). In the ex-Non-Retail Distribution (4BIO) scenario, the Cash Cycle would have been 24.5 days, 1.2 days shorter than in 3Q25.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

The Cash Cycle in the business unit decreased by 1.0 day from Q3 2025 to Q3 2026.

This movement resulted from commercial initiatives that enabled a longer financing period for our inventory and conservative purchasing management, given the uncertainties regarding the potential impacts of the tax reform

REDE

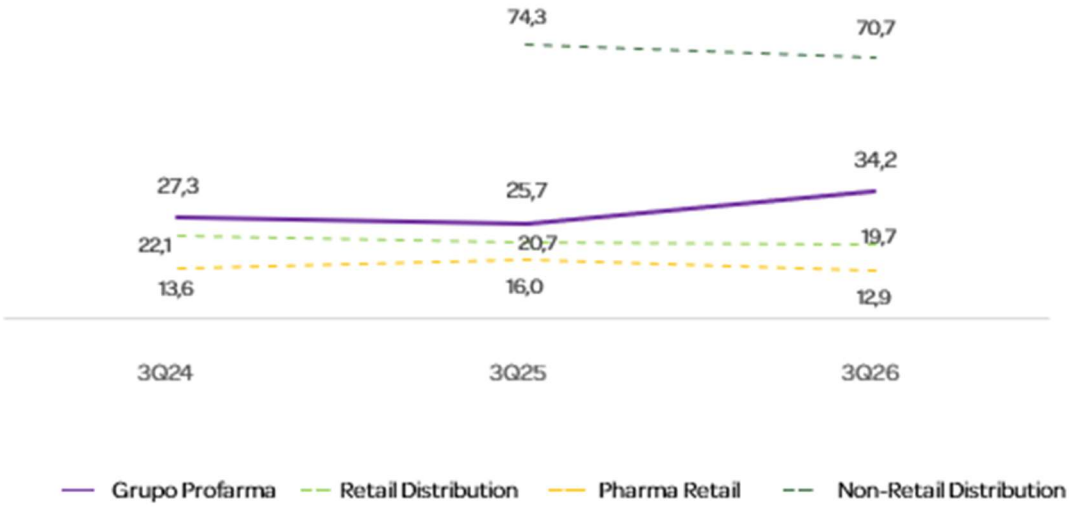
Reduction of 3 days, as a result of the early collection of receivables in the amount of R$ 22.0 million in the period.

The normalized cycle would be 16 days.

4BIO

The Non-Retail Distribution Cash Cycle decreased by 3.6 days compared to the 3Q25 cycle.

Positively impacted by more assertive management of sales terms, and negatively impacted by the initiative to reduce stockouts and excess inventory.



3Q25 4BIO in a pro forma basis.

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO 65 ANOS

PFRM
B3 LISTED NM

Retail Distribution: 10.6% sales growth, Gross Margin expansion and ROIC expansion

HIGHLIGHTS Q3 2026 vs Q3 2025

R$ 3,5 Bi
Gross Revenue
10,6% Increase YoY

R$ 285,3 MM
Gross Profit
+13,5% YoY
with **+0,3 p.p.** on the gross margin

R$ 92,6 MM
EBITDA
+9,4% Increase YoY

18,1%
ROIC
+0,6 p.p. Growth

Cash Cycle 19,7 dias
-1,0 day

FINANCIAL HIGHLIGHTS

(R$ million)	3Q25	3Q26	Var (%)	LTM25	LTM26	Var (%)
Gross Revenue	**3,137.9**	**3,471.2**	**10.6%**	**12,435.8**	**13,427.7**	**8.0%**
Net Revenue	**2,704.9**	**2,967.2**	**9.7%**	**10,723.0**	**11,558.3**	**7.8%**
Gross Profit	**251.4**	**285.3**	**13.5%**	**962.3**	**1,061.1**	**10.3%**
% Net Revenue	9.3%	9.6%	0.3 p.p.	9.0%	9.2%	0.2 p.p.
Operational Expenses	**-166.8**	**-192.7**	**15.5%**	**-686.5**	**-747.2**	**8.8%**
% Net Revenue	-6.2%	-6.5%	-0.3 p.p.	-6.4%	-6.5%	-0.1 p.p
Adjusted EBITDA	**84.7**	**92.6**	**9.4%**	**275.8**	**313.9**	**13.8%**
EBITDA Margin (% Net Rev.)	3.1%	3.1%	0.0 p.p	2.6%	2.7%	0.1 p.p
Depreciation	-7.1	-9.3	32.0%	-25.8	-34.9	35.4%
Financial Result EX-PVA	-40.5	-52.9	30.5%	-143.5	-186.7	30.1%
Net Financial PVA	-10.5	-20.2	93.5%	-35.7	-57.4	60.7%
Adjusted Net Income	**43.4**	**30.3**	**-30.1%**	**121.1**	**87.7**	**-27.6%**
Net Margin (% Net Rev.)	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.**

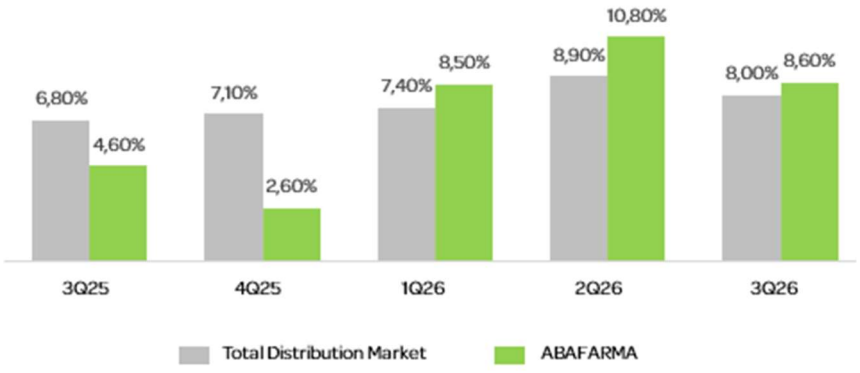
GROSS OPERATING REVENUE (R$ Millions)

For 65 years, Profarma Distribuição has played a strategic role in connecting the pharmaceutical industry with retail across Brazil. Throughout this trajectory, the Company has built a differentiated platform that combines national-scale operations, covering more than 90% of the Brazilian pharmaceutical market, with high logistics reach that ensures delivery to more than 4,500 cities. At the same time, it has consolidated long-term relationships with clients and suppliers and developed deep knowledge of sector dynamics. These differentiators underpin our growth strategy, the expansion of our commercial presence and the sustainable generation of value for the entire healthcare chain.



3Q26 ended with growth of 8.6% in the ABAFARMA market, a performance 0.6 p.p. above the total distribution market, according to IQVIA data. In this scenario, Profarma Distribuição advanced above the market, increasing its market share to 23.7% (vs. 22.9% in 3Q25) and reinforcing its differentiated competitive positioning in the sector.

YoY EVOLUTION OF THE DISTRIBUTION AND ABAFARMA MARKETS



Source: IQVIA, Reais PPP

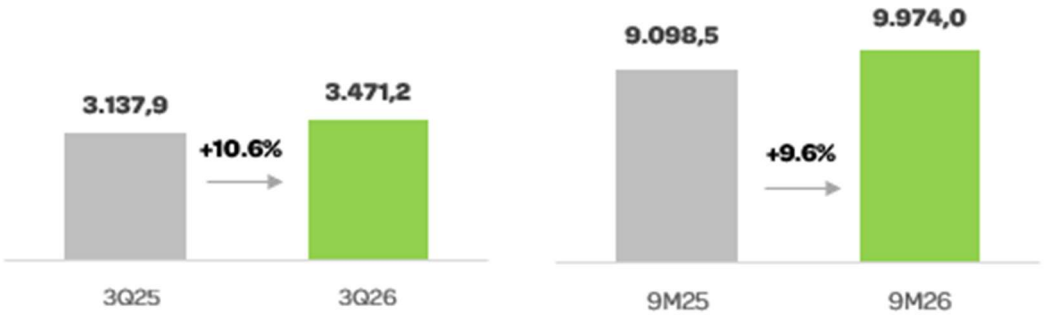
Reflecting this performance, Gross Revenue reached R$ 3.5 billion in 3Q26, growth of 10.6% versus 3Q25. In LTM26, Gross Revenue totaled R$ 13.4 billion, growth of 8.0% versus LTM 3Q25 and a CAGR of 12.5% over the past three years, evidencing the consistency of the operation's expansion trajectory and the ability to seize opportunities in the growing Brazilian pharmaceutical market.

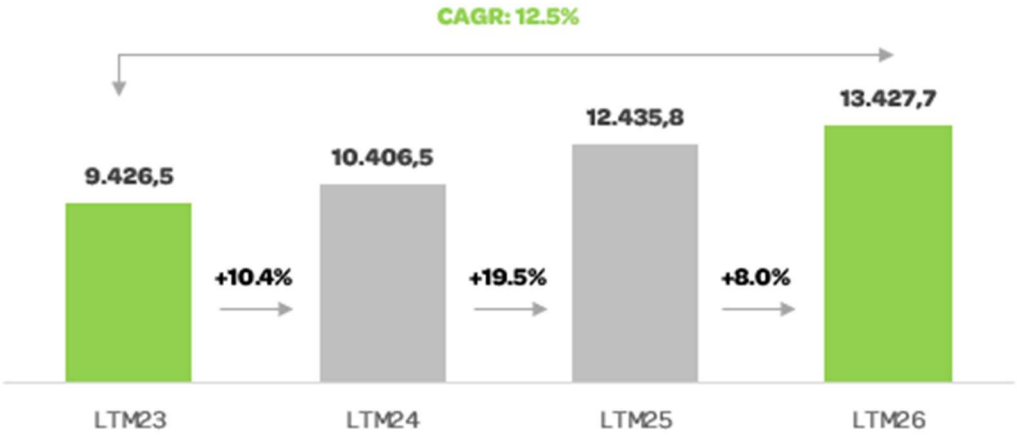
Serving more than 50,000 clients monthly and covering more than 90% of the Brazilian pharmaceutical market by value (R$), the Company maintains high reach and relevance in the healthcare chain. In 3Q26 we showed growth in all categories, with emphasis on Generic and Prescription (RX) medicines. From a customer segmentation perspective, as in the market, the chains and Key Accounts channels were among the main expansion drivers.

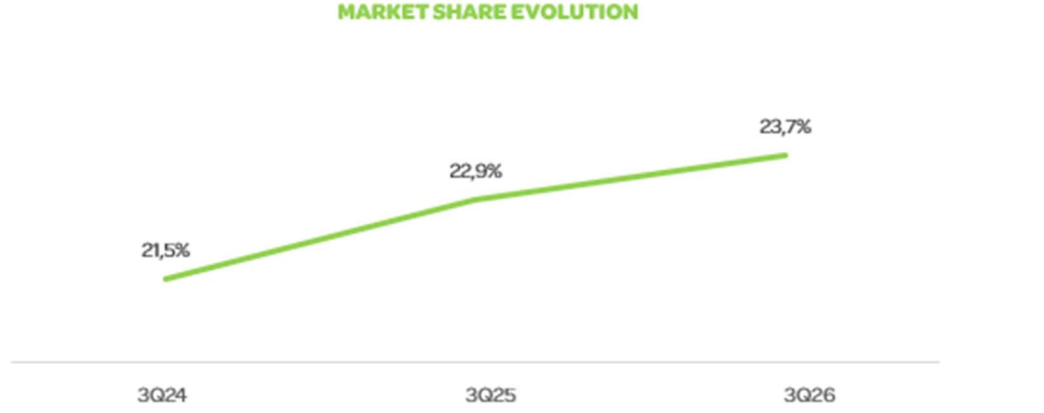
In independent retail and associations, the operational and commercial initiatives implemented throughout the year, combined with the evolution of digital channels, trade fairs and a strengthened promotional calendar in partnership with the industry, helped increase purchase recurrence and deepen the relationship with the customer base.

The quarter was also marked by the expansion of the GLP-1-based medicines portfolio, with the entry of new products and the continued performance of established medicines. The evolution of supply and demand in this category expands commercial opportunities for Profarma and reinforces the importance of a distribution platform with scale, availability and reach to capture new growth avenues in the pharmaceutical market.

(R$ Millions)





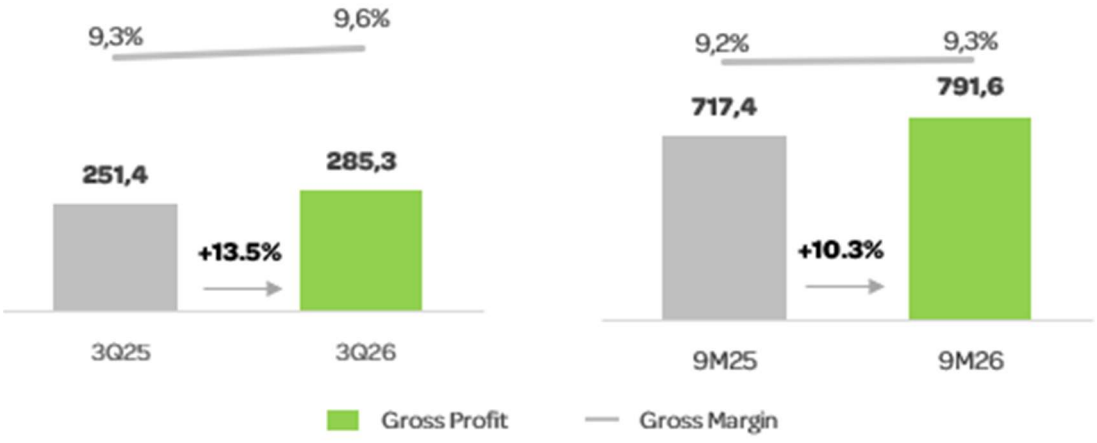


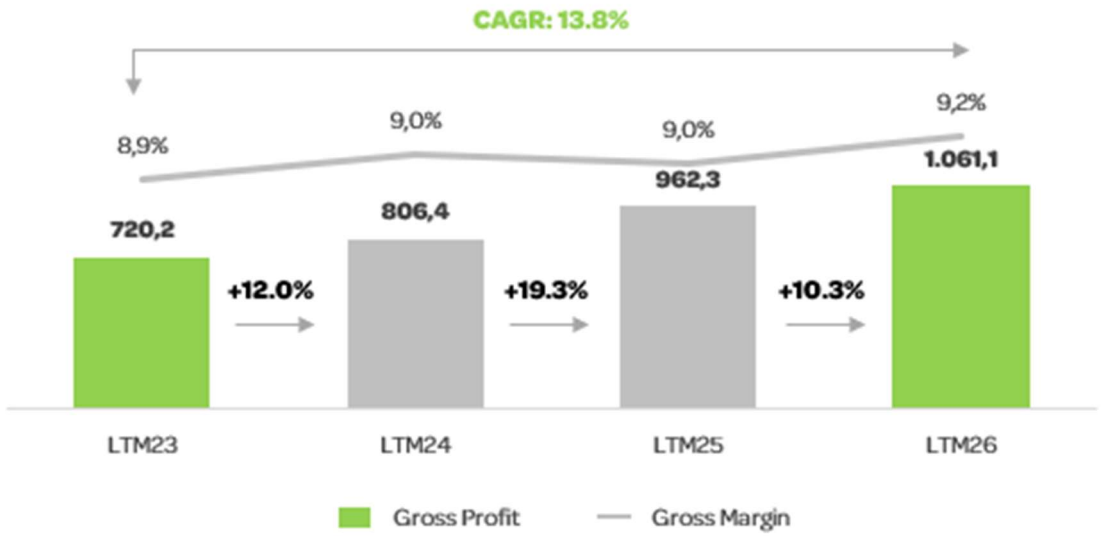
[1] *Profarma Distribution market share calculated using IQVIA data related to the ABAFARMA market within the regions where the Company operates.*

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN (R$ Millions & % Net Revenue)

Profarma Distribuição reported Gross Profit of R$ 285.3 million in 3Q26, growth of 13.5% versus 3Q25, with a Gross Margin of 9.6% of Net Revenue, an expansion of 0.3 p.p. versus 3Q25. This performance was driven by the evolution of the sales mix, with greater participation of higher-profitability categories, especially generic medicines and GLP-1. The growth of these categories contributed to the improvement in gross margin, combining revenue expansion with greater commercial profitability.

In LTM26, Gross Profit reached R$ 1.1 billion, up 10.3% versus LTM25, with a Gross Margin of 9.2% of Net Revenue, an increase of 0.2 p.p., and a CAGR of 13.8% over the past 3 years.





OPERATING EXPENSES (R$ Millions & % Net Revenue)

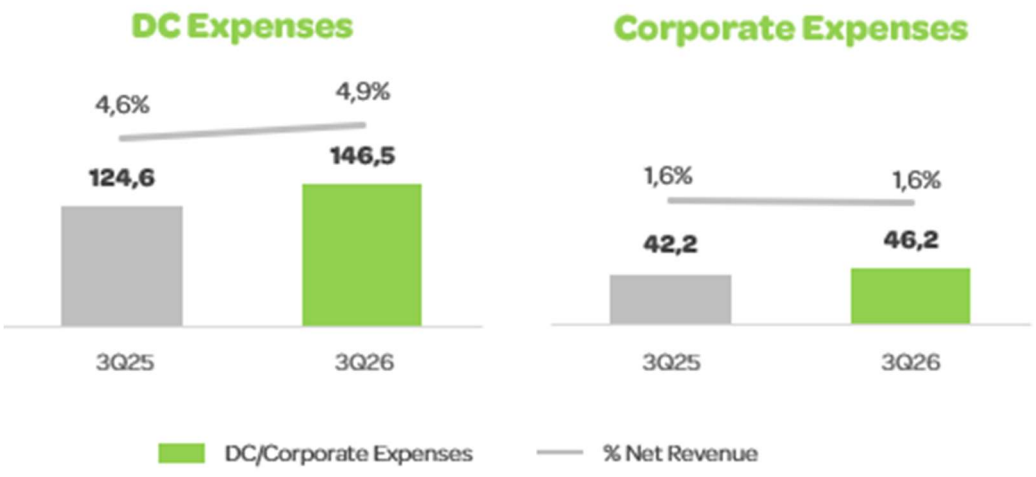
(R$ Million)	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	Var% 3Q25	Var% 2Q26	9M25	9M26	Var %
DC Expenses	**-124.6**	**-128.4**	**-143.2**	**-136.6**	**-146.5**	**17.6%**	**7.3%**	**-373.1**	**-426.2**	**14.2%**
% of Net Revenue	-4.6%	-4.2%	-5.2%	-4.8%	-4.9%	-0.3 p.p	-0.1 p.p	-4.8%	-5.0%	-0.2 p.p
Corporate Expenses	**-42.2**	**-52.1**	**-42.6**	**-51.5**	**-46.2**	**9.4%**	**-10.4%**	**-142.1**	**-140.3**	**-1.3%**
% of Net Revenue	-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
Total Expenses	**-166.8**	**-180.5**	**-185.8**	**-188.1**	**-192.7**	**15.5%**	**2.4%**	**-515.3**	**-566.6**	**10.0%**
% of Net Revenue	-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

Total Operating Expenses (excluding Depreciation) reached R$ 192.7 million in 3Q26, growth of 15.5% versus 3Q25, corresponding to 6.5% of Net Revenue, 0.3 p.p. higher than in 3Q25.

DC Expenses totaled R$ 146.5 million in 3Q26, up 17.6% versus 3Q25, equivalent to 4.9% of Net Operating Revenue. The evolution reflects adjustments in the compensation and benefits structure of operating teams, in response to greater competition for professionals in the logistics sector, focused on retention, reduced turnover and productivity gains. Additionally, the period was impacted by higher transportation costs and by the change in commercial mix. The greater share of generics requires more operational effort, while GLP-1 medicines require specific storage conditions. The Company remains focused on productivity, logistics optimization and cost-to-serve efficiency.

Corporate Expenses were R$ 46.2 million, an increase of 9.4% vs. 3Q25, representing 1.6% of Net Operating Revenue, showing stability between quarters.

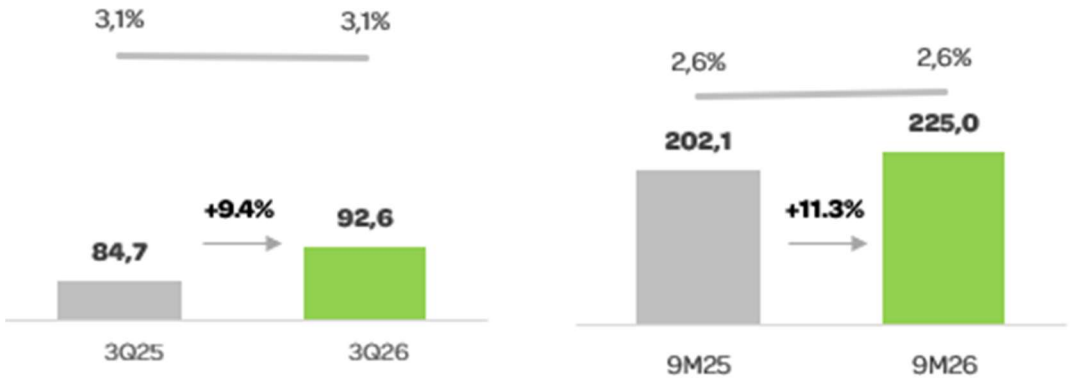
(R$ Millions & % Net Revenue)



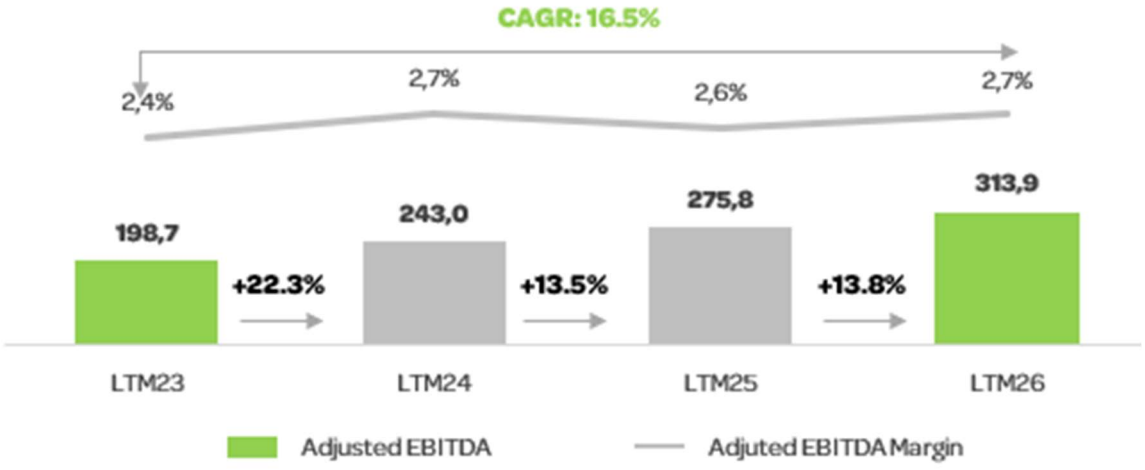
ADJUSTED EBITDA AND EBITDA MARGIN (R$ Millions & % Net Revenue)

Adjusted EBITDA was R$ 92.6 million in 3Q26, an increase of 9.4% versus 3Q25, with an EBITDA Margin of 3.1% of Net Revenue, stable year over year. The commercial and sales mix effects that lifted Gross Margin by 0.3 p.p. were offset by an increase in Operating Expenses relative to Net Revenue in the same proportion, representing stability in EBITDA Margin.

In LTM26, Adjusted EBITDA reached R$ 313.9 million, growth of 13.8% versus LTM25, with an EBITDA Margin of 2.7% of Net Revenue, an increase of 0.1 p.p. Looking at the 3-year CAGR of 16.5%, this growth exceeds Gross Revenue growth by 4.0 p.p., showing efficiency in executing the operating expansion, resulting in a 0.3 p.p. EBITDA Margin expansion over the past 3 years, during which we also saw recurring market share gains.



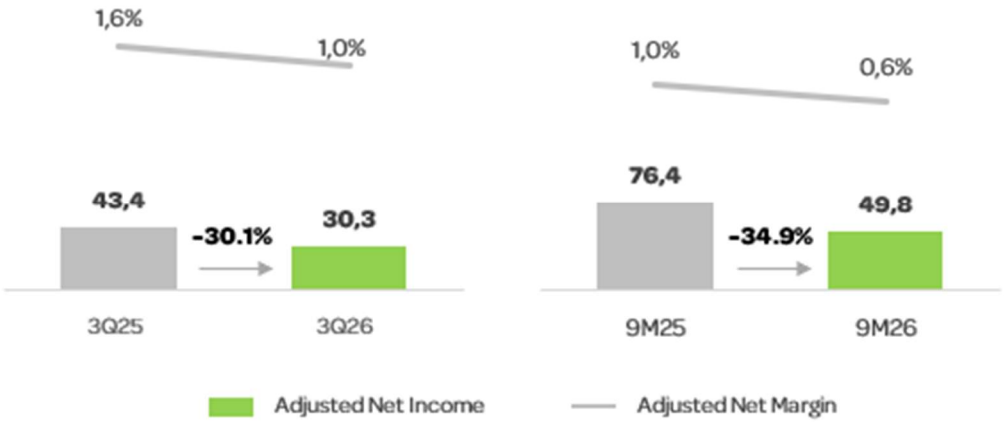
(R$ Millions & % Net Revenue)

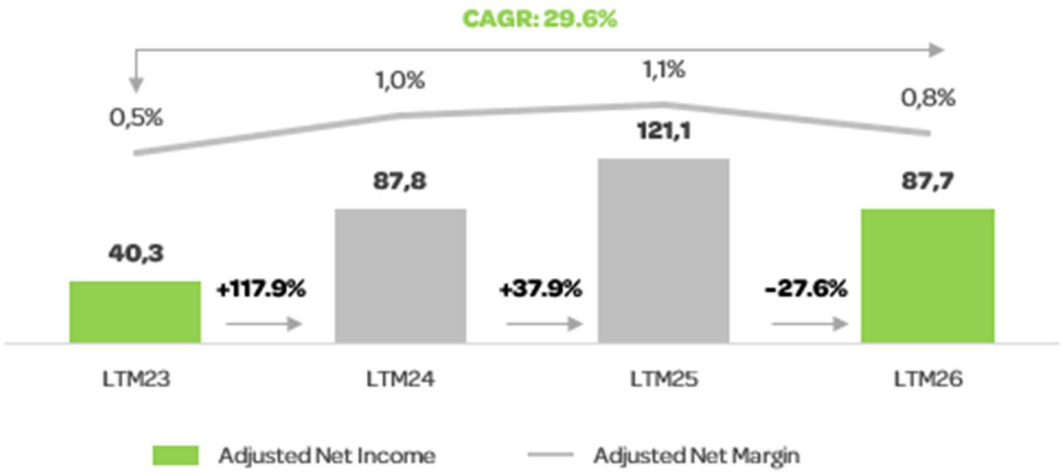


ADJUSTED NET INCOME AND NET MARGIN (R$ Millions & % Net Revenue)

Adjusted Net Income totaled R$ 30.3 million in 3Q26, a decline of 30.1% versus 3Q25, with a Net Margin of 1.0% of Net Revenue, a reduction of 0.6 p.p. This impact is mostly linked to the R$ 12.4 million increase in Financial Expenses, of which R$ 9.8 million is AVP, the absence of the R$ 6.3 million income tax credit recorded in 3Q25, and higher depreciation linked to DC expansion and improvements in the amount of R$ 2.3 million.

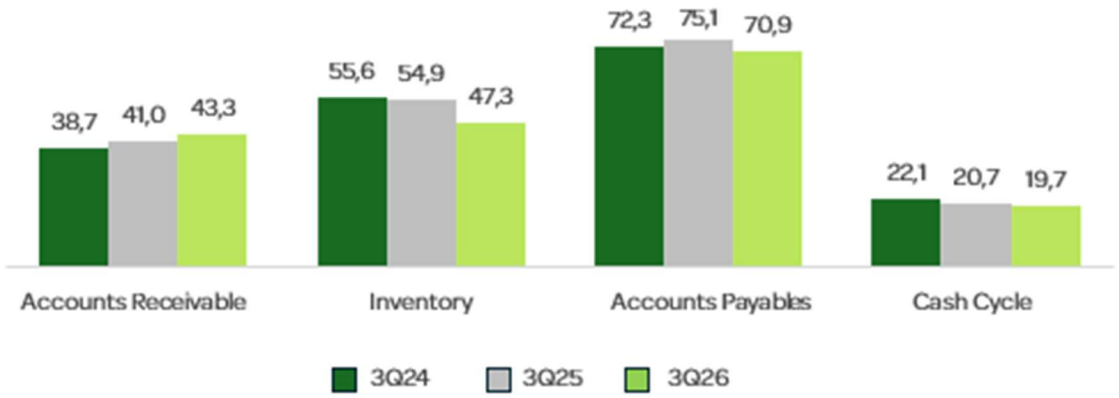
On an LTM26 basis, Adjusted Net Income totaled R$ 87.7 million, a decline of 27.6% versus LTM25, with a Net Margin of 0.8% of Net Revenue, a drop of 0.4 p.p., maintaining a 3-year CAGR of 29.6%. In this view, the lower result observed in 1Q26 was the main driver of the accumulated gap.





(R$ Million)	3º Q	9M
2025 Adjusted Net Income	**43.4**	**76.4**
Variations:		
Adjusted EBITDA	7.2	22.9
Depreciation	-2.3	-6.8
Financial Result	-12.4	-32.9
Net Financial Expenses	-2.1	-13.8
Present Value Adjustments (PVA)	-9.8	-18.0
Others	-0.5	-1.1
Income Tax and Social Contribution	-6.4	-9.9
2026 Adjusted Net Income	**30.3**	**49.8**

CASH CYCLE (in days)



Profarma Distribuição ended 3Q26 with a Cash Cycle of 19.7 days, a reduction of 1.0 day versus the 20.7 days presented in 3Q25. The quarter benefited from improved commercial initiatives with the industry that enabled a longer financing term for our inventory, and from conservative purchasing management, in line with Profarma's consistency in Working Capital management.

The period also saw a 9.6% increase in Working Capital versus 3Q25, higher than the growth in LTM Net Revenue, keeping the Working Capital / LTM Net Revenue ratio practically in line.

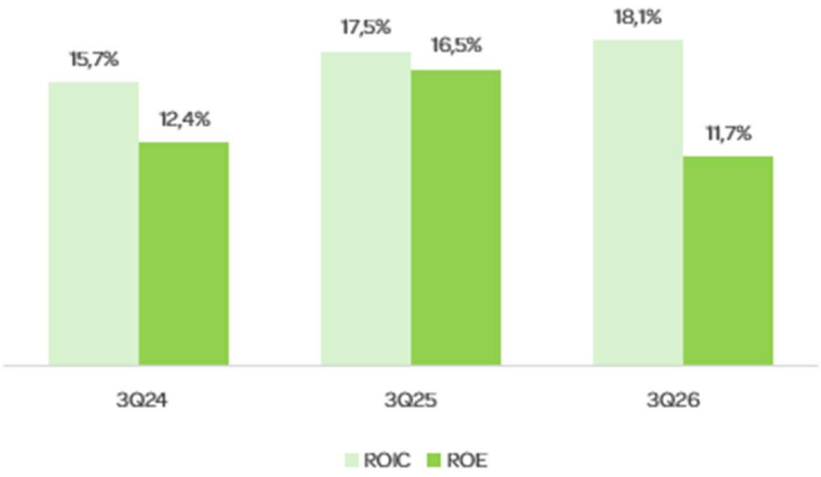
(Days)	3Q24	3Q25	3Q26
Cash Cycle	**22.1**	**20.7**	**19.7**
Days of Accounts Receivables	38.7	41.0	43.3
Days of Inventory	55.6	54.9	47.3
Days of Accounts Payables	72.3	75.1	70.9
Working Capital / Net Rev. (LTM)	**9.4%**	**8.2%**	**8.4%**

ROIC E ROE

(%)

The expansion of EBITDA in value and margin demonstrates Profarma Distribuição growing ability to capture operating efficiency and generate value. Over the past three years, EBITDA recorded a CAGR of 16.4%, exceeding the Gross Revenue CAGR by 3.9 p.p., which reinforces the quality and durability of growth. Additionally, in the same period, we reduced the Cash Cycle by 2.4 days, positively impacting invested capital. As a reflection of these developments, ROIC reached 18.1%, an expansion of 0.6 p.p. year over year.

On the equity profitability side, Profarma reported an ROE of 11.7% in 3Q26 The reduction versus 3Q25 mainly reflects the decline in Net Income, as discussed in the previous section.



	3Q24	3Q25	3Q26
EBIT LTM	219	250	278
Average Invested Capital LTM	1.389	1.430	1.543
ROIC	**15.7%**	**17.5%**	**18.1%**

	3Q24	3Q25	3Q26
Net Income LTM	85	121	86.9
Average Equity LTM	684	735	751
ROE	**12.4%**	**16.5%**	**11.7%**

*ROIC = EBIT LTM / Average Monthly Invested Capital LTM**
*ROE = Net Income LTM / Average Monthly Equity LTM**

Average Invested Capital: Monthly average(Working Capital+ Recoverable Taxes +PP&E).
Average Equity: Monthly average(Consolidated shareholder's equity- non-controlling interests -Investments in Rede d1000).

DMVF
B3 LISTED NM

Rede d1000 ends 3Q26 with Gross Revenue of R$ 728.7 million, 7% higher versus 3Q25. For 9M26, Gross Revenue amounted to R$ 2,126.0 million, 12.5% higher versus 9M25.

R$ 728.7 Mn
Gross Revenue
+7% x 3Q25

R$ 139.9 Mn
Omnichannel
+100%, reaching 19,2% of Grosse Revenue

Sales
Exclusive Brands
R$ 40.2 million, 12.5% market share in self-service.

Expansion
Vintages > 3 years
Average ROIC of **37%**

320 stores
+37 units x 3Q25

MT Expansion
+45% in the store base
+ 1.8p.p. *market share*

KEY INDICATORS

	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	CHG. 3Q25 X 3Q26	9M25	9M26	CHG. 9M25 X 9M26
Number of stores	283	300	302	312	320	13.1%	283	320	13.1%
(R$ million)									
Gross Revenue	680.9	701.9	695.9	703.5	728.7	7.0%	1,890.0	2,126.0	12.5%
Gross Profit	195.7	205.3	201.9	212.3	213.8	9.2%	557.0	628.0	12.7%
Gross Margin (% Gross Revenue)	28.7%	29.2%	29.0%	30.2%	29.3%	0.6 p.p	29.5%	29.5%	0 p.p
Adjusted EBITDA	30.6	31.1	17.9	29.3	30.6	0.1%	72.2	77.9	7.8%
EBITDA Margin (% Gross Revenue)	4.5%	4.4%	2.6%	4.2%	4.2%	-0.3 p.p	3.8%	3.7%	-0.2 p.p
Adjusted Net Income	12.4	14.2	4.6	9.8	9.4	-24.0%	25.0	23.9	-4.6%
Net Margin (% Gross Revenue)	1.8%	2.0%	0.7%	1.4%	1.3%	-0.5 p.p	1.3%	1.1%	-0.2 p.p

Rio de Janeiro, November 12, 2026 - d1000 Varejo Farma S.A. *("Rede d1000" or "Company", B3: DMVF3), announces its results for the third quarter of 2026 (3Q26). The Company's financial statements are prepared in Brazilian reais (R$), in compliance with the Brazilian Corporate Law, meeting the technical pronouncements of CPC (Accounting Pronouncements Committee) and requirements of CVM, the Brazilian Securities and Exchange Commission. The financial and operating information herein is presented on a consolidated basis and in accordance with the accounting practices adopted in Brazil. Rede d1000 presents this report with the results under the former standard IAS 17/CPC 06. However, Financial Statements are governed by IFRS 16 and are available in the Annexes. Performance comparisons contained in this report refer to the same periods of the previous year (3Q25)*

During 4Q24, the Company restarted operations at the subsidiary Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), with a focus on optimizing the balance of taxes recoverable. This was a temporary move, completed in 4Q25. However, for the purpose of comparing results with the previous year, the figures presented reflect only the recurring performance of the Company's operations, allowing for a more accurate analysis of the business's performance free from the influence of extraordinary events.

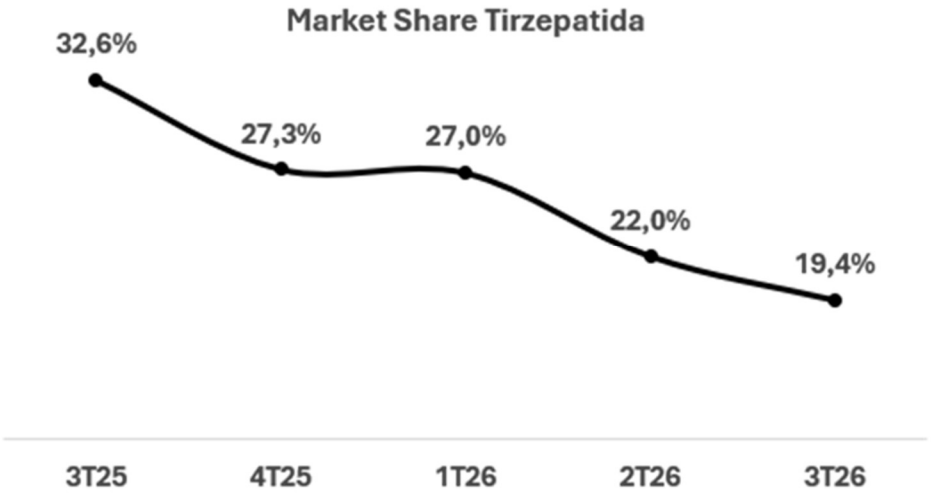
C
PHARMACEUTICAL RETAIL

In 3Q26, Brazilian pharmaceutical retail sector maintained a positive growth path, with a 9.1% increase in sales, according to IQVIA data. This performance reinforces the sector's structural resilience, primarily supported by the recurring nature of the demand for medicines. Despite the slowdown compared to the high levels reported in previous periods, influenced by a more challenging comparison base, calendar effects, and less favorable weather conditions in some regions of the country, the sector continued to show growth higher than most of the domestic retail sector.

Among the main drivers of market growth, GLP-1 class of drugs continued to stand out, fueled by rising demand for treatments for diabetes and obesity. GLP-1 market also underwent a significant competitive transformation throughout 2026, marked by the expiration of the semaglutide patent and the entry of new players. The launch of products such as Ozivy, Semavy, Poviztra, and Extensior has significantly expanded the range of products available to consumers. This trend contributed to increased penetration of the category, expanding access to treatments and fostering increased market competitiveness, while also redistributing sales volumes among manufacturers, products, and sales channels.

Placed in this context, the Rede d1000 continued to benefit from the structural growth of the category, although the year-over-year comparison was heavily impacted by the “overshare” in Mounjaro sales. In Q3 2025, the Company reached a market share of 32.6% in the category, due to supply being more than proportional to its “fair share.” This quarter, the market share was 19.4%, more in line with Rede d1000 recurring performance.

The expansion of the GLP-1 market, the increased access to treatments, and the strengthening of the retail channel continue to represent significant opportunities for growth and value creation for the Rede d1000 in the coming periods.



STORE PORTFOLIO

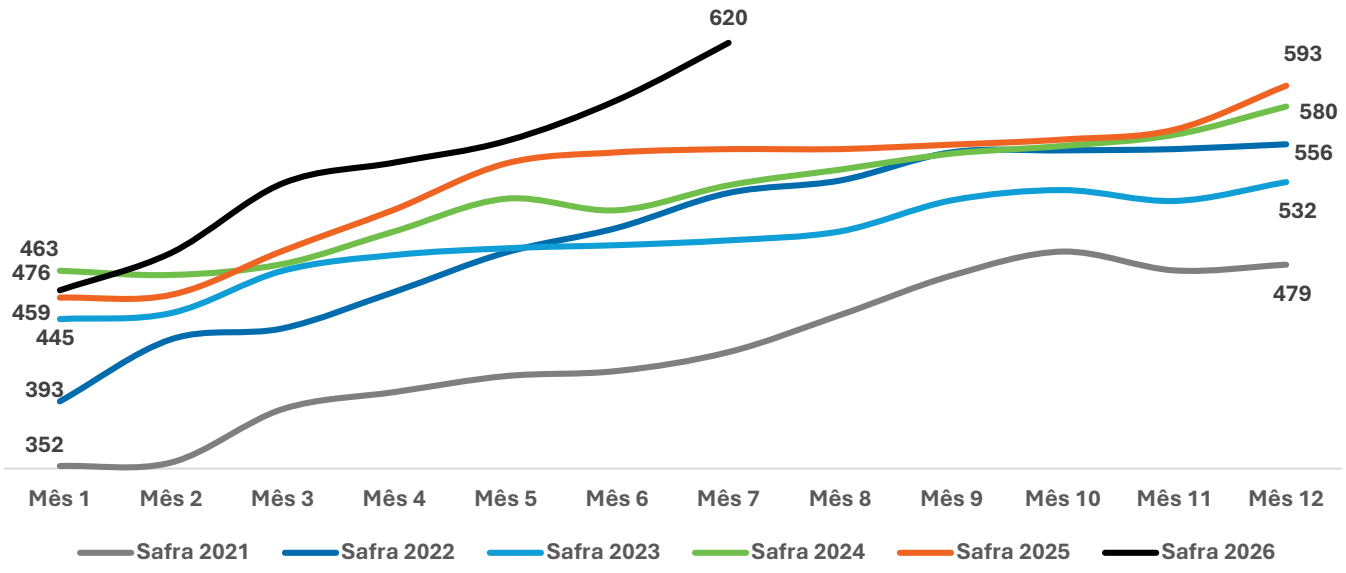
Rede d1000 opened 9 new stores in 3Q26, four in Rio de Janeiro, four in Brasília (DF) and one in Mato Grosso. Year-to-date, the Company opened 23 new stores and closed 2 units, ending the period with 320 stores, representing a net growth of 13.1% in the store base.

According to the Material Fact released today, the Company has revised its expansion guidance, reducing the forecast for opening new stores from 40 (forty) to 31 (thirty-one) and for renovations/expansions from 10 (ten) to 9 (nine).

To date, the Company has identified opportunities to open 4 (four) new strategic commercial locations in the city of Rio de Janeiro, in addition to the stores already opened during the fiscal year, characterized by high consumer traffic, larger sales areas, and potential revenue generation higher than a standard store. Considering the initial investments required to implement these projects, the Company has chosen to prioritize their execution, in line with its growth strategy and discipline in capital allocation. Additionally, with reference to the Relevant Factor disclosed in December 2023, which projected the opening of 260 (two hundred and sixty) to 280 (two hundred and eighty) new stores between January 1, 2024, and December 31, 2028, the Company informs that it is reassessing the assumptions of its long-term expansion plan. For now, the Company has decided to discontinue the validity and monitoring of the projection mentioned in the said document, keeping only the annual projection, according to the Relevant Fact from January 2026.

Regarding the sales performance of the new stores, it continues to be better than in previous cycles, and we can see the 2026 batch, which still has a small sample, showing an average sale of over R$ 600 thousand in the first few months. Looking at the 2025 batch, we can observe sales levels that surpass those of older batches, reaching an average turnover close to R$ 600 thousand by the end of their first year, a result higher than that seen in previous years at the same stage of maturity. The same goes for the 2024 batch, where all stores have been operating for at least 12 months, and the average turnover achieved is higher than all previous batches.

Sales by vintage – new stores (R$ thousand) *



**nominal historical amounts*

Expansion in the state of Mato Grosso has been important within the company's growth strategy, as it is one of the fastest-growing regions in the Brazilian market, and also has a smaller share of large drugstore chains when compared to other states. We ended 3Q26 with 16 units in the region. Over the past two years, we have nearly tripled the size of the chain in the state. In 3Q26, we reached 8.3% market share in the areas operated by the Company, with a 0.4 p.p. increase versus 3Q25.

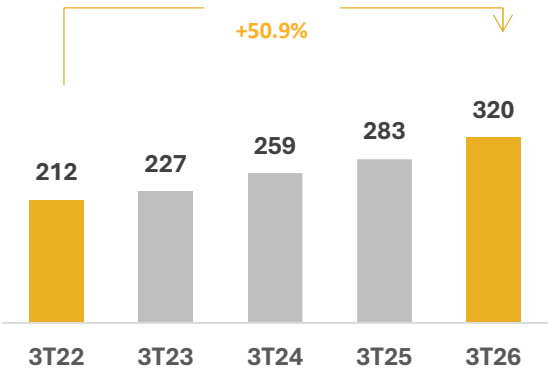
The expansion strategy also reflects a disciplined allocation of capital. Marginal ROIC of mature stores exceeds 30%, highlighting the value creation potential of the model. Thus, the Company continues to prioritize investments in regions and markets with structural attractiveness, combining revenue growth, high returns, and strengthening its competitive footprint.

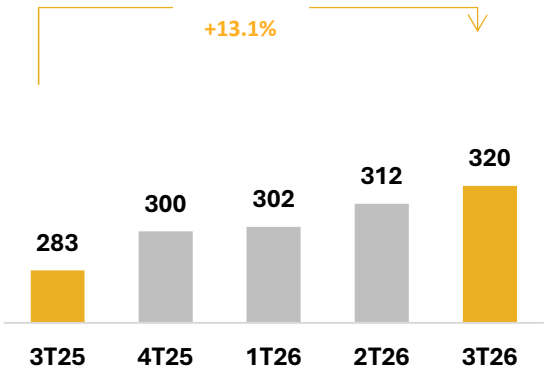
Marginal ROIC	**2024 Vintage** (1-year maturation)	**2023 Vintage** (2-year maturation)	**2022 Vintage** (3-year maturation)	**2021 Vintage** (4-year maturation)
Open Stores	40	30	11	30
Average Sale (R$ thousand / Month / Store)	657	673	689	714
Contribution Margin (%)	7.8%	8.2%	10.3%	10.0%
Contribution Margin (R$ thousand / Month / Store)	51	55	71	72
Annual Contribution Margin (R$ thousand / Year / Store)	612	664	853	859
Average CAPEX	1,729	1,454	1,374	1,300
Average WC (R$ thousand / Store)	1,200	1,200	1,100	1,000
Average IC (R$ thousand / Store)	2,929	2,654	2,474	2,300
Marginal ROIC per Store (%)	**21%**	**25%**	**34%**	**37%**

Rede d1000 ended the quarter with 32.8% of its stores (105 units) still in the maturation process, with 12.8% (41 units) in their first year of operation. At the end of 3Q26, the Company had 20 stores with less than 6 months of operation versus 8 stores in 3Q25, which puts pressure on expenses and margins in the short term, but indicates significant growth potential going forward, given the substantial base of stores in the process of consolidation and maturation. This scenario opens room for significant gains in productivity and profitability in the coming periods, in line with the strategy of sustainable expansion and value generation in the medium and long term.

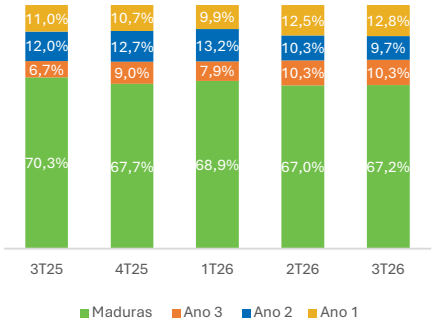
The expansion strategy, combined with the modernization of the existing store portfolio, are key drivers of the Company’s growth and have been contributing significantly to sales growth and market share gains, which reached a 12.0%* market share this quarter, an increase of 0.5 p.p. compared to the same period last year, according to data updated by IQVIA Brazil.

of Stores

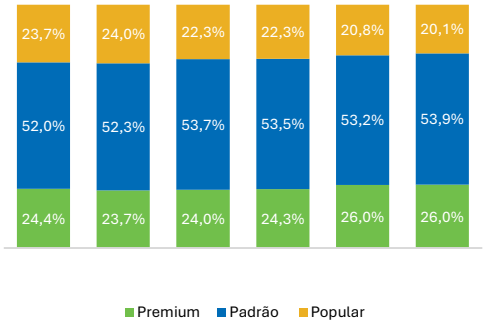




Store portfolio distribution by age



Store network by profile (%)



Geographic footprint (#)



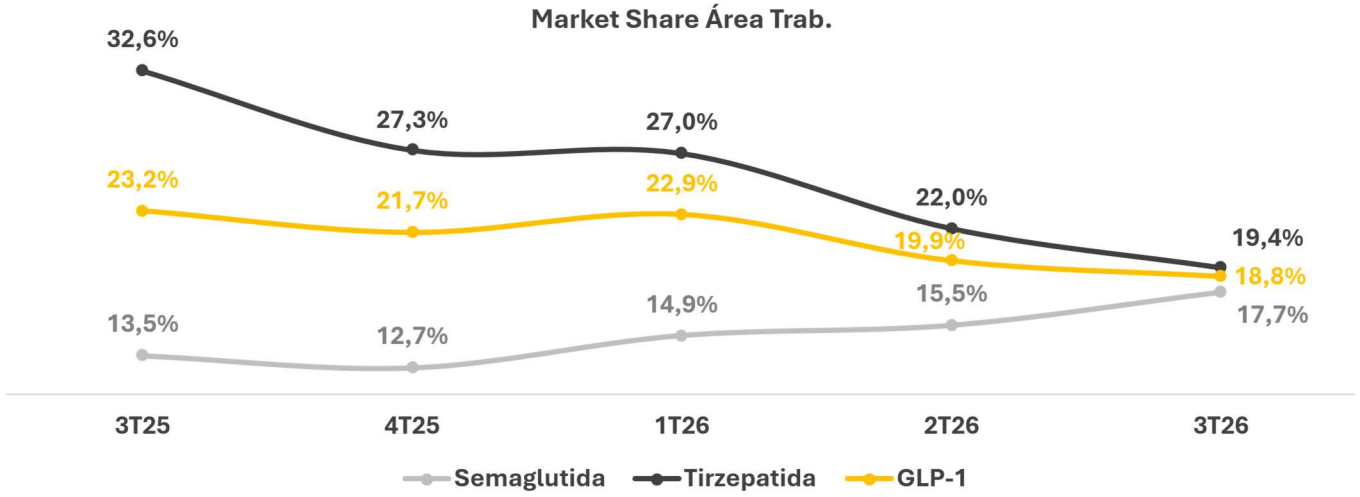
**in its area of operation (RJ, DF and MT).*

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

GROSS REVENUES

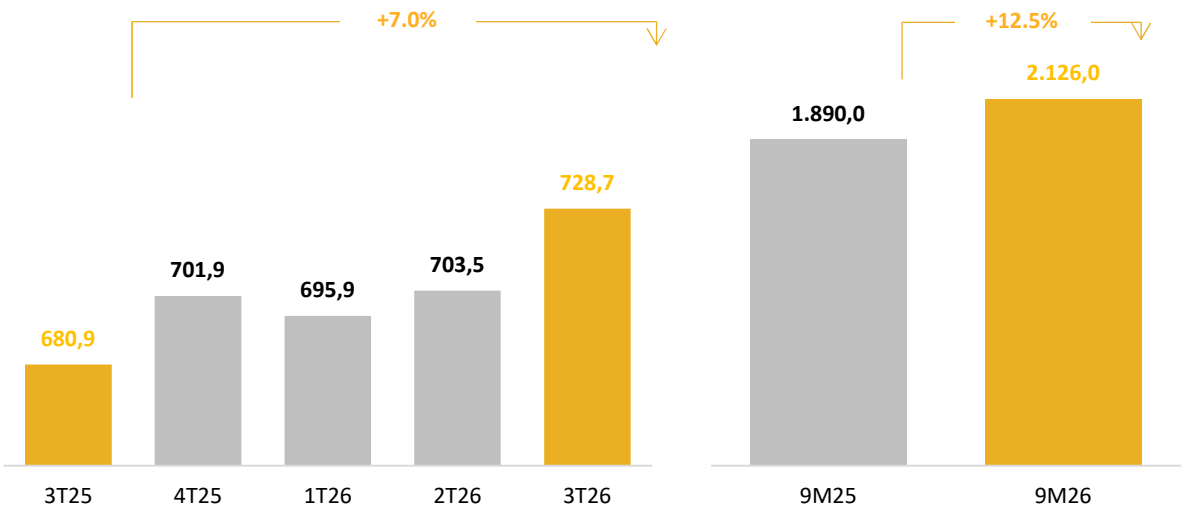
In Q3 2026, Gross Revenue totaled R$ 728.7 million, up 7.0% compared to Q3 2025 (it's worth remembering that in Q3 2025, Gross Revenue had increased 18.4%, compared to a market that grew 8.5% in the same period). The performance in Q3 2026 was supported by the Company's organic expansion, which ended the period with 320 stores in operation, as well as by the resilience of sales in the GLP-1 category.

The share of these medicines in Gross Revenue totaled 13.5% for the quarter, remaining at a level similar to that seen in Q3 2025. Despite the normalization of tirzepatide's share throughout 2026, the launch of new semaglutide presentations helped sustain the category's performance. The strong performance of Rede d1000 in selling semaglutide raised the market share of these products to 17.7% in Q3 2026, a gain of 4.2 percentage points compared to Q3 2025, maintaining the relevance of GLP-1 products in the Company's sales mix.



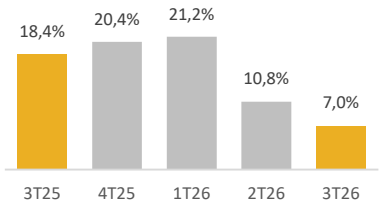
For the year so far, Rede d1000 posted Gross Revenue of R$ 2.21 billion, representing a 12.65% growth compared to the same period in 2025. In the regions where it operates, Rede d1000 continues to show growth well above the market, reaching a 12.0% share in Q3 2026, up 0.5 percentage points compared to the same period last year, according to updated data from IQVIA Brazil.

Gross Revenue (R$ million)

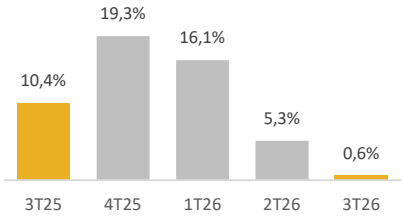


and mature store performance in 3Q26 was impacted by the normalization of competitive market dynamics in the sale of As previously reported, Rede d1000 benefited from a more-than-proportional supply of the product, raising its market share to 25, well above the operation's fair share. In 3Q26, Mounjaro's market share stood at 19.4%, more in line with expectations. On and, new semaglutide-based drugs recorded higher market penetration, with sales volume doubling when comparing 3Q25 to tting the decline in average prices for the category. As a result, same-store and mature store growth fell from 10.4% and 9.6% 0.6% and -1.6% in 3Q26, respectively.

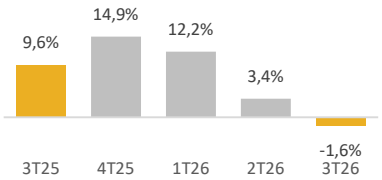
Growth - Total



Growth - Same Stores



owth - Mature Stores



The 4BIO is now the Non-Retail Distribution business unit of Grupo Profarma, consolidating all operations in the Non-Retail market.

Marked by **Grupo Profarma's** management in the quarter, **4BIO** records **Gross Revenue** growth and improvements in **Gross Margin** and **EBITDA**.

HIGHLIGHTS 3Q26 x 3Q25 (PRO FORMA)

R$ 871.1 MM
Gross Revenue
+15.3% Growth

R$ 26.8 MM
EBITDA
+49.0% Growth

Cash Cycle
70.2 days
Reduction of **3.6 days**

EBITDA Margin
3.5%
+0.9 p.p. Growth

FINANCIAL HIGHLIGHTS

(R$ Million)	3Q25*	3Q26	Var(%)
Gross Revenue	**755.6**	**871.1**	**15.3%**
Net Revenue	**688.4**	**773.6**	**12.4%**
Gross Profit	**57.3**	**77.6**	**35.3%**
% Net Revenue	*8.3%*	*10.0%*	*1.7p.p.*
Operational Expenses	**-39.4**	**-50.8**	**29.1%**
% Net Revenue	*-5.7%*	*-6.6%*	*-0.9 p.p.*
Adjusted EBITDA	**18.0**	**26.8**	**49.0%**
EBITDA Margin (% Net Rev.)	*2.6%*	*3.5%*	*0.9 p.p.*
Depreciation	-1.1	-3.0	184.6%
Financial Result	2.5	-19.2	-
Adjusted Net Income	**7.3**	**6.1**	**-16.6%**
Net Margin (% Net Rev.)	*1.1%*	*0.8%*	*-0.3p.p.*

Resumed organically at the end of 2025, the Group's activity in this segment gained scale with the acquisition of 4BIO in May this year. The company now gives its name to the Non-Retail Distribution business unit and strengthens the Profarma Group's presence in one of the most promising segments of the pharmaceutical market.

To better reflect the business's evolution, 4BIO's results are presented against a pro forma 3Q25 base, considering 100% of the Company's operations in both periods. Since the acquisition was completed in May 2026, 3Q26 corresponds to the first quarter with full consolidation throughout the period. This methodology more clearly shows 4BIO's operating performance and the first benefits captured from integration into the Profarma Group, including commercial advances, efficiency gains and strategic initiatives already implemented, noting that we still have actions under way that should complement this strategy over the next two quarters.

The Non-Retail Distribution market remains an important growth avenue for the Group. In the 12 months ended August 2026, the distribution channel moved R$ 58 billion, with average annual growth of 14% over the past two years. The expansion of innovative treatments, especially in oncology, immunotherapy and rare diseases, supports the segment's outlook and increases demand for partners with execution capability, logistics efficiency and financial strength.

It was with this vision that we began, in May, the integration of 4BIO into the Group. In a changing market, we see the opportunity to broaden the alternatives offered to the industry and to end customers. A pioneer in serving individuals and health plan operators, 4BIO already has an established historical presence in these channels and operates in hospitals and clinics, always in the high-cost segment.
Over these first 5 months, we structured the main integration fronts and advanced their implementation. Our priority is to grow with quality: we reviewed the portfolio, qualified sales and directed capital to operations with better margins and greater cash generation potential. This discipline guides both commercial expansion and the selection of new partnerships and contracts.

In 3Q26, 4BIO's Gross Revenue reached R$ 871.1 million, growth of 15.3% versus 3Q25, on the same comparison base. Gross Margin on Net Revenue reached 10.0%, an important expansion of 1.7 p.p. on the same comparison. Adjusted EBITDA totaled R$ 26.8 million, an increase of 49.0% versus 3Q25, with a margin of 3.5%, up 0.9 p.p. versus the same period of the prior year. The results reflect commercial discipline and progress in capturing synergies, at a faster pace than initially forecast. We continue to monitor the evolution of working capital, focusing on asset quality and sustainable cash generation.

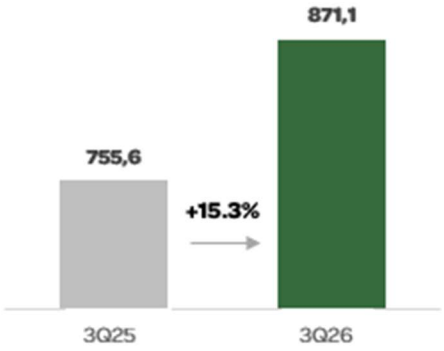
To scale this strategy, we improved commercial governance and incorporated analytical tools into the decision-making process. In parallel, we advanced logistics integration with Profarma. The start of operations of the new distribution center in Rio de Janeiro was a milestone in this process, and new units are planned for the coming months. The gradual incorporation of 4BIO into the Group's network helps raise service levels and capture operational and economic synergies, the benefits of which began to be incorporated from July.
During the quarter, we expanded portfolio complementarity through new partnerships, maintaining a selective approach in choosing products and contracts. Our strategy is to preserve 4BIO's established position in serving individuals and health plan operators and strengthen its presence in hospitals and clinics, especially in oncology and biologic medicines, in addition to developing opportunities in injectable aesthetics and vaccines. In a market that has undergone relevant transformations in recent years, the results achieved

reinforce the importance of our return to the specialty distribution market. We offer the industry and end customers a new alternative in the market, contributing to the chain as a whole. This proposition combines 4BIO's more than 20 years of experience in high-cost specialties with the adaptability, financial strength and 65-year history of the Group.

We enter the final stretch of 2026 with defined priorities: consolidate the integration, complete the planned infrastructure and prepare 4BIO for a new cycle of profitable growth. For 2027, we are advancing the definition of the commercial portfolio and product mix, the full use of management tools and the structuring of the distribution center network. With these foundations, we seek to expand our relevance in the specialty market and build larger and sustainable returns for the Group, establishing the Company as a reference in specialty distribution, with the operational and financial strength and track record of the Group.

GROSS OPERATING REVENUE *(R$ Millions)*

3Q26 Gross Revenue totaled R$ 871.1 million, a result 15.3% higher than pro forma 3Q25, reflecting the commercial strategy that includes a pricing review focused on optimizing working capital, returns and operating cash generation, in addition to allowing access to new markets, expanding customer relationships and bringing new opportunities.

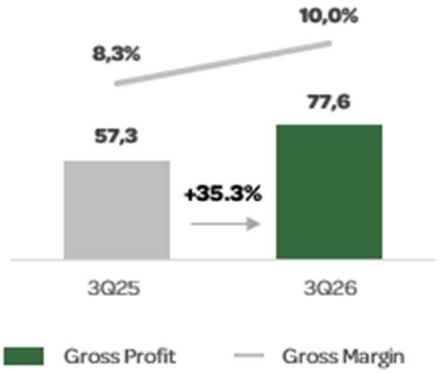




GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN *(R$ Millions & % Net Revenue)*

In 3Q26, Gross Profit totaled R$ 77.6 million, a change of 35.3% versus 3Q25. Gross Margin reached 10.0% in the period, an expansion of 1.7 p.p. versus 3Q25. This performance was supported by a commercial strategy focused on higher-margin sales, portfolio prioritization, better negotiations and capture of operational synergies.

As shown in the chart below, even in a short period of operation after closing (May 2026), we already observe a trajectory of Gross Margin recovery in line with our business plan at the time of the acquisition.



OPERATING EXPENSES *(R$ Millions & % Net Revenue)*

(R$ MILLION)	3Q25	3Q26	Var (%)
DC Expenses	**-28.9**	**-36.4**	**26.5%**
% of Net Revenue	-4.2%	-4.7%	-0.5 p.p
Corporate Expenses	**-10.5**	**-14.4**	**35.8%**
% of Net Revenue	-1.5%	-1.9%	-0.4 p.p
Total Expenses	**-39.4**	**-50.8**	**29.0%**
% of Net Revenue	-5.7%	-6.6%	-0.9 p.p

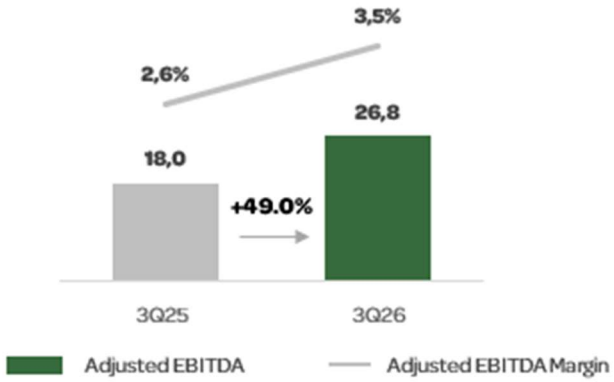
Total Operating Expenses reached R$ 50.8 million in 3Q26, a change of 29.0% versus 3Q25, when they totaled R$ 39.4 million. As a percentage of Net Revenue, Total Expenses represented 6.6% in the quarter, versus 5.7% in 3Q25, an increase of 0.9 p.p. between periods. It is worth noting that the increase in Total Expenses reflects the structure built to capture operating synergies, which are already contributing to EBITDA Margin expansion.

DC Expenses totaled R$ 36.4 million in 3Q26, an increase of 26.5% versus the R$ 28.9 million recorded in 3Q25. In terms of representativeness, this line corresponded to 4.7% of Net Operating Revenue, compared with 4.2% in 3Q25, an expansion of 0.5 p.p. In 3Q26, the Company brought forward the implementation of the new logistics network through new DCs that accounted for approximately R$ 6.1 million in additional logistics expenses, bearing in mind that this new structure positively impacts the unit's Gross Profit; this new structure positively impacts the unit's Gross Profit.

Corporate Expenses totaled R$ 14.4 million in 3Q26, increasing 35.8% versus 3Q25, when they reached R$ 10.5 million. As a percentage of Net Operating Revenue, the line represented 1.9% in the quarter, versus 1.5% in 3Q25, an increase of 0.4 p.p. It is worth noting that the corporate structure in 3Q25, prior to the acquisition, is not comparable to the new reality of this line, given the new business dynamics. Compared with Corporate Expenses in 2Q26, the increase was 3.6%.

ADJUSTED EBITDA AND EBITDA MARGIN *(R$ Millions & % Net Revenue)*

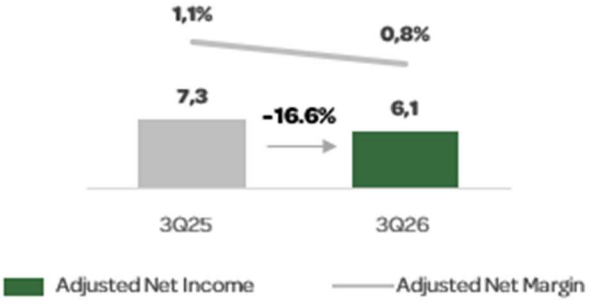
Adjusted EBITDA totaled R$ 26.8 million in 3Q26, representing an expansion of 49.0% compared with 3Q25 on the same comparison base. Adjusted EBITDA Margin reached 3.5% in the period, a relevant expansion of 0.9 p.p., reflecting the new operating dynamics, with progress in Gross Margin a reflection of the unit's new operating structure and new commercial strategy.



ADJUSTED NET INCOME AND NET INCOME MARGIN *(R$ Millions & % Net Income)*

Adjusted Net Income totaled R$ 6.1 million in 3Q26, representing a decline of 16.6% versus pro forma 3Q25. The main effect is the increase in the Financial Result resulting from the obligations assumed with the acquisition made in May, which are related to the financing obtained directly from the seller, indexed to the CDI.

Considering that the Company's Working Capital at the time of the acquisition was already aligned, it is worth analyzing Net Income without the effects of Financial Expenses related to the financing. Thus, excluding the effect of the obligations assumed in the acquisition, Adjusted Net Income would have been R$ 22.0 million, representing an increase of more than 200% and of 1.7 p.p. in Net Margin compared with 3Q25, which would reach 2.8% in 3Q26.



CASH CYCLE

(in days)

4BIO's Cash Cycle ended with a reduction of 3,6 days in 3Q26, positively impacted by more assertive management of sales terms and negatively impacted by the initiative to reduce stockouts and excess inventory.

It is worth noting that the reduction in sales volume and average term already reflects the commercial strategy of favoring sales with better returns over volume, while we seek to adapt to the new product portfolio defined by the Company.

Seeking to adapt to the new portfolio and new sales mix, the 3Q26 Cash Cycle was 12.7 days longer than in 2Q26, which is considered a transitional cycle of adjustments needed to sustain the new commercial strategy and reach the level considered ideal of approximately 60 days.



With ESG embedded in its operations, the Group continues to convert impact into value. This strategy continued to guide thoughtful decisions, drive innovation and consolidate the Company's connection with society and the market, reiterating its commitment to evolving responsibly.

MEIO AMBIENTE

- On the environmental pillar, the Group maintained the progress of its operational eco-efficiency and logistics-chain impact mitigation initiatives:
- Eco-efficient DC in the Federal District: launch of the new Eco-efficient Distribution Center in the DF, expanding sustainable infrastructure and the application of the eco-efficiency concept in the Company's operations.
- Chico Mendes Institute Green Seal: renewal of the certification, attesting to the consistency and recognition of the socio-environmental practices adopted at the Group's Distribution Centers.
- Waste Management: the continued use of returnable boxes in Rede d1000 logistics avoided the use of more than 1.8 million cardboard boxes in the first half of 2026, a volume 5% higher than in the same period of the prior year, resulting in the preservation of approximately 1,700 trees.

SOCIAL

The social commitment and continuous investment in people were evidenced by historic milestones and integrated citizenship and training actions:

- 20 Years of Instituto Profarma with Actions Across All Businesses: To celebrate its 20-year history, Instituto Profarma held a week of actions across the Group's business units. At the Rio de Janeiro Corporate Headquarters, the activities had the support of nine partner industries. More than honoring everyone who contributed to this trajectory, the initiative reinforced the power of collaboration in generating positive impact for society, highlighting the three strategic pillars that guide the Institute's work: health, well-being and social leadership.
- Ambassadors of Good Meeting in Minas Gerais: held the meeting of the corporate volunteering program in MG, fostering the direct engagement of more than [number missing in source] employees and strengthening the Group's culture of solidarity.
- Graduation of the "Be the Protagonist of Your Story" Program: completion and graduation of the sixth class of the initiative focused on empowerment, qualification and personal development. The edition included more than 50 women, among graduates and technicians. Over the six editions, more than 300 women have already been impacted by the initiative.
- Launch of the #PraSomar Program: presentation of Rede d1000's new social impact and community relations program. The initiative will allow customers to make micro-donations at store checkouts, supporting 17 NGOs located in the regions where Rede d1000 operates, strengthening the surrounding local community.
- Doctors of the World Expedition (sponsored by Biolab & Co): In a strategic partnership with the industry, the Company highlights the Doctors of the World Expedition, sponsored by Biolab & Co. for the third consecutive year. Held in Ninheira (MG) and focused on community assistance and health care, the initiative provided more than 2,800 consultations and cleared the SUS waiting lists in Gynecology, Pediatric Neurology and Ophthalmology.

GOVERNANÇA

In line with best practices in integrity, risk management and compliance, the Company strengthened its corporate practices during the quarter:

- Supplier Integrity Due Diligence (DDI): structuring and advancement of DDI processes aimed at the supply chain, reinforcing ethical and integrity criteria and the mitigation of operational and reputational risks.
- Construction of the New Materiality Matrix: the Group began the process of reviewing and building its new materiality assessment, now covering 4BIO's scope of operations. The consolidated results and priority topics will be disclosed to the market next quarter.