

Hypera Pharma reporta crescimento de 9,4% do *sell-out* no varejo farmacêutico, com ganho de *market share* nas categorias de atuação e redução do endividamento líquido

São Paulo, 28 de abril de 2026 – A Hypera S.A. (“Hypera Pharma” ou “Companhia”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNOR0; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY) anuncia seus resultados referentes ao 1º trimestre de 2026. As informações financeiras apresentadas neste documento são derivadas das demonstrações financeiras consolidadas da Hypera S.A., elaboradas de acordo com as normas do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS), emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB).

Destaques do 1T26

- Expansão de 9,4%¹ do *sell-out* no varejo farmacêutico, ou 1,5 p.p. superior ao avanço do mercado de atuação
- Declaração de juros sobre capital próprio de R\$185,0 milhões no 1T26 (R\$0,26/ação)
- Homologação pelo Conselho de Administração da totalidade do aumento de capital privado aprovado de R\$1,5 bilhão
- Redução da Dívida Líquida de R\$7.665,1 milhões ao final do 4T25 para R\$6.301,1 milhões ao final do 1T26

Tabela 1

(R\$ milhões)	1T25	% RL	1T26	% RL	Δ %
Receita Líquida	1.080,9	100,0%	2.017,8	100,0%	86,7%
Lucro Bruto	510,3	47,2%	1.210,6	60,0%	137,2%
EBITDA das Operações Continuadas	(148,5)	-13,7%	586,5	29,1%	-
Lucro Líquido das Operações Continuadas	(138,8)	-12,8%	345,7	17,1%	-
Fluxo de Caixa Livre	348,2	32,2%	367,8	18,2%	5,6%

TELECONFERÊNCIA – PORTUGUÊS: 29/04/2026, 11h00 (Brasília)

Webcast: [clique aqui](#) / **Telefone:** +55 (11) 4700-9668 **ID:** 899 9523 9855 **Senha:** 648414

Replay: ri.hypera.com.br

TELECONFERÊNCIA – INGLÊS: (Tradução Simultânea): 29/04/2026, 11h00 (Brasília) / 10h00 (New York)

Webcast: [clique aqui](#) / **Telefone:** +1 (720) 707-2699 **ID:** 899 9523 9855 **Senha:** 648414

Replay: ri.hypera.com.br/en

Nota: (1) *Sell-out* PPP (Pharmacy Purchase Price), conforme informado pelo IQVIA, considera o preço médio de compra pelas farmácias e redes

Contexto Operacional

A Hypera Pharma apresentou crescimento de *sell-out* no varejo farmacêutico de 9,4%¹ no 1T26, quando comparado com o mesmo período do ano anterior, com ganho de participação de mercado nas categorias em que atua, que cresceram 7,9%² nesse mesmo período. No trimestre, o avanço do *sell-out* foi impulsionado principalmente pelo desempenho em Antigripais, Gastroenterologia e Cardiologia.

É importante mencionar que nos últimos 12 meses, ou desde a conclusão do processo de otimização de capital de giro, o crescimento do *sell-out* da Hypera Pharma foi 1,3 ponto percentual superior ao crescimento de mercado das categorias em que a Companhia atua. Esse desempenho atesta a capacidade da Companhia de crescer de maneira consistente com investimento em capital de giro significativamente inferior ao patamar registrado antes da implementação desse processo de otimização concluído no 2T25.

O crescimento recente do *sell-out* é consequência principalmente: (i) dos lançamentos recentes de novos produtos, que contribuíram com 2,6³ pontos percentuais para o crescimento do *sell-out* no 1T26; (ii) da intensificação dos investimentos em *marketing* desde o início de 2025, com destaque para o maior investimento em mídias digitais e nos pontos de venda; e (iii) da nova metodologia de acompanhamento do desempenho do *sell-out* por região, centro de distribuição e SKU implementada no início do ano passado.

A nova metodologia de acompanhamento do desempenho do *sell-out* contribuiu para a otimização do *mix* de produtos nos pontos de vendas e para a maior agilidade na entrega de pedidos realizados pelos clientes, colaborando para a melhora dos principais indicadores de eficiência logística da Companhia, tais como OTIF (*On-Time In-Full*), OCT (Tempo de Ciclo do Pedido) e *Fill Rate* (Taxa de Atendimento).

O avanço do *sell-out* permitiu que a Hypera Pharma alcançasse Receita Líquida de R\$2.017,8 milhões e EBITDA das Operações Continuadas de R\$586,5 milhões no 1T26, patamares condizentes de faturamento e de resultado operacional esperados para um primeiro trimestre, que geralmente representa por volta de 20%⁴ do faturamento anual da Companhia por conta do menor patamar de vendas no mercado farmacêutico brasileiro nesse período.

Ao final do 1T26, o Conselho de Administração aprovou: (i) a distribuição de Juros Sobre Capital Próprio de R\$185,0 milhões (R\$0,26/ação); e (ii) a homologação do aumento do capital social, no valor de R\$1,5 bilhão, que resultou na redução do endividamento líquido de R\$7.665,1 milhões ao final do 4T25 para R\$6.301,1 milhões ao final do 1T26, ou 2,2x o EBITDA das Operações Continuadas dos últimos 12 meses.

O aumento do capital social foi mais um avanço significativo na estratégia da Companhia para fortalecimento de sua estrutura de capital, iniciada em 2024 com o processo de otimização de capital de giro.

Com o aumento de capital, a Hypera Pharma acelera seu processo de desalavancagem financeira, reduz riscos de volatilidade no mercado de crédito em um ano de eleições presidenciais no Brasil e diminui as despesas com juros, tanto pela redução do endividamento líquido, quanto pelo pré-pagamento de empréstimos e financiamentos com *spreads* mais altos, como foi o caso dos resgates antecipados das debêntures da 14ª e 15ª emissões anunciados recentemente. Além disso, a Companhia amplia sua capacidade de investimento e se posiciona de forma mais ágil para capturar oportunidades de crescimento no mercado farmacêutico brasileiro.

Nesse trimestre, a Hypera Pharma demonstrou mais uma vez sua capacidade de combinar crescimento consistente do *sell-out* com ganho de participação de mercado nas categorias em que atua, com importantes avanços operacionais e financeiros e preservação da remuneração de seus acionistas.

A Companhia segue reunindo os principais atributos para combinar crescimento sustentável com geração de caixa operacional no mercado farmacêutico brasileiro, com destaque para seu portfólio irreplicável de marcas e para seu *pipeline* de inovação, que conta com importantes extensões de linhas de marcas líderes e com lançamentos que permitirão a entrada em novos mercados de atuação no varejo e no mercado institucional, incluindo mercados que perderam exclusividade recentemente, como por exemplo os mercados de diabetes e obesidade.

Nota: (1) Sell-out PPP (Pharmacy Purchase Price), conforme informado pelo IQVIA, considera o preço médio de compra pelas farmácias e redes; (2) Em PPP, de acordo com o IQVIA; (3) Considera os lançamentos dos últimos 12 meses; (4) Considera a média da relevância da Receita Líquida registrada no primeiro trimestre de 2020, 2021, 2022 e 2023 – períodos recentes que não foram afetados pelo processo de otimização de capital de giro - sobre a Receita Líquida anual de cada período

Comentário de Desempenho

Demonstração do Resultado

Tabela 2

(R\$ milhões)	1T25	% RL	1T26	% RL	Δ %
Receita Líquida	1.080,9	100,0%	2.017,8	100,0%	86,7%
Lucro Bruto	510,3	47,2%	1.210,6	60,0%	137,2%
Despesas com Marketing	(367,2)	-34,0%	(335,8)	-16,6%	-8,6%
Despesas com Vendas	(262,2)	-24,3%	(269,4)	-13,3%	2,7%
Desp. Gerais e Administrativas	(86,2)	-8,0%	(98,1)	-4,9%	13,9%
Outras Receitas e Desp. Operacionais Líquidas	(19,6)	-1,8%	(1,4)	-0,1%	-92,9%
Equivalência Patrimonial	(1,2)	-0,1%	(3,3)	-0,2%	188,4%
EBIT Operações Continuadas	(226,0)	-20,9%	502,5	24,9%	-
Despesas Financeiras Líquidas	(195,2)	-18,1%	(226,4)	-11,2%	16,0%
Imposto de Renda e CSLL	282,4	26,1%	69,5	3,4%	-75,4%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	(138,8)	-12,8%	345,7	17,1%	-
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(2,3)	-0,2%	1,2	0,1%	-
Lucro Líquido	(141,1)	-13,1%	346,8	17,2%	-
EBITDA das Operações Continuadas	(148,5)	-13,7%	586,5	29,1%	-

Receita Líquida

Gráfico 1

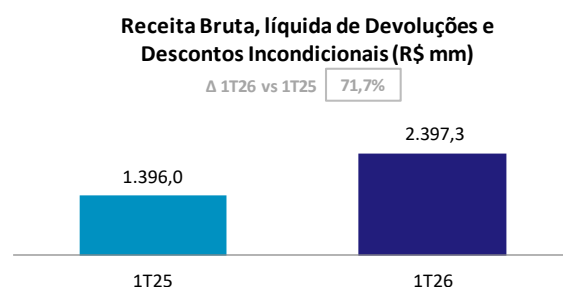


Gráfico 2

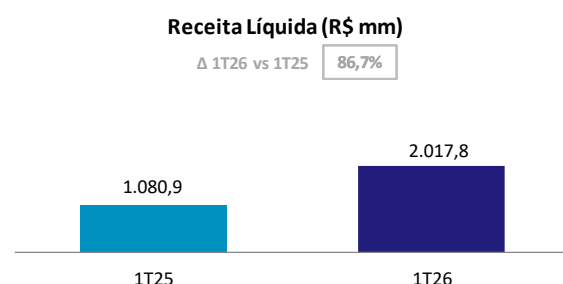


Tabela 3

(R\$ milhões)	1T25	1T26	Δ %
Receita Bruta, líquida de Devoluções e Descontos Incondicionais	1.396,0	2.397,3	71,7%
Descontos Promocionais	(207,1)	(203,4)	-1,8%
Impostos	(108,0)	(176,1)	63,0%
Receita Líquida	1.080,9	2.017,8	86,7%

A Receita Líquida alcançou R\$2.017,8 milhões no 1T26, um crescimento de 86,7% sobre o mesmo período do ano anterior. Esse crescimento reflete principalmente o impacto negativo nas vendas decorrente do processo de otimização de capital de giro registrado no 1T25, e o crescimento recente do *sell-out* no varejo farmacêutico.

O patamar de Receita Líquida do 1T26 é condizente com o nível de faturamento esperado para um primeiro trimestre, que geralmente representa por volta de 20%¹ do faturamento anual da Companhia por conta do menor patamar de vendas no mercado farmacêutico brasileiro nesse período.

Nota: (1) Considera a média da relevância da Receita Líquida registrada no primeiro trimestre de 2020, 2021, 2022 e 2023 – períodos recentes que não foram afetados pelo processo de otimização de capital de giro - sobre a Receita Líquida anual de cada período

Lucro Bruto

Gráfico 3

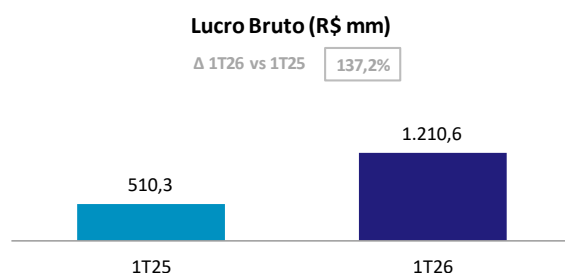


Gráfico 4

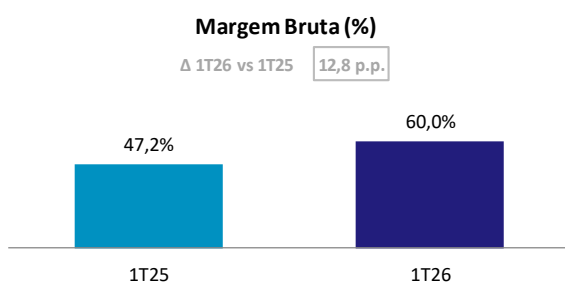


Tabela 4

(R\$ milhões)	1T25	% RL	1T26	% RL	Δ %	Δ p.p.
Lucro Bruto	510,3	47,2%	1.210,6	60,0%	137,2%	12,8 p.p.

O Lucro Bruto foi R\$1.210,6 milhões no 1T26, com margem de 60,0%. O crescimento do Lucro Bruto e a expansão da Margem Bruta na comparação com o mesmo período do ano anterior é consequência principalmente do impacto negativo no Lucro Bruto decorrente do processo de otimização de capital de giro registrado no 1T25.

Vale ressaltar que a Margem Bruta do trimestre não foi beneficiada pela atualização de preços autorizada pela Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED) para parte do portfólio de produtos da Companhia, que ocorreu no início do 2T26, e foi impactada pelo maior nível de ociosidade por conta das férias coletivas concedidas aos colaboradores das plantas fabris, que usualmente ocorre no início de todo primeiro trimestre.

Despesas de Marketing

Tabela 5

(R\$ milhões)	1T25	% RL	1T26	% RL	Δ %
Despesas de Marketing	(367,2)	-34,0%	(335,8)	-16,6%	-8,6%
Propaganda e Promoção ao Consumidor	(141,5)	-13,1%	(104,4)	-5,2%	-26,2%
Marketing no Ponto de Venda	(63,8)	-5,9%	(61,1)	-3,0%	-4,2%
Visitas Médicas, Promoções e Outros	(161,9)	-15,0%	(170,3)	-8,4%	5,2%

As Despesas de Marketing apresentaram redução de 8,6% na comparação com o 1T25, principalmente pelo menor patamar de despesas com Propaganda e Promoção ao Consumidor, refletindo a readequação estratégica do calendário de campanhas para o ano de 2026 em *Consumer Health*, que buscou maior alinhamento com o cronograma de lançamentos de novos produtos e com os principais eventos do ano, como por exemplo a Copa do Mundo da FIFA 2026.

Despesas com Vendas

Tabela 6

(R\$ milhões)	1T25	% RL	1T26	% RL	Δ %
Despesas com Vendas	(262,2)	-24,3%	(269,4)	-13,3%	2,7%
Despesas Comerciais	(163,0)	-15,1%	(163,1)	-8,1%	0,0%
Despesas com Frete e Logística	(52,9)	-4,9%	(68,7)	-3,4%	29,7%
Pesquisa e Desenvolvimento	(46,3)	-4,3%	(37,6)	-1,9%	-18,8%

As Despesas com Vendas apresentaram crescimento de 2,7% no 1T26, quando comparado com o mesmo período do ano anterior, consequência principalmente: (i) da redução das despesas com Pesquisa e Desenvolvimento por conta da contabilização do benefício da Lei do Bem de R\$12,0 milhões no 1T26. Quando excluído o impacto da Lei do Bem, as Despesas com Vendas apresentaram crescimento de 7,2%.

Despesas Gerais e Administrativas & Outras Rec./ Desp. Operacionais Líquidas

Tabela 7

(R\$ milhões)	1T25	% RL	1T26	% RL	Δ %
Desp. Gerais e Administrativas	(86,2)	-8,0%	(98,1)	-4,9%	13,9%
Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas	(19,6)	-1,8%	(1,4)	-0,1%	-92,9%

As Despesas Gerais e Administrativas cresceram 13,9% no 1T26, quando comparado ao 1T25, consequência principalmente do aumento das despesas com TI.

EBITDA das Operações Continuadas

Gráfico 5

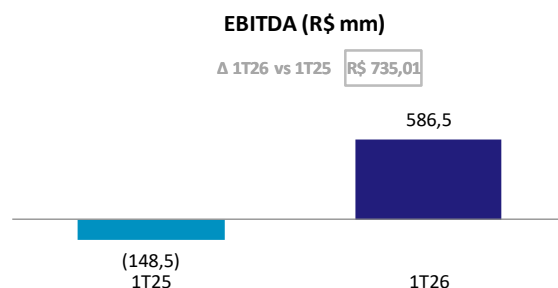


Gráfico 6

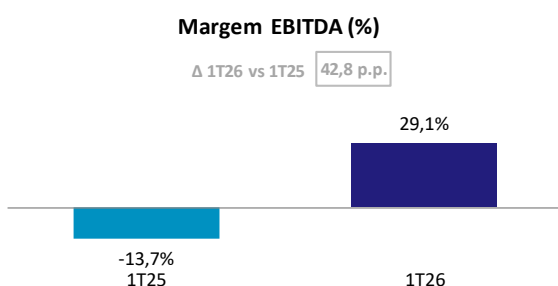


Tabela 8 – EBITDA das Operações Continuadas

(R\$ milhões)	1T25	% RL	1T26	% RL	Δ %
EBITDA das Operações Continuadas	(148,5)	-13,7%	586,5	29,1%	-

O EBITDA das Operações Continuadas foi de R\$586,5 milhões, com margem de 29,1% no 1T26, e foi 735,0 milhões superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, consequência principalmente do impacto negativo na Receita Líquida decorrente do processo de otimização de capital de giro registrado no 1T25.

É importante mencionar que o EBITDA das Operações Continuadas e a Margem EBITDA das Operações Continuadas do 1T26 foram impactados pelo menor patamar de Receita Líquida tipicamente observado no primeiro trimestre por conta do menor patamar de vendas no mercado farmacêutico brasileiro nesse período.

Resultado Financeiro

Tabela 9

(R\$ milhões)	1T25	% RL	1T26	% RL	Δ R\$
Resultado Financeiro	(195,2)	-18,1%	(226,4)	-11,2%	(31,2)
Despesas com Juros Líquidas	(188,4)	-17,4%	(217,7)	-10,8%	(29,3)
Custo do <i>Hedge</i> e Variação Cambial	16,7	1,5%	15,4	0,8%	(1,3)
Outros	(23,5)	-2,2%	(24,2)	-1,2%	(0,6)

O Resultado Financeiro foi negativo em R\$226,4 milhões no 1T26, patamar R\$31,2 milhões superior ao 1T25. Essa variação é resultado principalmente do aumento das Despesas com Juros Líquidas por conta da maior taxa de juros Selic nesse trimestre, quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Lucro Líquido

Tabela 10

(R\$ milhões)	1T25	% RL	1T26	% RL	Δ R\$
EBIT das Operações Continuadas	(226,0)	-20,9%	502,5	24,9%	-
(-) Despesas Financeiras, Líquidas	(195,2)	-18,1%	(226,4)	-11,2%	16,0%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	282,4	26,1%	69,5	3,4%	-75,4%
Lucro Líquido das Operações Continuadas	(138,8)	-12,8%	345,7	17,1%	-
(+) Res. Líquido das Operações Descontinuadas	(2,3)	-0,2%	1,2	0,1%	-
Lucro Líquido	(141,1)	-13,1%	346,8	17,2%	-
Lucro Líquido por Ação	(0,22)	-	0,55	-	-
Lucro Líquido por Ação Operações Continuadas	(0,22)	-	0,55	-	-

O Lucro Líquido das Operações Continuadas foi de 345,7 milhões no 1T26, patamar R\$484,5 milhões superior ao mesmo período do ano anterior. O crescimento do Lucro Líquido das Operações Continuadas é resultado sobretudo do menor patamar do EBIT das Operações Continuadas registrado no 1T25 por conta do impacto nas vendas decorrente do processo de otimização de capital de giro.

Fluxo de Caixa (Operações Continuadas e Descontinuadas)

Gráfico 7

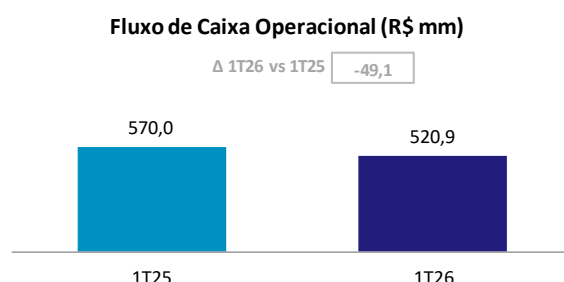


Gráfico 8

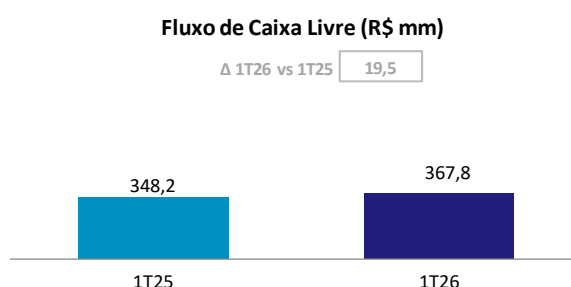


Tabela 11

(R\$ milhões)	1T25	1T26
Fluxo de Caixa Operacional	570,0	520,9
Compra de Ativo Imobilizado	(147,4)	(78,9)
Compra de Intangíveis	(62,4)	(59,5)
Outros	(12,0)	(14,7)
(=) Fluxo de Caixa Livre	348,2	367,8

O Fluxo de Caixa Operacional foi de R\$520,9 milhões, e representou 88,8% do EBITDA das Operações Continuadas do 1T26. Na comparação com o 1T25, o Fluxo de Caixa Operacional foi R\$49,1 milhões inferior, consequência principalmente do impacto positivo do avanço no processo de otimização de capital de giro ocorrido no 1T25, quando a Companhia registrou o maior Fluxo de Caixa Operacional de sua história em um primeiro trimestre por conta da significativa redução nos prazos médios de recebimento pelas vendas naquele período.

A Companhia preservou sua política de prazos de recebimento pelas vendas estabelecida no processo de otimização de capital de giro concluído no 2T25 mais uma vez nesse trimestre, mantendo o prazo médio de recebimento efetivo concedido aos seus clientes em aproximadamente 60 dias.

É importante mencionar que durante o primeiro trimestre o patamar de vendas é tipicamente inferior à média dos demais trimestres principalmente por conta do menor faturamento observado no mês de janeiro em razão do período de férias coletivas nos principais clientes da Companhia, resultando na maior concentração de vendas em fevereiro e março e, consequentemente, no maior acúmulo de Contas a Receber para o 2T26, fazendo com que a redução do Contas a Receber na comparação com o 4T25 seja naturalmente inferior à redução da Receita Líquida no mesmo período.

Já o Fluxo de Caixa Livre apresentou crescimento de 5,6% nesse trimestre, refletindo sobretudo o menor patamar de Compra de Ativo Imobilizado e Compra de Intangíveis no período.

Dívida Líquida

Tabela 12

(R\$ milhões)	31/12/2025	31/03/2026
Empréstimos e financiamentos	(9.311,5)	(8.543,7)
Títulos a Pagar	(26,0)	(68,3)
Endividamento Bruto	(9.337,4)	(8.612,0)
Disponibilidades	1.645,5	2.310,9
Caixa / (Endividamento) Líquido	(7.691,9)	(6.301,1)
Resultado Não Realizado em Hedge de Dívida	26,8	-
Caixa / (Endividamento) Líquido pós Hedge	(7.665,1)	(6.301,1)

A Companhia encerrou o 1T26 com Dívida Líquida de R\$6.301,1 milhões, patamar 17,8% inferior ao registrado ao final do 4T25 e equivalente a 2,2x o EBITDA das Operações Continuadas dos últimos 12 meses, consequência principalmente do aumento de capital privado de R\$1,5 bilhão homologado pelo Conselho de Administração nesse trimestre.

Outras Informações

Ciclo de Conversão de Caixa – Operações Continuadas

Tabela 13

(Dias)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	(R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Contas a Receber ⁽¹⁾	89	60	58	61	66	Contas a Receber	1.239	1.588	1.593	1.688	1.648
Estoques ⁽²⁾	339	221	221	218	230	Estoques	2.147	2.108	2.129	2.079	2.066
Fornecedores ^{(2) (3)}	(137)	(94)	(110)	(112)	(108)	Fornecedores ⁽³⁾	(868)	(897)	(1.056)	(1.065)	(970)
Ciclo de Conversão de Caixa	291	187	169	167	188	Capital de Giro	2.517	2.799	2.667	2.702	2.744
						% da Receita Líquida Anualizada ⁽⁴⁾	58%	32%	30%	30%	34%

(1) Calculado com base na Receita Bruta, Líquida de Descontos de Operações Continuadas

(2) Calculado com base no CPV de Operações Continuadas

(3) Inclui Cessão de Crédito por Fornecedores

(4) Receita Líquida Anualizada dos últimos 3 meses

Créditos Fiscais que reduzem o desembolso de caixa para pagamento de Imposto de Renda

i) **Tributos Federais a Recuperar:** R\$304,3 milhões (vide Nota Explicativa 13 das Informações Trimestrais)

ii) **Efeito Caixa de Prejuízos Fiscais e Bases Negativas de CSLL:** R\$5.533,6 milhões (vide Nota Explicativa 21(a) das Informações Trimestrais)

iii) **Ágio:** a Companhia detém R\$315,9 milhões de ágio a ser amortizado para fins fiscais até 2030, que gerará uma redução no desembolso de caixa para pagamento de Imposto de Renda de R\$107,4 milhões

Conciliação do cálculo do EBITDA Ajustado, ou EBITDA das Operações Continuadas

Tabela 14

(R\$ milhões)	1T25	% RL	1T26	% RL	Δ %
Lucro Líquido	(141,1)	-13,1%	346,8	17,2%	-
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(283,6)	-26,2%	(68,9)	-3,4%	-75,7%
(+) Resultado Financeiro	195,2	18,1%	226,4	11,2%	16,0%
(+) Depreciações / Amortizações	77,5	7,2%	83,9	4,2%	8,3%
EBITDA	(152,0)	-14,1%	588,2	29,2%	-
(-) EBITDA das Operações Descontinuadas	3,5	0,3%	(1,8)	-0,1%	-
EBITDA Ajustado (EBITDA das Operações Continuadas)	(148,5)	-13,7%	586,5	29,1%	-

O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia e consiste no resultado líquido do exercício, acrescido dos tributos sobre o lucro, das despesas financeiras líquidas das receitas financeiras, e das depreciações e amortizações. O EBITDA Ajustado, ou EBITDA das Operações Continuadas, representa o EBITDA, deduzido de efeitos vinculados às operações descontinuadas que afetaram o EBITDA da Companhia. A Companhia utiliza como medida não contábil o EBITDA Ajustado, ou EBITDA das Operações Continuadas, com o objetivo de apresentar uma medida do desempenho que mais se aproxime do potencial de geração de caixa operacional de seu negócio.

Disclaimer

Considerações futuras, se contidas nesse documento, são exclusivamente relacionadas às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros e às perspectivas de crescimento da Companhia, não se constituindo, portanto, em garantia de performance ou de resultados futuros da Companhia. Essas considerações são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Companhia em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o seu plano de negócios. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Companhia e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações providas de suas informações financeiras e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhada e específica dos resultados da Companhia. Dessa forma, tais considerações e dados adicionais devem ser também analisados e interpretados de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre os seus resultados.

A Administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e pela precisão das informações financeiras gerenciais discutidas no presente relatório. Tais informações financeiras gerenciais devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise das informações trimestrais individuais e consolidadas revisadas ou demonstrações financeiras anuais auditadas por auditores independentes para fins de decisão de investimento nas ações da Companhia, ou para qualquer outra finalidade.

Demonstração de Resultado Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 15

	1T25	1T26
Receita Líquida	1.080.906	2.017.778
Custo dos Produtos Vendidos	(570.643)	(807.215)
Lucro Bruto	510.263	1.210.563
Despesas com Vendas e Marketing	(629.429)	(605.151)
Despesas Gerais e Administrativas	(86.156)	(98.124)
Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas	(19.557)	(1.398)
Equivalência Patrimonial	(1.160)	(3.345)
Resultado Antes das Receitas e Despesas Financeiras	(226.039)	502.545
Resultado Financeiro	(195.202)	(226.408)
Despesas Financeiras	(245.057)	(291.069)
Receitas Financeiras	49.855	64.661
Resultado Antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	(421.241)	276.137
Imposto de Renda e Contribuição Social	282.418	69.544
Resultado Líquido das Operações Continuadas	(138.823)	345.681
Resultado Líquido das Operações Descontinuadas	(2.319)	1.160
Resultado do Período	(141.142)	346.841
Resultado por Ação Básico – R\$	-0,22	0,55

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 16

Ativo	31/12/2025	31/03/2026	Passivo e Patrimônio Líquido	31/12/2025	31/03/2026
Circulante	6.048.363	6.712.354	Circulante	4.110.967	3.434.264
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.645.541	2.310.906	Fornecedores	575.703	511.473
Contas a Receber	1.688.362	1.648.012	Cessão de Crédito	489.543	458.908
Estoques	2.079.176	2.065.956	Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	1.311.422	627.468
Tributos a Recuperar	387.963	471.789	Salários a Pagar	329.490	373.163
Instrumentos Financeiros Derivativos	26.790	-	Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	2.325	21.528
Outros Ativos	214.302	209.462	Tributos a Recolher	164.639	157.503
Dividendos a receber	6.229	6.229	Contas a Pagar	432.385	394.826
			Dividendos e JCP a Pagar	760.917	826.168
			Títulos a Pagar	18.486	63.227
			Instrumentos Financeiros Derivativos	26.057	-
Não Circulante	19.109.641	19.288.671	Não Circulante	8.522.663	8.443.813
Realizável a Longo Prazo	2.632.429	2.688.195	Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	8.000.041	7.916.199
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	2.250.427	2.416.521	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	166.709	181.846
Tributos a Recuperar	88.266	88.198	Tributos a Recolher	21.164	18.377
Outros Ativos	293.736	183.476	Contas a Pagar	173.264	172.658
			Provisão para Contingências	153.985	149.651
			Títulos a Pagar	7.500	5.082
Investimentos/Imobilizado/Intangível	16.477.212	16.600.476	Patrimônio Líquido	12.524.374	14.122.948
Investimentos	194.182	175.970	Capital Social	9.705.886	11.205.886
Ativos Biológicos	2.801	2.924	Reserva de Capital	1.169.176	1.163.635
Imobilizado	4.223.259	4.300.662	Ajustes de Avaliação Patrimonial	(305.354)	(361.366)
Intangível	12.056.970	12.120.920	Reserva de Lucros	1.964.709	1.964.709
			Ações em Tesouraria	(12.388)	(12.245)
			Resultado Acumulado no Período	-	162.329
			Patrimônio Líquido atribuído aos não controladores	2.345	-
Total do Ativo	25.158.004	26.001.025	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	25.158.004	26.001.025

Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado (R\$ milhares)

Tabela 17

	1T25	1T26
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais		
Resultados Antes do IR e CS, Incluindo Operações Descontinuadas	(424.752)	277.895
Depreciação e Amortizações	77.518	83.944
Perdas e Provisões (<i>impairment</i>) de Ativos	40.098	-
Resultado na Venda de Ativos Permanentes	(633)	(3.205)
Equivalência Patrimonial	1.166	3.345
Ganhos (Perdas) Cambiais	(16.686)	(15.423)
Receitas/Despesas de Juros e Relacionados, líquidas	211.888	241.831
Remuneração com Base em Ações	11.965	4.461
Provisões e Outros	79.557	106.806
Resultados Ajustados	(19.879)	699.654
Redução (Aumento) nas Contas de Ativos	655.678	(67.215)
Contas a Receber de Clientes	998.983	41.946
Estoques	(264.908)	(69.085)
Tributos a Recuperar	(36.700)	(31.729)
Depósitos Judiciais e Outros	(11.008)	(4.099)
Demais Contas a Receber	(30.689)	(4.248)
Aumento (Redução) nas Contas de Passivos	(65.845)	(111.560)
Fornecedores	(47.610)	(64.078)
Cessão de Créditos	(42.041)	(30.635)
Instrumentos Financeiros Derivativos	865	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(384)	(3.490)
Tributos a Recolher	635	(9.924)
Salários e Encargos Sociais	(1.075)	8.386
Contas a Pagar	34.481	(18.342)
Juros Pagos da Operação	(16.135)	7.627
Demais Contas a Pagar	5.419	(1.104)
Caixa Líquido Proveniente das Atividades Operacionais	569.954	520.879
Fluxos de Caixa das Atividades de Investimento		
Aumento/Redução de Capital nas Controladas/Coligadas	-	(124)
Aquisição de Empresas Controladas, Menos Caixas Líquidos na Aquisição	-	(14.800)
Compra de Ativo Imobilizado	(147.387)	(78.870)
Compra de Intangíveis	(62.373)	(59.528)
Venda de Ativos de Natureza Permanente	(11.965)	210
Juros e Outros	30.264	36.085
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Investimento	(191.461)	(117.027)
Fluxos de Caixa das Atividades de Financiamento		
Integralização de Capital	-	1.500.000
Recebimento por Empréstimos Tomados	630.000	-
Recompras/ Alienações de Ações em Tesouraria	(23.088)	(8.317)
Pagamento de Empréstimos - Principal	(828.764)	(760.859)
Pagamento de Empréstimos - Juros	(167.638)	(320.114)
Dividendos e JCP Pagos	-	(119.798)
Derivativos de Empréstimos	11.784	(29.399)
Caixa Líquido Proveniente (Aplicado) nas Atividades de Financiamento	(377.706)	261.513
Aumento (Redução) Líquida de Caixa e Equivalente de Caixa	787	665.365
Demonstração do Aumento LÍQ. de Caixa e Equivalente de Caixa		
Caixa e Equivalente de Caixa no Início do Período	1.739.327	1.645.541
Caixa e Equivalente de Caixa no Fim do Período	1.740.114	2.310.906
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalente de Caixa	787	665.365

Hypera Pharma reports a 9.4% sell-out growth in the pharmaceutical retail segment, gaining market share in the categories in which it operates and reducing its net debt

São Paulo, April 28, 2026 – Hypera S.A. (“Hypera Pharma” or “Company”; B3: HYPE3; Bloomberg: HYPE3 BZ; ISIN: BRHYPEACNOR0; Reuters: HYPE3.SA; ADR: HYPMY) announces its financial results for the 1st quarter of 2026. Financial data disclosed here are taken from the consolidated financial statements of Hypera S.A., prepared in accordance with the Brazilian Accounting Pronouncement Committee (CPC) and the International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

1Q26 Highlights

- 9.4%¹ sell-out growth in pharma retail, 1.5 p.p. above the growth in the categories in which the Company operates
- Interest on Equity approval of R\$185.0 million in 1Q26 (R\$0.26/share)
- Approval by the Board of Directors of the full private capital increase of R\$1.5 billion
- Reduction in Net Debt from R\$7,665.1 million at the end of 4Q25 to R\$6,301.1 million at the end of 1Q26

Table 1

(R\$ million)	1Q25	% NR	1Q26	% NR	Δ %
Net Revenue	1,080.9	100.0%	2,017.8	100.0%	86.7%
Gross Profit	510.3	47.2%	1,210.6	60.0%	137.2%
EBITDA from Continuing Operations	(148.5)	-13.7%	586.5	29.1%	-
Net Income from Continuing Operations	(138.8)	-12.8%	345.7	17.1%	-
Free Cash Flow	348.2	32.2%	367.8	18.2%	5.6%

EARNINGS CONFERENCE CALL – PORTUGUESE: 04/29/2025, 11am (Brasília) / 10am (New York)

Webcast: [click here](#) / **Phone:** +55 (11) 4700-9668 **ID:** 899 9523 9855 **Passcode:** 648414

Replay: ri.hypera.com.br

EARNINGS CONFERENCE CALL – ENGLISH: (Simultaneous translation): 04/29/2025, 11am (Brasília) / 10am (New York)

Webcast: [click here](#) / **Phone:** +1 (720) 707-2699 **ID:** 899 9523 9855 **Passcode:** 648414

Replay: ri.hypera.com.br/en

Note: (1) Sell-out PPP (Pharmacy Purchase Price), as reported by IQVIA, considers the average purchase price by pharmacies and chains

IR contacts

+55 (11) 3627-4206
ri@hypera.com.br

Operating Scenario

Hypera Pharma reported a 9.4%¹ increase in sell-out in the pharmaceutical retail market in 1Q26 compared to the same period last year, with market share gains in the categories in which it operates, which grew by 7.9%² during that same period. During the quarter, the increase in sell-out was driven primarily by the performance in Flu, Gastroenterology, Cardiology, and Skincare.

It is important to note that over the past 12 months, or since the conclusion of the working capital optimization process, Hypera Pharma's sell-out growth was 1.3 percentage point higher than the market growth of the categories in which the Company operates. This performance demonstrates the Company's ability to grow consistently while investing significantly less in working capital than before the implementation of this optimization process, which was completed in 2Q25.

The recent growth in sell-out is primarily due to: (i) recent new product launches, which contributed with 2.6³ percentage points to sell-out growth in 1Q26; (ii) increased marketing investments since the beginning of 2025, with focus on digital media and at points of sale; and (iii) the new methodology for tracking sell-out performance by region, distribution center, and SKU implemented in early 2025.

The new methodology for monitoring sell-out performance has helped to optimize the product mix at points of sale and speed up the fulfillment of client orders, contributing to improvements in the Company's key logistics efficiency indicators, such as OTIF (On-Time In-Full), OCT (Order Cycle Time), and Fill Rate.

The improvement in sell-out enabled Hypera Pharma to achieve Net Revenue of R\$2,017.8 million and EBITDA from Continuing Operations of R\$586.5 million in 1Q26, levels consistent with the sales and operating results expected for a first quarter, which generally accounts for around 20%⁴ of the Company's annual revenue due to lower sales volumes in the Brazilian pharmaceutical market during this period.

At the end of 1Q26, the Board of Directors approved: (i) the distribution of Interest on Equity of R\$185.0 million (R\$0.26 per share); and (ii) the conclusion of the Company's capital increase in the amount of R\$1.5 billion, which resulted in a reduction in net debt from R\$7,665.1 million at the end of 4Q25 to R\$6,301.1 million at the end of 1Q26, or 2.2x the LTM EBITDA from Continuing Operations.

The capital increase was another significant step forward in the Company's strategy to strengthen its capital structure, which began in 2024 with the working capital optimization process.

With the capital increase, Hypera Pharma is accelerating its financial deleveraging process, reducing risks of volatility in the credit market during a presidential election year in Brazil, and lowering interest expenses, both through the reduction of net debt and through the repayment of loans and financing with higher spreads, as was the case with the early redemptions of debentures from the 14th and 15th issues announced recently. In addition, the Company expands its investment capacity and positions itself more nimbly to capture growth opportunities in the Brazilian pharmaceutical market.

This quarter, Hypera Pharma once again demonstrated its ability to combine consistent sell-out growth with market share gains in the categories in which it operates, alongside with significant operational and financial progress and the preservation of shareholder returns.

The Company continues to bring together the key attributes to combine sustainable growth with operating cash flow generation in the Brazilian pharmaceutical market, notably through its unique portfolio of brands and its innovation pipeline, which includes significant extensions of leading brand lines and new product launches that will enable entry into new retail and non-retail markets, including markets that have recently lost exclusivity, such as the diabetes and weight-loss markets.

Note: (1) Sell-out PPP (Pharmacy Purchase Price), as reported by IQVIA, considers the average purchase price paid by pharmacies and chains; (2) In PPP, according to IQVIA; (3) Includes new product launches from the past 12 months; (4) Considers the average of Net Revenue recorded in the first quarter of 2020, 2021, 2022, and 2023, recent periods that were not affected by the working capital optimization process, relative to the annual Net Revenue for each period

Earnings Discussion

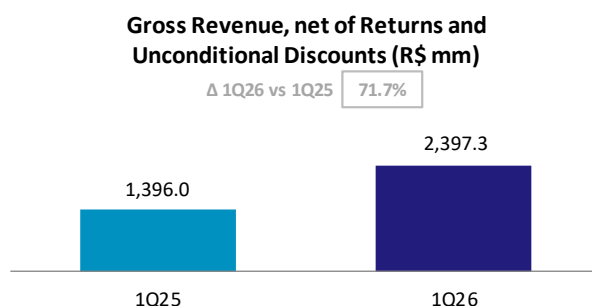
Income Statement

Table 2

(R\$ million)	1Q25	% NR	1Q26	% NR	Δ %
Net Revenue	1,080.9	100.0%	2,017.8	100.0%	86.7%
Gross Profit	510.3	47.2%	1,210.6	60.0%	137.2%
Marketing Expenses	(367.2)	-34.0%	(335.8)	-16.6%	-8.6%
Selling Expenses	(262.2)	-24.3%	(269.4)	-13.3%	2.7%
General and Administrative Expenses	(86.2)	-8.0%	(98.1)	-4.9%	13.9%
Other Operating Revenues (Expenses)	(19.6)	-1.8%	(1.4)	-0.1%	-92.9%
Equity in Subsidiaries	(1.2)	-0.1%	(3.3)	-0.2%	188.4%
EBIT from Continuing Operations	(226.0)	-20.9%	502.5	24.9%	-
Net Financial Expenses	(195.2)	-18.1%	(226.4)	-11.2%	16.0%
Income Tax and CSLL	282.4	26.1%	69.5	3.4%	-75.4%
Net Income from Continuing Operations	(138.8)	-12.8%	345.7	17.1%	-
Net Income from Discontinued Operations	(2.3)	-0.2%	1.2	0.1%	-
Net Income	(141.1)	-13.1%	346.8	17.2%	-
EBITDA from Continuing Operations	(148.5)	-13.7%	586.5	29.1%	-

Net Revenue

Graph 1



Graph 2

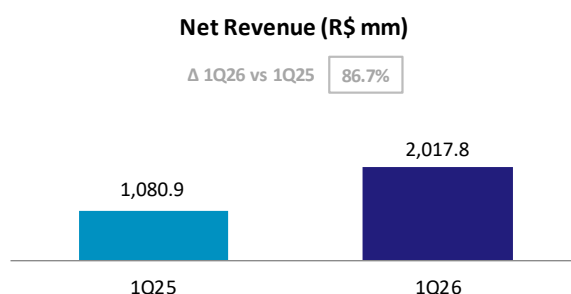


Table 3

(R\$ million)	1Q25	1Q26	Δ %
Gross Revenue, net of Returns and Unconditional Discounts	1,396.0	2,397.3	71.7%
Promotional Discounts	(207.1)	(203.4)	-1.8%
Taxes	(108.0)	(176.1)	63.0%
Net Revenue	1,080.9	2,017.8	86.7%

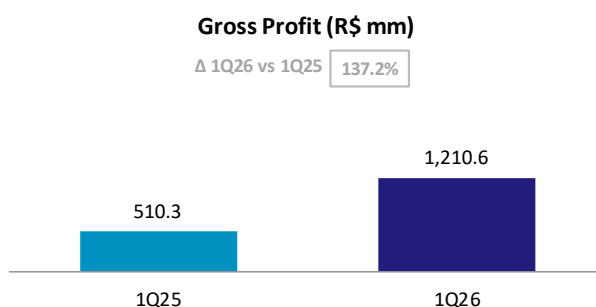
Net Revenue reached R\$2,017.8 million in 1Q26, an increase of 86.7% compared to the same period last year. This growth primarily reflects the negative impact on sales resulting from the working capital optimization process in 1Q25, as well as recent sell-out growth in the pharmaceutical retail market.

The level of Net Revenue in 1Q26 is consistent with the revenue level expected for a first quarter, which generally represents around 20%¹ of the Company's annual revenue due to lower sales in the Brazilian pharmaceutical market during this period.

Note: (1) Considers the average of Net Revenue recorded in the first quarter of 2020, 2021, 2022, and 2023, recent periods that were not affected by the working capital optimization process, relative to the annual Net Revenue for each period

Gross Profit

Graph 3



Graph 4

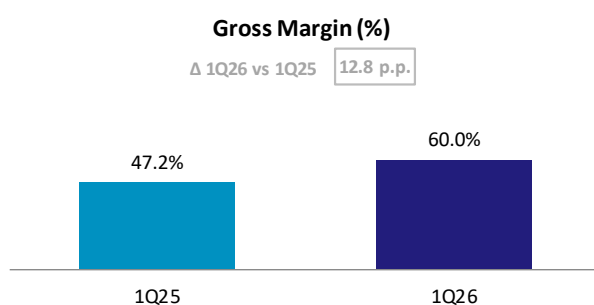


Table 4

(R\$ million)	1Q25	% NR	1Q26	% NR	Δ %	Δ p.p.
Gross Profit	510.3	47.2%	1,210.6	60.0%	137.2%	12.8 p.p.

Gross Profit was R\$1,210.6 million in 1Q26, with a margin of 60.0%. The growth in Gross Profit and the expansion of the Gross Profit Margin compared to the same period last year are primarily due to the negative impact on Gross Profit resulting from the working capital optimization process recorded in 1Q25.

It is worth noting that the Gross Margin for the quarter did not benefit from the price adjustment authorized by the Drug Market Regulation Chamber (CMED) for part of the Company's product portfolio, which occurred at the beginning of 2Q26, and was impacted by higher level of idleness due to the collective vacation granted to employees at the manufacturing plants, which typically occurs at the beginning of every first quarter.

Marketing Expenses

Table 5

(R\$ million)	1Q25	% NR	1Q26	% NR	Δ %
Marketing Expenses	(367.2)	-34.0%	(335.8)	-16.6%	-8.6%
Advertisement and Consumer Promotion	(141.5)	-13.1%	(104.4)	-5.2%	-26.2%
Trade Deals	(63.8)	-5.9%	(61.1)	-3.0%	-4.2%
Medical Visits, Promotions and Others	(161.9)	-15.0%	(170.3)	-8.4%	5.2%

Marketing Expenses decreased by 8.6% compared to 1Q25, primarily due to lower Advertising and Consumer Promotion expenses, reflecting the strategic realignment of the 2026 campaign calendar in Consumer Health, which sought greater alignment with the new products launch schedule and with the major events of the year, such as the 2026 FIFA World Cup.

Selling Expenses

Table 6

(R\$ million)	1Q25	% NR	1Q26	% NR	Δ %
Selling Expenses	(262.2)	-24.3%	(269.4)	-13.3%	2.7%
Commercial Expenses	(163.0)	-15.1%	(163.1)	-8.1%	0.0%
Freight and Logistics Expenses	(52.9)	-4.9%	(68.7)	-3.4%	29.7%
Research & Development	(46.3)	-4.3%	(37.6)	-1.9%	-18.8%

Selling Expenses increased by 2.7% in 1Q26 compared to the same period last year, primarily due to: (i) the reduction in research and development expenses resulting from the R\$12.0 million benefit from *Lei do Bem* in 1Q26. Excluding the impact of *Lei do Bem* benefit, Selling Expenses increased by 7.2%.

General and Administrative Expenses & Other Operating Revenues / Expenses, Net

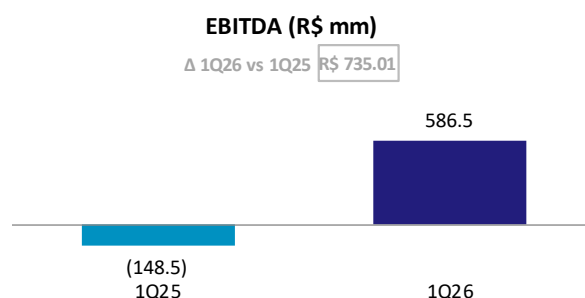
Table 7

(R\$ million)	1Q25	% NR	1Q26	% NR	Δ %
General & Administrative Expenses	(86.2)	-8.0%	(98.1)	-4.9%	13.9%
Other Operating Revenues (Expenses)	(19.6)	-1.8%	(1.4)	-0.1%	-92.9%

General and Administrative Expenses grew 13.9% in 1Q26 compared to 1Q25, primarily due to higher IT expenses.

EBITDA from Continuing Operations

Graph 5



Graph 6

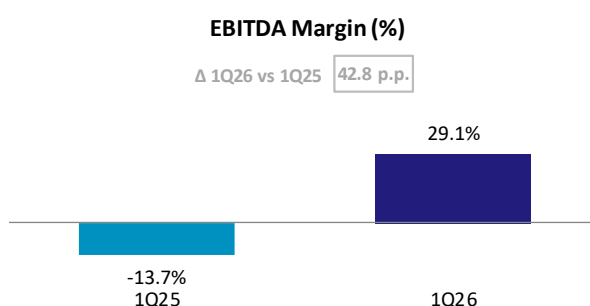


Table 8 – EBITDA from Continuing Operations

(R\$ million)	1Q25	% NR	1Q26	% NR	Δ %
EBITDA from Continuing Operations	(148.5)	-13.7%	586.5	29.1%	-

EBITDA from Continuing Operations was R\$586.5 million, with a margin of 29.1% in 1Q26, and was R\$735.0 million higher than in the same period of the previous year, primarily due to the negative impact on Net Revenue resulting from the working capital optimization process in 1Q25.

It is important to note that EBITDA from Continuing Operations and the EBITDA Margin from Continuing Operations for 1Q26 were impacted by the lower level of Net Revenue typically observed in the first quarter due to lower sales in the Brazilian pharmaceutical market in the period.

Net Financial Expenses

Table 9

(R\$ million)	1Q25	% NR	1Q26	% NR	Δ R\$
Financial Result	(195.2)	-18.1%	(226.4)	-11.2%	(31.2)
Net Interest Expenses	(188.4)	-17.4%	(217.7)	-10.8%	(29.3)
Cost of Hedge and FX Gains (Losses)	16.7	1.5%	15.4	0.8%	(1.3)
Other	(23.5)	-2.2%	(24.2)	-1.2%	(0.6)

The Financial Result was negative at R\$226.4 million in 1Q26, R\$31.2 million higher than in 1Q25. This change is primarily due to an increase in Net Interest Expenses resulting from the higher Selic rate in this quarter compared to the same period last year.

Net Income

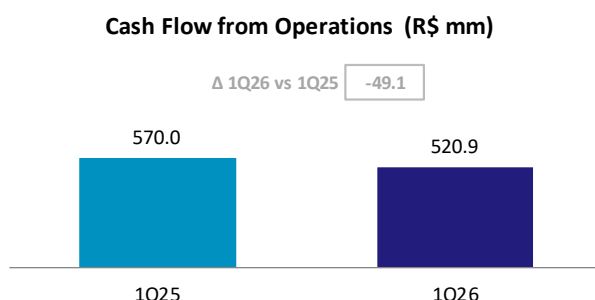
Table 10

(R\$ million)	1Q25	% NR	1Q26	% NR	Δ %
EBIT from Continuing Operations	(226.0)	-20.9%	502.5	24.9%	-
(-) Net Financial Expenses	(195.2)	-18.1%	(226.4)	-11.2%	16.0%
(-) Income Tax and Social Contribution	282.4	26.1%	69.5	3.4%	-75.4%
Net Income from Continuing Operations	(138.8)	-12.8%	345.7	17.1%	-
(+) Net Income from Discontinued Operations	(2.3)	-0.2%	1.2	0.1%	-
Net Income	(141.1)	-13.1%	346.8	17.2%	-
EPS	(0.22)	-	0.55	-	-
EPS from Continuing Operations	(0.22)	-	0.55	-	-

Net Income from Continuing Operations was R\$345.7 million in 1Q26, an increase of R\$484.5 million compared to the same period last year. The growth in Net Income from Continuing Operations is primarily due to the lower EBIT from Continuing Operations recorded in 1Q25, which was caused by the negative impact on sales resulting from the working capital optimization process.

Cash Flow (Continuing and Discontinued Operations)

Graph 8



Graph 9

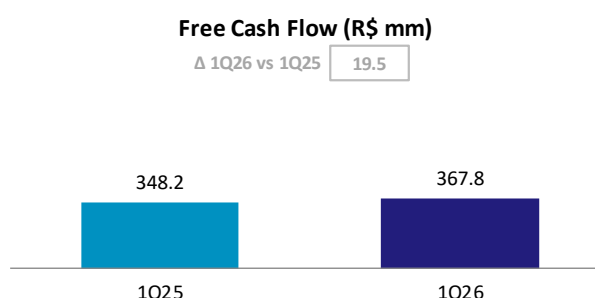


Table 11

(R\$ million)	1Q25	1Q26
Cash Flow from Operations	570.0	520.9
Purchase of Property, Plant and Equipment	(147.4)	(78.9)
Purchase of Intangible Assets	(62.4)	(59.5)
Others	(12.0)	(14.7)
(=) Free Cash Flow	348.2	367.8

Cash Flow from Operations was R\$520.9 million, representing 88.8% of the EBITDA from Continuing Operations in 1Q26. Compared to 1Q25, Cash Flow from Operations was R\$49.1 million lower, primarily due to the positive impact of the progress made in the working capital optimization process in 1Q25, when the Company recorded the highest Cash Flow from Operations in its history for a first quarter, driven by a significant reduction in Days of Accounts Receivable during that period.

The Company maintained its policy on sales collection terms established during the working capital optimization process completed in 2Q25 once again this quarter, keeping the effective Days of Accounts Receivable granted to its clients at approximately 60 days.

It is important to note that during the first quarter, sales levels are typically lower than the average of other quarters mainly due to lower revenues in January resulting from the collective vacation period among the Company's major clients, leading to a greater concentration of sales in February and March and, consequently, a larger accumulation of Accounts Receivable for 2Q26, causing the reduction in Accounts Receivable compared to 4Q25 to be naturally lower than the reduction in Net Revenue for the same period.

Free Cash Flow, on the other hand, grew by 5.6% this quarter, reflecting primarily the lower level of PP&E and intangible investments during the period.

Net Debt

Table 12

(R\$ million)	12/31/2025	03/31/2026
Loans and Financing	(9,311.5)	(8,543.7)
Notes Payable	(26.0)	(68.3)
Gross Debt	(9,337.4)	(8,612.0)
Cash and Cash Equivalents	1,645.5	2,310.9
Net Cash / (Debt)	(7,691.9)	(6,301.1)
Unrealized Gain/Loss on Debt Hedge	26.8	-
Net Cash / (Debt) After Hedge	(7,665.1)	(6,301.1)

The Company ended 1Q26 with net debt of R\$6,301.1 million, down 17.8% from the level recorded at the end of 4Q25 and accounting for 2.2x the EBITDA from Continuing Operations, primarily as a result of the R\$1.5 billion private capital increase approved by the Board of Directors during that quarter.

Other Information

Cash Conversion Cycle – Continuing Operations

Table 13

(Days)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Receivables ⁽¹⁾	89	60	58	61	66
Inventories ⁽²⁾	339	221	221	218	230
Payables ^{(2) (3)}	(137)	(94)	(110)	(112)	(108)
Cash Conversion Cycle	291	187	169	167	188

(R\$ million)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Receivables	1,239	1,588	1,593	1,688	1,648
Inventories	2,147	2,108	2,129	2,079	2,066
Payables ⁽³⁾	(868)	(897)	(1,056)	(1,065)	(970)
Working Capital	2,517	2,799	2,667	2,702	2,744
% of Annualized Net Revenue ⁽⁴⁾	58%	32%	30%	30%	34%

(1) Calculated based on Continuing Operations Gross Revenue, Net of Discounts

(2) Calculated based on Continuing Operations COGS

(3) Includes Suppliers' Assignment of Receivables

(4) Annualized Net Revenue for the last 3 months

Tax Credits that offset Income Tax cash payment

i) **Federal Recoverable Taxes:** R\$304.3 million (please refer to Explanatory Note 13 of the Financial Statements)

ii) **Cash effect of Income Tax and Social Contribution Losses Carryforward:** R\$5,533.6 million (please refer to Explanatory Note 21(a) of the Financial Statements)

iii) **Goodwill:** the Company has R\$315.9 million in goodwill to be amortized for tax purposes until 2030, which will generate a reduction in cash disbursement for the payment of Income Taxes of R\$107.4 million

Reconciliation of Adjusted EBITDA, or EBITDA from Continuing Operations Calculation

Table 14

(R\$ million)	1Q25	% NR	1Q26	% NR	Δ %
Net Income	(141.1)	-13.1%	346.8	17.2%	-
(+) Income Tax and CSLL	(283.6)	-26.2%	(68.9)	-3.4%	-75.7%
(+) Net Interest Expenses	195.2	18.1%	226.4	11.2%	16.0%
(+) Depreciations / Amortizations	77.5	7.2%	83.9	4.2%	8.3%
EBITDA	(152.0)	-14.1%	588.2	29.2%	-
(-) EBITDA from Discontinued Operations	3.5	0.3%	(1.8)	-0.1%	-
Adjusted EBITDA (EBITDA from Continuing Operations)	(148.5)	-13.7%	586.5	29.1%	-

EBITDA is a non-accounting measure prepared by the Company and it is calculated based on net income, added by income taxes, financial expenses net of financial income, depreciation and amortization. The Adjusted EBITDA, or EBITDA from Continuing Operations, represents the EBITDA, excluding the effects related to discontinued operations that affected the Company's EBITDA. The Company uses Adjusted EBITDA, or EBITDA from Continuing Operations, as a non-accounting measure, to present its performance in a way that better translates the operating cash generation potential of its business.

Disclaimer

This release contains forward-looking statements that are exclusively related to the prospects of the business, its operating and financial results, and prospects for growth. These data are merely projections and, as such, based exclusively on our management's expectations for the future of the business and its continued access to capital to fund its business plan. These forward-looking statements substantially depend on changing market conditions, government regulations, competitive pressures, the performance of the Brazilian economy and the industry, among other factors, as well as the risks shown in our filed disclosure documents, and are therefore subject to change without prior notice.

Additional unaudited information herein reflects management's interpretation of information taken from its financial information and their respective adjustments, which were prepared in accordance with market practices and for the sole purpose of a more detailed and specific analysis of our results. Therefore, these additional data must also be analyzed and interpreted independently by shareholders and market agents, who should carry out their own analysis and draw their own conclusions from the results reported herein. No data or interpretative analysis provided by our management should be treated as a guarantee of future performance or results and are merely illustrative of our directors' vision of our results.

Our management is not responsible for compliance or accuracy of the management financial data discussed in this report, which must be considered as for informational purposes only, and should not override the analysis of our audited consolidated financial statements or our reviewed quarterly information for purposes of a decision to invest in our stock, or for any other purpose.

Consolidated Income Statement (R\$ thousand)

Table 15

	1Q25	1Q26
Net Revenue	1,080,906	2,017,778
Cost of Goods Sold	(570,643)	(807,215)
Gross Profit	510,263	1,210,563
Selling and Marketing Expenses	(629,429)	(605,151)
General and Administrative Expenses	(86,156)	(98,124)
Other Operating Revenues (Expenses)	(19,557)	(1,398)
Equity in Subsidiaries	(1,160)	(3,345)
Operating Income Before Equity Income and Financial Result	(226,039)	502,545
Net Financial Expenses	(195,202)	(226,408)
Financial Expenses	(245,057)	(291,069)
Financial Income	49,855	64,661
Profit Before Income Tax and Social Contribution	(421,241)	276,137
Income Tax and Social Contribution	282,418	69,544
Net Income from Continuing Operations	(138,823)	345,681
Net Income from Discontinued Operations	(2,319)	1,160
Income for the Period	(141,142)	346,841
Earnings per Share – R\$	-0.22	0.55

Consolidated Balance Sheet (R\$ thousand)

Table 16

Assets	12/31/2025	03/31/2026	Liabilities and Shareholders' Equity	12/31/2025	03/31/2026
Current Assets	6,048,363	6,712,354	Current Liabilities	4,110,967	3,434,264
Cash and Cash Equivalents	1,645,541	2,310,906	Suppliers	575,703	511,473
Accounts Receivables	1,688,362	1,648,012	Assignment of Receivables	489,543	458,908
Inventories	2,079,176	2,065,956	Loans, Financing and Debentures	1,311,422	627,468
Recoverable Taxes	387,963	471,789	Salaries Payable	329,490	373,163
Financial Derivatives	26,790	-	Income Tax and Social Contribution	2,325	21,528
Other Assets	214,302	209,462	Taxes Payable	164,639	157,503
Dividends and IOC receivables	6,229	6,229	Accounts Payable	432,385	394,826
			Dividends and IOC Payable	760,917	826,168
			Notes Payable	18,486	63,227
			Financial Derivatives	26,057	-
Non-Current Assets	19,109,641	19,288,671	Non-Current Liabilities	8,522,663	8,443,813
Long Term Assets	2,632,429	2,688,195	Loans, Financing and Debentures	8,000,041	7,916,199
Deferred Income Tax and Social Contribution	2,250,427	2,416,521	Deferred Income Tax and Social Contribution	166,709	181,846
Recoverable Taxes	88,266	88,198	Taxes Payable	21,164	18,377
Other Assets	293,736	183,476	Accounts Payable	173,264	172,658
			Provisions for Contingencies	153,985	149,651
			Notes Payable	7,500	5,082
Fixed Assets and Investments	16,477,212	16,600,476	Shareholders' Equity	12,524,374	14,122,948
Investments	194,182	175,970	Capital	9,705,886	11,205,886
Biological Assets	2,801	2,924	Capital Reserve	1,169,176	1,163,635
Property, Plants and Equipments	4,223,259	4,300,662	Equity Valuation Adjustments	(305,354)	(361,366)
Intangible Assets	12,056,970	12,120,920	Profit Reserves	1,964,709	1,964,709
			Treasury Stock	(12,388)	(12,245)
			Income for the Period	-	162,329
			Attributed to non-controlling shareholders	2,345	-
Total Assets	25,158,004	26,001,025	Total Liabilities and Shareholders' Equity	25,158,004	26,001,025

Consolidated Cash Flow Statement (R\$ thousand)

Table 17

	1Q25	1Q26
Cash Flows from Operating Activities		
Income (Loss) Before Income Taxes including Discontinued Operations	(424,752)	277,895
Depreciation and Amortization	77,518	83,944
Asset Impairment	40,098	-
Gain on Permanent Asset Disposals	(633)	(3,205)
Equity Method	1,166	3,345
Foreign Exchange (Gains) Losses	(16,686)	(15,423)
Net Interest and Related Revenue/Expenses	211,888	241,831
Expenses Related to Share Based Remuneration	11,965	4,461
Provisions and Others	79,557	106,806
Adjusted Results	(19,879)	699,654
Decrease (Increase) in Assets	655,678	(67,215)
Trade Accounts Receivable	998,983	41,946
Inventories	(264,908)	(69,085)
Recoverable Taxes	(36,700)	(31,729)
Judicial Deposits and Others	(11,008)	(4,099)
Other Accounts Receivable	(30,689)	(4,248)
Increase (Decrease) in Liabilities	(65,845)	(111,560)
Suppliers	(47,610)	(64,078)
Assignment of Receivables	(42,041)	(30,635)
Financial Derivatives	865	-
Income Tax and Social Contribution Paid	(384)	(3,490)
Taxes Payable	635	(9,924)
Salaries and Payroll Charges	(1,075)	8,386
Accounts Payable	34,481	(18,342)
Operations Interest Paid	(16,135)	7,627
Other Accounts Payable	5,419	(1,104)
Net Cash Provided by Operating Activities	569,954	520,879
Cash Flows from Investing Activities		
Capital Increase/Decrease in Subsidiaries/Affiliates	-	(124)
Acquisitions of Subsidiaries, Net of Cash Acquired	-	(14,800)
Acquisitions of Property, Plant and Equipment	(147,387)	(78,870)
Intangible Assets	(62,373)	(59,528)
Proceeds from the Sale of Assets with Permanent Nature	(11,965)	210
Interest and Others	30,264	36,085
Net Cash From Investing Activities	(191,461)	(117,027)
Cash Flows from Financing Activities		
Capital Integralization	-	1,500,000
Inflow from Loans and Financing	630,000	-
Treasury Stock Purchase / Sale	(23,088)	(8,317)
Repayment of Loans - Principal	(828,764)	(760,859)
Repayment of Loans - Interest	(167,638)	(320,114)
Dividends and IOC Paid	-	(119,798)
Loan Derivatives	11,784	(29,399)
Net Cash From Financing Activities	(377,706)	261,513
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	787	665,365
Statement of Increase in Cash and Cash Equivalents, Net		
Cash and Cash Equivalents at the Beginning of the Period	1,739,327	1,645,541
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	1,740,114	2,310,906
Change in Cash and Cash Equivalent	787	665,365