

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS** **1T26**

06 de maio de 2026

WEBCAST

07 de maio, quinta-feira, às 14h

[CLIQUE AQUI](#)

CONTATO RI

Max Fischer

Camila Conrado

João Osório

E-mail: ri@profarma.com.br

GRUPO
PROFARMA



PFRM
B3 LISTED NM

Grupo Profarma mantém crescimento sustentável de Receita Bruta com expansão de Margem EBITDA e de **Geração de Caixa no LTM 1T**.

DESTAQUES 1T26

Receita Bruta

R\$ 3,4 Bi

+7,2%

EBITDA Ajustado

R\$ 64,7 MM

+12,0%

com expansão margem **0,1 p.p.**

Fluxo de Caixa

Operacional LTM

R\$ 321,3 MM

+30,0%

Alavancagem de **1,9x**

Dívida Líquida / EBITDA LTM

- 0,1x vs 1T25

Closing da aquisição da 4BIO

GRUPO PROFARMA (R\$ Milhões)	1T25	1T26	VAR	LTM23	LTM24	LTM25	LTM26	VAR	CAGR
Receita Bruta Consolidada ¹	3.138,5	3.365,3	7,2%	9.299,5	10.327,3	12.332,6	13.470,0	9,2%	13,1%
Receita Líquida	2.710,5	2.873,9	6,0%	8.066,6	8.889,0	10.613,4	11.613,9	9,4%	12,8%
Lucro Bruto	394,1	434,4	10,2%	1.197,7	1.330,9	1.590,0	1.790,7	12,6%	14,3%
% Receita Líquida	14,5%	15,1%	0,6 p.p	14,8%	15,0%	15,0%	15,4%	0,4 p.p	
EBITDA Ajustado	57,7	64,7	12,0%	247,6	293,0	340,6	399,7	17,3%	17,3%
Margem EBITDA (% RL)	2,1%	2,2%	0,1 p.p	3,1%	3,3%	3,2%	3,4%	0,2 p.p	
Lucro Líquido Ajustado	15,9	1,5	-90,3%	59,5	79,7	143,6	128,3	-10,7%	
% Receita Líquida	0,6%	0,1%	-0,5 p.p	0,7%	0,9%	1,4%	1,1%	-0,3 p.p	
Lucro Liq. Ajust. por Ação				0,5	0,7	1,2	1,0		

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO (R\$ Milhões)	1T25	1T26	VAR	LTM23	LTM24	LTM25	LTM26	VAR	CAGR
Receita Bruta	2.975,0	3.209,6	7,9%	8.869,2	9.839,9	11.795,9	12.786,8	8,4%	13,0%
EBITDA Ajustado	43,9	48,3	10,1%	192,1	228,1	263,1	295,4	12,3%	15,4%
ROIC	17,2%	17,6%	+0,4 p.p	13,4%	15,3%	17,2%	17,6%	+0,5 p.p	
ROE	17,0%	13,6%	-3,4 p.p	6,6%	9,1%	17,0%	13,6%	-3,4 p.p	

REDE d1000 (R\$ Milhões)	1T25	1T26	VAR	LTM23	LTM24	LTM25	LTM26	VAR	CAGR
Receita Bruta	574,3	695,9	21,9%	1.637,9	1.916,8	2.273,4	2.713,4	19,4%	18,3%
EBITDA Ajustado	13,9	17,9	28,7%	55,6	64,9	82,7	107,3	29,7%	24,5%
Venda Md. Loja Mad. (R\$ Mil)	756,4	842,2	11,3%	-	-	-	-		

(1) Receita Bruta Consolidada - Exclui vendas intercompany.

(2) Ebitda Ajustado - Lucro (prejuízo) líquido acrescido de imposto de renda e contribuição social, resultado financeiro líquido, depreciação e amortização e itens não recorrentes.

Rio de Janeiro, 06 de maio de 2026 - A Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A. ("Grupo Profarma" ou "Companhia", B3: PFRM3), anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26). As comparações de resultado referem-se ao mesmo período do ano anterior (1T25). 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 IAS17/CPC 06. Entretanto, as Demonstrações Financeiras da Companhia seguem regidas pelo IFRS 16 e estão disponíveis nos Anexos.

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.

Após encerrar o ano de 2025 com recordes de Receita, EBITDA, Lucro Líquido e ganho de *market share*, o Grupo Profarma inicia 2026 em um momento marcado por decisões relevantes de alocação de capital nos três negócios: **Distribuição retail** (*Profarma Distribuição*), **Varejo** (Rede d1000) e **Distribuição non retail** (4BIO), cada um em estágio distinto do ciclo de investimento e retorno. Na Distribuição *retail*, seguimos com o planejamento voltado para ganhos de eficiência e rentabilidade. O Varejo encontra-se em uma fase de expansão, com foco em crescimento rentável e diluição de despesas. Já na Distribuição *non retail*, a aquisição da 4BIO inaugura uma fase de integração e maturação, com captura progressiva de sinergias.

O Grupo Profarma, no auge dos seus 65 anos, reafirma o compromisso com sua estratégia de longo prazo com a conclusão da aquisição da 4BIO em 4 de maio de 2026, após o cumprimento de todas as condições precedentes. A 4BIO, com mais de 20 anos de atuação na comercialização de medicamentos especiais e de alta complexidade, acelera a atuação da Profarma no segmento que mais cresce do mercado farmacêutico nacional, considerado atualmente o principal vetor de crescimento e inovação da indústria. Adicionalmente, a 4BIO detinha participação de aproximadamente 6% nesse mercado em 2025, o que evidencia o relevante espaço para crescer, reforçando nossa estratégia de alocação de capital.

A combinação das competências da Profarma e da 4BIO cria uma proposta de valor diferenciada, permitindo que ofereçamos soluções mais completas, inovadoras e integradas para laboratórios farmacêuticos, hospitais, clínicas, operadoras de saúde, médicos e pacientes. As sinergias projetadas são de natureza comercial, logística e fiscal, com captura ao longo dos próximos 12 meses. Os ganhos esperados com essa nova unidade vão contribuir para a expansão da margem e do retorno do Grupo, além de renovar o potencial de crescimento em linha com o histórico da Companhia.

Vale ressaltar que essa aquisição, 100% realizada através de *seller finance* em 5 anos (a custo de 100% CDI), foi estruturada de forma a preservar a solidez do balanço e o compromisso de remuneração consistente aos acionistas, com o financiamento da aquisição sendo majoritariamente absorvido pela geração de caixa da própria adquirida ao longo dos anos.

No 1T26, trimestre sazonalmente mais fraco, a Receita Bruta Consolidada atingiu R\$ 3,4 bilhões, crescimento de 7,2% em relação ao 1T25. O EBITDA Ajustado somou R\$ 64,7 milhões, evolução de 12,0%, com margem EBITDA de 2,2% sobre a Receita Líquida, expansão de 0,1 p.p.. O Lucro Líquido Ajustado, de R\$ 1,5 milhão, refletiu a heterogeneidade de desempenho ao longo do trimestre, com estoques mais elevados pontualmente no início do período, somada ao ambiente de juros ainda alto. Mesmo nesse contexto, o Grupo Profarma reduziu sua alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM para 1,9x), ficando abaixo do nível verificado no 1T25, quando alcançou 2,0x.

O ciclo de redução das taxas de juros já em curso deve destravar de forma consistente a rentabilidade líquida ao longo dos próximos trimestres. A esse fator somam-se as iniciativas operacionais em execução, tais como: (i) otimização de capital de giro, (ii) incremento de produtividade com inteligência artificial em alguns processos, (iii)

maturação das lojas da Rede d1000 e (iv) início de captura das sinergias com 4BIO, que tendem a elevar o ROIC da operação e, por conseguinte, a potencializar o ROE entregue ao acionista.

Para 2026, reafirmamos como iniciativas prioritárias o aumento de produtividade, a evolução digital incorporando soluções de inteligência artificial, o aprimoramento da excelência operacional e a solidificação constante do relacionamento com clientes e parceiros.



A Distribuição alcançou recorde de Receita Bruta para o primeiro trimestre, atingindo R\$ 3,2 bilhões, evolução de 7,9% comparado ao 1T25. Segundo dados do IQVIA, nosso *market share* no primeiro trimestre foi de 22,6% no mercado ABAFARMA, uma leve queda de 0,7 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. A operação atendeu no 1T26 aproximadamente 54 mil farmácias por mês, realizando cerca de 23 mil entregas por dia, demonstrando a amplitude e profundidade de sua malha de distribuição.

O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 48,3 milhões, avanço de 10,1% ante o 1T25, com margem EBITDA de 1,8%, ampliação de 0,1 p.p. Este resultado reflete nossa disciplina operacional e as iniciativas de otimização do ciclo de caixa e produtividade logística.

Vale destacar que o ROIC da unidade foi preservado, ao passo que o ROE foi pressionado pelo nível mais alto de estoque ao longo do trimestre, com efeito sobre a despesa financeira, e uma provisão de IR diferido ativo menor. Importante ressaltar que neste trimestre ainda tivemos impacto do aumento de 15% do CDI em relação ao 1T25. As iniciativas de evolução operacional e de ganhos de produtividade endereçam a busca pela maior eficiência do capital empregado.

Em 13 de abril de 2026, inauguramos a nova estrutura do CD de Brasília, concebida com processos automatizados e mais de 10 mil m². Esta infraestrutura consolida avanços significativos em produtividade, amplia a capacidade de armazenamento e moderniza processos, projetando benefícios decorrentes da adequação de custos aos padrões competitivos de mercado e superior eficiência logística.



Em 2025, a Rede d1000 se consolidou como *player* cada vez mais relevante e eficiente no varejo farmacêutico brasileiro. Iniciamos 2026 com novos recordes de resultados: a Receita Bruta registrou crescimento de 21,2% no 1T26, atingindo R\$ 695,9 milhões, com ganho de 0,6 p.p. de *market share*, sustentada pelo plano de expansão e pela consistente evolução das vendas nas mesmas lojas (SSS), que registraram crescimento de 16,1% e 12,2% em lojas maduras (MSSS), evidenciando a efetividade das iniciativas de fidelização e melhoria da experiência do cliente.

O EBITDA Ajustado alcançou R\$ 17,9 milhões, crescimento de 29,0% em relação ao 1T25, com margem EBITDA de 2,6%, expansão de 0,2 p.p.. Este resultado reflete não apenas o impacto das novas aberturas, mas,

principalmente, a maturação progressiva do portfólio, com as lojas maduras apresentando margem de contribuição de 9,8%, demonstrando o potencial de rentabilidade e a capacidade de diluição de custos fixos à medida que as unidades ganham escala e eficiência operacional.

No trimestre, registramos 3 aberturas e 1 fechamento, totalizando 302 lojas, seu maior patamar histórico, crescendo 7,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. O plano de expansão continua consistente, bem como o aprimoramento do portfólio de lojas. Conforme *guidance* anunciado, além das inaugurações realizadas nesse trimestre a Companhia espera abrir mais 37 lojas e reformar outras 10 durante o ano de 2026. A expectativa para 2026 é que tenhamos uma expansão mais equilibrada a partir dos próximos trimestres. Este crescimento controlado permite o equilíbrio entre expansão e rentabilidade, maximizando o retorno sobre o capital investido.

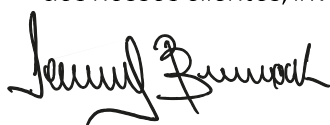
O foco na experiência do cliente gerou resultados expressivos: base de clientes ativos de 5,3 milhões, com uma base de clientes fiéis de 1,3 milhão, que apresentam maior frequência de compra e ticket médio 44% superior à média da Companhia. As vendas não presenciais alcançaram o recorde de R\$ 143,0 milhões, representando um crescimento de 264,1% quando comparado ao 1T25, chegando a 20,6% da Receita Bruta da Companhia, alcançando pela primeira vez a participação acima de 20% nesse canal de vendas.

A venda média mensal por loja atingiu R\$ 765,3 mil no 1T26 e R\$ 842,2 mil de venda média mensal considerando as lojas maduras, refletindo a maturação progressiva das aberturas recentes e o retorno crescente entregue por cada unidade.

Vale destacar ainda que o ROIC marginal tem se mostrado consistentemente atrativo, reforçando a disciplina do plano de expansão e a qualidade da alocação de capital em cada decisão de abertura. Quando analisamos a expansão sob o aspecto de retorno, através do cálculo do ROIC marginal para as safras que possuem pelo menos um ano de maturação completo, a safra de 2024 já se apresenta com retorno de 17%. Para o portfólio referente à expansão de 2021 a 2023 é apresentado um ROIC de 28%, com 38% de ROIC para a safra 2021, 30% para a safra de 2022 e 19% para a safra de 2023. A combinação entre a expansão da margem de contribuição das lojas maduras, a evolução da margem EBITDA com a diluição contínua de G&A evidencia que a Rede d1000 deve seguir agregando retornos crescentes ao Grupo à medida que o portfólio amadurece.

A robustez e adaptabilidade do nosso modelo integrado continuarão sendo os pilares da nossa trajetória futura, combinando expansão sustentável, geração de caixa, remuneração aos acionistas e retornos consistentes com nosso propósito de oferecer a melhor experiência no acesso à saúde e bem-estar, sempre pautada por práticas inclusivas, sustentáveis e socialmente responsáveis.

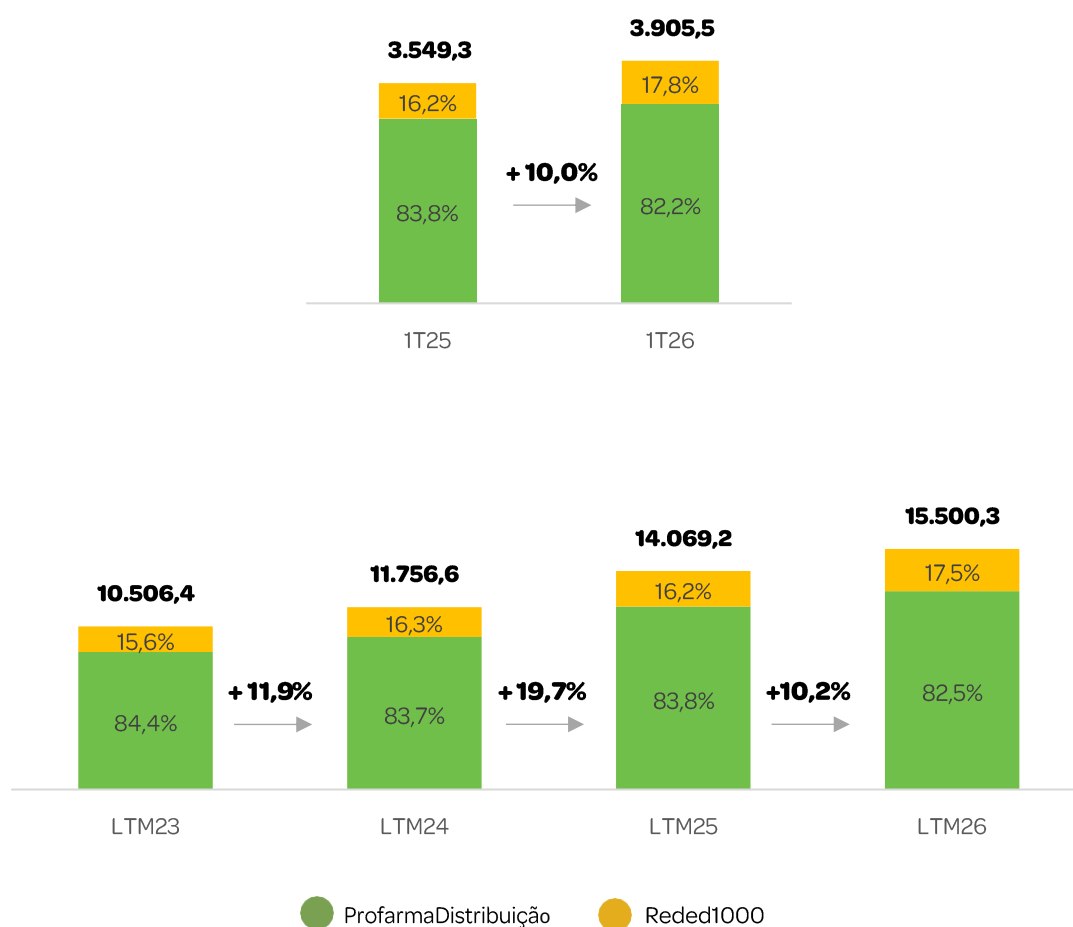
Agradecemos aos nossos colaboradores pelo comprometimento e alinhamento com a Companhia, bem como aos nossos clientes, investidores e parceiros de negócios pela confiança depositada em nosso trabalho.



Sammy Birmarcker – CEO do Grupo Profarma

RECEITA OPERACIONAL BRUTA NÃO CONSOLIDADA

A Receita Bruta Não Consolidada atingiu R\$ 3,9 bilhões no 1T26, crescimento de 10,0% em relação ao 1T25. No acumulado dos últimos 12 meses (LTM1T26), totalizou R\$ 15,5 bilhões, evolução de 10,2% frente ao LTM 1T25 e CAGR de 13,8% nos últimos 3 anos. No 1T26, a Profarma Distribuição representou 82,2% da composição, ante 83,8% no 1T25, variação de -1,6 p.p. A Rede d1000 contribuiu com 17,8% no 1T26, comparado a 16,2% no 1T25, evolução de +1,6 p.p. na participação.



RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA

O resultado do Grupo Profarma consolida as suas duas unidades de negócios, excluídas as receitas provenientes de operações intercompany, representadas por Profarma Distribuição e Rede d1000.

A Receita Bruta Consolidada atingiu R\$ 3,4 bilhões no 1T26, crescimento de 7,2% em relação ao 1T25. No acumulado dos últimos 12 meses, totalizou R\$ 13,5 bilhões, evolução de 9,2% frente ao LTM 1T25 e CAGR de 13,1% nos últimos 3 anos.

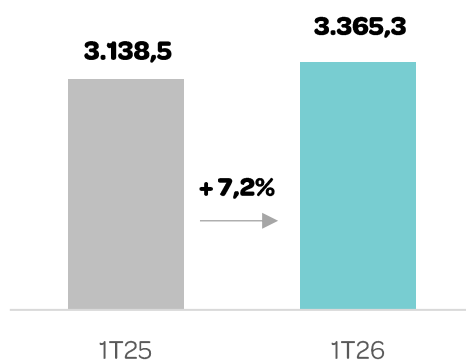
Olhando para a unidade da Distribuição, a Receita Bruta atingiu R\$ 3,2 bilhões no 1T26 e R\$ 12,8 bilhões no LTM 1T26, evolução de 7,9% comparado ao 1T25 e 8,4% ao LTM 1T25. Segundo dados do IQVIA, a Companhia supera o mercado ABAFARMA em 0,9 p.p. na visão LTM e, com isso, atinge um *market share* de 22,7%, reforçando a resiliência e consistência das estratégias adotadas.

Na ótica de clientes, o crescimento da Profarma Distribuição foi impulsionado por vendas para a Rede d1000, como resultado do crescimento da unidade de Varejo do Grupo e Grandes Contas. Nesse trimestre, a Profarma Distribuição registrou 54 mil clientes ativos vs 53 mil no 1T25, principalmente fruto das melhorias no processo de vendas, como o aperfeiçoamento da plataforma de compras Profarma ON. Na perspectiva das categorias vendidas, destacam-se RX e Não Medicamentos como maiores evoluções no trimestre e na visão LTM.

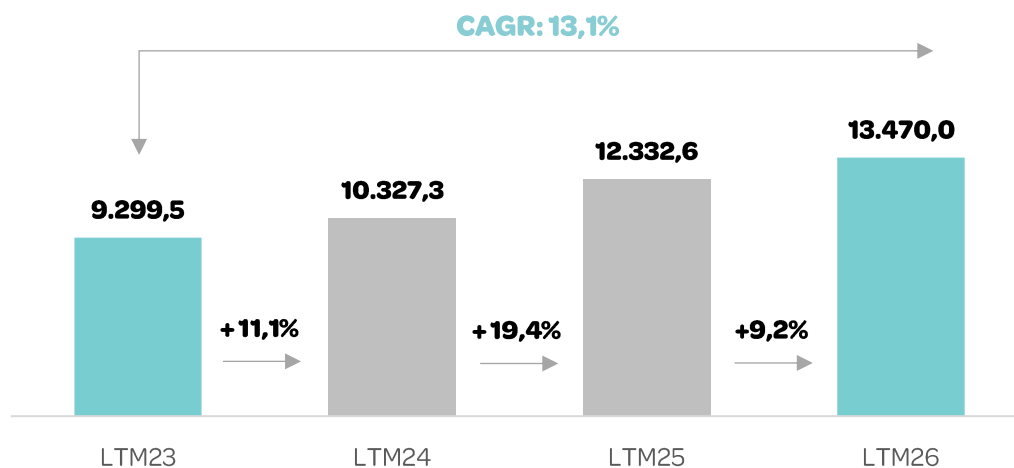
A Rede d1000 alcançou R\$695,9 milhões de Receita Bruta no 1T26, apresentando um avanço de 21,2% em relação ao mesmo período de 2025, e, no acumulado dos últimos 12 meses, cresceu 19,4% contra o LTM 1T25, com uma Receita Bruta de R\$ 2,7 bilhões. Além da expansão de lojas, que vem sendo o principal driver de crescimento da Companhia nos últimos anos, tivemos crescimento superior a inflação em quase todas as categorias de produtos, com destaque para a categoria de medicamentos de marcas que continua com crescimento expressivo, especialmente pela alta demanda dos produtos GLP-1, indicados para emagrecimento e diabetes. No trimestre, a Rede d1000 apresentou crescimento de 16,1% em mesmas lojas (SSS) e 12,2% em lojas maduras (MSSS), fruto do processo de maturação de parte do portfólio e bem acima da inflação do período, contribuindo para a diluição de despesas e aumento de rentabilidade, além de uma base de comparação mais fraca, visto que o 1T25 foi um trimestre mais desafiador.

No 1T26 a Rede d1000 registrou 3 aberturas e 1 fechamento, totalizando uma base de lojas de 302 ao final do trimestre. O plano de expansão continua consistente, bem como o aprimoramento do portfólio de lojas e, conforme *guidance* anunciado, além das inaugurações realizadas nesse trimestre a Companhia espera abrir mais 37 lojas e reformar outras 10 durante o ano de 2026. A expectativa para 2026 é a de que tenhamos uma expansão mais equilibrada.

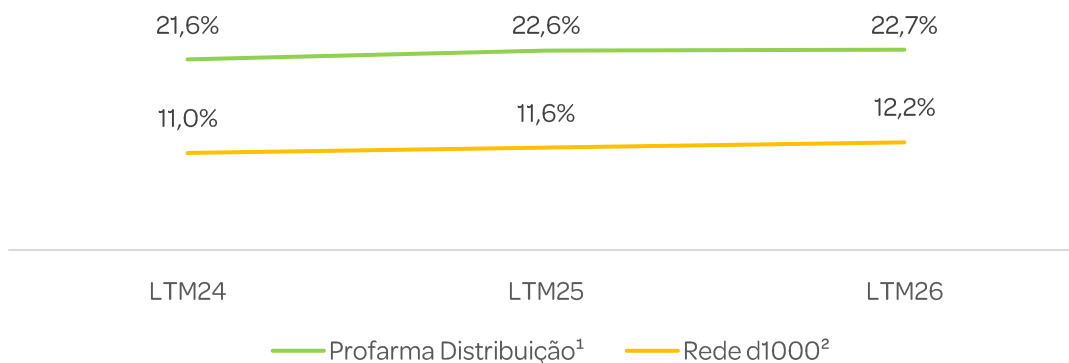
RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA
TRIMESTRAL (R\$ MILHÕES)



RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA
LTM (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;

² Market Share Rede d1000 calculado com dados da IQVIA referentes à março nas áreas de atuação da rede.

Números referentes à base de dados IQVIA podem sofrer alterações.

LUCRO BRUTO

O Lucro Bruto totalizou R\$ 434,4 milhões no 1T26, crescimento de 10,2% em relação ao 1T25. A Margem Bruta atingiu 15,1% sobre a Receita Líquida, expansão de 0,6 p.p. em relação ao 1T25. No acumulado dos últimos 12 meses, totalizou R\$ 1,8 bilhão, evolução de 12,6% frente ao LTM 1T25 e CAGR de 14,3% nos últimos 3 anos. O aumento de 0,6 p.p. na Margem Bruta no Consolidado foi devido ao crescimento da participação do Varejo no total do Lucro Bruto, que passou de 43,0% no 1T25 para 46,5% no 1T26.

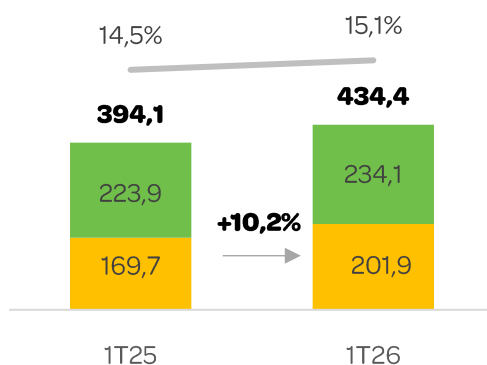
A Profarma Distribuição registrou Lucro Bruto de R\$ 234,1 milhões no 1T26, expansão de 4,5% ante o 1T25, com Margem Bruta de 8,5% sobre a Receita Líquida, compressão de 0,2 p.p. frente ao período anterior. Essa queda foi devida principalmente a um crescimento nas vendas para grandes redes, que possuem uma Margem Bruta menor, porém com um menor custo de servir e melhor Ciclo de Caixa.

Na visão dos últimos 12 meses, o Lucro Bruto da Distribuição atingiu R\$ 997,0 milhões, avanço de 9,4% comparativamente ao LTM 1T25, com CAGR de 12,6% nos últimos 3 anos.

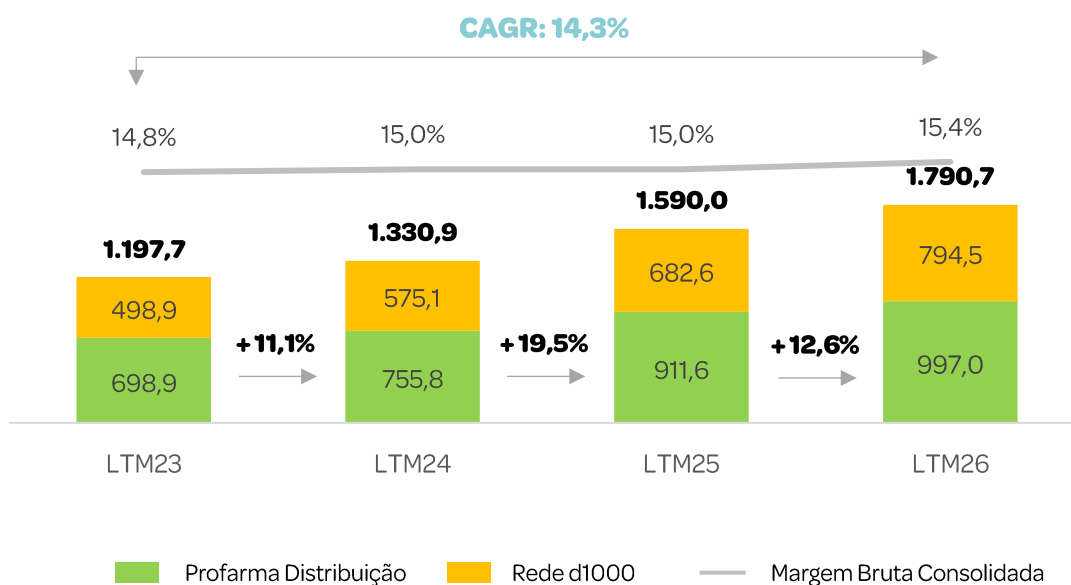
Do lado da Rede d1000, o Lucro Bruto alcançado foi de R\$201,9 milhões, evolução de 19,0% em relação ao mesmo período de 2025. A Margem Bruta do trimestre foi de 29,0%, sendo 0,5 p.p. menor do que a reportada no 1T25, impactada, principalmente, pelo aumento de 4,6p.p. na participação de medicamentos de marca no mix total na comparação entre os períodos. A maior participação de RX no mix de vendas impacta os percentuais de Margem Bruta na comparação entre os períodos, por outro lado, contribui de forma muito significativa para a diluição de despesas, tendo em vista um maior ticket médio.

Já sob a perspectiva LTM, o indicador apresentou crescimento de 16,4%, atingindo R\$ 794,5 milhões com uma Margem Bruta de 29,3% em termos da Receita Bruta, 0,6 p.p. abaixo do reportado no LTM 1T25.

LUCRO BRUTO (R\$ MILHÕES) E MARGEM BRUTA (% RECEITA LÍQUIDA) TRIMESTRAL



LUCRO BRUTO CONSOLIDADO LTM (R\$ MILHÕES) E MARGEM BRUTA (% RECEITA LÍQUIDA)



DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ Milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	Var% YoY	Var% ToT	LTM25	LTM26	Var (%)
Despesas de CDs e Lojas	-263,3	-249,8	-263,4	-272,8	-296,9	12,8%	8,8%	-966,3	-1.082,8	12,1%
% da Receita Oper. Líquida	-9,7%	-9,2%	-9,2%	-8,6%	-10,3%	-0,6 p.p	-1,7 p.p	-9,1%	-9,3%	-0,2 p.p
Despesas Corporativas	-73,1	-83,2	-69,3	-82,6	-72,9	-0,3%	-11,8%	-283,0	-308,0	8,8%
% da Receita Oper. Líquida	-2,7%	-3,1%	-2,4%	-2,6%	-2,5%	0,2 p.p	0,1 p.p	-2,7%	-2,7%	0,0 p.p
Despesas Totais	-336,4	-333,0	-332,6	-355,5	-369,8	9,9%	4,0%	-1.249,3	-1.390,8	11,3%
% da Receita Oper. Líquida	-12,4%	-12,3%	-11,7%	-11,1%	-12,9%	-0,5 p.p	-1,8 p.p	-11,8%	-12,0%	-0,2 p.p

As Despesas Totais ex Depreciação atingiram R\$ 369,8 no 1T26, expansão de 9,9% em relação ao 1T25, representando 12,9% da Receita Líquida, contra 12,4% no 1T25, aumento de 0,5 p.p. no período. No acumulado dos últimos 12 meses, as Despesas Totais ex Depreciação alcançaram R\$ 1,4 bilhão, crescimento de 11,3% ante o LTM 1T25, equivalendo a 12,0% da Receita Líquida, aumento de 0,2 p.p. no período.

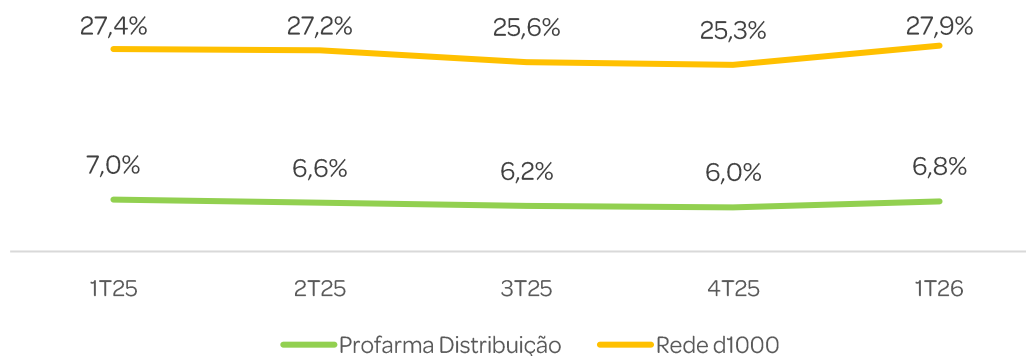
É importante destacar que o aumento na representatividade das despesas sobre a Receita Líquida tem influência da maior participação do Varejo no resultado consolidado. Como a Rede d1000 possui estrutura de despesas proporcionalmente mais elevada em relação à Receita comparativamente à Distribuição, sua maior contribuição ampliou o peso das despesas no resultado do Grupo, evidenciando o impacto direto do mix de negócios na composição dos custos operacionais. Em um cenário de participação do Varejo no 1T26 igual ao 1T25, a representatividade das despesas teria sido 1,9 p.p. menor, atingindo 11%.

No trimestre, as Despesas de CDs e Lojas registraram aumento de 12,8%, atingindo R\$ 296,9 milhões, representando 10,3% da Receita Líquida no 1T26, ante 9,7% no 1T25, expansão de 0,6 p.p. Esse movimento reflete principalmente os investimentos em infraestrutura logística na Distribuição e, na Rede d1000, reflexo da concentração de abertura de lojas no 4T25, ainda em fase de maturação.

As Despesas Corporativas totalizaram R\$ 72,9 milhões no 1T26, retração de 0,3% comparativamente ao 1T25, 2,5% da Receita Líquida, ante 2,7% no período anterior, redução de 0,2 p.p.. Na visão dos últimos 12 meses, as Despesas Corporativas atingiram R\$ 308,0 milhões, crescimento de 8,8% frente ao LTM 1T25, preservando a representatividade de 2,7% da Receita Líquida acumulada. No 1T25, a linha de Despesas Corporativas contava com investimentos em estrutura de sistemas e segurança da informação, já na perspectiva anual, o aumento está ligado aos mesmos projetos de TI que aconteceram ao longo de 2025 e aos custos pontuais relacionados a rescisões contratuais.

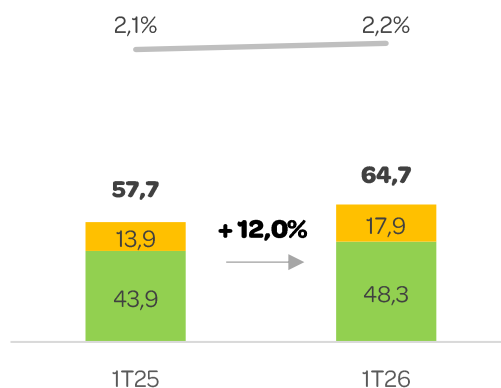
% DESPESAS SOBRE RECEITA LÍQUIDA

Por segmento de negócio

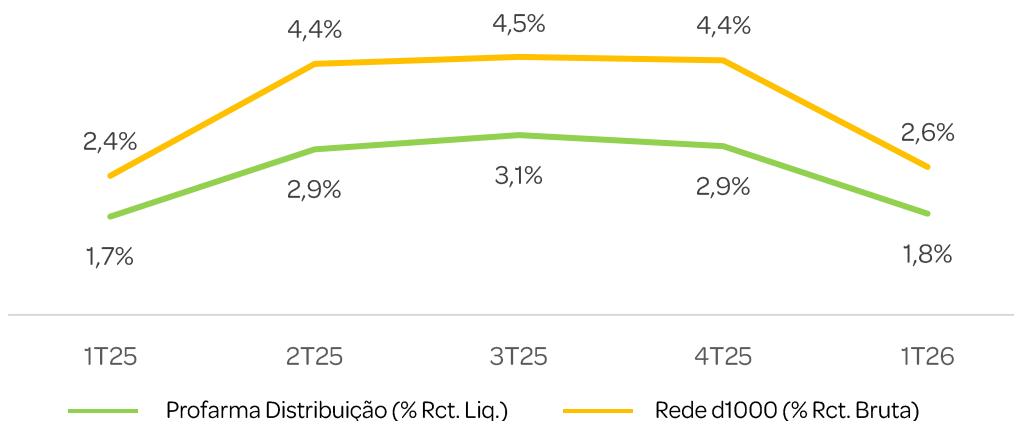


EBITDA AJUSTADO

EBITDA AJUSTADO TRIMESTRE (R\$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA AJUSTADA (% RECEITA LÍQUIDA)



EVOLUÇÃO DE MARGEM EBITDA AJUSTADA POR UNIDADE DE NEGÓCIO



O EBITDA Ajustado registrou R\$ 64,7 milhões no 1T26, crescimento de 12,0% em relação ao 1T25. A margem EBITDA atingiu 2,2% sobre a Receita Líquida, expansão de 0,1 p.p. em relação ao 1T25. No acumulado dos últimos 12 meses, atingiu R\$ 399,7 milhões, evolução de 17,3% frente ao LTM 1T25. A eficiência operacional de ambas unidades de negócio bem como das sinergias geradas pelo modelo integrado contribuem para o Grupo Profarma atingir um crescimento médio ponderado (CAGR) de 17,3% nos últimos 3 anos.

Na perspectiva das unidades de negócio, a Profarma Distribuição alcançou EBITDA Ajustado de R\$ 48,3 milhões no 1T26, avanço de 10,1% ante o 1T25, com margem EBITDA de 1,8% sobre a Receita Líquida, ampliação de 0,1 p.p. comparativamente ao período anterior. No acumulado dos últimos 12 meses, totalizou R\$ 295,4 milhões, expansão de 12,3% frente ao LTM 1T25, com CAGR de 15,4% nos últimos 3 anos, superior ao crescimento médio ponderado de Receita Bruta em 3,5 p.p., o que comprova e consolida a trajetória consistente de crescimento da margem operacional.

Na Rede d1000, o EBITDA Ajustado alcançou R\$ 17,9 milhões no 1T26, evolução de 29,0% sobre o mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA foi de 2,6% sobre a Receita Bruta, representando um incremento de 0,2 p.p. em relação ao 1T25, fruto da diluição de despesas de vendas, ainda que grande parte das lojas inauguradas em 2025 tenham ocorrido nos últimos meses do ano. Estas lojas estão ainda em início do processo de maturação e não ajudam na diluição de despesas, o que representa uma alavanca de crescimento para os próximos trimestres.

Na visão dos últimos 12 meses, o EBITDA Ajustado da Rede d1000 atingiu R\$ 107,3 milhões, avanço de 29,7% comparativamente aos R\$ 82,7 milhões do LTM25, com margem EBITDA de 4,0% sobre a Receita Bruta, ampliação de 0,4 p.p. ante os 3,6% registrados no LTM25.

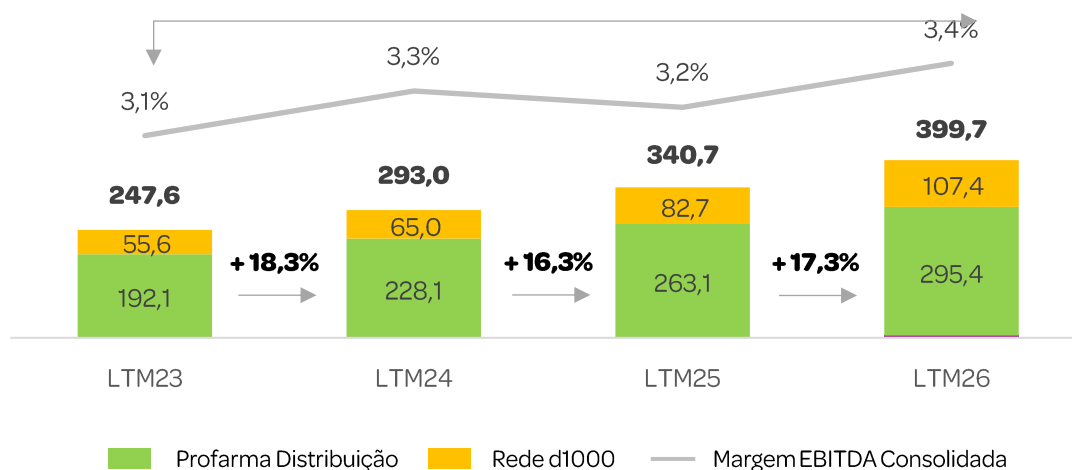
Os valores de EBITDA do 1T26 e 1T25 não contemplam quaisquer ajustes referentes às receitas e despesas não recorrentes. Na visão dos últimos 12 meses, no entanto, os ajustes são detalhados na tabela abaixo.

(R\$ Milhões)	1T25	1T26	Var (%)	LTM25	LTM26	Var (%)
Lucro Operacional	49,0	55,9	13,9%	304,0	357,0	17,4%
Depreciação e Amortização	-47,7	-53,1	11,3%	-177,2	-205,5	16,0%
EBITDA IFRS-16	96,7	109,0	12,7%	481,3	562,5	16,9%
Ajustes IFRS-16	-39,0	-44,3	13,6%	-149,0	-168,3	13,0%
EBITDA ex IFRS-16	57,7	64,7	12,0%	332,4	394,8	18,8%
Ajustes não recorrentes	-	-	-	8,3	4,8	-42,2%
EBITDA ajustado ex IFRS-16	57,7	64,7	12,0%	340,6	399,8	17,4%

	1T25	1T26	LTM25	LTM26
Não recorrentes total (R\$ Milhões)	-	-	8,3	4,8
Complemento do fechamento da operação de venda da Profarma Specialty (PFS) realizado no 2T22 - Grupo	-	-	5,4	-
Pagamento parcelado de ICMS junto ao Estado de São Paulo - Distribuição	-	-	2,9	-
Despesas pré-operacionais Profarma Specialty- Distribuição	-	-	-	4,8

EBITDA AJUSTADO LTM (R\$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA AJUSTADA (% RECEITA LÍQUIDA)

CAGR: 17,3%



*EBITDA LTM23 exclui os impactos positivos de R\$ 0,2 MM provenientes de créditos fiscais da Rede d1000 e R\$ 28,9 MM proveniente da venda da PFS
 EBITDA LTM24 exclui o impacto positivo de R\$ 6,1 MM provenientes de créditos fiscais da Rede d1000.
 EBITDA LTM25 exclui o impacto negativo de R\$ 2,9 MM do parcelamento fiscal de ICMS da Profarma Distribuição e o impacto negativo de R\$ 5,4 MM provenientes do complemento do fechamento da operação da PFS no Grupo.
 EBITDA LTM26 exclui o impacto negativo de R\$ 4,8 MM proveniente das despesas pré operacionais da PFS.

RESULTADO FINANCEIRO

O Resultado Financeiro Total do Grupo Profarma atingiu R\$ 46,4 milhões negativos no 1T26, aumento de 30,5% em relação ao 1T25, representando 1,6% da Receita Operacional Líquida, expansão de 0,3 p.p. ante o período anterior. Nos últimos 12 meses, o Grupo registou um Resultado Financeiro Total de R\$ 181,2 milhões negativos, 1,7% da Receita Líquida e 0,5 p.p. superior quando comparado ao LTM 1T25.

A Despesa Financeira Líquida totalizou R\$ 36,9 milhões no 1T26, avanço de 43,3% frente ao 1T25, correspondendo a 1,3% da Receita Operacional Líquida, ampliação de 0,4 p.p. no período, reflexo do aumento da taxa média de juros em 15%, de 12,96% para 14,86% ao ano, e de um endividamento superior

em relação ao 1T25 em função de um nível médio de estoque maior na Distribuição e de um aumento do nível médio de endividamento da Rede d1000 no trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior, com alavancagem de 0,8 x, já esperado para esse período.

O 1T26 foi marcado por um menor investimento em estoques de pré-alta em função do menor reajuste do CMED, e pelo aumento do estoque no final de 2025 diante de oportunidades comerciais. Além desses fatores, o início mais fraco de vendas em janeiro e fevereiro elevou o nível médio de estoques acima do patamar do mesmo período do ano anterior. Esse efeito foi pontual, já que em março registramos o mês de maior faturamento da história da Profarma, normalizando os estoques ao final do trimestre.

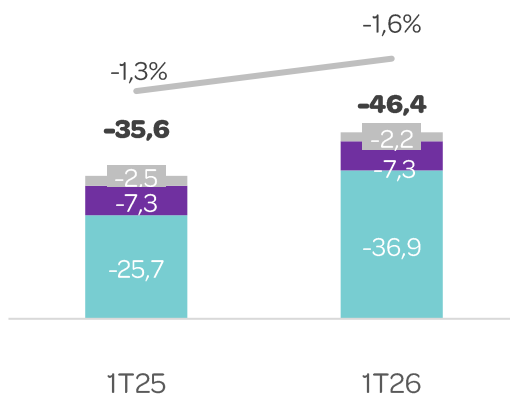
Em linha com a estratégia de redução do custo da dívida, o Grupo registrou uma nova queda do *spread* do CDI, saindo de **CDI + 0,75%** no 1T25 para **CDI + 0,12%** ao ano. Dentre as ações tomadas para essa frente, destacam-se as renegociações de taxas das linhas existentes e contratação de novos empréstimos junto a instituições de fomentos, como a linha de financiamento junto à FINEP no valor de R\$ 123 milhões.

A Despesa Financeira Líquida AVP registrou R\$ 7,3 milhões no 1T26, estável ante o 1T25, mantendo-se em 0,3% da Receita Operacional Líquida. Vale lembrar que a linha de Despesa Financeira Líquida de AVP trata-se de uma norma contábil sem efeito caixa e não está ligada ao nível de endividamento da Companhia.

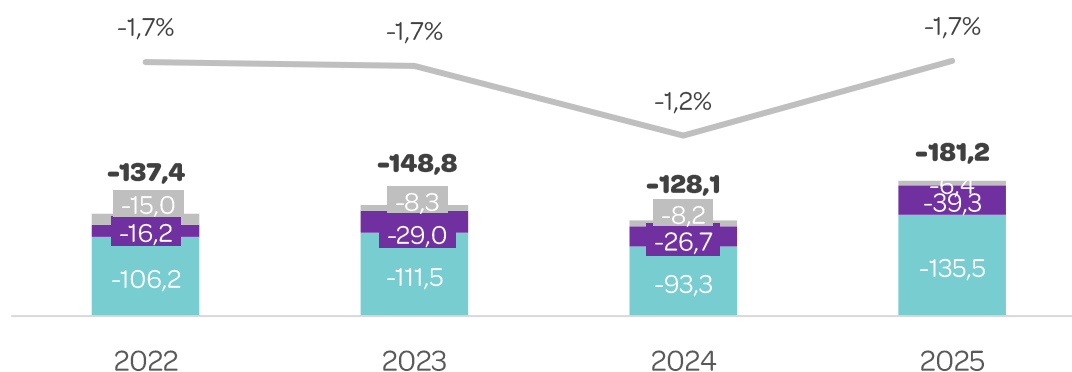
As Outras Receitas/Despesas alcançaram resultado negativo de R\$ 2,2 milhões no 1T26, melhora de 11,8% comparativamente ao 1T25.

(R\$ Milhões)	1T25	1T26	Var%	LTM25	LTM26	Var %
Receita Financeira	3,2	1,3	-58,4%	14,1	16,6	17,2%
Despesa Financeira Bancária	-29,0	-38,3	32,0%	-107,4	-152,0	41,5%
Despesa Financeira Líquida	-25,7	-36,9	43,3%	-93,3	-135,5	45,2%
<i>% da Receita Oper. Líquida</i>	<i>-0,9%</i>	<i>-1,3%</i>	<i>-0,3 p.p</i>	<i>-0,9%</i>	<i>-1,3%</i>	<i>-0,4 p.p</i>
Despesa Financeira Líquida AVP	-7,3	-7,3	-0,3%	-26,7	-39,3	47,5%
<i>% da Receita Oper. Líquida</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>0 p.p.</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>0 p.p.</i>
Outras Receitas/Despesas	-2,5	-2,2	-11,8%	-8,2	-6,4	-22,1%
Resultado Financeiro total	-35,6	-46,4	30,5%	-128,1	-181,2	41,4%
<i>% da Receita Oper. Líquida</i>	<i>-1,3%</i>	<i>-1,6%</i>	<i>-0,3 p.p</i>	<i>-1,2%</i>	<i>-1,7%</i>	<i>-0,5 p.p</i>

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ MILHÕES) E %
RECEITA LÍQUIDA



RESULTADO FINANCEIRO LTM (R\$ MILHÕES) E %
RECEITA LÍQUIDA LTM



Outras Financeira Líquida de AVP Desp. Financeira Líquidas Result. Fin./Rct. Líquida

	1T25	1T26
Custo da Dívida	13,7%	15,0%
Spread médio (CDI +)	0,75%	0,12%
CDI Méd Tri	12,96%	14,86%
% CDI	106%	101%

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro Líquido Ajustado do Grupo Profarma totalizou R\$ 1,5 milhão no 1T26, retração de 90,3% ante os R\$ 15,9 milhões reportados no 1T25, com margem líquida de 0,1% sobre a Receita Líquida, compressão de 0,5 p.p. no período. No acumulado dos últimos 12 meses, o Lucro Líquido Ajustado alcançou R\$ 128,3 milhões, retração de 10,7% frente aos R\$ 143,6 milhões do LTM 1T25, com Margem Líquida de 1,1% sobre a Receita Líquida, redução de 0,3 p.p. ante o período anterior.

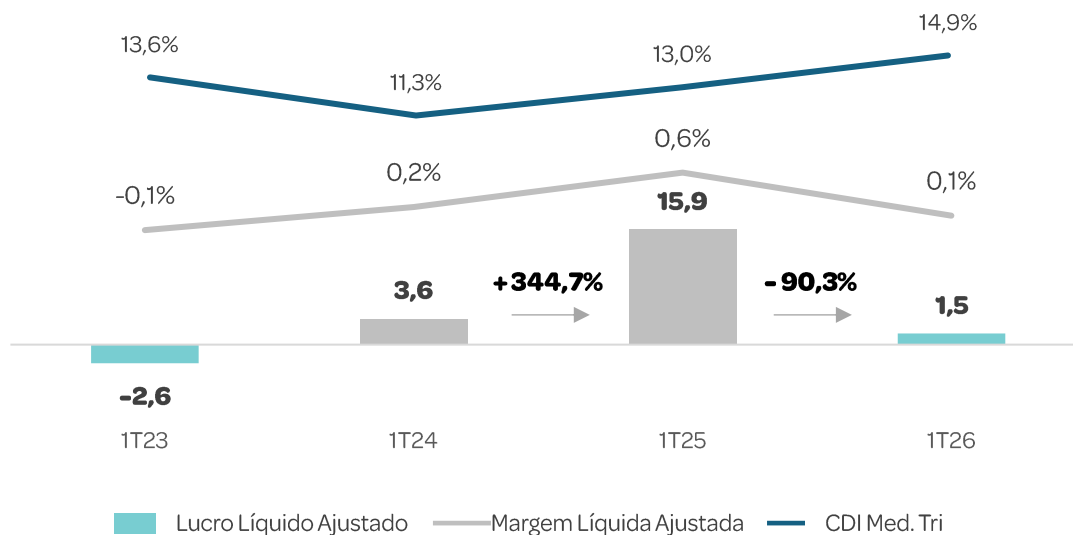
Vale ressaltar que o primeiro trimestre de cada ano tem um perfil histórico de menor performance, reflexo da sazonalidade natural do período, não sendo uma base para a expectativa de resultado para o ano do Grupo Profarma.

Embora o Lucro Operacional tenha evoluído 6,0%, atingindo R\$ 43,1 milhões, o aumento das despesas financeiras e uma provisão de IR diferido ativo menor em R\$ 5,0 milhões foram os principais responsáveis pela redução de Lucro Líquido no período. Prospectivamente, a Companhia espera alívio nas despesas financeiras com a perspectiva de mercado de redução da SELIC, fator que deverá contribuir positivamente para os próximos trimestres.

Na visão LTM, o Lucro Operacional atingiu R\$ 320,6 milhões, uma expansão de 15,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Os principais responsáveis pela queda de 10,7% do Lucro Líquido no período foram as despesas financeiras e uma provisão de IR diferido ativo menor em R\$ 5,3 milhões.

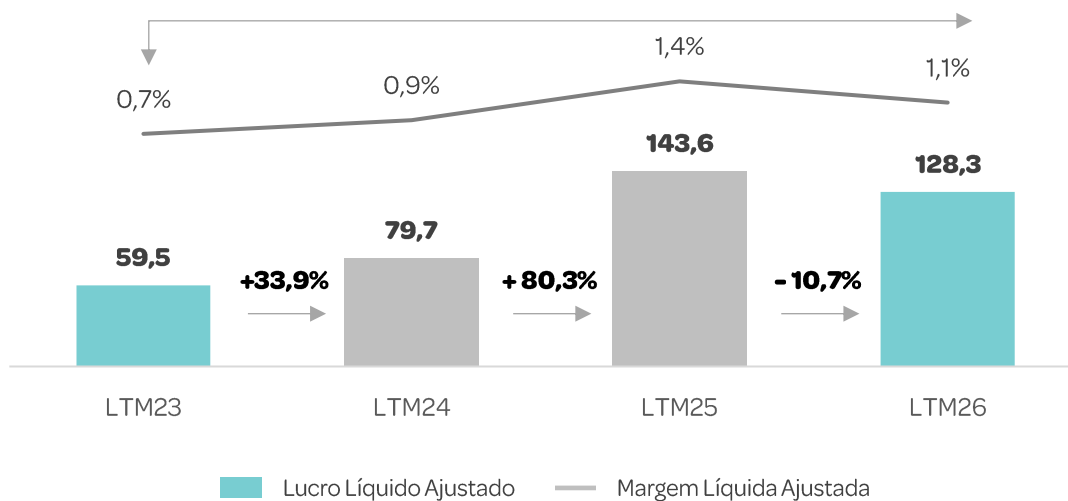
	1T26	LTM26
Lucro Líquido Ajustado 2025 (R\$ Milhões)	15,9	143,6
Variação:		
EBITDA Ajustado	6,9	59,0
Depreciação	-4,5	-16,3
Resultado Financeiro	-10,8	-53,1
<i>Despesas Financeiras Líquidas</i>	<i>-11,2</i>	<i>-42,2</i>
<i>Financeira Líquida AVP</i>	<i>0,0</i>	<i>-12,7</i>
<i>Outros</i>	<i>0,3</i>	<i>1,8</i>
Imposto de Renda e CS	-5,5	-5,3
Participação de Minoritários	-0,4	0,4
Lucro Líquido 2026	1,5	128,3

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO TRIMESTRAL (R\$ MILHÕES) E MARGEM LÍQUIDA (% RECEITA LÍQUIDA)



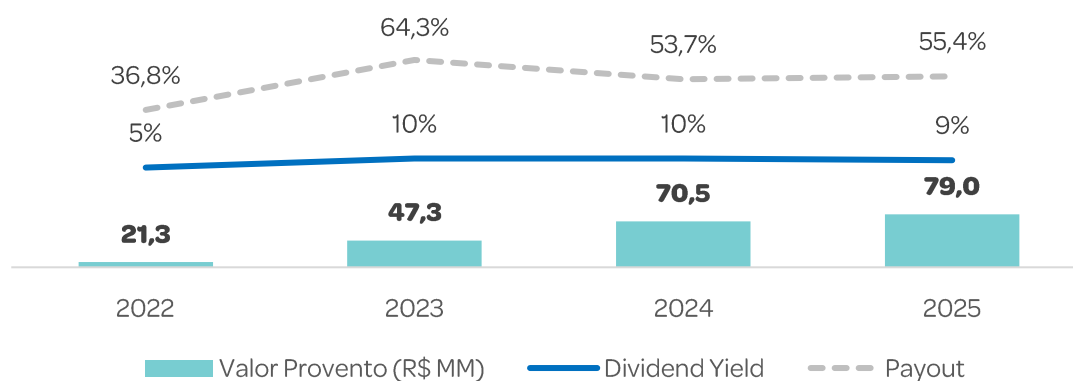
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO LTM (R\$ MILHÕES) E MARGEM LÍQUIDA (% RECEITA LÍQUIDA LTM)

CAGR: 29,2%



PROVENTOS

Reforçando a estratégia de remuneração consistente aos acionistas, o Grupo Profarma aprovou em 2025 a distribuição de R\$ 79 milhões em dividendos, atingindo *payout* acima de 50% pelo terceiro ano consecutivo e *dividend yield* próximo a 10%, mesmo diante da valorização anual das ações da Companhia. Esses resultados evidenciam o compromisso e disciplina do Grupo na implementação de sua estratégia, que contempla buscar o equilíbrio entre expansão sustentável, eficiência na geração de caixa operacional e retornos atrativos aos investidores, mesmo com a aquisição da 4BIO.



ENDIVIDAMENTO

O Grupo Profarma encerrou o 1T26 com Dívida Líquida de R\$ 771,8 milhões, dos quais R\$ 91,0 milhões são referentes ao endividamento da Rede d1000, que aumentou R\$ 62,1 milhões em relação ao 1T25 e o restante da Profarma Distribuição. Esse volume representa uma expansão de 11,8% no Consolidado em relação ao 1T25, reflexo dos investimentos em ambas as unidades de negócios, além dos investimentos iniciais na nova Unidade de negócio de Distribuição *non retail*, iniciada em outubro de 2025. Importante ressaltar que neste trimestre a Companhia apresenta um nível de alavancagem menor do que o 1T25 (1,9x no 2,0x no LTM 1T25), em função do crescimento de EBITDA no período.

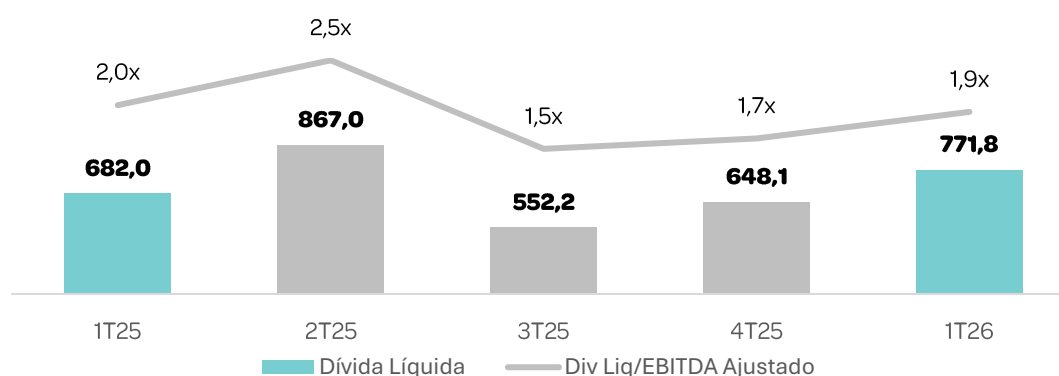
O perfil de endividamento apresentou alongamento significativo, com 58,2% da Dívida Bruta concentrada no longo prazo no 1T26, ante 46,3% no 1T25, melhora de 11,9 p.p. no período. A Dívida de curto prazo representou 41,8% do total no 1T26, reduzindo 11,9 p.p. comparativamente ao 1T25, evidenciando a efetiva gestão de liquidez e o aprimoramento do perfil de vencimentos da Companhia.

Em março de 2026 o Grupo Profarma anunciou sua primeira emissão de notas comerciais no valor de R\$ 200 milhões e prazo de 180 dias, amortizações trimestrais e custo de CDI + 0,60%. Os recursos, desembolsados no início de abril, são destinados principalmente a investimentos de pré-alta.

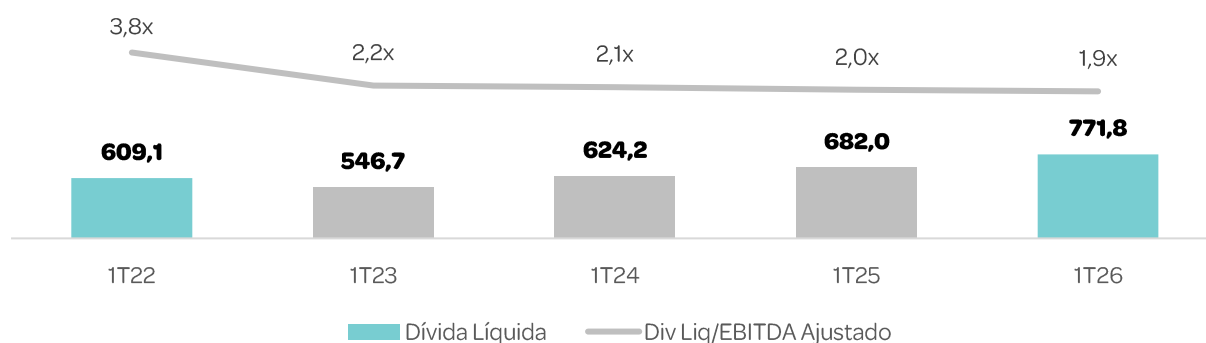
A otimização da estrutura de capital é um movimento que fortalece a capacidade de financiamento do crescimento das operações, ao mesmo tempo em que preserva a flexibilidade financeira necessária para capturar oportunidades estratégicas e manter os níveis adequados de alavancagem operacional.

Por fim, vale destacar que a operação de compra da 4BIO Medicamentos do grupo RD Saúde não contempla emissão de dívida, sendo financiado diretamente com o vendedor em 1 + 5 parcelas de R\$ 100 milhões, corrigidas pelo CDI acumulado nos últimos 12 meses prévios ao pagamento, que serão pagas principalmente com os recursos gerados na própria operação. Vale lembrar que no *closing* da operação a posição de caixa da 4BIO será de R\$ 80 milhões. A transação alinha-se à estratégia de crescimento da unidade de especialidades (*non retail*), abreviando o plano de expansão inicial para essa nova unidade de negócio e expõe o Grupo a um mercado que tem apresentado crescimentos maiores do que o mercado de distribuição *retail*.

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



EVOLUÇÃO DE ALAVANCAGEM NO 1T



(R\$ Milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Dívida Líquida	682,0	867,0	552,2	648,1	771,8
EBITDA Ajustado LTM	340,6	350,0	358,9	392,7	399,7
Caixa e Eq. de Caixa	274,5	252,5	266,9	239,3	323,1
Dívida Bruta	956,5	1.119,5	819,1	887,3	1.094,9
Cp	53,7%	66,9%	53,9%	36,5%	41,8%
Lp	46,3%	33,1%	46,1%	63,5%	58,2%

FLUXO DE CAIXA

O Grupo Profarma encerrou o 1T26 com Fluxo de Caixa Operacional negativo de R\$ 10 milhões, melhora de 74,4% comparativamente ao 1T25, resultado da expansão do EBITDA em 12,0% e de uma menor necessidade de Capital de Giro, de R\$ 100,5 milhões no 1T25 para R\$ 90,3 milhões no 1T26, uma redução de 10%. O primeiro trimestre apresenta característica sazonal de consumo de caixa operacional, principalmente em função dos primeiros impactos dos investimentos em estoques adicionais devido ao reajuste anual de medicamentos de 1º de abril, impactando temporariamente a dinâmica de capital de giro do Grupo.

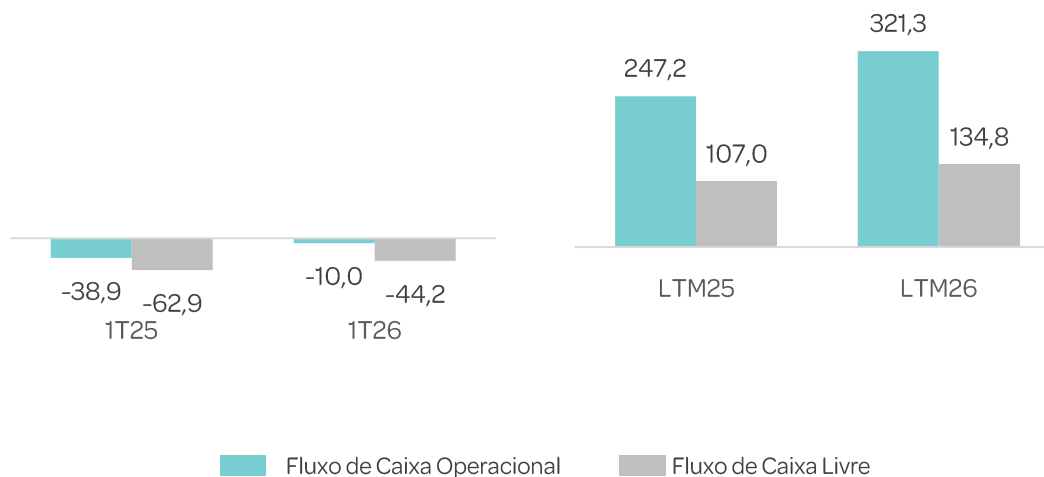
O Fluxo de Caixa Livre registrou R\$ 44,2 milhões negativos no 1T26, melhora de 29,7% frente ao período anterior, mesmo com a ampliação dos investimentos em 42,9%, totalizando R\$ 34,3 milhões no trimestre, sendo R\$ 14,6 milhões referentes à Distribuição e R\$ 19,7 milhões referentes ao Varejo destinados ao plano de aberturas e reformas de lojas.

Na perspectiva dos últimos 12 meses, o Grupo demonstrou evolução de 30,0% no Fluxo de Caixa Operacional, com conversão de 81,4% do EBITDA LTM 1T26. Essa expansão decorre dos ganhos de Capital de Giro observados principalmente no 3T25, que registrou avanço de 48,0% comparativamente ao 3T24 e do aumento de 13,6% nos recursos das operações, que atingiram R\$ 388,2 milhões no LTM 1T26. O Fluxo

de Caixa Livre acumulado atingiu R\$ 134,8 milhões no período, um crescimento de 26,0%, mesmo com o incremento de 33,0% nos investimentos relacionados à modernização dos Centros de Distribuição e ampliação da rede de lojas no Varejo.

(R\$ Milhões)	1T25	1T26	Var (%)	LTM25	LTM26	Var (%)
EBIT	40,7	43,1	5,9%	269,7	315,8	17,1%
Depreciação e Amortização	17,1	21,6	26,4%	62,7	79,1	26,0%
EBITDA	57,7	64,7	12,0%	332,4	394,8	18,8%
AVP Operacional	-12,2	-12,8	4,9%	-33,1	-41,1	24,1%
Outros	23,0	24,0	4,1%	42,5	34,5	-18,7%
Recursos das Operações	68,6	75,9	10,6%	341,7	388,2	13,6%
Ciclo de Caixa	-100,5	-90,3	-10,1%	-169,5	-67,9	-59,9%
Outros Ativos (Passivos)	-7,0	4,5	-	74,9	1,0	-98,7%
Fluxo de Caixa Operacional	-38,9	-10,0	-74,4%	247,2	321,3	30,0%
Investimentos	-24,0	-34,3	-42,9%	-140,1	-186,4	33,0%
Fluxo de Caixa Livre	-62,9	-44,2	-29,7%	107,1	134,8	26,0%

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL E LIVRE (R\$ MILHÕES)

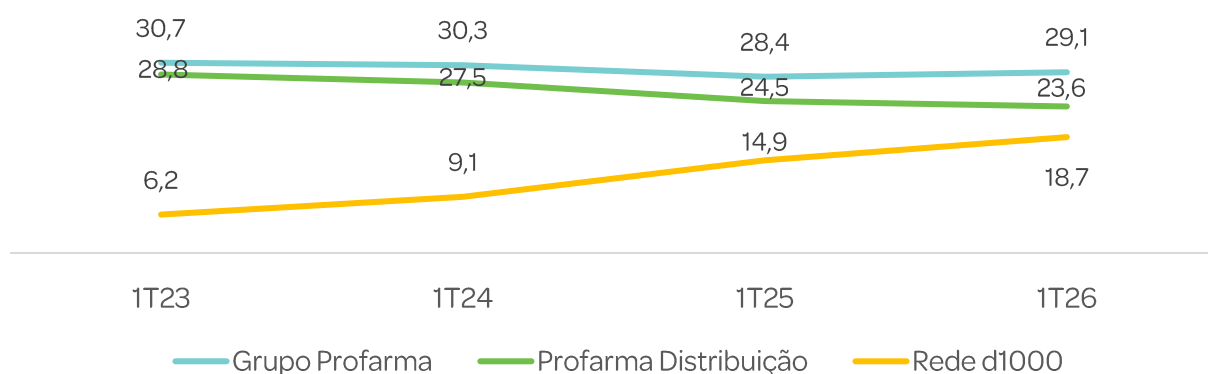


CICLO DE CAIXA

Em 2024 o Grupo Profarma passou por uma revisão de processos junto a uma consultoria de mercado que intensificou o olhar para o Ciclo de Caixa das operações, devido à alta importância dessa variável no negócio da Distribuição - um *business* de baixa necessidade de CAPEX e que o Capital de Giro é a chave de um crescimento sustentável. No Varejo, o modelo integrado garante um nível de Ciclo de Caixa diferenciado e estrutural dentro do setor, sendo em média 3 vezes¹ menor que seus pares. O Grupo Profarma manteve-se praticamente estável na gestão do Ciclo de Caixa, encerrando o trimestre com 29,1 dias, 0,7 dia a mais que em 1T25.

Do lado a Profarma Distribuição, sua escala e capilaridade permitem atender cerca de 90% da demanda do mercado farmacêutico nacional, com uma base sólida de 54 mil clientes ativos no 1T26. Essa característica, aliada à gestão da malha logística e otimização de *supply chain*, possibilitou uma redução de 0,9 dia de Ciclo de Caixa entre 1T26 e 1T25. As vendas menores no início do trimestre impactaram o ciclo médio do período (conforme detalhado na seção de Resultado Financeiro), porém já normalizada em março, quando atingimos o recorde histórico de vendas na Distribuição.

Na Rede d1000, o Ciclo de Caixa foi de 18,7 dias no 1T26, ante 14,9 dias no 1T25. O aumento no ciclo de caixa da Companhia desde então tem relação direta com o aumento de vendas de medicamentos no mix total, especialmente aqueles relacionados ao GLP1. O ciclo de venda de produtos GLP1 é bem mais longo que o observado no restante da operação, tendo em vista o alto ticket médio e vendas majoritariamente parceladas no cartão de crédito, levando o Ciclo de Caixa da Companhia a um novo patamar.



¹ Média dos pares com base nos resultados de 4T25 e 2025, totalizando 60,2 dias.

Profarma Distribuição: Receita Bruta cresce **8%** e EBITDA avança **10%**, com margem em expansão de **0,1 p.p.**, impulsionados pelo forte desempenho de março, **o melhor mês em vendas da história da companhia.**

DESTAQUES 1T26

Receita Bruta	EBITDA Ajustado
R\$ 3,2 Bi	R\$ 48,3 MM
+ 7,9%	+ 10,1%
17,6%	Ciclo de Caixa
ROIC	23,6 dias
+ 0,4 p.p.	- 0,9 dia

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

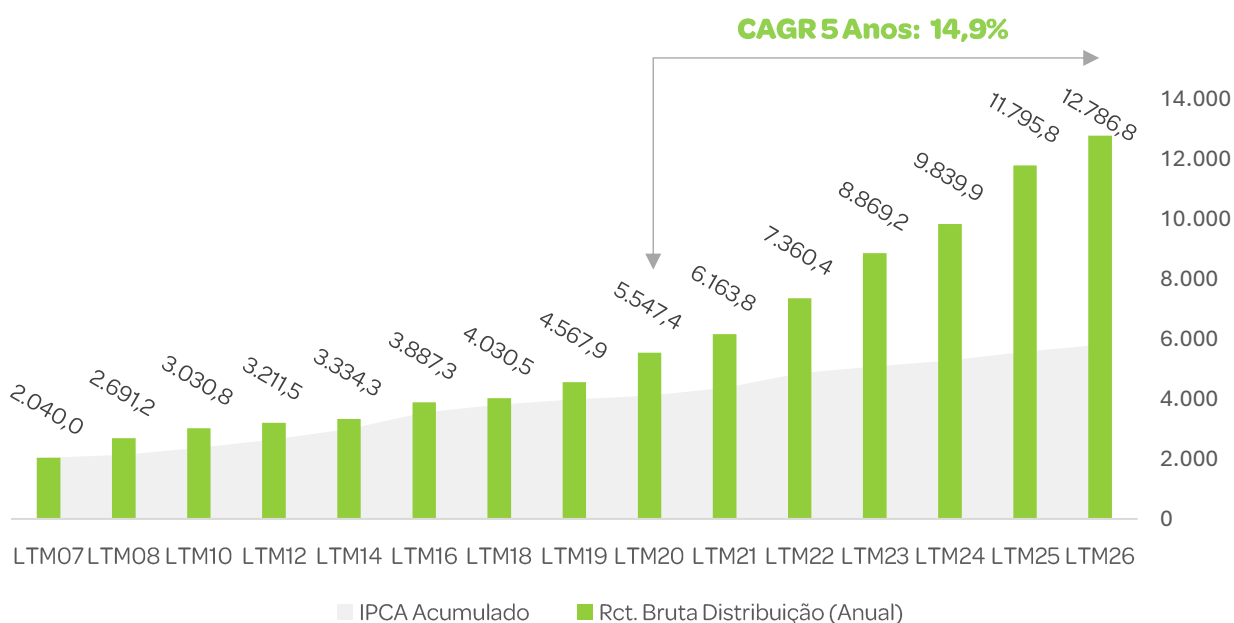
(R\$ Milhões)	1T25	1T26	VAR%	LTM23	LTM24	LTM25	LTM26	Var%	CAGR
Receita Bruta	2.975,0	3.209,6	7,9%	8.869,2	9.839,9	11.795,9	12.786,8	8,4%	13,0%
Receita Líquida	2.564,1	2.741,3	6,9%	7.682,9	8.454,6	10.150,4	11.025,0	8,6%	12,8%
Lucro Bruto	223,9	234,1	4,5%	698,9	755,8	911,6	997,0	9,4%	12,6%
% Receita Líquida	8,7%	8,5%	-0,2 p.p	9,1%	8,9%	9,0%	9,0%	0 p.p	
Despesa Operacional	-180,1	-185,8	3,2%	-506,8	-527,7	-648,5	-701,6	8,2%	
% Receita Líquida	-7,0%	-6,8%	0,2 p.p	-6,6%	-6,2%	-6,4%	-6,4%	0 p.p	
EBITDA Ajustado	43,9	48,3	10,1%	192,1	228,1	263,1	295,4	12,3%	15,4%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	1,7%	1,8%	0,1 p.p	2,5%	2,7%	2,6%	2,7%	0,1 p.p	
Depreciação	-6,2	-8,4		-16,5	-19,3	-23,8	-30,3		
Resultado Financeiro	-31,6	-41,3		-135,9	-145,1	-121,1	-163,5		
Lucro Líquido Ajustado	13,3	-1,1	-108,0%	44,4	64,1	121,3	100,0	-17,6%	31,0%
Margem Líquida (% Receita Líquida)	0,5%	0,0%	-0,5 p.p	0,6%	0,85%	1,2%	0,9%	-0,3 p.p	
ROIC	17,2%	17,6%	+0,4 p.p.	13,4%	15,3%	17,2%	17,6%	+0,4 p.p.	
ROE	17,0%	13,6%	-3,4 p.p.	6,6%	9,1%	17,0%	13,6%	-3,4 p.p.	

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

A Profarma Distribuição está estrategicamente posicionada na cadeia farmacêutica brasileira como um dos principais *players* e um dos únicos de abrangência nacional, consolidando sua relevância através de um modelo de negócio resiliente e sustentável. Desde seu IPO, em 2006, a unidade vem demonstrando consistência operacional e capacidade de geração de valor, registrando trajetória sólida de crescimento com taxa média anual de 14,9% nos últimos seis anos e ganhos reais superiores à inflação. Essa performance evidencia a solidez do segmento de distribuição, caracterizado pela natureza inelástica da demanda, diversificação geográfica e de produtos, além da exposição ao crescente setor de saúde com seus drivers estruturais de longo prazo.

Vale ressaltar que o primeiro trimestre de cada ano registra historicamente a menor receita bruta quando comparado aos demais trimestres (2T, 3T e 4T), reflexo da sazonalidade natural do período, não constituindo uma base para a expectativa de faturamento e resultados para o ano da Profarma Distribuição.

O modelo integrado da Profarma Distribuição, aliado à sua escala nacional e capilaridade diferenciada, vence barreiras de entrada relevantes nesse segmento e permite à Companhia capturar eficiências operacionais enquanto mantém relacionamentos estratégicos com fornecedores e clientes. A operação atendeu no 1T26 mensalmente aproximadamente 54 mil farmácias, realizando aproximadamente 23 mil entregas por dia, demonstrando a amplitude e profundidade de sua malha de distribuição. Essa posição privilegiada na cadeia de valor, combinada com a disciplina operacional e a capacidade de adaptação às dinâmicas do mercado, consolida a Profarma Distribuição como plataforma estratégica para crescimento sustentável e geração de retornos consistentes.



* Receita Bruta e IPCA Acumulados na base no LTM referente à março.

A Receita Bruta atingiu R\$ 3,2 bilhões no 1T26, crescimento de 7,9% em relação ao 1T25. No acumulado dos últimos 12 meses, totalizou R\$ 12,8 bilhões, evolução de 8,4% frente ao LTM 1T25 e CAGR de 13,0% nos últimos 3 anos. Esse resultado é fruto da estratégia de equalização de *Market Share* entre os CDs operantes, o que permitiu novos ganhos nessa frente, atingindo o nível de 22,7% de participação nos últimos 12 meses em toda sua área atendida, superando o mercado ABAFARMA em 0,9 p.p..

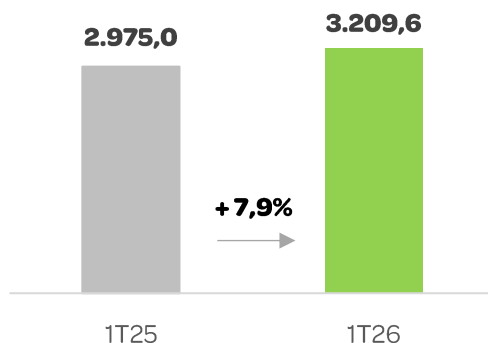
Na ótica de clientes, o crescimento da Profarma Distribuição foi impulsionado por vendas para a Rede d1000, como resultado do crescimento da unidade de Varejo do Grupo e Grandes Contas. Nesse trimestre, a Profarma Distribuição registrou 54 mil clientes ativos vs 53 mil no 1T25, fruto das melhorias no processo de vendas, como o aperfeiçoamento da plataforma de compras Profarma ON. Na perspectiva das categorias vendidas, destacam-se RX e Não Medicamentos como maiores evoluções no trimestre e na visão LTM. Todas as categorias apresentaram crescimento na visão trimestral e anual. Ainda sobre o mix de vendas da Distribuição, destaca-se oportunidade de crescimento de Receita com o fim da patente da Semaglutida em março de 2026. As vendas de GLP1 para as farmácias ex Rede d1000 representaram 2% da Receita no trimestre.

No 1T26, o desempenho mensal foi heterogêneo: em janeiro e fevereiro, o mercado cresceu pontualmente de forma mais moderada e nossas vendas ficaram abaixo do esperado, elevando o estoque médio acima do nível usual para o período, o que é especialmente sensível durante um trimestre com resultados sazonalmente menores. Esse quadro foi revertido em março, quando registramos o melhor mês de vendas da história da Profarma, o que normalizou os estoques ao final do mês, ainda que o indicador médio do trimestre tenha refletido o início mais fraco.

No dia 13 de abril de 2026, a Profarma inaugurou a nova estrutura operacional do CD de Brasília, concebida com processos integralmente automatizados, consolidando avanços significativos em produtividade e otimização operacional. A infraestrutura promove maior agilidade, amplia a capacidade de armazenamento e moderniza processos. A unidade acomodará cerca de 340 colaboradores em mais de 10 mil m², consolidando sua capacidade para atender ao crescimento sustentável da demanda regional.

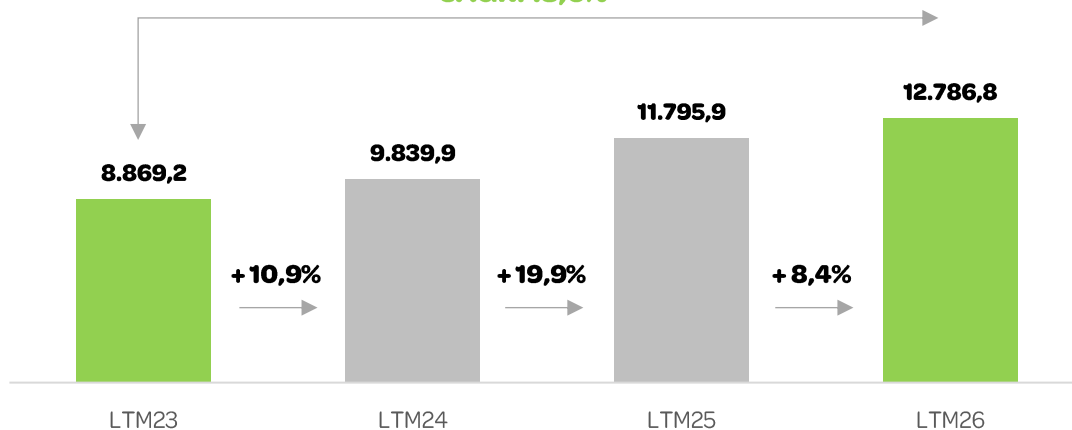
Crescimento Profarma	1T26	LTM 1T26
vs ABAFARMA	-4,2 p.p.	+ 0,9 p.p.
vs Mercado total distribuição	-2,1 p.p.	+ 1,6 p.p.

**RECEITA OPERACIONAL BRUTA DO TRIMESTRE
(R\$ MILHÕES)**



**RECEITA OPERACIONAL BRUTA ANUAL
LTM (R\$ MILHÕES)**

CAGR: 13,0%

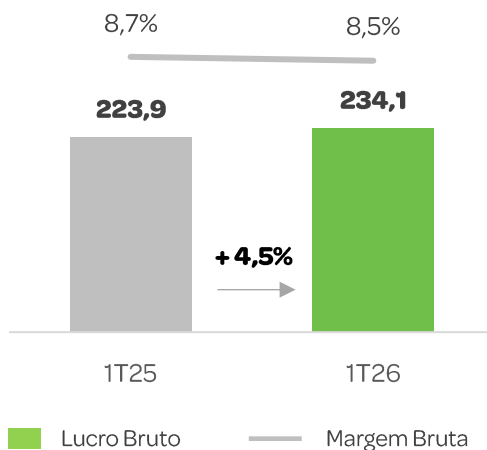


LUCRO BRUTO

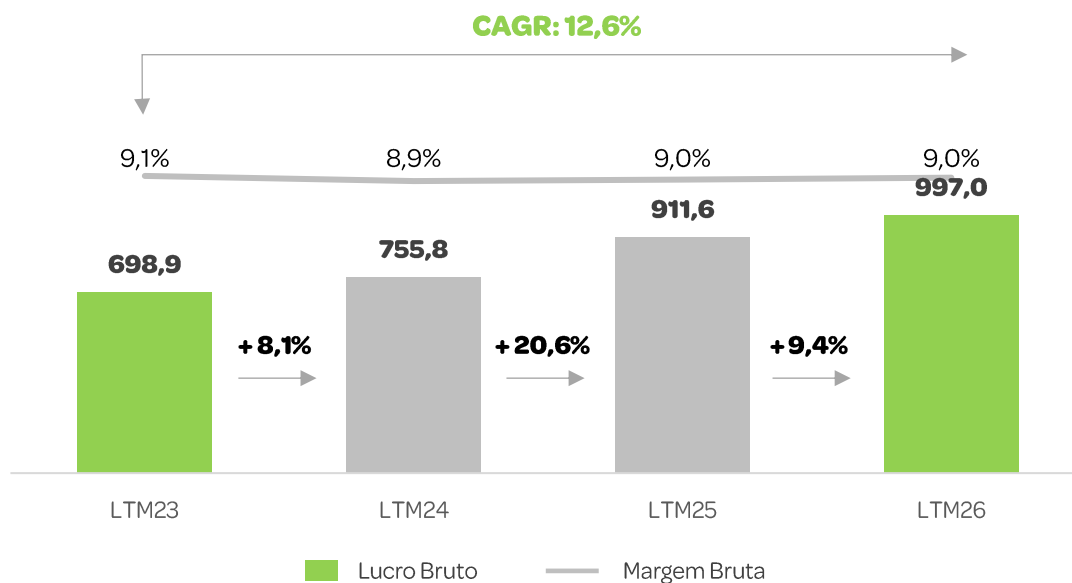
O Lucro Bruto totalizou R\$ 234,1 milhões no 1T26, crescimento de 4,5% em relação ao 1T25, com uma margem bruta de 8,5% sobre a Receita Líquida, retração de 0,2 p.p. ante o 1T25. Essa queda foi devida principalmente a um crescimento nas vendas para grandes redes, que possuem uma Margem Bruta menor, porém com um menor custo de servir e melhor Ciclo de Caixa.

No acumulado dos últimos 12 meses, totalizou R\$ 997,0 milhões, evolução de 9,4% frente ao LTM 1T25 e CAGR de 12,6% nos últimos 3 anos, com uma margem estável no 9,0%. A visão LTM da Margem Bruta reflete a estratégia comercial ao longo do período, com um crescimento de 0,1 p.p. do LTM 1T24 para LTM 1T25 e a manutenção em LTM 1T26.

**LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA TRIMESTRAL
(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)**



**LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA LTM
(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)**



DESPESAS OPERACIONAIS

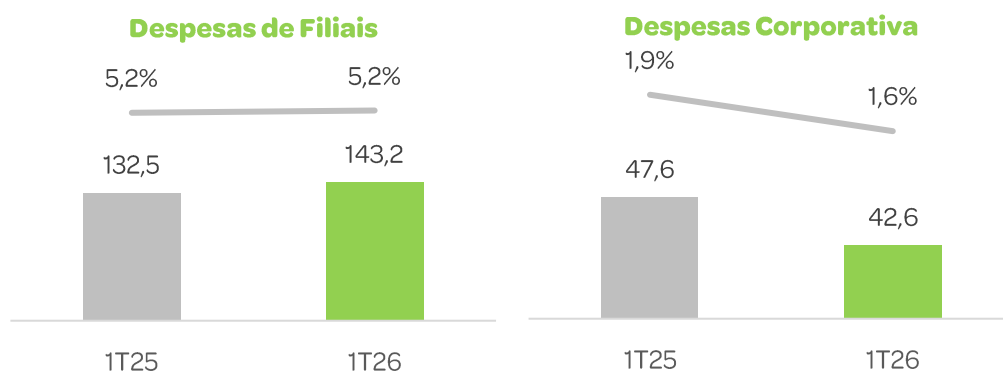
(R\$ Milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	Var% 1T25	Var% 4T25	LTM25	LTM26	Var%
Despesas de CDs	-132,5	-116,1	-124,6	-128,4	-143,2	8,1%	11,5%	-471,5	-512,2	8,6%
% da Receita Oper. Líquida	-5,2%	-4,5%	-4,6%	-4,2%	-5,2%	0,0 p.p	-1,0 p.p	-4,6%	-4,6%	0,0 p.p
Despesas Corporativas	-47,6	-52,4	-42,2	-52,1	-42,6	-10,5%	-18,3%	-177,1	-189,3	6,9%
% da Receita Oper. Líquida	-1,9%	-2,1%	-1,6%	-1,7%	-1,6%	0,3 p.p	0,2 p.p	-1,7%	-1,7%	0,0 p.p
Despesas Totais	-180,1	-168,5	-166,8	-180,5	-185,8	3,2%	2,9%	-648,6	-701,5	8,1%
% da Receita Oper. Líquida	-7,0%	-6,6%	-6,2%	-6,0%	-6,8%	0,2 p.p	-0,8 p.p	-6,4%	-6,4%	0,0 p.p

A Despesa Operacional totalizou R\$ 185,8 milhões no 1T26, representando 6,8% da Receita Líquida, com uma diluição de 0,2 p.p. ante 1T25. No acumulado dos últimos 12 meses, a linha de Despesas Operacionais Totais totalizou R\$ 701,5 milhões, expansão de 8,1% frente ao LTM25, com um percentual sobre a Receita Líquida estável no nível de 6,4%.

A linha de Despesas de CDs totalizou R\$ 143,2 milhões no 1T26, 8,1% acima do reportado no 1T25, estável em relação à Receita Líquida, atingindo 5,2%, influenciado pelo perfil de clientes atendido no trimestre ter sido maior em grandes redes, que possuem uma Margem Bruta menor, porém com um menor custo de servir. Além disso, o trimestre se iniciou com o nível de estoques maior devido às oportunidades comerciais no início do ano e os investimentos de pré-alta inferiores aos do 1T25.

Do lado das Despesas Corporativas, o trimestre encerrou com R\$ 42,6 milhões, redução de 10,5%, com diluição de 0,3 p.p. em relação à Receita Líquida contra aos números do 1T25. Essa retração se deve ao maior número de projetos corporativos no 1T25, que incluíam trabalhos de consultorias voltadas para despesas corporativas e logísticas, finalizados ao longo de 2025.

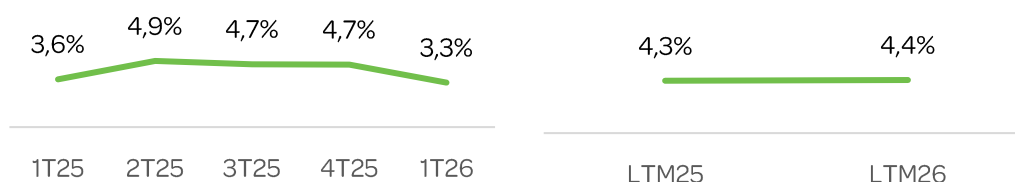
DESPESAS OPERACIONAIS (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO¹ - % RECEITA LÍQUIDA

Margem Contribuição Tri

Margem Contribuição LTM



¹Margem de contribuição = (Lucro Bruto - Despesas de CD) / Receita Líquida

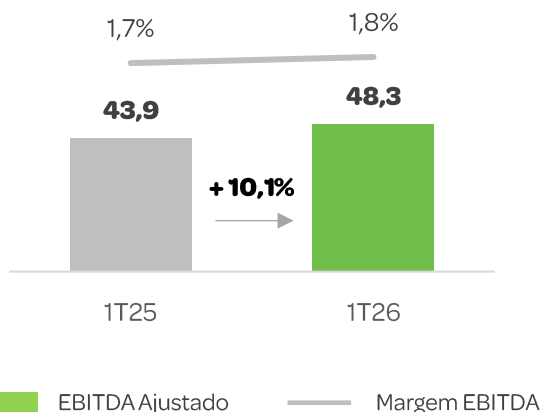
A Margem de Contribuição da Distribuição foi de 3,3% no 1T26, redução de 0,3 p.p. se comparada ao 1T25 devido ao crescimento de Lucro Bruto inferior ao crescimento de Despesas de Filiais. Vale ressaltar que no acumulado dos últimos 12 meses findos em março de 2026, a margem de contribuição registra um crescimento do de 0,1 p.p. se comparado ao LTM 1T25, atingindo 4,4%.

EBITDA AJUSTADO

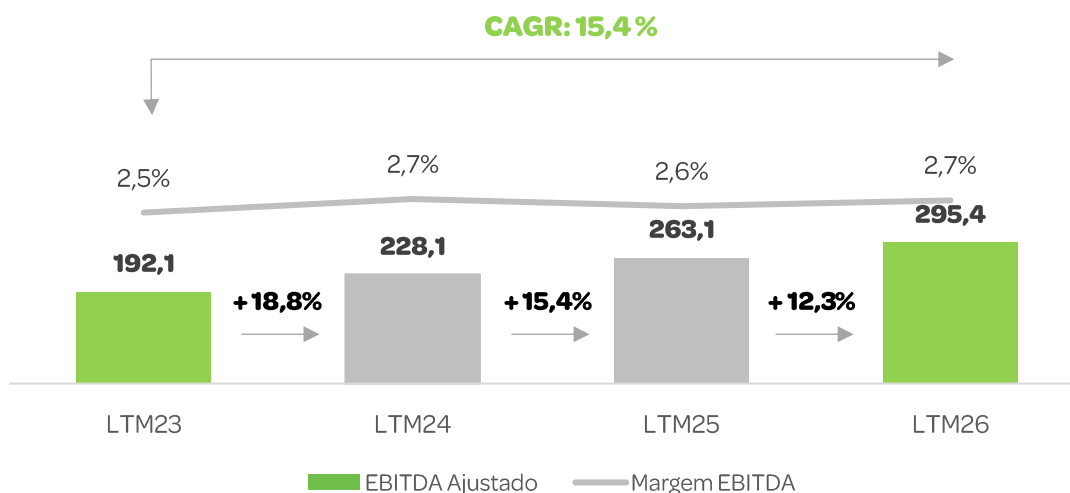
O EBITDA Ajustado registrou R\$ 48,3 milhões no 1T26, crescimento de 10,1% em relação ao 1T25. A margem EBITDA atingiu 1,8% sobre a Receita Líquida, expansão de 0,1 p.p. em relação ao 1T25, devido ao efeito líquido positivo entre diluição de despesas que se sobressaiu à redução de Margem Bruta. No acumulado dos últimos 12 meses, atingiu R\$ 295,4 milhões, evolução de 12,3% frente ao LTM 1T25 e um aumento de 0,1 p.p. de Margem EBITDA, chegando a 2,7% da Receita Líquida.

O EBITDA da Profarma Distribuição registrou um CAGR de 15,4% nos últimos 3 anos, superior ao CAGR de Receita Líquida e de Lucro Bruto, que denota um avanço recorrente resultado da disciplina operacional da Companhia, capaz de alocar de forma eficiente recursos e gerar o melhor resultado possível, maximizando os retornos.

**EBITDA E MARGEM EBITDA TRIMESTRAL
(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)**



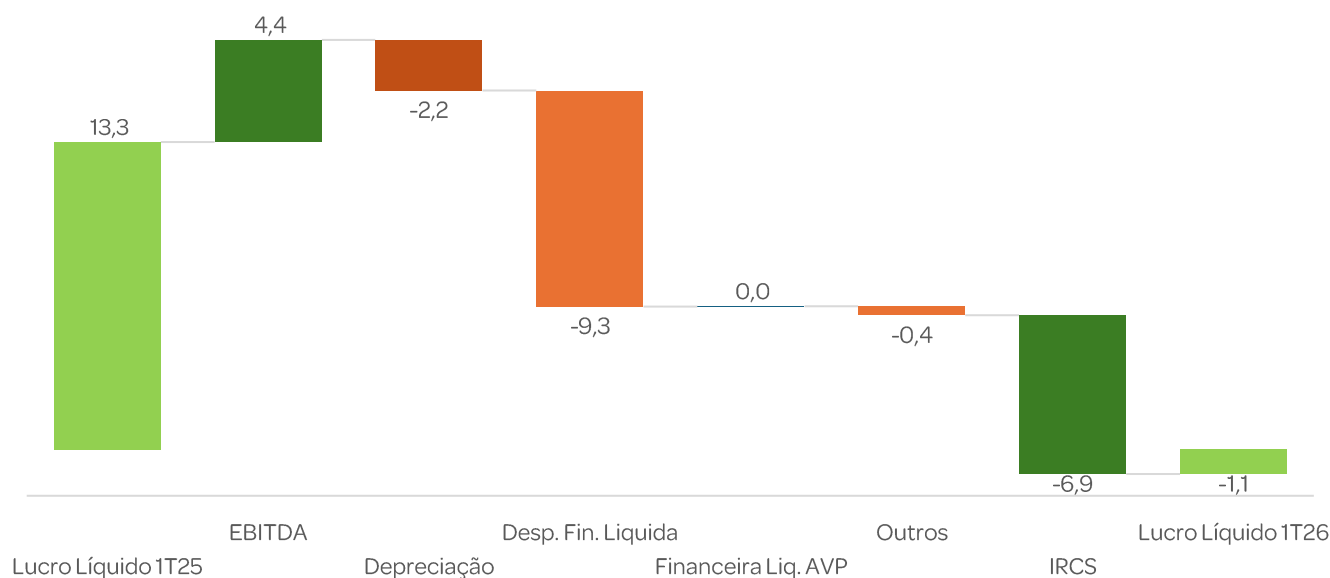
**EBITDA AJUSTADO ANUAL LTM E MARGEM
EBITDA (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)**



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Lucro Líquido Ajustado totalizou prejuízo de R\$ 1,1 milhão no 1T26, reversão de resultado ante o lucro de R\$ 13,3 milhões no 1T25. A margem líquida atingiu -0,04% sobre a Receita Líquida, retração de 0,5 p.p. ante o 1T25. Na visão LTM, esse indicador atingiu R\$ 100,0 milhões, retração de 17,6% ante o LTM1T25, com uma redução da Margem Líquida de 0,3 p.p., atingindo 0,9% e mantendo um CAGR elevado de 31,0% nos últimos 3 anos.

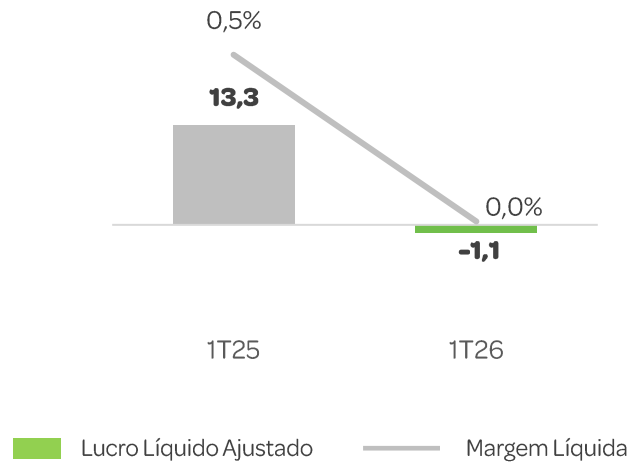
RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO
AJUSTADO (R\$ MILHÕES)



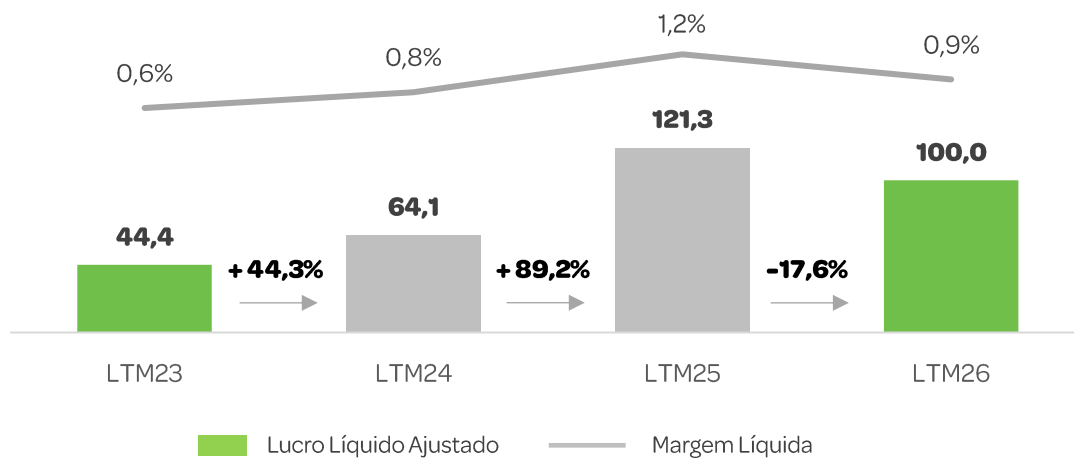
O Lucro Líquido do trimestre foi impactado negativamente pela maior Despesa Financeira Líquida e por um menor provisionamento de IR diferido ativo, com variações de R\$ 9,3 milhões e R\$ 6,9 milhões, respectivamente. Vale mencionar que o Resultado Líquido do 1T25 contou com um impacto positivo pela constituição de imposto diferido ativo, que não ocorreu no 1T26. Com relação ao aumento da Despesa Financeira, o trimestre foi impactado por uma taxa de juros 15,0% maior e por um início mais fraco de vendas em janeiro e fevereiro que elevou o nível médio de estoques acima do patamar do mesmo período do ano anterior. Esse efeito foi pontual, já que em março registramos o mês de maior faturamento da história da Profarma, normalizando os estoques ao final do trimestre.

	1º Tri	LTM26
Lucro Líquido Ajustado 1T25 (R\$ milhões)	13,3	121,3
Variação:		
EBITDA Ajustado	4,4	32,3
Depreciação	-2,2	-6,5
Resultado Financeiro	-9,7	-42,3
Despesas Financeiras Líquidas	-9,3	-32,3
Financeira Líquida AVP	0,0	-12,7
Outros	-0,4	2,7
Imposto de Renda e CS	-6,9	-4,9
Lucro Líquido Ajustado 1T26	-1,1	100,0

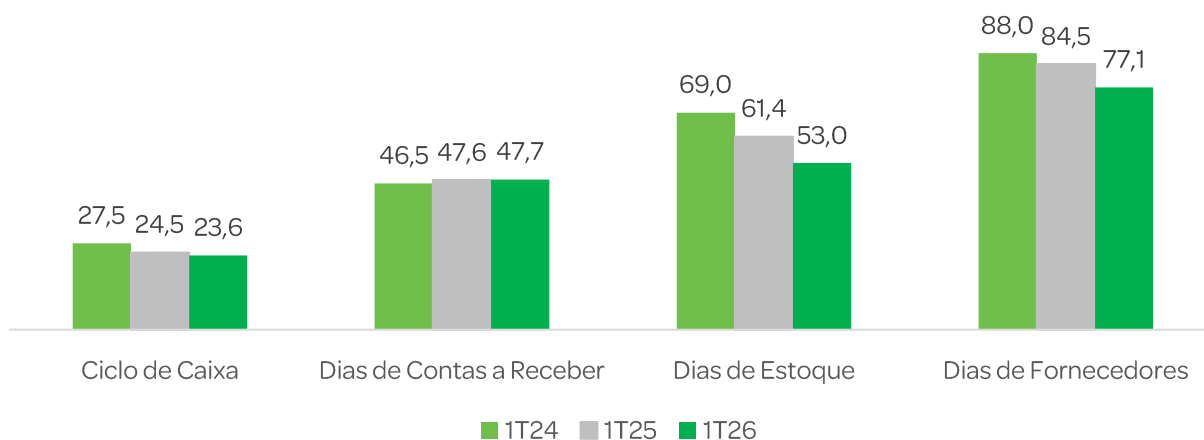
**LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA
AJUSTADA TRIMESTRAL (R\$ MILHÕES E %
RECEITA LÍQUIDA)**



**LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO ANUAL E MARGEM LÍQUIDA
AJUSTADA (R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)**



CICLO DE CAIXA



A gestão disciplinada do Ciclo de Caixa consolidou-se como pilar fundamental da estratégia operacional da Profarma Distribuição, proporcionando otimização contínua da Necessidade de Capital de Giro e agindo em direção da ampliação dos indicadores de rentabilidade da unidade de negócio. A Distribuição demonstrou evolução consistente nesse indicador, com o Ciclo de Caixa atingindo 23,6 dias no 1T26, redução de 1 dia comparativamente aos 24,5 dias registrados no 1T25 e 3 dias frente aos 27,5 dias do 1T24, evidenciando a maturação das iniciativas estruturais de otimização implementadas pela Companhia. Vale ressaltar que o início mais fraco de vendas em janeiro e fevereiro elevou o nível médio do Ciclo acima do patamar do mesmo período do ano anterior. Esse efeito foi pontual, já que em março registramos o mês de maior faturamento da história da Profarma, normalizando o Ciclo de Caixa ao final do trimestre.

A composição do ciclo reflete a eficiência operacional em múltiplas frentes: (i) os Dias de Contas a Receber mantiveram-se estáveis em 47,7 dias, preservando o equilíbrio entre competitividade comercial e gestão de risco de crédito; (ii) os Dias de Estoque evoluíram para 53,0 dias, redução de 8,4 dias ante o 1T25, dando continuidade às iniciativas de aprimoramento de cadeia de suprimentos e otimização do giro de produtos; (iii) enquanto os Dias de Fornecedores alcançaram 77,1 dias, uma redução de 7,4 dias no período, resultando numa melhora para o ciclo de 1,0 dia frente a redução de estoques de 8,4 dias.

O Capital de Giro como percentual da Receita Líquida LTM atingiu 9,4% no 1T26, uma redução de 0,2 p.p. em relação ao 1T25, demonstrando a efetividade da gestão de ativos circulantes e a capacidade de sustentar o crescimento com maior eficiência de capital. Cada dia de redução no Ciclo de Caixa da Distribuição representa, aproximadamente, R\$ 36 milhões de liberação de recursos, consolidando essa métrica como fundamental para geração de valor e otimização da alocação de capital da Distribuição.

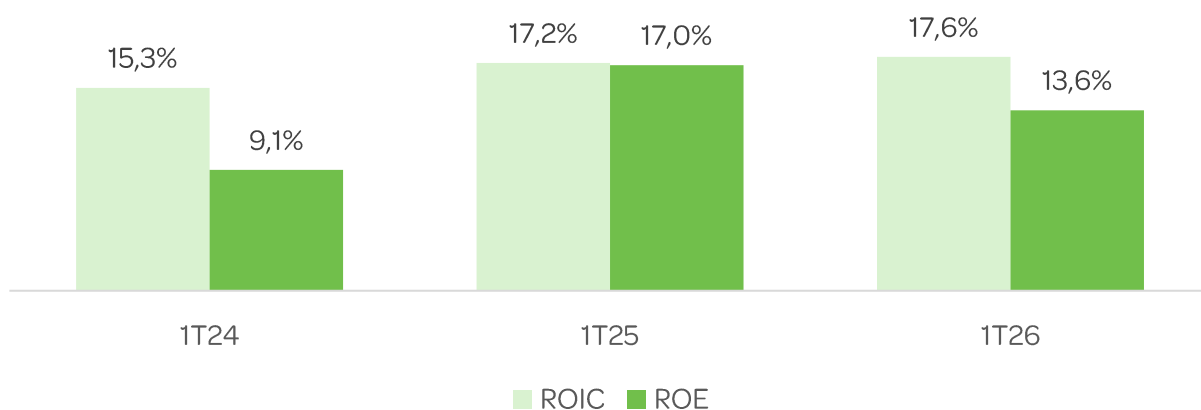
	1T24	1T25	1T26
Ciclo de Caixa (dias)	28	25	24
Dias de Contas a Receber ¹	47	48	48
Dias de Estoque ²	69	61	53
Dias de Fornecedores ³	88	84	77
Capital de Giro / Receita Liq. (LTM)	10,3%	9,6%	9,4%

ROIC E ROE

A evolução dos indicadores de rentabilidade da Profarma Distribuição reforça a efetividade da estratégia de otimização operacional e gestão disciplinada de capital, com os retornos mantendo-se em patamares sólidos e competitivos ao longo do período analisado. O Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) atingiu 17,6% no 1T26, 0,4 p.p. acima em relação aos 17,2% registrados no 1T25 e expansão significativa ante os 15,3% do 1T24, evidenciando a capacidade da Distribuição em gerar valor consistente sobre os recursos aplicados nas operações.

O Retorno sobre o Patrimônio (ROE) registrou 13,6% no 1T26, retração de 3,4 p.p. comparativamente aos 17,0% do 1T25, porém mantendo-se substancialmente superior aos 9,1% observados no 1T24, consolidando a trajetória de criação de valor para os acionistas. Essa trajetória do ROE reflete principalmente o impacto do ambiente de juros elevados e um nível médio de endividamento maior no 1T. No período analisado, como já demonstrado, as Despesas Financeiras foram as principais responsáveis pela redução do Lucro Líquido, que impacta diretamente este indicador, conforme explicado no Ciclo de Caixa.

A manutenção do ROIC em patamar elevado, combinada com níveis atrativos de ROE, evidencia a eficiência na alocação de capital e a qualidade dos ativos operacionais da Profarma Distribuição. Esses indicadores consolidam o posicionamento da unidade como geradora sustentável de retornos superiores ao custo de capital, mesmo em cenários econômicos mais restritivos, reforçando a solidez do modelo de distribuição farmacêutica e a capacidade de adaptação da Companhia às variações conjunturais do mercado.



	1T24	1T25	1T26
EBIT LTM	209	239	265
Capital investido médio LTM	1.363	1.392	1.503
ROIC	15,3%	17,2%	17,6%

	1T24	1T25	1T26
Lucro Líquido LTM	64	121	100
PL Médio LTM	704	717	734
ROE	9,1%	17,0%	13,6%

*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 na Rede d1000).*



DMVF
B3 LISTED NM

A Rede d1000 encerra o 1T26 com EBITDA Ajustado de R\$ 17,9 milhões e Lucro Líquido de R\$ 4,6 milhões, crescimento de 29,0% e 33,6% em relação ao 1T25.

DESTAQUES 1T26 x 1T25

R\$ 695,9 MM

Receita Bruta
+21,2% x 1T25
10,3p.p. acima do mercado

Vendas
Mesmas Lojas
+16,1% x 1T25

Vendas
Lojas Maduras
+12,2% x 1T25

Expansão
ROIC médio de **24%**
Safrá 2021 – ROIC 38%

302 Lojas
+21 unidades x 1T25

R\$ 143,0 MM
Omnichannel
+ 264,1%, atingindo 20,6% da
Receita Bruta

PRINCIPAIS INDICADORES

	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	VAR. 1T25 X 1T26
Nº de Lojas	281	280	283	300	302	7,5%
(R\$ milhões)						
Receita Bruta	574,3	634,7	680,9	701,9	695,9	21,2%
Lucro Bruto	169,7	191,6	195,7	205,3	201,9	19,0%
Margem Bruta (% Receita Bruta)	29,5%	30,2%	28,7%	29,2%	29,0%	-0,5 p.p
EBITDA Ajustado	13,9	27,7	30,6	31,1	17,9	29,0%
Margem EBITDA (% da Receita Bruta)	2,4%	4,4%	4,5%	4,4%	2,6%	0,2 p.p
Lucro Líquido Ajustado	3,5	9,2	12,4	14,2	4,6	33,6%
Margem Líquida (% da Receita Bruta)	0,6%	1,4%	1,8%	2,0%	0,7%	0,1 p.p

Rio de Janeiro, 06 de maio de 2026 – A d1000 Varejo Farma SA. (“Rede d1000” ou “Companhia”, B3: DMVF3), anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26). 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. As informações financeiras e operacionais são apresentadas em bases consolidadas, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil. A Rede d1000 apresenta este relatório com os resultados sob a norma antiga IAS 17/CPC 06. Entretanto, as Demonstrações Financeiras seguem regidas pelo IFRS 16 e estão disponíveis nos Anexos. As comparações do desempenho contidas neste relatório se referem a iguais períodos do exercício anterior (1T25)

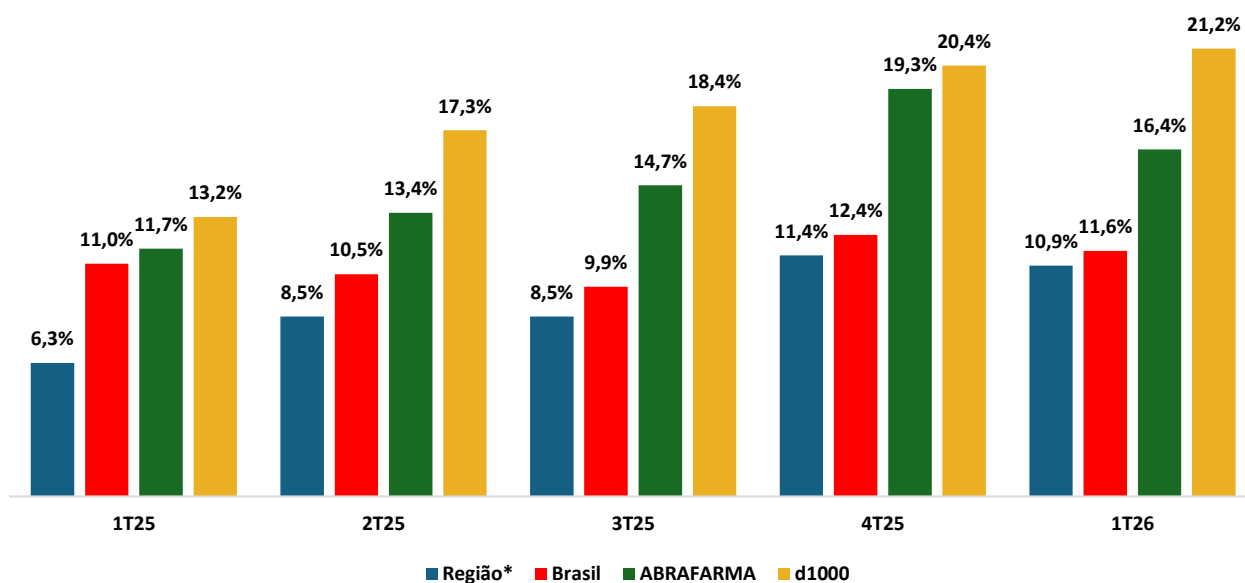
Ao longo do 4T24, a Companhia reativou a operação na subsidiária Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos (“COF”), com foco na otimização de saldo de impostos a recuperar. Tratou-se de um movimento transitório, que finalizou no 4T25. Entretanto, para fins de comparabilidade com o ano anterior, 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.

VAREJO FARMACÊUTICO

No 1T26, o varejo farmacêutico nacional apresentou crescimento de 11,6% e continuou sendo impulsionado pela venda de medicamentos de classe GLP-1, indicados para obesidade e diabetes, levando a categoria de medicamento de marca ao crescimento de 15,9%. As categorias de medicamentos genéricos, OTC e higiene e beleza (HB) cresceram, respectivamente, 11,6%, 8,7% e 7,6%. Quando extrapolamos esse crescimento para as regiões de atuação da Rede d1000 (RJ, DF e MT), vemos um mercado que evoluiu 10,9% no trimestre, 0,7p.p. abaixo do mercado nacional.

A Rede d1000, por sua vez, alcançou crescimento de 21,2% no mesmo período, resultado 9,6p.p. superior ao observado no mercado nacional e 10,3p.p. maior do que o reportado na sua região de atuação, atingindo *market share* de 12,2%. Comparado com o crescimento de 16,4% da Abrafarma no 1T26, a Companhia evolui 4,8p.p. acima da média das grandes redes nacionais.

Nossa atuação se orienta por uma estratégia *omnichannel* que integra loja física e canais digitais, respondendo à demanda crescente por conveniência, personalização e cuidado contínuo. Ao capturar a onda de transformação do varejo farmacêutico — que exige mais do que simples comércio de medicamentos — temos criado diferenciação na experiência dos nossos clientes e crescimento acima da média do setor.



*na sua área de atuação (RJ, DF e MT). Quando comparamos o *market share* com o 4T25, vemos uma queda de 0.6p.p. devido a um efeito estatístico em função da ampliação da área trabalhada no Estado do MT.

PORTFÓLIO DE LOJAS

A Rede d1000 inaugurou três novas lojas no primeiro trimestre de 2026, sendo duas no Rio de Janeiro e outra em Brasília (DF). Considerando essas inaugurações e o fechamento de uma filial, a Companhia encerrou o trimestre com 302 lojas, seu maior patamar histórico, crescendo 7,5% em relação ao mesmo período do ano anterior.

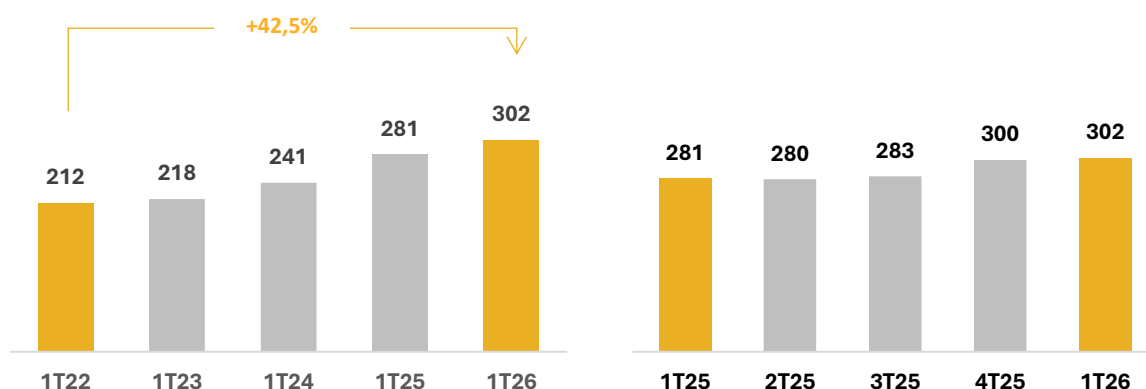
O plano de expansão continua consistente, bem como o aprimoramento do portfólio de lojas. Conforme *guidance* anunciado, além das inaugurações realizadas nesse trimestre a Companhia espera abrir mais 37 lojas e reformar outras 10 durante o ano de 2026. A expectativa para 2026 é que tenhamos uma expansão mais equilibrada a partir dos próximos trimestres.

A Rede d1000 encerrou o trimestre com 31,1% de suas lojas (94 unidades) ainda em processo de maturação, sendo 9,9% (30 unidades) no primeiro ano de operação, das quais 21 lojas possuem menos de 6 meses, indicando relevante potencial de crescimento existente, com uma 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.

O portfólio permanece majoritariamente composto por lojas “Padrão” e “Popular”, que representam 75,7% da base (228 unidades). As lojas “Premium” respondem por 24,3% da base (74 unidades) e vem ganhando espaço comparando com o mesmo período de 2025, quando representava 21,7% da base de lojas, à medida que a expansão evolui para lojas com esse perfil.

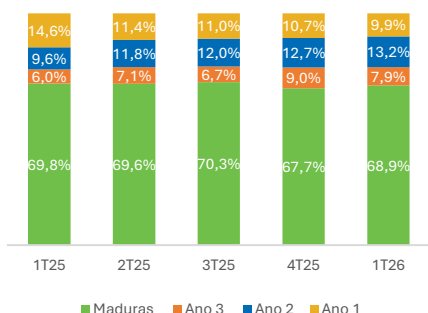
A estratégia de expansão, associada à modernização do portfólio de lojas existentes, vem contribuindo fortemente para o crescimento de vendas e ganhos de *market share*, que alcançou 12,2%* de participação no 1T26, crescimento de 0,6 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

Número de lojas (#)

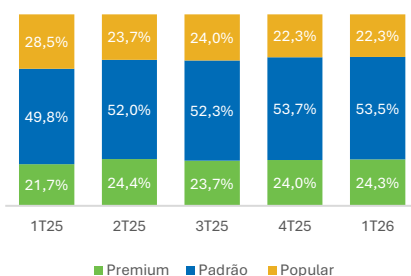


*na sua área de atuação (RJ, DF e MT). Quando comparamos o market share com o 4T25, vemos uma queda de 0.6p.p. devido a um efeito estatístico em função da ampliação da área trabalhada no Estado do MT.

Distribuição etária do portfólio



Rede de lojas por perfil (%)



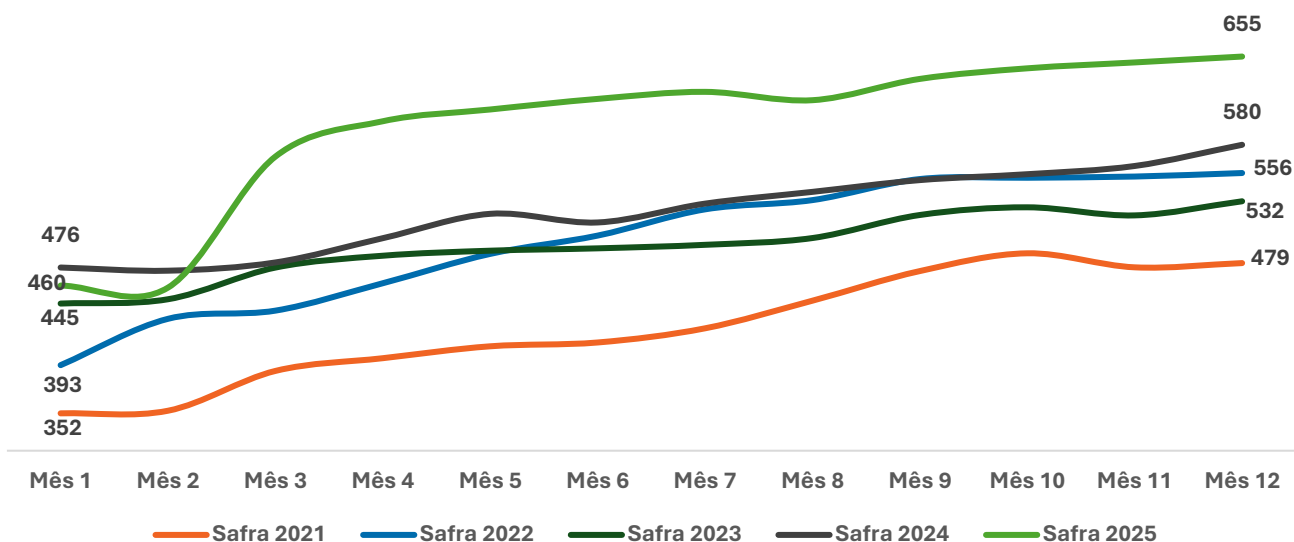
Presença geográfica (#)



A expansão da Rede d1000 continua avançando de forma consistente. Com o uso de ferramentas estratégicas que aprimoram tanto a análise de mercado quanto a compreensão das necessidades dos clientes, somados a uma criteriosa escolha de novos pontos de venda, têm resultado na inauguração de lojas com desempenho de vendas superior ao registrado em safras anteriores, além da maturação mais acelerada.

Analisando a safra de 2025, já podemos observar níveis de vendas que continuam a tendência de superação das safras anteriores, atingindo no quarto mês o faturamento médio alcançado em ciclos anteriores apenas após o primeiro ano de atividade, assim como acontece com a safra de 2024, onde todas as lojas já operam há pelo menos 12 meses e o faturamento médio alcançado é superior a todas as safras anteriores.

Vendas por safra – lojas novas (R\$ mil) *



*valores históricos nominais

Quando analisamos a expansão sob o aspecto de retorno, através do cálculo do ROIC marginal para as safras que possuem pelo menos um ano de maturação completo, a safra de 2024 já se apresenta com retorno de 17%.

Para o portfólio referente à expansão de 2021 a 2023 é apresentado um ROIC de 28%, com 38% de ROIC para a safra 2021, 30% para a safra de 2022 e 19% para a safra de 2023.

ROIC Marginal – Expansão

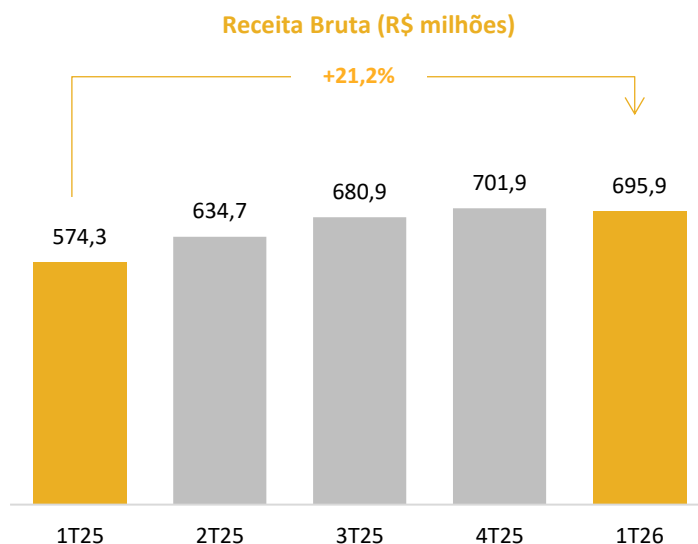
ROIC Marginal	Safra 2024 (1 ano de maturação)	Safra 2023 (2 anos de maturação)	Safra 2022 (3 anos de maturação)	Safra 2021 (4 anos de maturação)
Lojas Abertas	40	30	11	30
Venda Média (R\$ Mil / Mês / Loja)	616	582	618	712
Margem de Contribuição (%)	6,8%	7,1%	10,1%	10,3%
Margem de Contribuição (R\$ Mil / Mês / Loja)	42	41	62	73
Margem de Contribuição Anual (R\$ Mil / Ano / Loja)	502	494	746	877
CAPEX Médio	1.725	1.435	1.417	1.300
WC Médio (R\$ Mil / Loja)	1.200	1.200	1.100	1.000
IC Médio (R\$ Mil / Loja)	2.925	2.635	2.517	2.300
ROIC Marginal por Loja (%)	17%	19%	30%	38%

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

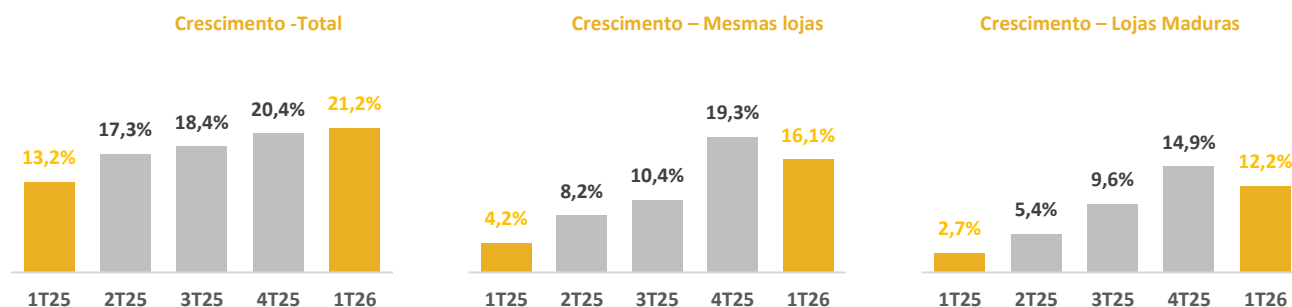
RECEITA BRUTA

A Rede d1000 alcançou R\$695,9 milhões de Receita Bruta no primeiro trimestre de 2026, apresentando um avanço de 21,2% em relação ao mesmo período de 2025. Além da expansão de lojas, que vem sendo o principal driver de crescimento da Companhia nos últimos anos, tivemos crescimento superior à inflação em quase todas as categorias de produtos, com destaque para a categoria de medicamentos de marcas que continua com crescimento expressivo, especialmente, pela alta demanda dos produtos GLP-1, indicados para obesidade e diabetes.

Nas regiões onde atua, a Rede d1000 continua apresentando crescimento bem superior ao mercado, alcançando 12,2% de participação em 1T26, crescimento de 0,6p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

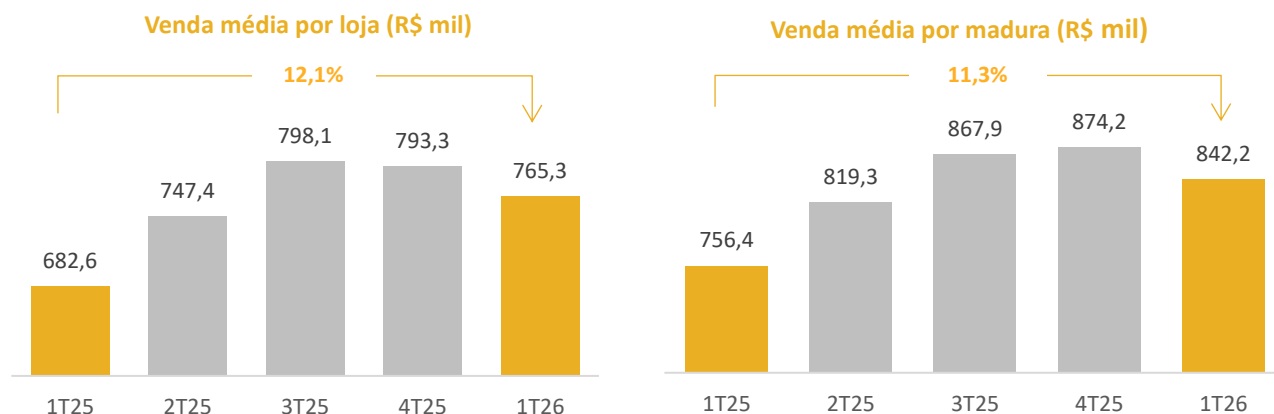


ia apresentou crescimento de 16,1% em mesmas lojas (SSS) e 12,2% em lojas maduras (MSSS), fruto do processo de de parte do portfólio e bem acima da inflação do período, contribuindo para a diluição de despesas e aumento de de, além de uma base de comparação mais fraca, visto que o 1T25 foi um trimestre mais desafiador.



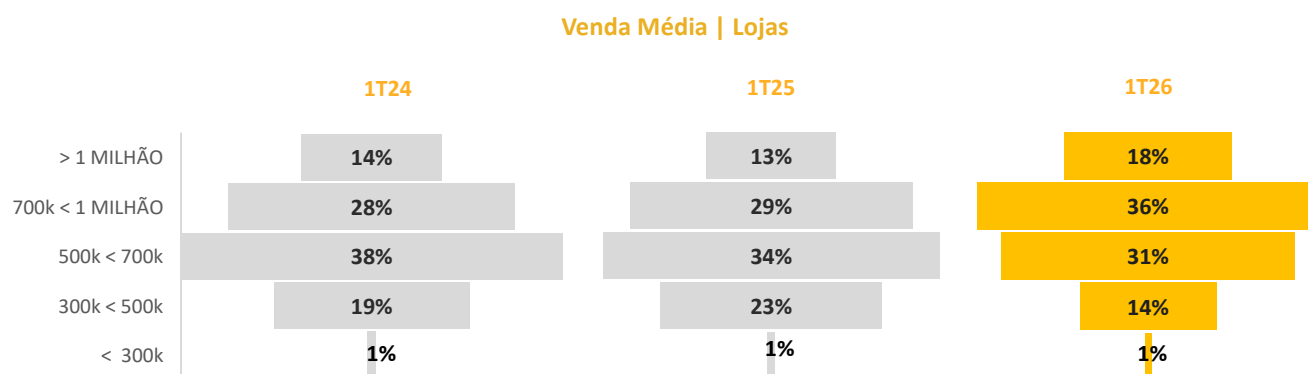
Venda média por loja

A Rede d1000 apresentou no primeiro trimestre de 2026 uma venda média por loja de R\$ 765,3 mil, o que representa uma evolução de 12,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, mesmo com 31,1% da base a maturar, dos quais 7,0% com menos de 6 meses de operação. Considerando apenas as lojas maduras, a Companhia atingiu R\$ 842,2 mil de venda média, crescendo 11,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.



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 54% do total de lojas versus 42% no 1T25, aumento de 12, p.p.

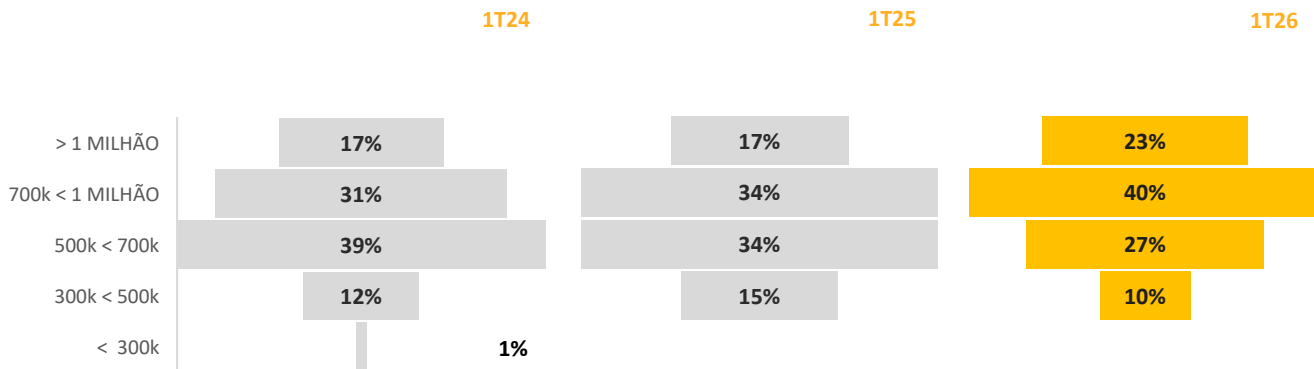
Atualmente, 18% das lojas da Rede d1000 faturam acima de R\$ 1 milhão, incremento de 5,0p.p. na participação total, em relação ao mesmo período do ano anterior.



Foram consideradas apenas lojas abertas há mais de 6 meses

Quando analisamos apenas a base de lojas maduras, já observamos 23% das lojas faturando acima de R\$1 milhão, incremento de 6,0p.p na participação total, quando comparado com o mesmo período de 2025.

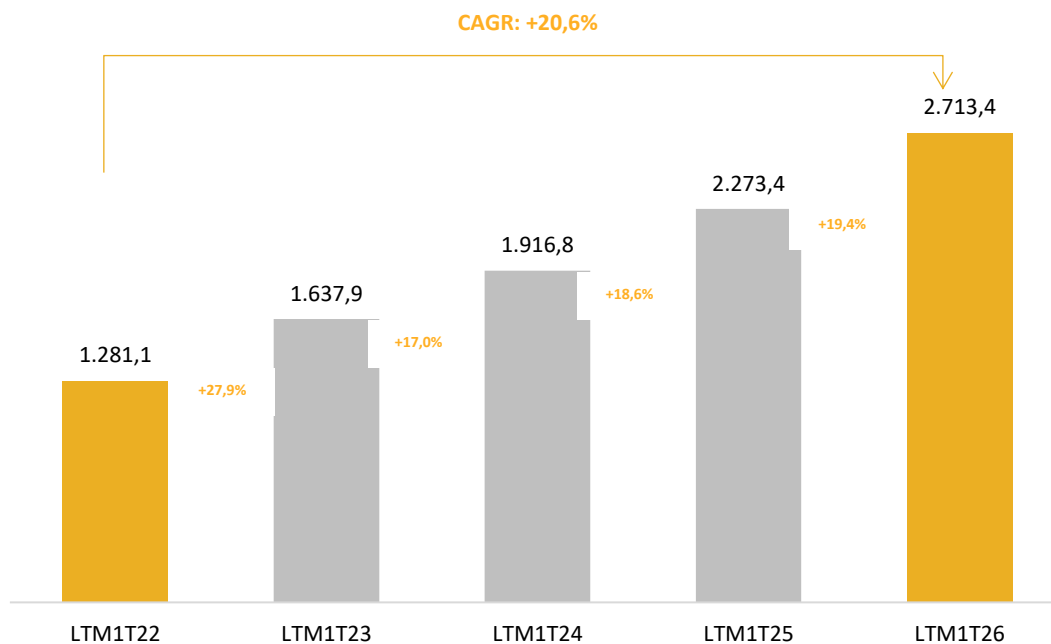
Venda Média | Lojas Maduras



Foram consideradas apenas lojas maduras

A Receita Bruta da Rede d1000 vem apresentando forte crescimento nos últimos anos, com um CAGR de 20,6%, alcançando a marca de R\$ 2,7 bilhões nos últimos 12 meses, conforme demonstrado no gráfico abaixo:

Receita Bruta LTM (R\$ milhões)





O Grupo Profarma conduz sua agenda ESG de forma integrada à estratégia de negócios, incorporando princípios de sustentabilidade, ética e impacto positivo nas decisões e operações da Companhia. A atuação é orientada pela Agenda 2030 das Nações Unidas e pelo processo de dupla materialidade, que direciona prioridades para os temas mais relevantes para o negócio e para a sociedade.

Em 2026, o fortalecimento do pilar de Governança é marcado pela incorporação da área de Compliance à Diretoria ESG, ampliando a robustez dos processos, o alinhamento ético e a transparência, e reforçando o compromisso da Companhia com as melhores práticas de governança corporativa.

Ambiental

- **Compensa+**

O Projeto Compensa+ é uma iniciativa estratégica voltada à neutralização das emissões de carbono geradas pelo transporte de produtos da Locafarma (pilar logístico da Companhia), com foco inicial no trecho FOB (Free on Board), endereçando uma lacuna relevante das emissões de Escopo 3 enquanto soluções estruturais de descarbonização avançam. A compensação é realizada por meio de projetos REDD+, que promovem a proteção de florestas e a redução do desmatamento, consolidando a Locafarma como uma operação neutra em carbono, alinhada às melhores práticas de baixo carbono. O programa reforça o pioneirismo da Companhia, fortalece o relacionamento com parceiros, gera ganho reputacional, contribui para a mitigação dos impactos ambientais e aprimora a gestão climática da operação logística.

Social

- **Relatório anual de atividades 2025 do Instituto Profarma**

O Instituto Profarma divulga o Relatório de Atividades 2025, um registro dos avanços, aprendizados e impactos gerados ao longo do ano por meio de suas iniciativas sociais. Nos últimos três anos, mais de 1 milhão de pessoas foram impactadas, com o engajamento de mais de 800 Embaixadores do Bem e a mobilização de milhares de itens doados, ampliando o alcance das ações e fortalecendo redes de cuidado e solidariedade. O Relatório reflete a evolução do Instituto na promoção de impacto social consistente, no incentivo ao voluntariado e na construção de parcerias que contribuem para uma sociedade mais equitativa e sustentável.

Governança

- Due Diligence das transportadoras

A área de Compliance realizou uma iniciativa estruturada de avaliação de integridade envolvendo 35 transportadoras parceiras. Todas as empresas passaram por análise em plataforma automatizada de pesquisas, com parametrização específica para assegurar a qualidade da análise, a consistência das informações e a correta classificação dos riscos, fortalecendo o processo de due diligence de terceiros, ampliando a mitigação de riscos e apoiando a tomada de decisão estratégica, em linha com as melhores práticas de governança corporativa e integridade.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO CONSOLIDADO (R\$ MIL)

	COM IFRS16		Reconciliação IFRS 16		SEM IFRS16	
	1T25	1T26	1T25	1T26	1T25	1T26
Receita Operacional Bruta:	3.138.469	3.365.252	-	-	3.138.469	3.365.252
Impostos e Outras Deduções	(427.971)	(491.352)	-	-	(427.971)	(491.352)
Receita operacional líquida	2.710.498	2.873.900	-	-	2.710.498	2.873.900
Custos Mercadorias Vendidas e Serviços Prestado	(2.316.355)	(2.439.496)	-	-	(2.316.355)	(2.439.496)
Lucro Bruto	394.143	434.404	-	-	394.143	434.404
Receitas / (Despesas) Operacionais	(345.071)	(378.536)	(8.380)	(12.812)	(353.451)	(391.348)
Gerais e Administrativas	(77.931)	(86.377)	(1.346)	(1.075)	(79.277)	(87.452)
Com vendas	(216.798)	(235.963)	(37.672)	(43.267)	(254.470)	(279.230)
Logística e Distribuição	-	-	-	-	-	-
Depreciação e Amortização	(47.702)	(53.103)	30.638	31.530	(17.064)	(21.573)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2.640)	(3.093)	-	-	(2.640)	(3.093)
Resultado de Equival. Patrimonial	(47)	27	-	-	(47)	27
Resultado Operacional antes do Financeiro	49.025	55.895	(8.380)	(12.812)	40.645	43.083
Resultado Financeiro	(49.047)	(63.337)	13.459	16.905	(35.588)	(46.432)
Receita Financeira	11.799	17.478	-	-	11.799	17.478
Receitas financeiras Outras	3.234	1.345	-	-	3.234	1.345
Receitas financeiras AVP	8.565	16.133	-	-	8.565	16.133
Despesas Financeiras	(60.846)	(80.815)	13.459	16.905	(47.387)	(63.910)
Despesas finan Bancaria	(28.981)	(38.253)	-	-	(28.981)	(38.253)
Despesas finan AVP	(15.897)	(23.444)	-	-	(15.897)	(23.444)
Despesas finan Outras	(15.968)	(19.118)	13.459	16.905	(2.509)	(2.213)
Resultado Operacional	(22)	(7.442)	5.079	4.093	5.057	(3.349)
Tributação	11.731	6.170	(846)	(805)	10.885	5.365
Provisão para Imposto de Renda	(814)	(1.180)	-	-	(814)	(1.180)
Provisão para Contribuição Social	(324)	(442)	-	-	(324)	(442)
Provisão para Imposto de Renda Diferido	12.869	7.792	(846)	(805)	12.023	6.987
Lucro Líquido antes da Participação dos Minoritáric	11.709	(1.272)	4.233	3.288	15.942	2.016
Participação Minoritária nos Resultados das Cont	41	478	-	-	41	478
Lucro (Prejuízo) Líquido do período	11.668	(1.750)	4.233	3.288	15.901	1.538
Lucro por lote de mil ações (em R\$)	0,095	0,014	-	-	0,130	0,013
Quant. de ações ao final do período (milhões)	122.611	122.611	-	-	122.611	122.611

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO (R\$ MILHARES)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	1T25	1T26	1T25	1T26
Ativo				
Circulante:	4.174.340	4.265.688	4.174.340	4.265.688
Disponibilidades	265.949	316.515	265.949	316.515
Instrumentos Financeiros	4.659	2.674	4.659	2.674
Contas a Receber de Clientes	1.454.876	1.610.147	1.454.876	1.610.147
Estoques	1.872.865	1.765.339	1.872.865	1.765.339
Impostos a Recuperar	441.064	363.790	441.064	363.790
Adiantamentos	8.098	14.115	8.098	14.115
Outras Contas a Receber	126.829	193.108	126.829	193.108
Não Circulante	272.822	290.875	244.306	255.869
Realizável a Longo Prazo:				
Depósitos Judiciais	41.077	42.719	41.077	42.719
Instrumentos Financeiros	3.938	3.925	3.938	3.925
IR e CSLL diferidos	219.215	235.902	190.699	200.896
Impostos a Recuperar - LP	5.218	5.478	5.218	5.478
Ativos Disponíveis para Venda	2.306	1.606	2.306	1.606
Outras Contas a Receber	1.068	1.245	1.068	1.245
Permanente:	1.340.992	1.483.226	947.519	1.058.205
Investimentos	1.990	1.885	1.990	1.885
Imobilizado tangível	710.880	842.583	317.407	417.562
Imobilizado intangível	628.122	638.758	628.122	638.758
Total do Ativo	5.788.154	6.039.789	5.366.165	5.579.762
Passivo				
Circulante:	3.252.370	3.215.576	3.135.424	3.093.893
Fornecedores	2.216.934	2.289.680	2.216.934	2.289.680
Fornecedores - risco sacado	101.933	21.176	101.933	21.176
Empréstimos e Financiamentos	504.782	424.706	504.782	424.706
Instrumentos Financeiros	9.275	33.432	9.275	33.432
Salários e Contribuições Sociais	105.441	114.316	105.441	114.316
Impostos e Taxas	136.588	122.854	136.588	122.854
Dividendos	-	-	-	-
Outras Contas a Pagar	65.311	92.561	60.471	87.726
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	-	-	-	-
Arrendamento	112.106	116.851	-	3
Não Circulante	937.986	1.192.510	568.549	771.520
Exigível a longo prazo:				
Impostos e Taxas	10.504	12.778	10.504	12.778
Imposto de Renda e Contribuição Social Di	54.477	54.477	54.477	54.477
Empréstimos e Financiamentos	442.451	636.496	442.451	636.496
Instrumentos Financeiros	-	313	-	313
Provisão para Contingências	61.117	67.456	61.117	67.456
Outras Contas a Pagar	-	-	-	-
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	-	-	-	-
Arrendamento	369.437	420.990	-	-

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	1T25	1T26	1T25	1T26
Patrimônio Líquido:	1.597.798	1.631.703	1.662.192	1.714.349
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	65.519	65.519	65.519
Reserva de Capital	132.083	132.083	132.083	132.083
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(3.096)	(3.258)	(3.096)	(3.258)
Custo de Capitalização	(17.582)	(17.547)	(17.582)	(17.547)
Reserva de Lucros	224.150	124.048	224.150	124.048
Lucros Acumulados	11.668	(1.750)	76.062	80.897
Participação de Minoritários	282.760	290.312	282.760	290.311
Total do Patrimônio Líquido	1.597.798	1.631.703	1.662.192	1.714.349
Total do Passivo	5.788.154	6.039.789	5.366.165	5.579.762

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ MIL)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	1T25	1T26	1T25	1T26
Fluxos de caixa de atividades operacionais	108.941	120.568	69.255	75.859
Lucro (Prejuízo) antes dos Impostos	(22)	(7.442)	5.057	(3.349)
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	17.064	21.574	17.064	21.574
Depreciação direito de uso imóveis	30.638	31.529	-	-
Resultado equivalência patrimonial	47	(27)	47	(27)
Efeito alienação de investimento	-	-	-	-
Provisão / Reversão para contingência	2.665	(5.663)	2.665	(5.663)
Juros de empréstimos provisionados	27.552	36.614	27.552	36.614
Imposto de renda - corrente	-	-	-	-
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	4.821	4.768	4.821	4.768
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	616	-	616	-
Efeito IFRS 16 / CPC 06 R2	-	-	-	-
Baixa por Empairment	-	-	-	-
Redução de Contas a pagar Aquisição	-	-	-	-
Encargos financeiros direito de uso	14.575	16.903	-	-
Lucro Não Realizado	(537)	1.573	(537)	1.573
Outros	11.522	20.739	11.970	20.369
Redução (aumento) nos ativos	(125.405)	315.721	(125.405)	315.721
Contas a receber	(52.550)	(53.799)	(52.550)	(53.799)
Estoques	(56.014)	333.297	(56.014)	333.297
Impostos a recuperar	6.230	82.846	6.230	82.846
Imposto de renda e contribuição social pagos	(2.042)	(1.428)	(2.042)	(1.428)
Acordos Comerciais	(19.293)	(42.588)	(19.293)	(42.588)
Outros	(1.736)	(2.607)	(1.736)	(2.607)
Aumento (redução) nos passivos	17.290	(401.538)	17.290	(401.538)
Fornecedores	8.106	(369.823)	8.106	(369.823)
Salários e contribuições	(1.056)	(1.960)	(1.056)	(1.960)
Impostos a recolher	12.977	(29.271)	12.977	(29.271)
Outros	(2.737)	(484)	(2.737)	(484)
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades operacionais	826	34.751	(38.860)	(9.958)
Fluxo de caixa de atividades de investimentos				
Aumento de investimento	-	-	-	-
Redução de investimento	-	-	-	-
Recebimento por alienação de investimento	-	-	-	-
Adições ao imobilizado	(20.579)	(25.902)	(20.579)	(25.902)
Adições ao Intangível	(3.488)	(8.407)	(3.488)	(8.407)
Baixas de imobilizado	-	21	-	21

	COM IFRS 16		SEM IFRS 16	
	1T25	1T26	1T25	1T26
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(24.067)	(34.288)	(24.067)	(34.288)
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	177.156	307.061	177.156	307.061
Juros sobre capital próprio pago	(36.667)	-	(36.667)	-
Pagamento de dividendos	-	(39.000)	-	(39.000)
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Amortização	(31.747)	(105.932)	(31.747)	(105.932)
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Juros	(9.418)	(36.489)	(9.418)	(36.489)
Pagamento de Arrendamento - amortização	(25.111)	(27.806)	-	-
Pagamento de Arrendamento - juros	(14.575)	(16.903)	-	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	59.638	80.931	99.324	125.640
Aumento líquido no caixa e equivalentes de caixa	36.397	81.394	36.397	81.394
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	229.552	235.121	229.552	235.121
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	265.949	316.515	265.949	316.515

AJUSTES A VALOR PRESENTE (AVP)

Ajustes a Valor Presente (AVP) – R\$ Milhões	1T25	1T26	Variação
AVP - Receita Bruta	-7,4	-11,6	56,9%
AVP - CMV	19,6	24,4	24,6%
Efeito AVP Operacional	12,2	12,8	4,9%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>0,5%</i>	<i>0,5%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
AVP - Receita Financeira	8,6	16,1	88,4%
AVP - Despesa Financeira	-15,8	-23,4	47,5%
Efeito AVP Financeiro	-7,3	-7,3	0%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>-0,3%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
Efeito AVP Total	4,8	5,5	12,8%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>0,2%</i>	<i>0,2%</i>	<i>0,0 p.p.</i>



CICLO DE CAIXA – GRUPO PROFARMA

	1T24	1T25	1T26
Capital de Giro - R\$ Mil	963.202	1.113.020	1.232.957
Contas a Receber de Clientes Líquido	1.196.496	1.454.876	1.610.147
Estoques	1.696.971	1.872.865	1.765.339
Fornecedores Líquido	(1.930.265)	(2.214.721)	(2.142.529)

	1T24	1T25	1T26
Ciclo de Caixa (Dias)	30,3	28,4	29,1
Dias de Contas a Receber	41,2	41,7	43,1
Dias de Estoque	79,4	72,8	65,1
Dias de Fornecedores	90,3	86,1	79,0



CICLO DE CAIXA – PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

	1T24	1T25	1T26
Capital de Giro – R\$ Mil	860.471	973.374	1.031.022
Contas a Receber de Clientes Líquido	1.283.294	1.574.115	1.701.769
Estoques	1.498.889	1.595.990	1.477.692
Fornecedores Líquido	(1.921.712)	(1.920.507)	(2.148.439)

	1T24	1T25	1T26
Ciclo de Caixa (Dias)	27,1	24,5	23,6
Dias de Contas a Receber	46,5	47,6	47,7
Dias de Estoque	69,0	61,4	53,0
Dias de Fornecedores	88,4	84,5	77,1

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

R\$ Milhões	1T25	1T26
Receita Operacional Bruta	2.975,0	3.209,6
Receita Operacional Líquida	2.564,1	2.741,3
Lucro Bruto	223,9	234,1
Despesas Operacionais		
Gerais e Administrativas	-61,7	-66,4
Com vendas	-113,8	-115,3
Depreciação e Amortização	-6,2	-8,4
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-4,5	-4,1
Total de Despesas Operacionais	-186,3	-194,2
Resultado Antes do Financeiro	37,6	39,9
Financeiro		
Receitas Financeiras	12,0	18,3
Despesas Financeiras	-43,6	-59,6
Resultado Operacional	-31,6	-41,3
Tributação		
Provisão para Imposto de Renda	-	-
Provisão para Contribuição Social	-	-
Provisão para IR Diferido	7,3	0,4
Lucro Liq (Prej) - Acumulado	13,3	-1,1