

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS 2T26**

29 de julho de 2026

WEBCAST

30 de julho, quinta-feira, às 14h

CLIQUE AQUI

CONTATO RI

Max Fischer

Camila Conrado

João Osório

E-mail: ri@profarma.com.br

Grupo Profarma conclui aquisição da 4BIO, tornando-se uma plataforma única na cadeia farmacêutica.

DESTAQUES 2T26 vs 2T25

R\$ 4,1 Bi

Receita Bruta
Evolução **+31,4%**

R\$ 126,6 MM

EBITDA Ajustado²
Evolução **+25,4%**

4 BIO

Plano de integração iniciado em maio, já com resultados em Margem Bruta Pro Forma³ **+0,9 p.p.** no 2T

Lucro Líquido Ajustado

R\$ 31,7 MM

Evolução **+23,7%**

Fluxo de Caixa Livre LTM

R\$ 206,4 MM

Evolução **+198,3%**

Geração de Caixa LTM

R\$ 395,7 MM

Evolução **+84,6%**

GRUPO PROFARMA (R\$ Milhões)	2T25	2T26	VAR%	6M25	6M26	VAR%	LTM25	LTM26	VAR%
Receita Bruta Consolidada ¹	3.155,2	4.146,2	31,4%	6.293,6	7.511,5	19,4%	12.809,7	14.461,0	12,9%
Receita Líquida	2.702,0	3.577,0	32,4%	5.412,5	6.450,9	19,2%	11.032,6	12.489,0	13,2%
Lucro Bruto	434,0	533,6	23,0%	828,1	968,0	16,9%	1.637,4	1.890,3	15,4%
% Receita Líquida	16,1%	14,9%	-1,1 p.p.	15,3%	15,0%	-0,3 p.p.	14,8%	15,1%	0,3 p.p.
EBITDA Ajustado ²	101,0	126,6	25,4%	158,7	191,3	20,6%	350,0	425,3	21,5%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	3,7%	3,5%	-0,2 p.p.	2,9%	3,0%	0,1 p.p.	3,2%	3,4%	0,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ²	25,6	31,7	23,7%	41,5	33,2	-20,0%	139,0	134,4	-3,3%
% Receita Líquida	0,9%	0,9%	0,0 p.p.	0,8%	0,5%	-0,3 p.p.	1,3%	1,1%	-0,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado por Ação							1,1	1,1	
PROFARMA DISTRIBUIÇÃO (R\$ Milhões)	2T25	2T26	VAR%	6M25	6M26	VAR%	LTM25	LTM26	VAR%
Receita Bruta	2.985,6	3.293,1	10,3%	5.960,6	6.502,8	9,1%	12.217,1	13.094,4	7,2%
EBITDA Ajustado ²	73,6	84,1	14,3%	117,4	132,4	12,7%	272,0	305,9	12,4%
ROIC	17,5%	18,2%	0,7 p.p.	17,5%	18,2%	0,7 p.p.	17,5%	18,2%	0,7 p.p.
ROE	16,5%	13,8%	-2,7 p.p.	16,5%	13,8%	-2,7 p.p.	16,5%	13,8%	-2,7 p.p.
REDE d1000 (R\$ Milhões)	2T25	2T26	VAR%	6M25	6M26	VAR%	LTM25	LTM26	VAR%
Receita Bruta	634,7	703,5	10,8%	1.209,0	1.399,4	15,7%	2.367,2	2.782,2	17,5%
EBITDA Ajustado ²	27,7	29,3	5,8%	41,6	47,2	13,5%	83,7	108,9	30,1%
# Lojas	280	312	+32	-	-		-	-	
4BIO (R\$ Milhões)	2T25	2T26	VAR%	6M25	6M26	VAR%	LTM25	LTM26	VAR%
Receita Bruta	-	682,3		-	682,3		-	682,3	
EBITDA Ajustado	-	13,6		-	13,6		-	13,6	

(1) Receita Bruta Consolidada: Exclui vendas intercompany.

(2) Ajustado: Exclui impacto IFRS16 e itens não recorrentes.

(3) Pro forma: Considera resultados da 4BIO desde janeiro 2026

Rio de Janeiro, 29 de julho de 2026 – A Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A. (“Grupo Profarma” ou “Companhia”, B3: PFRM3), anuncia os resultados do segundo trimestre (2T26) e do primeiro semestre de 2026 (6M26). As comparações de resultado referem-se ao mesmo período do ano anterior (2T25 e 6M25). As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em Reais (R\$), de acordo com a legislação societária brasileira, atendendo aos pronunciamentos técnicos do CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis e aos requerimentos da CVM – Comissão de Valores Mobiliários.

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

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



No primeiro semestre de 2026, o Grupo Profarma entregou resultados financeiros sólidos, reafirmando sua força e celebrando conquistas relevantes em um ano especial, marcado pelos 65 anos de nossa trajetória. Expansão, produtividade, pessoas e inovação seguem como pilares do nosso crescimento, sustentados pelas três unidades de negócio que atuam de forma complementar e potencializadas por sinergias cada vez mais consistentes e promissoras.

Em 4 de maio de 2026 realizamos a maior aquisição da nossa história: a 4BIO - uma renomada empresa que atua na comercialização de medicamentos de alta complexidade para pacientes, clínicas, hospitais, profissionais e operadores de saúde - que agora integra o Grupo e reforça nossa capacidade de crescer alinhado ao mercado de saúde brasileiro e global. Nossa atuação única ao longo da cadeia, integrando distribuição, especialidades e varejo, cria vantagens competitivas relevantes, com escala, infraestrutura logística e relacionamentos de longo prazo que elevam barreiras de entrada. A entrada da 4BIO no portfólio acelera a evolução do mix de produtos e impulsiona a rentabilidade, abrindo espaço para uma trajetória consistente de incremento nas margens no Grupo, dando sequência a primeira expansão de Margem EBITDA já realizada após a entrada no varejo através da Rede d1000.

Esse ciclo de crescimento e diversificação também nos projeta para o futuro, com a inovação assumindo papel central em nossa estratégia. Avançamos em inteligência artificial com a criação da Aura, área dedicada à estratégia, governança e aceleração de iniciativas de IA na Companhia. Em parceria com uma consultoria especializada, estruturamos soluções robustas, implementamos um framework de riscos e conduzimos ciclos de *discovery* com mais de 40 áreas, além de criarmos o Comitê Aura para acompanhamento estratégico das iniciativas. Atualmente, contamos com mais de 100 agentes de IA em operação, integrados a sistemas internos e com impactos em áreas como comercial, finanças, logística e recursos humanos. Também estamos avançando em modelos de *co-work* entre pessoas e IA e em arquiteturas multiagentes, ampliando a automação, a análise de dados e a tomada de decisões em escala.

Nosso objetivo é evoluir de uma abordagem centrada em eficiência operacional para um modelo de decisões inteligentes em escala, integrando a inteligência artificial aos principais processos de negócio e capturando ganhos sustentáveis de produtividade e valor para a Companhia.

No 2T26 o Grupo Profarma alcançou R\$ 4,1 bilhões de Receita Bruta, com crescimento de 31,4% em relação ao mesmo período do ano passado, com a consolidação de resultados de maio e junho da 4BIO. Já o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 126,6 milhões, aumento de 25,4% em relação ao 2T25, com margem de 3,5% sobre a Receita Líquida.

O cenário macroeconômico atual apresenta grandes desafios, juros locais elevados e conflitos externos que impactam toda a cadeia produtiva global. Mesmo diante desse contexto, nossa gestão eficiente da estrutura de capital permitiu mitigar efeitos financeiros adversos e alcançar um Lucro Líquido Ajustado de R\$ 31,7 milhões no 2T26, representando expansão de 23,7% em relação ao 2T25. Além disso, mantivemos uma sólida capacidade de geração de caixa operacional, que totalizou R\$ 378,3 milhões nos últimos doze meses encerrados em junho de 2026, uma expansão de 76,5% ante o mesmo período de 2025, reforçando a resiliência do negócio e nossa disciplina

na alocação de capital. Ao final do trimestre, a alavancagem do Grupo atingiu 2,9x Dívida Líquida/EBITDA LTM, refletindo a consolidação da 4BIO, incluindo seu EBITDA pro forma de R\$ 64,7 milhões, bem como as obrigações de R\$ 511,0 milhões assumidas na aquisição. Vale destacar que esse passivo foi estruturado diretamente com o vendedor, com prazo de cinco anos e atualização pelo CDI. Desconsiderando as obrigações vinculadas à aquisição e os resultados da 4BIO incorporados nos meses de maio e junho, a alavancagem seria de 2,2x, representando uma redução de 0,3x, ou 12%, em relação às 2,5x registradas no 2T25, o que reforça a disciplina financeira e a sólida gestão de capital do Grupo.



No 2T26, a Distribuição manteve sua posição como a maior unidade de negócios do Grupo em Receita Bruta, atingindo R\$ 3,3 bilhões, avanço de 10,3% frente ao 2T25, sendo 2,1 p.p. acima do mercado de distribuição. Esse desempenho sustentou nosso market share em 22,2% no mercado ABAFARMA no trimestre, segundo dados da IQVIA. O resultado reflete a continuidade das iniciativas voltadas à melhoria da jornada do cliente, como o aperfeiçoamento contínuo do nosso *e-commerce*, o PROFARMA ON, que registrou aumento de 22% no volume de pedidos e de 10% no ticket médio, além da expansão da base de clientes atendidos.

O EBITDA Ajustado encerrou o trimestre em R\$ 84,1 milhões, crescimento de 14,3% em relação ao 2T25, impulsionado pela combinação de gestão comercial eficiente, diluição de despesas corporativas, superando o impacto negativo de um aumento de preços menor do que no ano anterior.

A expansão dos tratamentos à base de GLP-1 segue ganhando relevância no mercado farmacêutico brasileiro e passa a impactar também o segmento de distribuição. Embora represente uma oportunidade relevante de crescimento, o desempenho da Distribuição no trimestre não dependeu desse efeito, o que reforça a solidez e a diversificação da nossa operação. Para os próximos períodos, esperamos a continuidade dessa aceleração, sustentada pela maior disponibilidade dos medicamentos de referência e pela entrada de novos produtos similares.

Esse conjunto de resultados esteve ancorado em uma gestão rigorosa do capital. A redução do Ciclo de Caixa em 8,5 dias no trimestre liberou capital de giro e elevou a eficiência na utilização dos recursos, refletindo-se em um ROIC de 18,2%, 0,7 p.p. superior ao registrado no 2T25 e reforçando nosso compromisso com a geração de valor e a rentabilidade do capital investido na operação. Adicionalmente, o menor reajuste de preços em relação ao ano anterior reduziu a necessidade de investimentos em estoque de pré-alta, favorecendo a alocação eficiente de capital.

Seguimos comprometidos em ser o principal elo entre a indústria e o varejista, promovendo soluções que contribuam para o crescimento contínuo do mercado farmacêutico. A boa relação com os fornecedores permanece como um dos pilares centrais da nossa estratégia, e nesse contexto realizamos nesse trimestre a primeira edição do Integra+, evento que reuniu mais de 100 parceiros da indústria e reforçando nosso papel de agregador de valor na cadeia farmacêutica.



A Rede d1000 manteve, no 2T26, a execução consistente de seu plano de expansão, com 11 novas lojas inauguradas e um fechamento no trimestre. No acumulado do ano, foram 14 aberturas e dois encerramentos, levando a Companhia a uma base de 312 lojas. A região de Mato Grosso permanece como uma fronteira estratégica de expansão no curto e médio prazo, ao reunir forte crescimento econômico regional e baixa penetração de grandes redes, criando uma oportunidade relevante de captura de participação de mercado.

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

O ritmo acelerado de aberturas elevou a participação de lojas em maturação para 33% da base total, ou 103 unidades, patamar superior ao observado no ano anterior. Esse movimento pressionou despesas e margens no curto prazo, como esperado, mas representa um efeito temporário inerente à curva de maturação das novas unidades. À medida que essas lojas avancem em produtividade e diluam seus custos fixos, deverão contribuir de forma crescente para a rentabilidade e a geração de caixa da Companhia nos próximos trimestres.

A combinação entre expansão física e modernização do portfólio impulsionou o *market share* da Companhia para 12,1% no trimestre, avanço de 0,4 p.p. em relação ao 2T25, segundo dados do IQVIA Brasil. A Receita Bruta somou R\$ 703,5 milhões, crescimento de 10,8% versus o mesmo período do ano anterior, sustentado pela contribuição das novas lojas e pela forte demanda por moléculas de GLP-1, cujas vendas cresceram 39,4% na comparação anual. A tendência deve ganhar força com a ampliação da oferta de semaglutida ao longo do período.

O e-commerce seguiu como um vetor estrutural de crescimento, com vendas não presenciais atingindo R\$ 141,2 milhões no trimestre, alta de 160,0% versus o 2T25. O canal representou 20,1% da Receita Bruta – a segunda vez que supera esse patamar – e reforça a evolução da estratégia digital e omnicanal da Companhia, ampliando conveniência, recorrência e alcance junto aos clientes.

Outros pilares complementam essa trajetória de crescimento. As iniciativas de CRM vêm aumentando a recorrência e a cesta média dos clientes por meio de uma comunicação mais personalizada e assertiva. Paralelamente, as marcas exclusivas fortalecem a diferenciação da oferta, estimulam a fidelização e contribuem para uma margem bruta superior. Somadas à expansão física e digital, essas iniciativas ampliam as alavancas de crescimento rentável e sustentável da Rede d1000.

O conjunto desses resultados se traduziu em EBITDA Ajustado de R\$ 29,3 milhões, com margem EBITDA Ajustada de 4,2%.

A Rede d1000 encerra o trimestre bem posicionada para capturar as oportunidades de expansão, maturação de lojas e avanço dos canais digitais, com uma estratégia clara de crescimento rentável e criação sustentável de valor.

4BIO

A unidade de negócios de Especialidades (distribuição *non-retail*) do Grupo Profarma, reiniciada de forma orgânica no final de 2025 foi consolidada com a aquisição da 4BIO, que passa a ser marca da Unidade de Negócios, acelerando a presença do Grupo em um dos segmentos mais promissores do mercado farmacêutico. O mercado endereçável atual totaliza R\$ 60 bilhões, que é o valor de venda via canal distribuição, apresenta crescimento médio anual 14,2% nos últimos 2 anos. O mercado institucional total concentra a maior parte do pipeline de lançamentos de drogas inovadoras nos próximos anos, principalmente, em oncologia, imunoterapia e doenças raras.

A integração da 4BIO avança de forma disciplinada e alinhada ao plano traçado, com mais de 100 iniciativas em implementação nas frentes comercial, financeira, fiscal, de gente e gestão. Entre os principais marcos está a otimização da cadeia de *supply* através da integração logística com a Profarma com objetivo de incorporar sinergias, cujos benefícios econômicos deverão ser capturados de forma progressiva a partir de julho. Adicionalmente, passamos também a buscar uma qualificação melhor das vendas, dando foco em linhas de maior rentabilidade, menor Capital de Giro e de maiores retornos.

Essa estratégia impulsionou a recuperação da Margem Bruta, que evoluiu 0,9 p.p., de 6,9% no 1T26 para 7,8% no 2T26 (em % da Receita Líquida), e a melhora do Ciclo de Caixa, 5,4 dias menor do que no 1T26, ainda que ao custo de abrir mão de parte do crescimento em favor de operações mais rentáveis. Vale ressaltar que o foco da 4BIO neste início não será o crescimento de vendas, com objetivo de alcançar os maiores retornos esperados pelo Grupo, mirando alcançar os mesmos patamares da distribuição *retail*, que hoje entrega um ROIC em torno de 18%.

A captura das oportunidades desse mercado apoia-se em diferenciais competitivos do Grupo Profarma como: capacidade de execução, compliance, excelência operacional e balanço sólido – atributos que consolidam a 4BIO como a distribuidora capaz de ser a grande parceira comercial estratégica dos fabricantes.

As perspectivas para o futuro do Grupo Profarma

Enxergamos importantes catalisadores de valor nos próximos trimestres: a consistência da distribuição *farmaretail*, o avanço em Especialidades através da 4BIO, a expansão da Rede d1000 e ganhos adicionais de eficiência operacional, reforçando nossa visão de geração sustentável de valor no médio e longo prazo.

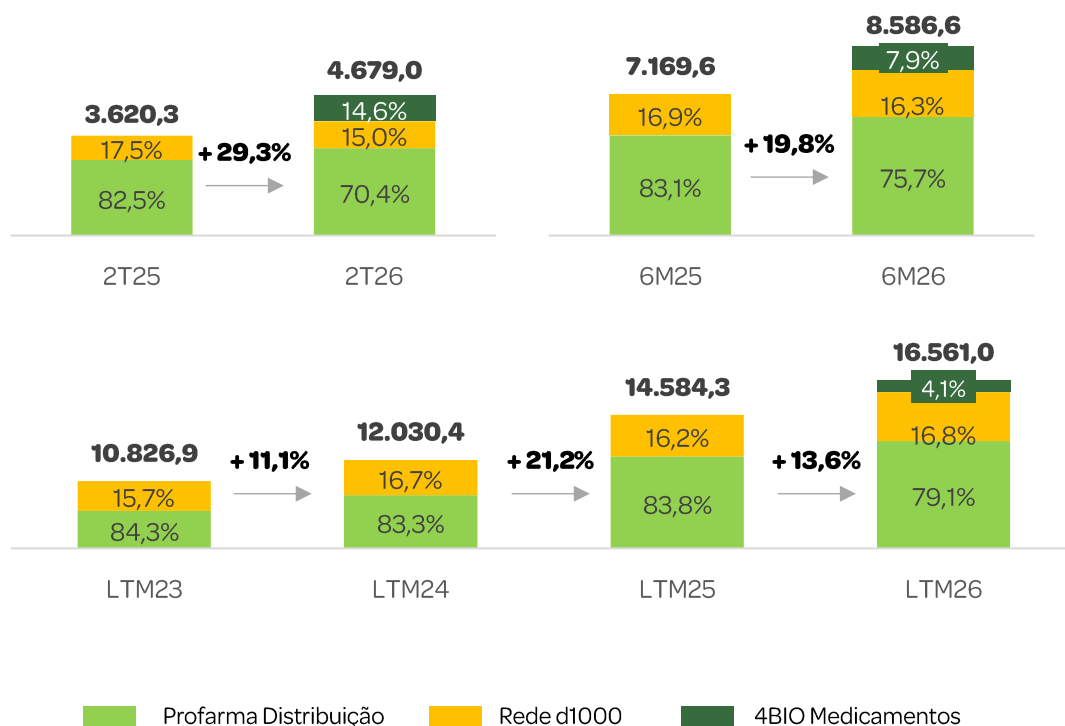
A robustez e adaptabilidade do nosso modelo integrado, agora contando com a nova unidade 4BIO, continuarão sendo as alavancas da nossa trajetória futura, combinando expansão sustentável, geração de caixa, remuneração aos acionistas e retornos consistentes com nosso propósito de oferecer a melhor experiência no acesso à saúde e bem-estar. A Companhia reforçará sua aposta no capital humano como motor de crescimento, sustentada por nossa cultura de inconformismo, que nos inspira a sermos, a cada dia, uma versão melhor de nós mesmos. Esse compromisso nos prepara para transformar desafios em conquistas e seguir evoluindo de forma consistente.



Sammy Birmarcker – CEO do Grupo Profarma

RECEITA OPERACIONAL BRUTA NÃO CONSOLIDADA

(R\$ MILHÕES)



A Receita Bruta Não Consolidada atingiu, R\$ 4,7 bilhões no 2T26, crescimento de 29,3% em relação ao 2T25. No acumulado do ano, o indicador totalizou R\$ 8,6 bilhões, representando um avanço de 19,8% em relação ao 6M25. Essas evoluções foram principalmente relacionadas a aquisição da 4BIO concluída no início de maio, que somou R\$ 682,3 milhões nos meses de maio e junho.

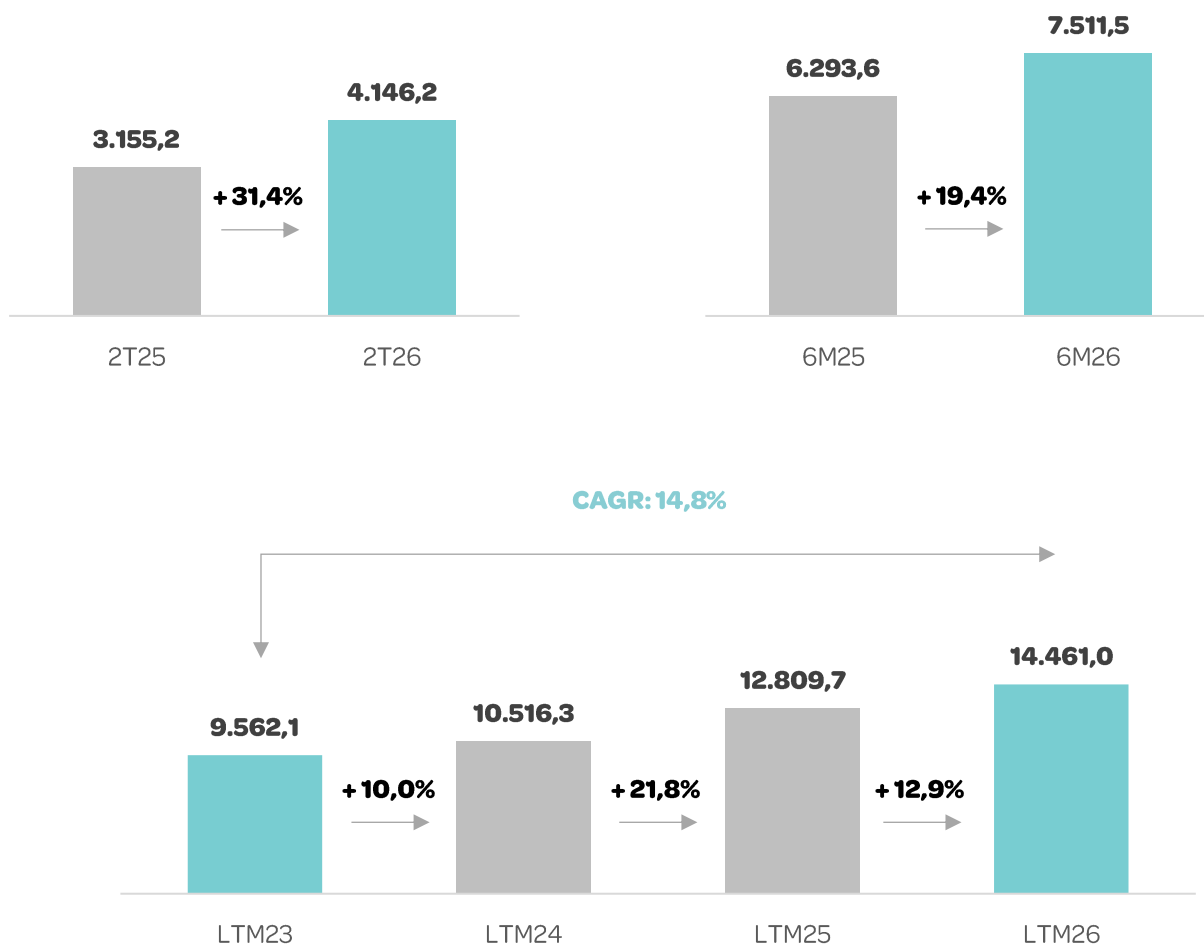
Na visão Não Consolidada, o peso da nova divisão ficou em 14,6%, porém considerando apenas os 2 meses da 4BIO no trimestre. Para melhor entendimento do peso esperado da 4BIO, caso tivéssemos o trimestre completo, tanto na base trimestral como na semestral, a participação seria de aproximadamente 19,0%.

Enquanto isso, a Profarma Distribuição e a Rede d1000 que, no 2T25 representavam 82,5% e 17,5% da Receita Bruta Não Consolidada, respectivamente, passam a representar 70,4% e 15,0% no 2T26.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

(R\$ MILHÕES)

O resultado do Grupo Profarma consolida as suas três unidades de negócios, excluídas as receitas provenientes de operações *intercompany*, representadas por Profarma Distribuição, Rede d1000 e 4BIO.



A Receita Operacional Bruta Consolidada atingiu R\$ 4,1 bilhões no 2T26, crescimento de 31,4% em relação ao 2T25. No acumulado do ano, a Receita Bruta Consolidada somou R\$ 7,5 bilhões, avanço de 19,4% frente ao 6M25. A aquisição da 4BIO, concluída no início de maio, foi a principal responsável pelos crescimentos observados nessas duas visões, impactando o resultado com uma Receita Bruta de R\$ 682,3 milhões. Importante ressaltar que, sem a aquisição da 4BIO, o Grupo Profarma teria crescido 9,8% na visão trimestral e 8,5% na visão semestral. Na comparação dos últimos 12 meses findos em junho, o crescimento foi de 12,9%, com menor influência da aquisição da 4BIO, porém com um CAGR de 14,8% nos últimos três anos.

Do lado da Profarma Distribuição, a Receita Bruta atingiu R\$ 3,3 bilhões no 2T26, crescendo 10,3% contra o 2T25 e 9,1% numa ótica acumulada do ano. Segundo dados do IQVIA, a Distribuição cresce em linha com o mercado ABAFARMA, sustentando seu *market share* em 22,2% no trimestre e superando o mercado de distribuição em 2,1 p.p no 2T26. Os principais vetores desse resultado foram o bom desempenho nas categorias de Genéricos e RX e, em perfil de clientes, vendas para Grandes Contas e Rede d1000. Na visão LTM, crescemos em linha com o mercado de distribuição e 1,6 p.p. abaixo do mercado ABAFARMA.

Na unidade de especialidades, a Receita Bruta da 4BIO totalizou R\$ 682,3 milhões valor 15,6 % maior que a média de vendas dos 4 primeiros meses anteriores a aquisição, de janeiro a abril. Essa evolução marca os primeiros meses de gestão do Grupo Profarma nessa nova unidade. A estratégia comercial nestes meses iniciais não foi incremento no volume de vendas, mas a revisão de *pricing* com foco em otimização de Capital de Giro e rentabilidade.

A Rede d1000 alcançou R\$703,5 milhões de Receita Bruta no segundo trimestre de 2026, apresentando um avanço de 10,8% em relação ao mesmo período de 2025. Neste trimestre, a evolução de vendas foi impulsionada pela abertura de novas lojas, que continua sendo a principal alavanca de crescimento da Companhia, além da venda de GLP-1, cujo crescimento foi de 39,4% no 2T26. Esse crescimento foi negativamente impactado pelo efeito calendário em função do menor número de dias úteis no período e da realização da Copa do Mundo. No acumulado do ano, a Rede d1000 apresentou Receita Bruta de R\$1,4 bilhão, representando um crescimento de 15,7% em relação ao mesmo período de 2025. Nas regiões onde atua, a Rede d1000 continua apresentando crescimento bem superior ao mercado, alcançando 12,1% de participação em 2T26, crescimento de 0,4p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



No 2T26 o Lucro Bruto Consolidado totalizou R\$ 533,6 milhões no 2T26, crescimento de 23,0% em relação ao 2T25, impactado pela aquisição da 4BIO. A Margem Bruta foi de 14,9%, ante 16,1% no período comparável. A queda na Margem Bruta está relacionada ao novo mix de negócios do Grupo. Vale ressaltar que a Margem Bruta do Grupo no 2T26 sem a 4BIO teria atingido 16,3%, 0,2 p.p. acima do 2T25. Outro ponto importante é que, embora a Margem Bruta da 4BIO seja menor que a média do Grupo, a Margem EBITDA esperada é maior após a absorção das sinergias, melhorando os resultados finais da Companhia. No acumulado do ano, o Lucro Bruto alcançou R\$ 968,0 milhões, avanço de 16,9%, com Margem Bruta de 15,0%, frente a 15,3% no 6M25, também relacionadas a aquisição da 4BIO, como detalhado acima. Na visão dos últimos 12 meses (LTM), o Lucro Bruto cresce 15,4% contra o LTM25, atingindo R\$ 1,9 bilhão, com uma evolução de 0,3 p.p. de Margem Bruta e um CAGR de 15,9% no período analisado.

A Profarma Distribuição registrou um Lucro Bruto de R\$ 272,2 milhões no 2T26 com uma Margem Bruta de 9,6% em relação à Receita Líquida, ganhos de 12,5% e 0,1 p.p. contra o mesmo período do ano anterior. Essa evolução é atribuída ao ganho de eficiência da estratégia de *pricing* implementada no trimestre e da maior participação de Genéricos no mix de vendas – superando o impacto negativo causado pelo reajuste anual de preços abaixo do reajuste de 2025. Na mesma linha, o Lucro Bruto acumulado atinge R\$ 506,3 milhões, evolução de 8,7% contra o 6M25 com uma Margem Bruta estável em 9,1% da Receita Líquida.

Do lado da 4BIO, o Lucro Bruto atingiu R\$ 49,5 milhões no 2T26, considerando apenas os meses de maio e junho, com uma Margem Bruta de 8,1% em relação à Receita Líquida. Na comparação dessa margem com o período anterior a aquisição (média de janeiro a abril) já se observa um incremento de 1,0 p.p., reflexo da estratégia de *pricing* somada a um efeito positivo do reajuste de preços no ano, porém ainda sem a incorporação de parte das sinergias esperadas com a Profarma. Para fins de comparabilidade e melhor compreensão da evolução operacional da 4BIO após a conclusão da aquisição, os comentários abordarão as variações entre o 2T26 e o 1T26, refletindo de forma mais adequada a dinâmica recente dos negócios e o estágio atual da operação e estarão disponíveis na seção dedicada à 4BIO neste relatório.

O Lucro Bruto do Varejo totalizou R\$ 212,3 milhões no 2T26, representando crescimento de 10,8% em relação ao 2T25. A Margem Bruta do 2T26 foi de 30,2%, ficando igual ao mesmo período do ano passado, mesmo com um reajuste de preços menor que o praticado em 2025. No acumulado do ano, o Lucro Bruto total foi de R\$ 414,2 milhões, representando um crescimento de 14,6% em relação aos R\$ 361,3 milhões reportados no 6M25.

DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

(R\$ Milhões)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Var% YoY	Var% ToT	6M25	6M26	Var (%)
Despesas de CDs e Lojas	-249,8	-263,4	-272,0	-296,9	-316,1	26,6%	6,5%	-513,1	-613,0	19,5%
% da Receita Oper. Líquida	-9,2%	-9,2%	-8,5%	-10,3%	-8,8%	0,4 p.p	1,5 p.p	-9,5%	-9,5%	0,0 p.p
Despesas Corporativas	-83,2	-69,3	-82,6	-72,9	-90,7	9,1%	24,5%	-156,3	-163,6	4,7%
% da Receita Oper. Líquida	-3,1%	-2,4%	-2,6%	-2,5%	-2,5%	0,5 p.p	0,0 p.p	-2,9%	-2,5%	0,4 p.p
Despesas Totais	-333,0	-332,6	-354,7	-369,7	-406,9	22,2%	10,0%	-669,4	-776,6	16,0%
% da Receita Oper. Líquida	-12,3%	-11,7%	-11,1%	-12,9%	-11,4%	0,9 p.p	1,5 p.p	-12,4%	-12,0%	0,4 p.p

As Despesas Operacionais ex-depreciação e itens não recorrentes do Grupo Profarma somaram R\$ 406,9 milhões no 2T26, uma variação de 22,2% em relação ao 2T25. Como percentual da Receita Operacional Líquida, as Despesas Totais representaram 11,4% no trimestre, uma redução de 0,9 p.p. frente aos 12,3% registrados no mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, as Despesas Totais atingiram R\$ 776,6 milhões, crescimento de 16,0% em relação ao 6M25, com representatividade de 12,0% da Receita Operacional Líquida, ante 12,4% no período comparável. Vale ressaltar que a 4BIO tem um patamar de Despesas Operacionais inferior em aproximadamente 1,0 p.p. sobre a Receita Líquida quando comparado com a Distribuição *Retail*, operando entre 5% e 5,6% (x 6,4% - 6,7% na Distribuição). Numa visão sem 4BIO, o crescimento das Despesas Totais no 2T26 seria de 11,4%, com aumento da representatividade na Receita Líquida em 0,2 p.p., representando 12,5% da Receita Líquida. Na visão acumulada do ano, ainda excluindo a 4BIO, o crescimento das despesas totais foi de 10,7%, que na comparação com o ano anterior resulta em um aumento de 0,3 p.p. sobre a Receita Líquida, com as Despesas Totais representando 12,7% da Receita Líquida no período.

As Despesas de CDs e Lojas totalizaram R\$ 316,1 milhões no 2T26, variação de 26,6% em relação ao 2T25. A representatividade da linha sobre a Receita Operacional Líquida foi de 8,8%, comparada a 9,2% no 2T25, uma diluição relevante de 0,4 p.p.. No acumulado do ano, as Despesas de CDs e Lojas somaram R\$ 613,0 milhões, crescimento de 19,5% frente ao 6M25, mantendo participação de 9,5% da Receita Operacional Líquida, em linha com o mesmo período do ano anterior. Na mesma análise excluindo a 4BIO, as Despesas de CDs totalizaram R\$ 290,7 milhões no trimestre, representando 9,8% da Receita Líquida, e R\$ 587,6 milhões no acumulado do ano, sendo 10,1% da Receita Líquida, que representam um aumento de 0,6 p.p. da participação na Receita Líquida no trimestre e no acumulado do ano.

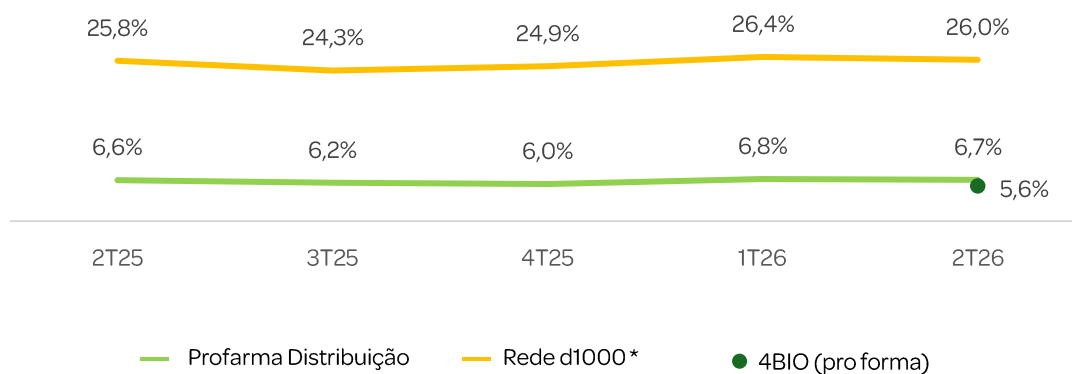
As Despesas Corporativas alcançaram R\$ 90,7 milhões no 2T26, variação de 9,1% em relação ao 2T25. Como percentual da Receita Operacional Líquida, a linha representou 2,5% no trimestre, ante 3,1% no 2T25, redução relevante de 0,6 p.p.. No acumulado ano, as Despesas Corporativas totalizaram R\$ 163,6 milhões,

crescimento de 4,7% em relação ao 6M25, com representatividade de 2,5% da Receita Operacional Líquida, mantendo uma expressiva diluição de 0,4 p.p. frente a 2,9% no período comparável. Desconsiderando o efeito da 4BIO, o 2T26 encerra com uma Despesa Corporativa de R\$ 80,3 milhões, 2,7% da Receita Líquida no trimestre e, no acumulado do ano, R\$ 153,2 milhões, 2,6% da Receita Líquida, mantendo em ambas as visões diluições relevantes de 0,4 p.p. e 0,2 p.p., respectivamente.

Informações adicionais sobre as despesas estão disponíveis nas respectivas seções de despesas de cada unidade de negócio e, para a operação de varejo, no *Earnings Release* da Rede d1000

% DESPESAS SOBRE RECEITA LÍQUIDA

Por segmento de negócio



* Percentuais da Rede d1000 em % Receita Bruta.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



EBITDA LTM23 exclui o impacto de R\$ 0,5 MM provenientes de créditos fiscais da Rede d1000.

EBITDA LTM24 exclui o impacto negativo de R\$ 2,9 MM do parcelamento fiscal de ICMS da Profarma Distribuição e o impacto positivo de R\$ 6,4 MM de créditos fiscais na Rede d1000.

EBITDA LTM25 exclui o impacto negativo de R\$ 5,4 MM provenientes do complemento do fechamento da operação da PFS no Grupo.

EBITDA LTM26 exclui os efeitos de R\$ 4,8 MM de despesas pré operacionais da unidade de especialidades, R\$ 8,4 MM de despesas não recorrentes na compra da 4BIO na Distribuição e R\$ 4,2 MM de despesas relativas aa compra da 4BIO na 4BIO, além de 91,1 relativas a Ganho De Compra Vantajosa no Grupo.

O EBITDA Ajustado Consolidado alcançou no 2T26 R\$ 126,6 milhões, crescimento de 25,4% em relação ao 2T25, com impacto da inclusão da 4BIO. A Margem EBITDA foi de 3,5%, ante 3,7% no mesmo período do ano anterior. Esta queda foi devida ao novo mix de negócios com a 4BIO, que ainda opera com Margem EBITDA de 2,2%, abaixo das margens esperadas pós aquisição, porém com potencial para ser maior do que a margem da Distribuição *Retail* e do Grupo. Tendo em vista que a Margem EBITDA da nova unidade ainda não opera nas margens potenciais, vale comentar que, excluindo a aquisição, a Margem EBITDA foi de 3,8%, 0,1 p.p. acima do mesmo período do ano anterior.

No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 191,3 milhões, avanço de 20,6%, com Margem EBITDA crescente em 0,1 p.p., atingindo 3,0% da Receita Líquida. Na mesma análise excluindo a 4BIO, a Margem EBITDA foi de 3,0%, 0,1 p.p. acima dos 2,9% de margem observada no 6M25. Na visão LTM a análise fica melhor também excluindo a 4BIO – que tem o peso de apenas dois meses de resultado. Nesta visão o EBITDA acumulou R\$ 411,7 milhões com margem de 3,5%, 0,3 p.p. acima do mesmo período do ano anterior e gerando um CAGR de 20,2 % nos últimos 3 anos, representando um expressivo incremento de margem de 0,6 p.p. nos últimos três anos, saindo de 2,9% para os 3,5% atuais.

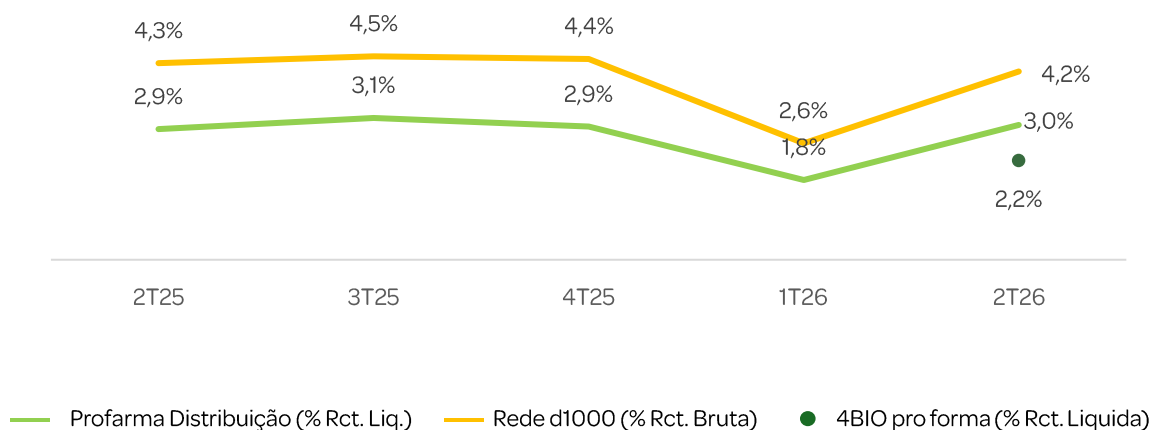
Na unidade de negócio Distribuição, a Profarma alcançou R\$ 84,1 milhões no 2T26 de EBITDA Ajustado, um crescimento de 14,3% em relação ao 2T25, com expansão de 0,1 p.p. de Margem EBITDA, que atingiu 3,0% da Receita Líquida. No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado somou R\$ 132,4 milhões, também com expansão de 0,1 p.p. na Margem EBITDA, alcançando 2,4% no período. A trajetória de crescimento na Margem EBITDA se deve a disciplina de gastos da Companhia neste período com diluição observada nas Despesas Corporativas, somada à execução comercial que sustentou uma manutenção de Margem Bruta, mesmo num cenário de menor reajuste de preços na comparação com o 2T25.

Na 4BIO, o EBITDA Ajustado somou R\$ 13,6 milhões no 2T26, contando apenas com resultado de maio e junho com Margem EBITDA de 2,2%, já 0,2 p.p. acima da Margem EBITDA médio do período anterior a aquisição (jan a abr). Vale ressaltar que embora a Margem EBITDA desses dois meses tenha sido maior em relação à margem 1T26, ainda não estão impactadas pelas sinergias e com potencial para incrementos adicionais.

No Varejo, o EBITDA Ajustado alcançou R\$ 29,3 milhões no 2T26, crescimento de 5,8% em relação ao mesmo período de 2025. A margem EBITDA foi de 4,2%, versus 4,4% apresentados no 2T25, explicados, majoritariamente pelo maior peso de despesas de vendas no período. Vale ressaltar que, além de maior abertura de lojas neste primeiro semestre de 2026, grande parte das inaugurações de 2025 ocorreu nos últimos meses do ano, o que faz com que todas essas lojas ainda estejam em estágio inicial de maturação, sem contribuir de forma significativa para a diluição de despesas, representando uma alavanca de crescimento para os próximos trimestres, somado a um efeito calendário com menos dias úteis no trimestre e com o evento da Copa do Mundo. No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 47,2

milhões, incremento de 13,5% em relação ao mesmo período de 2025. A Margem Ebitda de 3,4% ficou estável em relação ao 6M25.

EVOLUÇÃO DE MARGEM EBITDA AJUSTADA POR UNIDADE DE NEGÓCIO



RECONCILIAÇÃO EBITDA

(R\$ Milhões)	2T25	2T26	Var (%)	6M25	6M26	Var (%)	LTM25	LTM26	Var (%)
Lucro Operacional	92,2	193,3	109,7%	141,3	249,2	76,4%	310,4	458,0	47,5%
Depreciação e Amortização	-49,0	-58,0	18,4%	-96,7	-111,1	14,9%	-185,0	-214,6	16,0%
EBITDA IFRS-16	141,2	251,3	78,0%	238,0	360,3	51,4%	495,4	672,6	35,8%
Ajustes IFRS-16	-40,3	-46,3	14,8%	-79,3	-90,6	14,2%	-150,8	-173,7	15,2%
EBITDA ex IFRS-16	101,0	205,0	103,0%	158,7	269,7	70,0%	344,6	498,9	42,6%
Ajustes não recorrentes	0,0	-78,4	-	0,0	-78,4	-	5,4	-73,6	-
EBITDA ajustado ex IFRS-16	101,0	126,6	25,4%	158,7	191,3	20,6%	350,0	425,3	21,5%

ITENS NÃO RECORRENTES

	2T25	2T26	6M25	6M26	LTM25	LTM26	Impacto
Não recorrentes total (R\$ Milhões)	-	-78,4	-	78,4	5,4	-73,6	
Complemento do fechamento da operação de Venda da PFS	-	-	-	-	5,4	-	Grupo
Despesas pré operacionais da unidade de especialidades	-	-	-	-	-	4,8	Distribuição e Grupo
Despesas relativas à aquisição da 4BIO	-	8,4	-	8,4	-	8,4	Grupo
Despesas relativas à aquisição da 4BIO	-	4,3	-	4,3	-	4,3	4BIO e Grupo
Ganho por Compra Vantajosa 4BIO (Price Purchase Allocation – PPA*)	-	-91,1	-	-91,1	-	-91,1	Grupo

*Maiores informações na seção de “Compra Vantajosa (PPA)” deste Release.

RESULTADO FINANCEIRO

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

	2T25	2T26	Var%	6M25	6M26	Var%	LTM25	LTM26	Var %
Receita Financeira	3,9	11,0	181,6%	7,1	12,3	72,8%	14,9	23,7	58,9%
Despesa Financeira Bancária	-39,4	-48,5	22,9%	-68,4	-86,7	26,8%	-118,4	-161,1	36,0%
Despesa Financeira Líquida	-35,5	-37,5	5,5%	-61,3	-74,4	21,4%	-103,5	-137,4	32,7%
% da Receita Oper. Líquida	-1,3%	-1,0%	0,3 p.p	-1,1%	-1,2%	0,1 p.p.	-0,9%	-1,1%	-0,2 p.p
Despesa Financeira Líquida AVP	-10,4	-18,1	74,4%	-17,7	-25,4	43,5%	-33,9	-47,1	38,7%
% da Receita Oper. Líquida	-0,4%	-0,5%	-0,1 p.p	-0,3%	-0,4%	-0,1 p.p	-0,3%	-0,4%	-0,1 p.p
Outras Receitas/Despesas	-1,7	-13,6	706,2%	-4,2	-15,8	277,0%	-8,1	-18,3	126,3%
Resultado Financeiro total	-47,6	-69,2	45,4%	-83,2	-115,7	39,0%	-145,6	-202,8	39,3%
% da Receita Oper. Líquida	-1,8%	-1,9%	-0,1 p.p	-1,5%	-1,8%	-0,3 p.p	-1,3%	-1,8%	-0,5 p.p

O Resultado Financeiro Total foi negativo em R\$ 69,2 milhões no 2T26, um crescimento de 45,4% em relação ao valor registrado no 2T25, com um aumento de representatividade na Receita Líquida em 0,1 p.p.. No acumulado do ano, o Resultado Financeiro Total foi negativo em R\$ 115,7 milhões, representando um aumento de 39,0% em relação ao 6M25. Como percentual da Receita Líquida, o indicador aumentou em 0,3 p.p. em relação ao valor registrado no mesmo período do ano anterior. Uma parte relevante dessa expansão está relacionada a aquisição da 4BIO, que foi adquirida com financiamento direto do vendedor, em 5 anos com correção pelo CDI, representando R\$ 11,0 milhões adicionais neste trimestre, alocada em Outras Receitas/Despesas.

A Despesa Financeira Líquida Bancária totalizou R\$ 37,5 milhões, crescimento de 5,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, sendo mais impactadas pelo aumento de dívida sazonal da Distribuição no período pós investimentos em estoques adicionais em função do aumento anual de preços, que neste ano, aconteceram mais ao final do 1T (ao invés de uma compra mais distribuída ao longo do 1º Tri).

A linha de Despesas Financeiras Líquidas de AVP totalizou R\$ 18,1 milhões negativos, um crescimento de 74,4% contra o 2T25, e uma expansão de 0,1 p.p. em relação à Receita Líquida do trimestre. Esse crescimento está ligado principalmente à dinâmica sazonal de prazos de pagamento, porém lembrando que essas despesas AVP não são relacionadas às dívidas bancárias e não tem efeito caixa, sendo uma norma contábil obrigatória.

Vale ressaltar que, conforme descrito na seção de Anexos, o AVP total (Operacional + Financeiro) gerou um impacto negativo de R\$ 2,0 milhões no Lucro Líquido do período, em comparação ao efeito positivo de R\$ 1,8 milhão observado no 2T25. No acumulado do ano, o AVP Total somou R\$ 3,4 milhões positivo em 2026, frente a R\$ 6,7 milhões positivo em 2025. Reforçamos que estes valores não tem efeito caixa, sendo uma norma contábil obrigatória.

O 2T26 foi o primeiro trimestre em quase 2 anos que pode se observar a estabilização (com pequena redução) do CDI médio em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior e, mesmo com incertezas de curto e médio prazo, projeções do Banco Central apontam uma redução da Taxa de Juros para os próximos trimestres e para os próximos anos também. Esse cenário traz um benefício potencial para a Profarma no sentido de desonerar o Resultado Financeiro Total e, por conseguinte, promover uma melhora no Lucro Líquido.

	2T25	2T26
Custo da Dívida	15,2%	14,8%
Spread médio (CDI +)	0,68%	0,36%
CDI Méd Tri	14,5%	14,4%
% CDI	105%	102%

COMPRA VANTAJOSA (PPA)

(R\$ MILHÕES)

A Companhia concluiu a mensuração a valor justo dos ativos identificáveis adquiridos e dos passivos assumidos da 4BIO na data-base de 30 de abril de 2026, respaldada por laudo de avaliação independente elaborado por especialistas externos, chegando a um valor de compra vantajosa de R\$ 91,1Milhoes . Maiores detalhes podem ser encontrados no ITR 2T26 do Grupo Profarma, Nota Explicativa 12 – Investimentos.

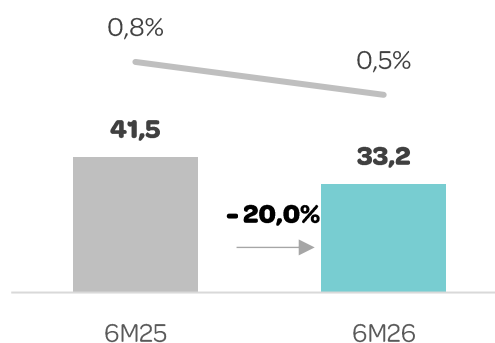
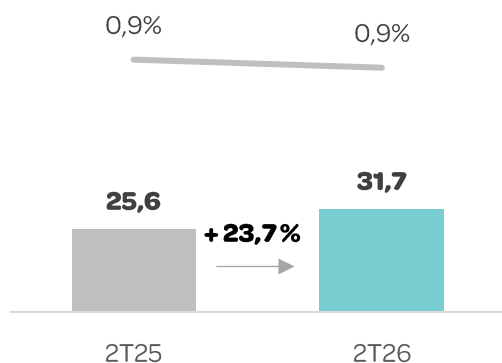
R\$ Milhões	2T26
Ganho por compra vantajosa	91,1
Passivo fiscal diferido	(31,0)
GANHO LÍQUIDO	60,1

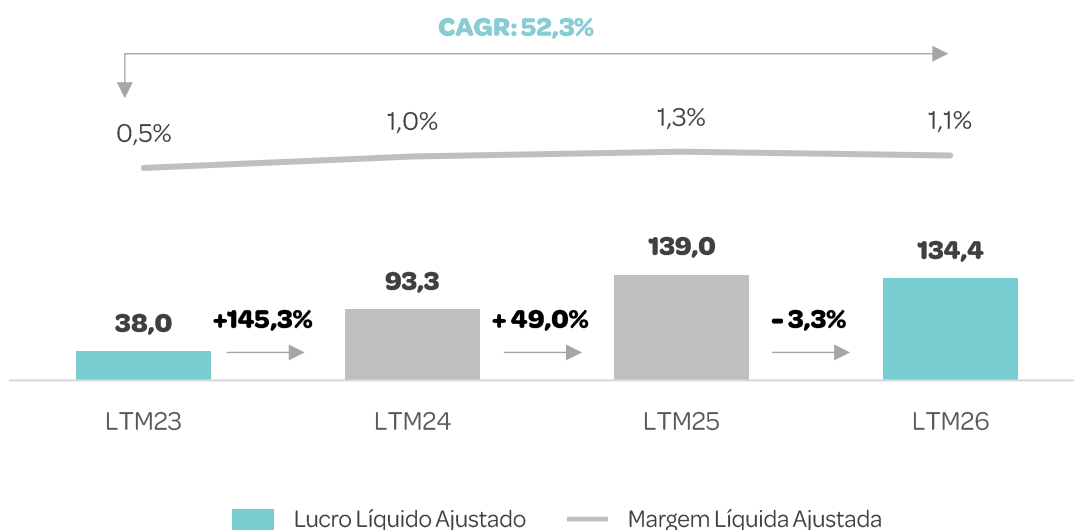
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

	2T26	6M26
Lucro Líquido Ajustado (R\$ Milhões)	25,6	41,5
Variação:		
EBITDA Ajustado	25,7	32,6
Depreciação	-5,7	-10,2
Resultado Financeiro	-21,6	-32,5
Despesas Financeiras Líquidas	-12,9	-24,1
Financeira Líquida AVP	-7,7	-7,7
Outros	-0,9	-0,6
Imposto de Renda e CS	6,8	1,3
Participação de Minoritários	0,9	0,5
Lucro Líquido Ajustado 2026	31,7	33,2

(R\$ Milhões)	2T25	2T26	6M25	6M26	LTM25	LTM26
Lucro Líquido pós minoritários IFRS16	21,8	70,8	33,4	69,0	118,0	199,4
Impacto IFRS16	3,9	-8,3	8,1	-11,6	15,6	-22,4
Não recorrentes	-	-47,4	-	-47,4	5,4	-42,6
Despesas do closing		12,7		12,7		12,7
Ganho Compra Vantajosa		-91,1		-91,1		-91,1
IR sobre Ganho Compra Vantajosa		31,0		31,0		31,0
Despesas pré ops de especialidades						4,8
Complemento da operação Venda PFS					5,4	
Lucro Líquido pós minoritários Ajustado	25,6	31,7	41,5	33,2	139,0	134,4





No 2T26 o Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$ 31,7 milhões no 2T26, aumento de 23,7% em relação ao 2T25, com efeito da aquisição da 4BIO. A Margem Líquida Ajustada foi de 0,9%, estável no período comparável. No acumulado do ano, o Lucro Líquido Ajustado somou R\$ 33,2 milhões, redução de 20,0%, com Margem Líquida Ajustada de 0,5%, frente a 0,8% no 6M25, principalmente relacionado ao resultado do 1T26. Na visão do 2T26 excluindo a 4BIO, a Margem Líquida teria sido maior em 0,1 p.p., atingindo 1,0%. Na visão semestral e LTM as quedas na margem seriam menores em 0,3 p.p. e 0,2 p.p., respectivamente.

O Lucro Líquido Ajustado da Profarma Distribuição totalizou R\$ 20,5 milhões no 2T26 e R\$ 19,4 milhões no acumulado ano, ganho de 3,9% e redução de 41,1% comparado ao 2T25 e acumulado, respectivamente.

O Lucro Líquido Ajustado da Rede d1000 no 2T26 foi de R\$ 9,8 milhões, representando uma evolução de 6,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 1,4% de Margem Líquida.

A 4BIO contribui com R\$ 2,6 milhões no Lucro Líquido Ajustado do Grupo, com margem líquida de 0,4%. Vale lembrar que este resultado não reflete ainda a evolução da Margem EBITDA esperada para esta unidade de negócios em função das sinergias ainda a capturar, que estão em fase de implementação e cujos resultados são esperados para o segundo semestre de 2026.

ENDIVIDAMENTO

(R\$ MILHÕES)

O Grupo Profarma encerrou junho de 2026 com Dívida Líquida Bancária R\$ 893,1 milhões e R\$ 1.404,1 milhões incluindo R\$ 511,0 milhões em obrigações relacionadas à aquisição da 4BIO, concluída em maio de 2026.

Conforme divulgado anteriormente, o valor total da aquisição foi de R\$ 600 milhões, dos quais R\$ 80 milhões correspondem ao caixa adquirido da 4BIO. Do montante a ser pago aos vendedores, R\$ 100 milhões foram desembolsados em maio de 2026, enquanto o saldo remanescente será liquidado em cinco parcelas anuais de igual valor, corrigidas pelo CDI.

Considerando o EBITDA Ajustado dos últimos doze meses (LTM) excluindo o EBITDA da 4BIO e também os valores devidos pela aquisição, a alavancagem do Grupo ao final do trimestre foi de 2,2x Dívida Líquida/EBITDA, 0,3x ou 12% menor do que o indicador de 2,5x registrado no 2T25. A alavancagem do Grupo atinge 2,9x Dívida Líquida/EBITDA ao adicionarmos as obrigações de R\$ 511,0 milhões referentes a aquisição assim como um EBITDA LTM pro forma da 4BIO de R\$ 64,7 milhões.

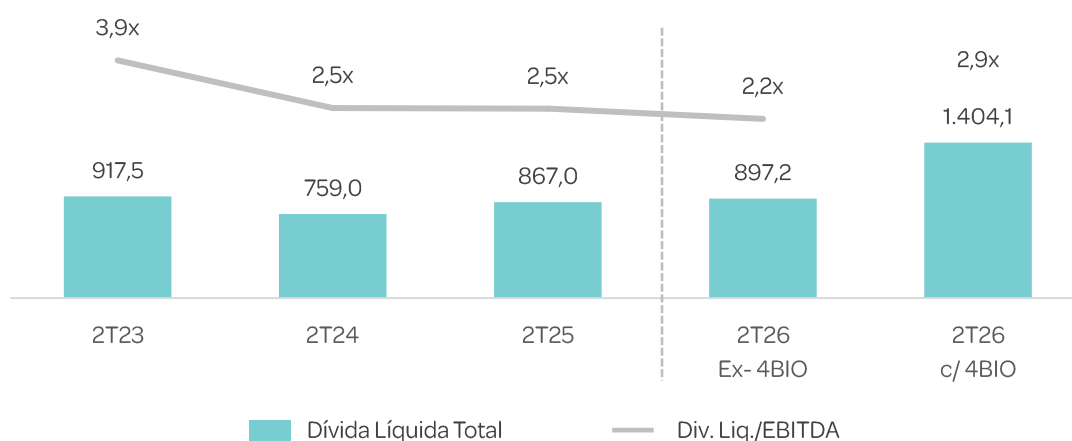
Sazonalmente a alavancagem do 2T tende a ser maior do que a média anual tendo em vista os investimentos em estoques adicionais realizados no 1T em função do aumento anual de preço. Nos trimestres seguintes, com o desinvestimento natural do estoque, é esperado que a alavancagem retorne aos níveis estruturais e nossa dívida volte ao perfil mais alongado. No 2T26, a redução do Ciclo de Caixa da Distribuição em 8,5 dias foi o principal responsável pela queda na alavancagem observada, além de um investimento menor em estoques adicionais tendo em vista um reajuste de preços abaixo do aumento de preços do ano anterior.

Em maio de 2026, a Companhia obteve aprovação de uma nova linha de financiamento de longo prazo no montante de R\$ 130 milhões via FINAME. A operação, com custo financeiro de 100,9% CDI a.a. e prazo entre 7 e 12 anos, conforme o enquadramento dos itens financiáveis, reforça a estratégia de otimização da estrutura de capital da Companhia, contribuindo para o alongamento do perfil do endividamento e para a redução do custo médio da dívida. O custo médio da dívida tende a diminuir com a entrada desses recursos, que serão utilizados para substituir dívidas de maior custo.

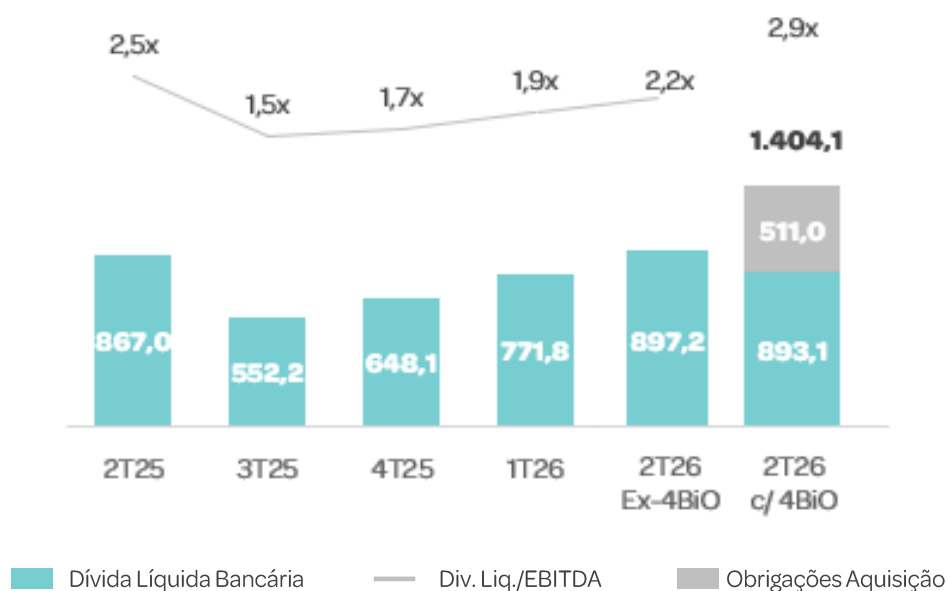
(R\$ Milhões)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26 Ex-4BIO	2T26
Dívida Bruta Bancária	1.119,5	819,1	887,3	1.094,9	1.275,0	1.391,1
Obrigações Aquisição	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	511,0
Dívida Bruta Total	1.119,5	819,1	887,3	1.094,9	1.275,0	1.902,1
CP	748,5	441,8	323,8	458,1	672,9	809,1
LP	371,1	377,3	563,5	636,8	602,1	1.090,9
Caixa e Equivalentes de Caixa	252,5	266,9	239,3	323,1	377,8	498,0
Dívida Líquida Total	867,0	552,2	648,1	771,8	897,2	1.404,1
CDI médio	14,5%	14,9%	14,9%	14,9%	14,4%	14,4%
Alavancagem*	2,5x	1,5x	1,7x	1,9x	2,2x	2,9x*

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

EVOLUÇÃO DE ALAVANCAGEM NO 2T (R\$ MILHÕES E DÍVIDA LÍQUIDA TOTAL/EBITDA AJUSTADO)



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



FLUXO DE CAIXA

(R\$ MILHÕES)

Na visão dos últimos doze meses, o Grupo Profarma continuou avançando na conversão dos resultados operacionais em geração de caixa. O crescimento do EBITDA, aliado à evolução da gestão de capital de giro principalmente com a redução do Ciclo de Caixa, permitiu que a Companhia sustentasse sua estratégia que combina expansão com menor necessidade de investimentos operacionais e manutenção de uma remuneração aos acionistas em linha com o mercado, reforçando a eficiência financeira de suas operações, principalmente em função do melhor Fluxo de Caixa observado no 2T26.

Como resultado, a conversão de EBITDA em Fluxo de Caixa Operacional alcançou 97,0% no LTM26, ante 62,2% no LTM25, uma evolução superior a 30 p.p.. Esse desempenho reflete tanto o aumento de 28,5% da geração operacional quanto dos ganhos obtidos na gestão de capital de giro, reforçando a capacidade do Grupo de financiar seu crescimento, apoiar a desalavancagem e ampliar a geração de valor aos acionistas.

Ao mesmo tempo, a Companhia manteve sua agenda de investimentos voltada ao crescimento dos negócios. No período, destacaram-se os investimentos na expansão e modernização da Rede d1000, incluindo aberturas e reformas de lojas, e refletem os novos CDs do Espírito Santo e do Distrito Federal, além da modernização da infraestrutura nos outros CDs. Adicionalmente, a Profarma Distribuição ampliou sua participação acionária na Rede d1000 por meio da aquisição de 2.693.600 ações, em um investimento de R\$ 18,7 milhões, dentro da linha de “Investimentos” do quadro abaixo.

No primeiro semestre de 2026, o Fluxo de Caixa Operacional totalizou R\$ 45,0 milhões negativos, representando uma melhora de 69,7% em comparação ao mesmo período do ano anterior. O Fluxo de Caixa Livre também apresentou evolução significativa, encerrando o período em R\$ 119,6 milhões negativos, uma melhora de 43,0% frente aos R\$ 209,8 milhões negativos registrados no mesmo período de 2025.

No segundo trimestre, assim como no acumulado do ano, os resultados de caixa foram impactados pela sazonalidade característica do período, marcada pela formação de estoques para a pré-alta da indústria farmacêutica. Nesse contexto, o Grupo apresentou evolução em relação ao ano anterior também relacionado ao menor investimento em estoques adicionais em função de um aumento de preço inferior ao 2T25. O Fluxo de Caixa Operacional foi de R\$ 35,0 milhões negativos, melhora de 68,0% frente ao 2T25, enquanto o Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre em R\$ 75,3 milhões negativos, avanço de 48,7% na mesma comparação.

Excluindo os efeitos da aquisição da 4BIO, o Fluxo de Caixa Operacional teria sido negativo em R\$ 21,0 milhões no trimestre e em R\$ 31,0 milhões no semestre, representando uma expansão de 80,8% em relação ao 2T25 e de 79,1% frente ao primeiro semestre de 2025, respectivamente.

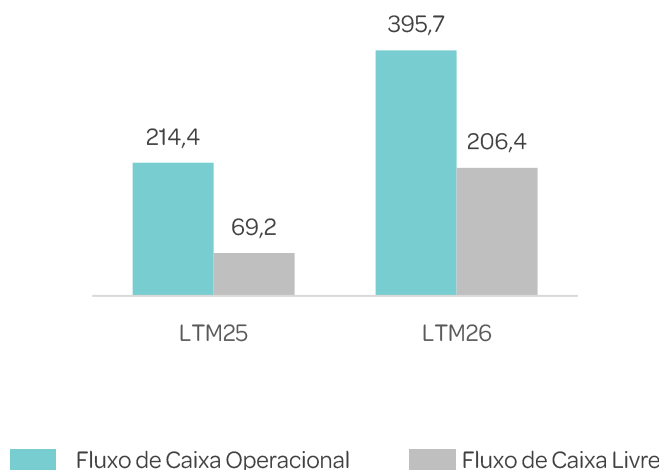
DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T26

Os investimentos reportados no trimestre totalizaram R\$ 40,3 milhões e incluíram, além das operações recorrentes da Distribuição e da Rede d1000, efeitos relacionados à aquisição da 4BIO. O impacto líquido da operação no caixa foi positivo em aproximadamente R\$ 25,6 milhões, considerando o pagamento da primeira parcela de R\$ 100 milhões, investimentos de R\$ 2,4 milhões em CAPEX e a incorporação de R\$ 128 milhões em caixa da companhia adquirida

(R\$ Milhões)	2T25	2T26	Var (%)	6M25	6M26	Var(%)	LTM25	LTM26	Var (%)
EBIT	83,2	90,5	8,7%	123,9	133,5	7,8%	278,5	323,0	16,0%
Depreciação e Amortização	17,8	23,5	32,1%	34,8	45,0	29,3%	66,2	84,8	28,0%
EBITDA	101,0	113,9	12,8%	158,7	178,6	12,5%	344,7	407,8	18,3%
AVP Operacional	-12,2	-16,1	31,9%	-24,4	-28,9	18,4%	-38,1	-45,0	18,3%
Outros	-6,7	14,0	-306,8%	16,3	37,9	132,9%	18,7	55,2	195,7%
Recursos das Operações	82,0	111,8	36,3%	150,6	187,7	24,6%	325,3	418,0	28,5%
Ciclo de Caixa	-185,3	-80,1	-56,8%	-285,8	-170,4	-40,4%	-154,9	37,3	-
Outros Ativos (Passivos)	-6,2	-66,7	980,0%	-13,2	-62,2	370,7%	44,0	-59,6	-
Fluxo de Caixa Operacional	-109,4	-35,0	-68,0%	-148,3	-45,0	-69,7%	214,4	395,7	84,6%
Investimentos	-37,4	-40,3	7,6%	-61,5	-74,6	21,4%	-145,2	-189,3	30,4%
Fluxo de Caixa Livre	-146,9	-75,3	-48,7%	-209,8	-119,6	-43,0%	69,2	206,4	198,3%

Abertura de Investimento (R\$ Milhões)									
	2T25	2T26	Var (%)	6M25	6M26	Var (%)	LTM25	LTM26	Var (%)
Profarma Distribuição	21,2	18,5	-12,7%	27,9	32,7	17,2%	49,2	88,7	80,3%
Rede d1000	16,3	28,0	71,8%	33,6	47,8	42,3%	94,8	106,6	12,4%
4BIO	-	2,4	-	0,0	2,7	-	0,0	2,7	-
Outros	0,0	-8,7	-	0,5	-8,6	-	1,0	-8,7	-
Total	37,4	40,3	7,8%	61,5	74,6	21,3%	145,1	189,3	30,5%

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



CICLO DE CAIXA

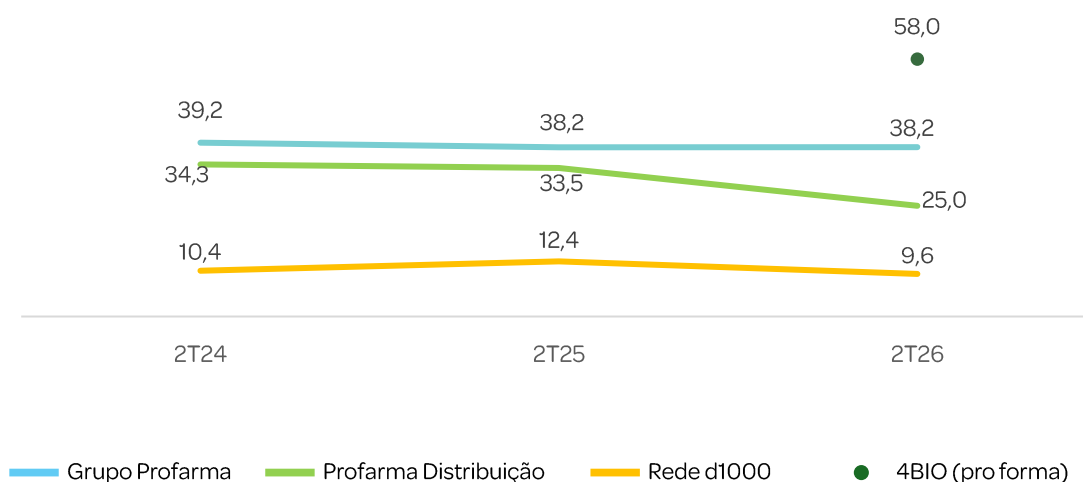
(em dias)

Uma das principais métricas de eficiência no negócio de Distribuição é o Ciclo de Caixa, tendo em vista a importância de balancear os prazos de recebimento e pagamento com o giro de estoques para garantir o atendimento da demanda num segmento em que toda entrega é crucial. Nesse contexto, o Grupo Profarma encerra o 2T26 com um Ciclo de Caixa de 38,2 dias, em função da aquisição da 4BIO. Excluindo a 4BIO, o Ciclo de Caixa seria de 31,6 dias, 6,6 dias menor contra o 2T25, refletindo principalmente a redução de 8,5 dias na Distribuição. A divisão de especialidades opera em ciclos de caixa maiores que a média do Grupo, porém com margens operacionais esperadas também maiores que a margem média do grupo, garantindo retornos parecidos com os da divisão Distribuição, com maior potencial de crescimento de vendas.

No 2T26, o Ciclo de Caixa na Distribuição recua 8,5 dias, levado por um menor investimento em estoques de pré alta.

Já na Rede d1000, o Ciclo de Caixa encerra o período em 9,6 dias, 2,8 dias a menos que no 2T25. A redução está ligada ao crescimento do prazo de fornecedores, beneficiado pela maior abertura de lojas no período, parcialmente compensado por 1 dia a mais no prazo de recebimento que teve influência do crescimento de GLP1 na Receita da Companhia.

Em especialidades, a 4BIO atinge um nível de 58,0 dias no Ciclo de Caixa de junho, uma redução de 5,4 dias em relação ao 1T26. Esta redução está relacionada principalmente as mudanças no mix de clientes e fornecedores, lembrando que esta unidade de negócios estruturalmente trabalha com ciclos de caixa maiores que a média do Grupo, porém também com margens operacionais maiores resultando em retornos nos níveis observados atualmente na Distribuição, ao redor de 18%.



Profarma Distribuição: crescimento de **14,3%** no EBITDA Ajustado, com expansão de Margem, redução de 8,5 dias no Ciclo de Caixa e ganho de 0,7 p.p. de ROIC, que atinge 18,2%.

DESTAQUES 2T26 x 2T25

R\$ 3,3 Bi

Receita Bruta
Evolução **+10,3%**
no YoY

R\$ 84,1 MM

EBITDA
Evolução **+14,3%**
no YoY

R\$ 20,5 MM

Lucro Líquido
Evolução **+3,9%**
no YoY

18,2%

ROIC
Evolução **+0,7 p.p.**

Ciclo de Caixa

25,0 dias
Retração **8,5 dias**

DESTAQUES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

(R\$ Milhões)	2T25	2T26	Var (%)	6M25	6M26	Var(%)	LTM25	LTM26	Var (%)
Receita Bruta	2.985,6	3.293,1	10,3%	5.960,6	6.502,8	9,1%	12.217,1	13.094,4	7,2%
Receita Líquida	2.553,8	2.824,7	10,6%	5.117,9	5.566,0	8,8%	10.521,4	11.295,9	7,4%
Lucro Bruto	242,0	272,2	12,5%	466,0	506,3	8,7%	935,1	1.027,2	9,8%
% Receita Líquida	9,5%	9,6%	0,1 p.p.	9,1%	9,1%	0,0 p.p.	8,9%	9,1%	0,2 p.p.
Despesa Operacional	-168,5	-188,1	11,7%	-348,5	-374,0	7,3%	-663,1	-721,3	8,8%
% Receita Líquida	-6,6%	-6,7%	-0,1 p.p.	-6,8%	-6,7%	0,1 p.p.	-6,3%	-6,4%	-0,1 p.p.
EBITDA Ajustado	73,6	84,1	14,3%	117,4	132,4	12,7%	272,0	305,9	12,4%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	2,9%	3,0%	0,1 p.p.	2,3%	2,4%	0,1 p.p.	2,6%	2,7%	0,1 p.p.
Depreciação	-6,4	-8,8	36,3%	-12,7	-17,2	35,8%	-24,6	-32,7	32,7%
Resultado Financeiro	-43,5	-54,3	24,9%	-75,1	-95,6	27,3%	-135,5	-174,3	28,6%
AVP Financeiro	-10,4	-18,6	79,3%	-17,7	-25,9	46,4%	-33,9	-47,6	40,2%
Lucro Líquido Ajustado	19,7	20,5	3,9%	33,0	19,4	-41,1%	119,9	100,7	-16,0%
Margem Líquida (% Receita Líquida)	0,8%	0,7%	0,1 p.p.	0,6%	0,3%	-0,3 p.p.	1,1%	0,9%	-0,2 p.p.
ROIC	17,5%	18,2%	+0,7 p.p.	17,5%	18,2%	+0,7 p.p.	17,5%	18,2%	+0,7 p.p.
ROE	16,5%	13,8%	-2,7 p.p.	16,5%	13,8%	-2,7 p.p.	16,5%	13,8%	-2,7 p.p.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

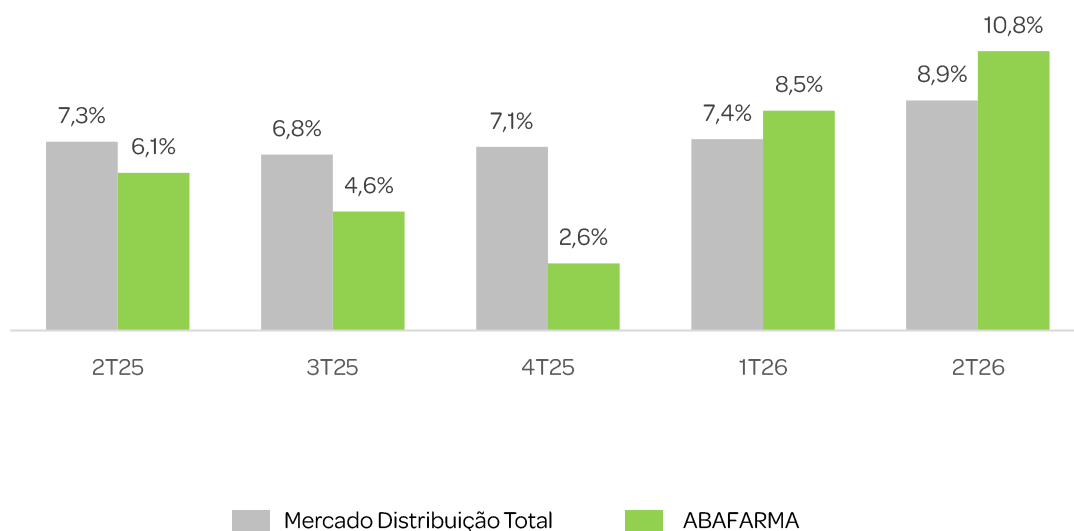
(R\$ MILHÕES)

Há 65 anos seguimos construindo uma empresa sólida, transparente e comprometida com o desenvolvimento do mercado farmacêutico. Ao longo desse período, mantivemos uma trajetória de crescimento, superando a evolução do mercado e fortalecendo nossa posição como um dos principais elos entre a indústria farmacêutica e milhares de pontos de venda em todo o país.

No segundo trimestre de 2026, alcançamos mais de 53 mil clientes por mês e impactamos diariamente aproximadamente 24 mil pontos de venda, refletindo um crescimento de vendas de 10,3% no período. Mais do que indicadores operacionais e financeiros, esses resultados traduzem a confiança depositada em nossa Companhia e reforçam a consistência da nossa estratégia e geração de valor no longo prazo.

No 2T26 o mercado de distribuição apresentou um crescimento de 8,9% puxado principalmente por preços, sendo os principais ganhos ligados a genéricos, segundo o IQVIA. Vale mencionar que o mercado segue crescendo acima da inflação em valor e cada vez mais ligado a eficiência operacional e conveniência.

EVOLUÇÃO YoY MERCADO DISTRIBUIÇÃO E ABAFARMA



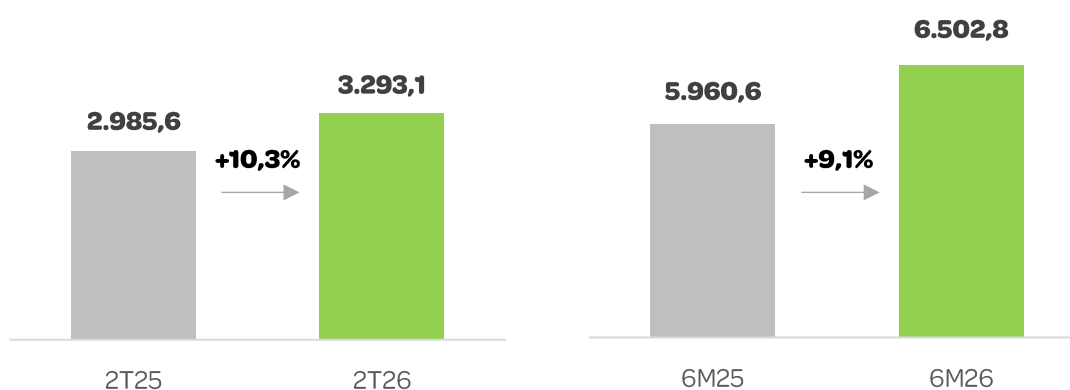
Fonte: IQVIA, em Reais PPP

Na Profarma Distribuição, a Receita Operacional Bruta atingiu R\$ 3,3 bilhões no 2T26, evolução de 10,3% em relação ao 2T25. No acumulado do ano, a Receita Bruta alcançou R\$ 6,5 bilhões, crescimento de 9,1% frente ao mesmo período do ano anterior. Na visão dos últimos 12 meses, o indicador totalizou R\$ 13,1 bilhões no LTM26, avanço de 7,2% em relação ao LTM25, com crescimento médio anual (CAGR) de 12,8% nos últimos 3 anos.

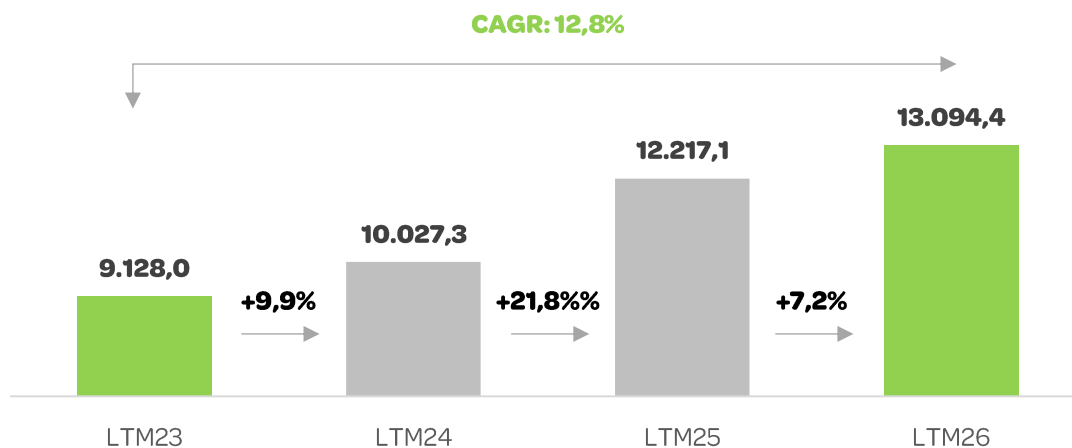
Segundo dados do IQVIA, a Distribuição cresce em linha com o mercado ABAFARMA, sustentando seu *market share* em 22,2% no trimestre e superando o mercado de distribuição em 2,1 p.p no 2T26. Os principais vetores desse resultado foram o bom desempenho nas categorias de Genéricos e RX e, em perfil de clientes, vendas para Grandes Contas e Rede d1000. Na visão LTM, crescemos em linha com o mercado de distribuição e 1,6 p.p. abaixo do mercado ABAFARMA.

A expansão dos tratamentos à base de GLP-1 segue ganhando relevância no mercado farmacêutico brasileiro e passa a impulsionar também o segmento de distribuição. Embora represente uma oportunidade relevante de crescimento, o desempenho da Distribuição no trimestre não dependeu desse efeito, o que reforça a solidez e a diversificação da nossa operação. Para os próximos períodos, esperamos a continuidade dessa aceleração, sustentada pela maior disponibilidade dos medicamentos de referência e pela entrada de novos produtos similares.

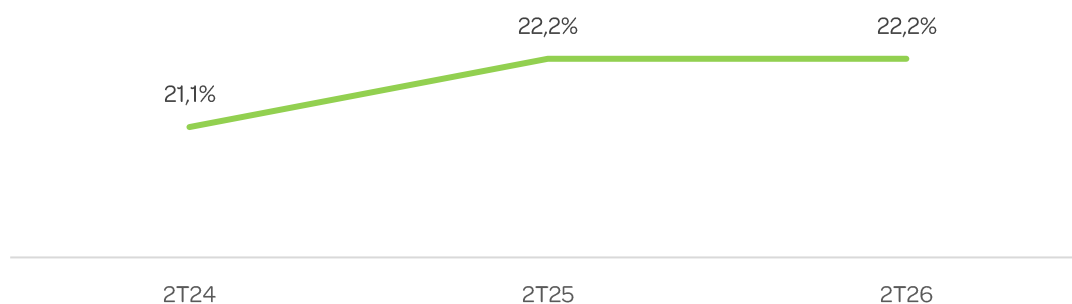
(R\$ MILHÕES)



(R\$ MILHÕES)



EVOLUÇÃO DO MARKET SHARE



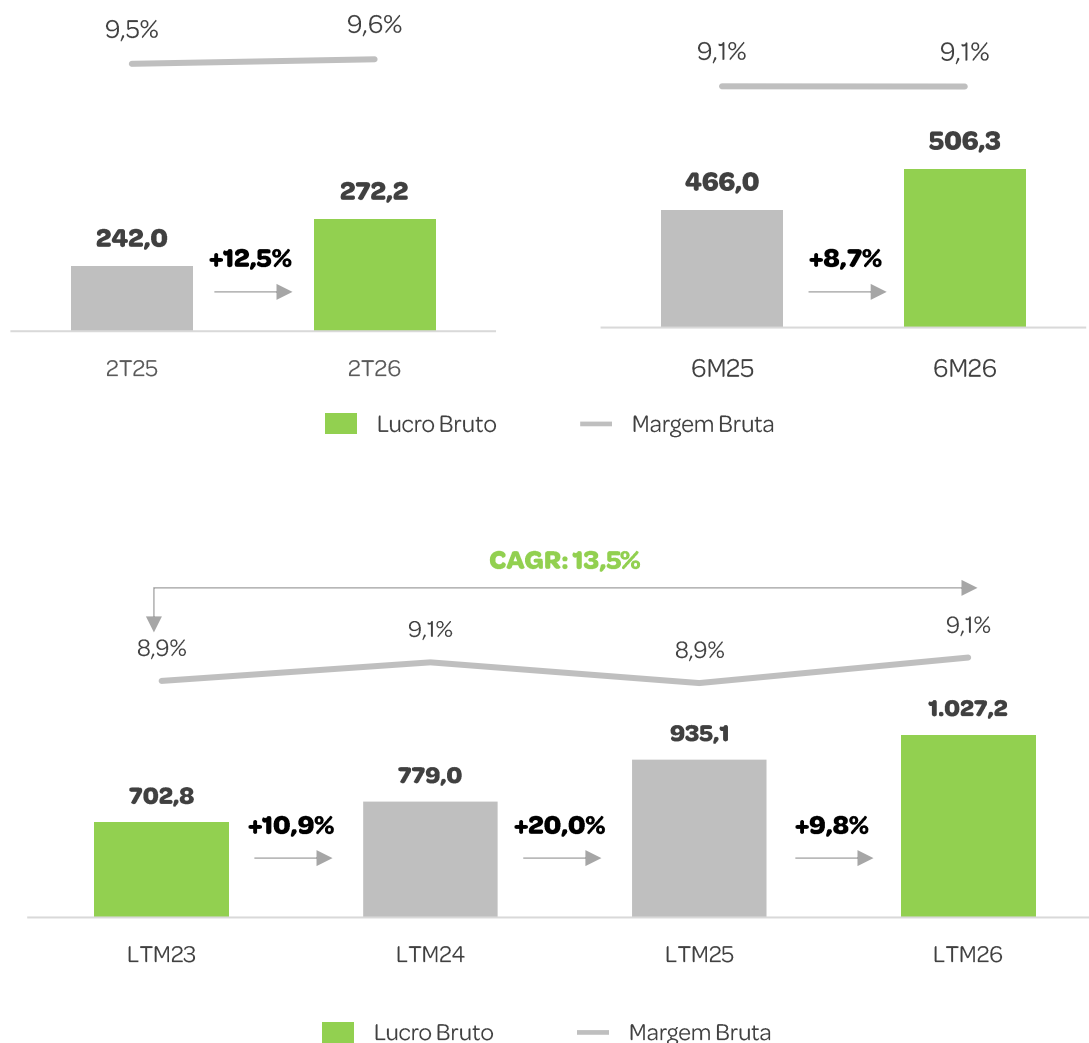
¹ Market Share Profarma Distribuição calculado com dados da IQVIA referentes ao Mercado ABAFARMA nas suas áreas de atuação; Números referentes à base de dados IQVIA podem sofrer alterações.

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

O Lucro Bruto totalizou R\$ 272,2 milhões no 2T26, crescimento de 12,5% em relação ao 2T25, com uma Margem Bruta de 9,6% da Receita Líquida, expansão de 0,1 p.p. quando comparada ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, o Lucro Bruto alcançou R\$ 506,3 milhões, evolução de 8,7% em relação ao 6M25, com Margem Bruta de 9,1%, mesmo patamar do período comparável. Na visão LTM, o Lucro Bruto atingiu R\$ 1,0 bilhão, crescimento de 9,8% frente ao LTM25, com Margem Bruta de 9,1%, maior em 0,2 p.p., sendo de 13,5% o CAGR nos últimos 3 anos.

No 2T26 a expansão de Margem é explicada principalmente pelo ganho de eficiência da estratégia de *pricing* implementada, além de uma maior participação de Genéricos no mix de vendas, mesmo no cenário de um reajuste anual de preços abaixo do observado em 2025 (3,1% x 3,8%, considerando o mix de produtos da Profarma).



DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

(R\$ Milhões)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Var% 2T25	Var% 1T26	6M25	6M26	Var %
Despesas de CDs	-116,1	-124,6	-128,4	-143,2	-136,6	17,6%	-4,6%	-248,6	-279,7	12,5%
% da Receita Oper. Líquida	-4,5%	-4,6%	-4,2%	-5,2%	-4,8%	-0,3 p.p	0,4 p.p	-4,9%	-5,0%	-0,1 p.p
Despesas Corporativas	-52,4	-42,2	-52,1	-42,6	-51,5	-1,7%	20,9%	-99,9	-94,1	-5,9%
% da Receita Oper. Líquida	-2,1%	-1,6%	-1,7%	-1,6%	-1,8%	0,3 p.p	-0,2 p.p	-2,0%	-1,7%	0,3 p.p
Despesas Totais	-168,5	-166,8	-180,5	-185,8	-188,1	11,6%	1,2%	-348,5	-373,8	7,3%
% da Receita Oper. Líquida	-6,6%	-6,2%	-6,0%	-6,8%	-6,7%	-0,1 p.p	0,1 p.p	-6,8%	-6,7%	0,1 p.p

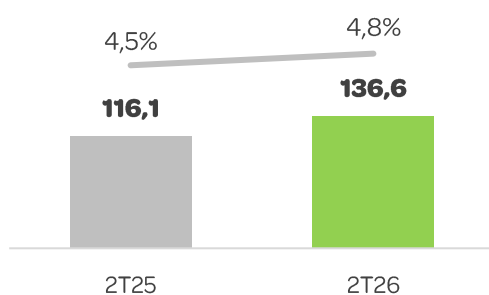
As Despesas Operacionais Totais (ex-Depreciação e itens não recorrentes) da Profarma Distribuição somaram R\$ 188,1 milhões no 2T26, variação de 11,6% em relação ao 2T25 com percentual da Receita Operacional Líquida em 6,7%, 0,1 p.p. maior que o registrado no 2T25. No acumulado do ano, as Despesas Totais alcançaram R\$ 373,8 milhões, avanço de 7,3% em relação ao 6M25, diluindo 0,1 p.p. em termos de Receita Líquida.

As Despesas de CDs passaram por um aumento de 17,6% no 2T26 se comparado ao mesmo período do ano anterior, representando 4,8% da Receita Líquida, expansão de 0,3 p.p. contra o 2T25. No acumulado do ano, as Despesas de CDs somaram R\$ 279,7 milhões, variação de 12,5% em comparação ao 6M25, representando 5,0% da Receita Operacional Líquida, com uma expansão de 0,1 p.p. Os aumentos nessas comparações refletem maiores custos em transporte ligados ao aumento do preço do diesel e iniciativas para a evolução do modelo operacional dos nossos principais Centros. Essas ações incluem principalmente gastos adicionais com o pessoal a fim de reduzir o *turnover* e, assim, reforçar a capacidade da Companhia de suportar de forma contínua seu crescimento com maior qualidade em seus processos.

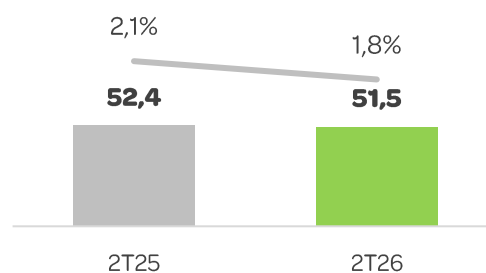
As Despesas Corporativas atingiram R\$ 51,5 milhões no 2T26, retração de 1,7% em relação ao 2T25, representando 1,8% da Receita Líquida, diluição de 0,2 p.p. em relação ao 2T25. Conforme mencionado no *Earnings Release* do 2T25, as Despesas Corporativas totalizaram R\$ 52,4 milhões sendo impactadas pela conclusão da reestruturação organizacional da área corporativa. Excluindo esse efeito, as Despesas Corporativas representariam 1,9% da Receita Líquida, versus 1,8% no 2T26, que mantém uma diluição relevante e recorrente de 0,1 p.p.. No acumulado do ano, as Despesas Corporativas totalizaram R\$ 94,1 milhões, retração de 5,9% frente ao 6M25, correspondendo a 1,7% da Receita Operacional Líquida, diluição de 0,3 p.p. em termos da Receita Operacional Líquida. Esse patamar de Despesa Corporativa é fundamental para que o crescimento da divisão seja saudável, medido pela entrega de resultados via diluição, atributo essencial em negócios de escala como a distribuição.

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

Despesas de Filiais (CDs)



Despesas Corporativas

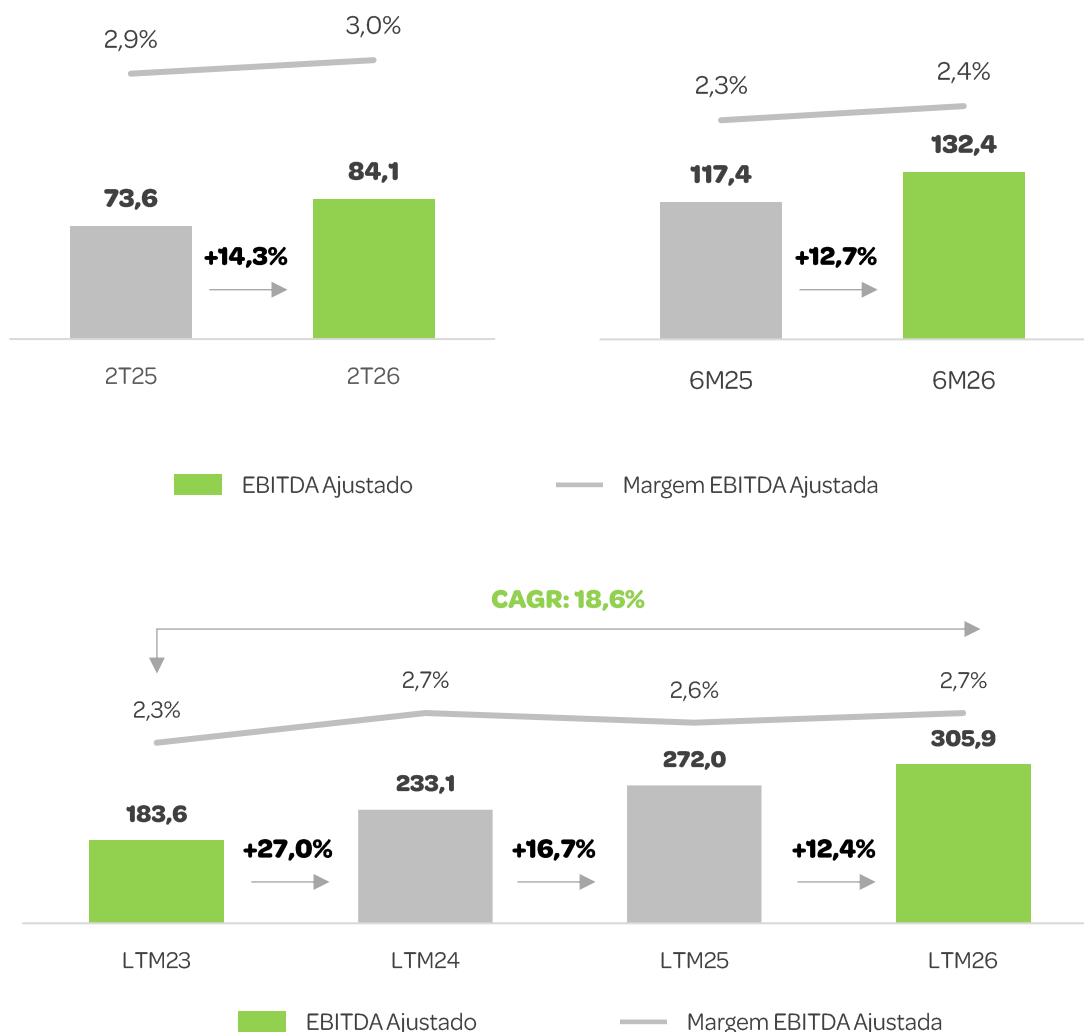


■ Despesas CD/Corporativa — % Receita Líquida

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

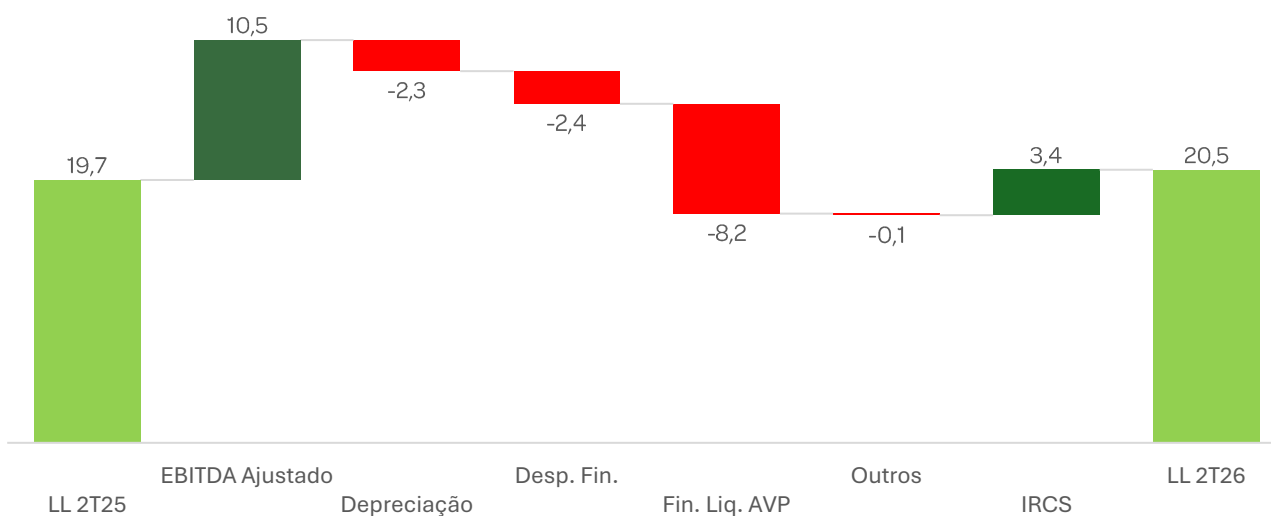
O EBITDA Ajustado alcançou R\$ 84,1 milhões no 2T26, crescimento de 14,3% em relação ao 2T25, com expansão de Margem EBITDA que atingiu 3,0% da Receita Líquida, ante 2,9% no mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado somou R\$ 132,4 milhões, com crescimento de 12,7% e dando sequência a expansão da Margem EBITDA que atingiu 2,4%, ante 2,3% no período comparável. A expansão da Margem EBITDA na visão LTM segue a tendência do trimestre, com aumento de 0,1 p.p., atingindo 2,7%, como EBITDA Ajustado LTM atingindo R\$ 305,9 milhões, 12,4% maior em relação ao LTM25 onde o EBITDA foi de R\$ 272,0 milhões. Vale ressaltar que essa expansão de Margem EBITDA ocorreu em um cenário de aumentos de preços inferiores aos verificados no ano anterior e fruto das ações de *pricing*, reforçando a Margem Bruta assim como das diluições das Despesas Totais no período. Importante também pontuar o CAGR de 18,6% nos últimos três anos, com o EBITDA crescendo quase 70% neste período e a Margem EBITDA evoluindo 0,3 p.p., saindo de 2,4% no LTM23 para atingir 2,7% no LTM26.



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

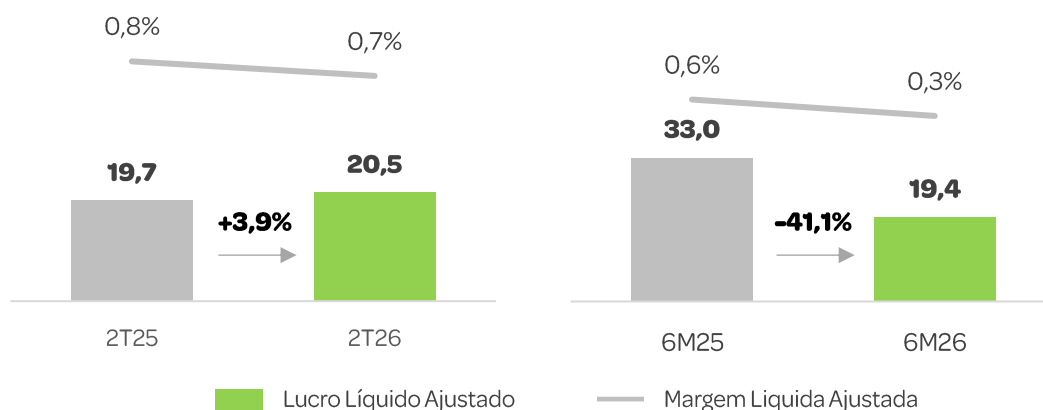


O Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$ 20,5 milhões no 2T26, evolução de 3,9% em relação ao 2T25, quando totalizou R\$ 19,7 milhões. A Margem Líquida foi de 0,7% da Receita Líquida, ante 0,8% no período comparável. No acumulado do ano, o Lucro Líquido Ajustado somou R\$ 19,4 milhões, retração de 41,1% em relação ao registrado no 6M25, com Margem Líquida 0,3 p.p. menor. Na visão LTM, o Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$ 100,7 milhões, variação negativa de 16,0% em relação ao LTM25, com Margem Líquida de 0,9% e CAGR de 57,0% nos últimos 3 anos. Tanto na visão acumulada do ano como na análise LTM, a queda foi devida principalmente ao menor Lucro Líquido observado no 1T26. Mesmo com o impacto do menor Lucro Líquido no 1T26, vale ressaltar o aumento significativo do resultado LTM26 nos últimos três anos, que aponta para R\$ 100 milhões, valor quase 4 x maior que o valor registrado no LTM23, de R\$ 26 milhões.

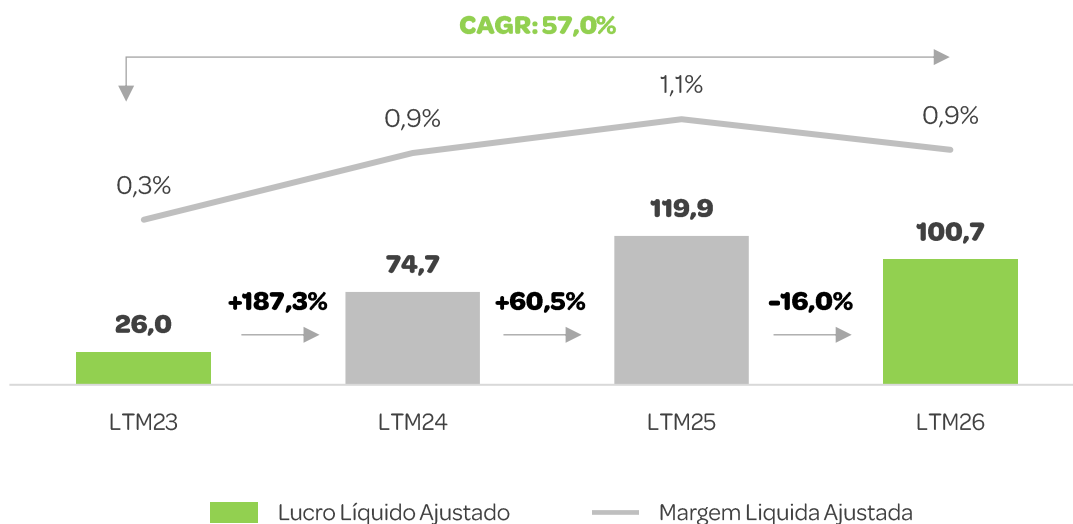
Nas óticas trimestral e acumulado do ano, é observada uma forte influência do Resultado Financeiro no Lucro Líquido, com peso maior nas Despesas de AVP, que não têm relação com a alavancagem da divisão e sem efeito caixa. Nesse 2T26, o aumento das Despesas Financeiras de AVP foram maiores em R\$ 8,2 milhões e têm, em parte, uma contrapartida positiva no EBITDA. Desta forma, deve-se analisar o efeito total do AVP (operacional + financeiro) no Lucro Líquido que foi negativo em R\$ 2,2 milhões no 2T26 comparado ao efeito líquido positivo no 2T25 de R\$ 1,8 milhão. O aumento nas Despesas Financeiras de AVP foram devidas principalmente à redução do Ciclo de Caixa, notadamente pelo aumento do prazo médio de fornecedores. Na visão acumulado do ano, além do efeito do AVP maior, tivemos ainda o impacto do aumento do CDI no período comparado, saindo de 13,7% no 6M25 para 14,7% no 6M26. Na

análise do AVP total neste período, temos um efeito positivo de R\$ 3,4 milhões, menor do que os R\$ 6,7 milhões no 6M25.

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

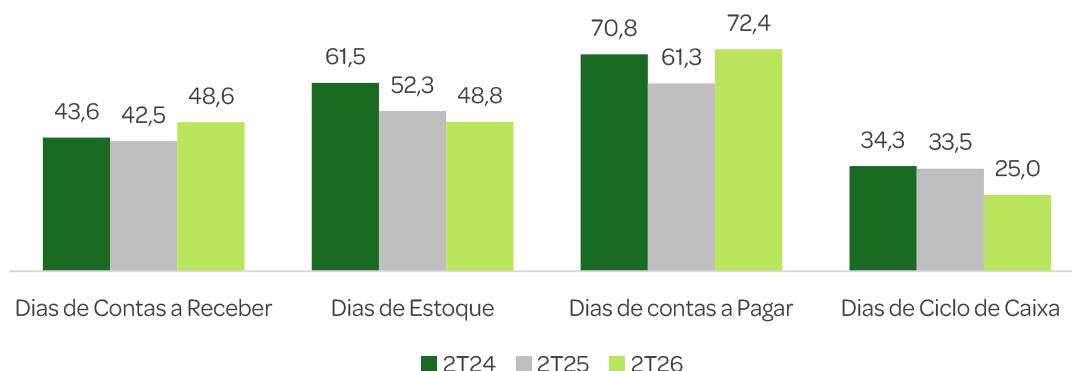


	2T25	6M25
Lucro Líquido Ajustado	19,7	33,0
EBITDA Ajustado	10,5	14,9
Depreciação	-2,3	-4,5
Resultado Financeiro	-10,8	-20,5
Despesas Financeiras Líquidas	-2,4	-11,8
Financeira Líquida AVP	-8,2	-8,2
Outros	-0,1	-0,5
Imposto de Renda e CS	3,4	-3,4
Lucro Líquido 2T26	20,5	19,4



CICLO DE CAIXA

(DIAS)



Por se tratar de uma operação com alta frequência de demanda, de escala, com margens operacionais moderadas e baixa necessidade relativa de CAPEX, o Capital de Giro, reflexo do Ciclo de Caixa, assume um papel central na dinâmica financeira da Profarma Distribuição.

No 2T26, o Ciclo de Caixa da Profarma Distribuição encerrou em 25,0 dias, representando uma redução de 8,5 dias em relação ao 2T25 principalmente em função do menor investimento em estoques adicionais de pré alta em 2026, concentrada no final de 1T26, tendo em vista o aumento de preços inferior ao observado no ano de 2025.

Como consequência da evolução dos componentes do ciclo, a relação Capital de Giro sobre Receita Líquida atingiu 9,8% no 2T26, comparada a 11,2% no 2T25 e 12,1% no 2T24, representando redução de 1,4 p.p. e 2,3 p.p., respectivamente.

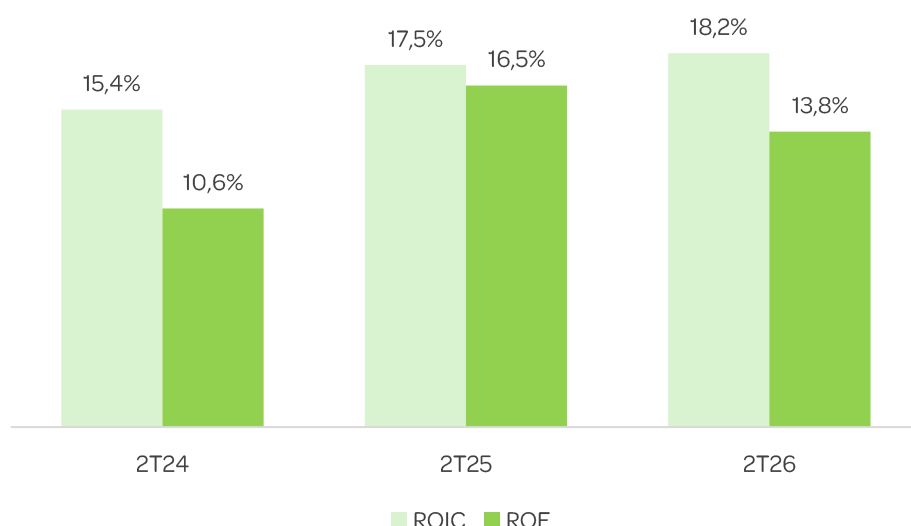
(Dias)	2T24	2T25	2T26
Dias de Ciclo de Caixa	34,3	33,5	25,0
Dias de Contas a Receber	43,6	42,5	48,6
Dias de Estoque	61,5	52,3	48,8
Dias de contas a Pagar	70,8	61,3	72,4
Capital de Giro/Receita Liq. LTM	12,1%	11,2%	9,8%

ROIC E ROE

(%)

O crescimento de EBITDA em valor e margem, conforme visto anteriormente, mostra uma evolução operacional da Profarma Distribuição, resultando em um CAGR de 18,7% nos últimos 3 anos, superando o CAGR de Receita Bruta em 5,7 p.p., o que indica também um crescimento sustentável de longo prazo. Essa dinâmica viabiliza um Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) de 18,2%, expansão de 0,7 p.p. contra o mesmo período do ano anterior.

Do lado do retorno sobre o capital próprio, a Profarma entrega um ROE de 13,8% no segundo trimestre de 2026. O valor abaixo do reportado no 2T25 foi devido principalmente ao resultado do 1T26 e pela curva de juros que se manteve predominantemente no patamar de 15% de 2026, com CDI médio ainda maior em cerca de 20,5%, impactando o Resultado Financeiro da Companhia neste período.



	2T24	2T25	2T26
EBIT LTM	213	247	273
Capital investido médio LTM	1.365	1.411	1.505
ROIC	15,4%	17,5%	18,2%

	2T24	2T25	2T26
Lucro Líquido LTM	72	119	101
PL Médio LTM	678	725	728
ROE	10,6%	16,5%	13,8%

$ROIC = EBIT\ LTM / Capital\ investido\ médio\ mensal^*$

$ROE = Lucro\ Líquido\ LTM / PL\ Médio\ mensal^*$

Capital investido médio: média mensal (Capital de Giro + Imposto a recuperar + imobilizado + intangível).

PL Médio: média mensal (patrimônio líquido consolidado - minoritários - investimentos).

DESTAQUES 2T26

R\$ 703,5 MM

Receita Bruta

+10,8% x 2T25

2,9p.p. acima do mercado

Vendas

Marcas Exclusivas

+13,5% x 2T25

Expansão

Safras > 3 anos

ROIC médio de **35%**

312 Lojas

+32 unidades x 2T25

Expansão MT

+ 36% na base de lojas

+ 1,8p.p. market share

PRINCIPAIS INDICADORES

	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	VAR. 2T25 X 2T26	6M25	6M26	VAR. 6M25 X 6M26
Nº de Lojas	280	283	300	302	312	11,4%	280	312	11,4%
(R\$ milhões)									
Receita Bruta	634,7	680,9	701,9	695,9	703,5	10,8%	1.209,1	1.399,4	15,7%
Lucro Bruto	191,6	195,7	205,3	201,9	212,3	10,8%	361,3	414,2	14,6%
Margem Bruta (% Receita Bruta)	30,2%	28,7%	29,2%	29,0%	30,2%	0 p.p.	29,9%	29,6%	-0,3 p.p.
EBITDA Ajustado	27,7	30,6	31,1	17,9	29,3	5,8%	41,6	47,2	13,5%
Margem EBITDA (% da Receita Bruta)	4,4%	4,5%	4,4%	2,6%	4,2%	-0,2 p.p.	3,4%	3,4%	0 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	9,2	12,4	14,2	4,6	9,8	7,2%	12,6	14,4	14,4%
Margem Líquida (% da Receita Bruta)	1,4%	1,8%	2,0%	0,7%	1,4%	0 p.p.	1,0%	1,0%	0 p.p.

Rio de Janeiro, 29 de julho de 2026 – A d1000 Varejo Farma SA, (“Rede d1000” ou “Companhia”, B3: DMVF3), anuncia os resultados do segundo trimestre de 2026 (2T26). 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 (2T25).

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.

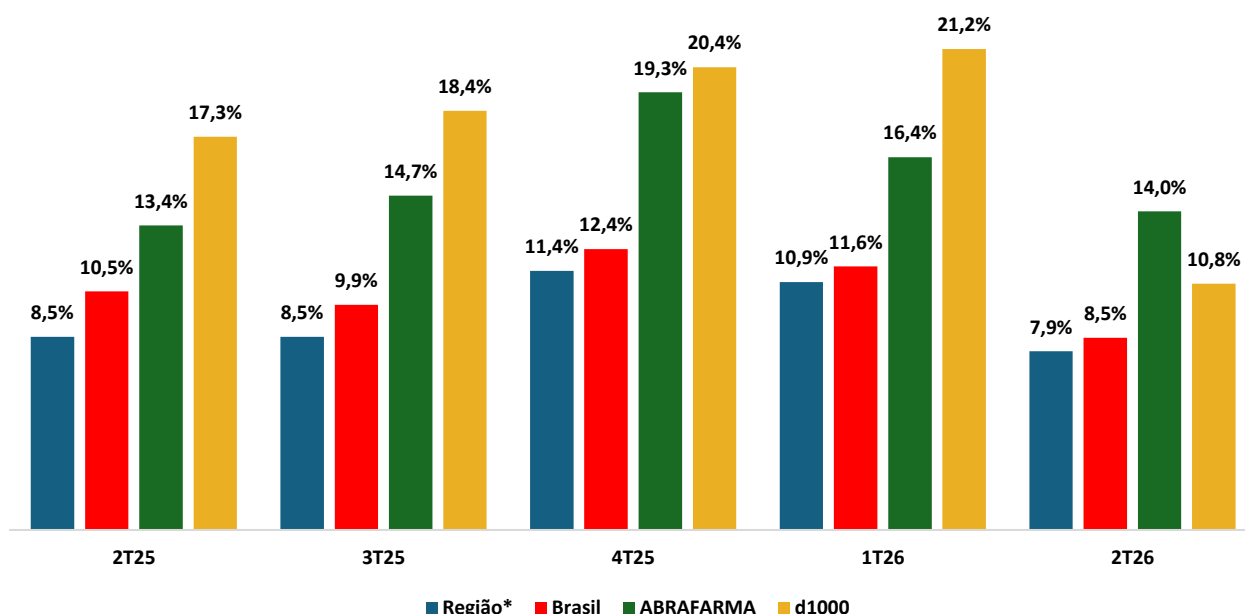
VAREJO FARMACÊUTICO

No 2T26, o varejo farmacêutico nacional apresentou crescimento de 8,5% e continuou sendo impulsionado pela venda de medicamentos da classe GLP-1, indicados para obesidade e diabetes, levando a categoria de medicamento de marca ao crescimento de 11,7%. As categorias de medicamentos genéricos, OTC e higiene e beleza (HB) cresceram, respectivamente, 6,9%, 2,2% e 9,8%.

A Rede d1000, alcançou crescimento de 10,8% no mesmo período, resultado 2,3p.p. superior ao observado no mercado nacional e 2,9p.p. acima dos 7,9% reportados na sua região de atuação, atingindo *market share* de 12,1%.

Já a Abrafarma, no mesmo período, apresentou crescimento de 14,0%. Essa base de comparação foi impactada pois no 2T25 a Rede d1000 se beneficiou de um abastecimento de Mounjaro mais que proporcional ao seu número de lojas resultando em um *market share* bem superior ao *fair share* da Rede. À medida que o abastecimento foi sendo regularizado, a dinâmica competitiva do mercado normalizou.

Nossa atuação se orienta por uma estratégia *omnichannel* que integra loja física e canais digitais, respondendo à demanda crescente por conveniência, personalização e adesão ao tratamento. 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 1T26, vemos uma queda de 0.1p.p. devido a um efeito estatístico em função da ampliação da área trabalhada no Estado do MT.

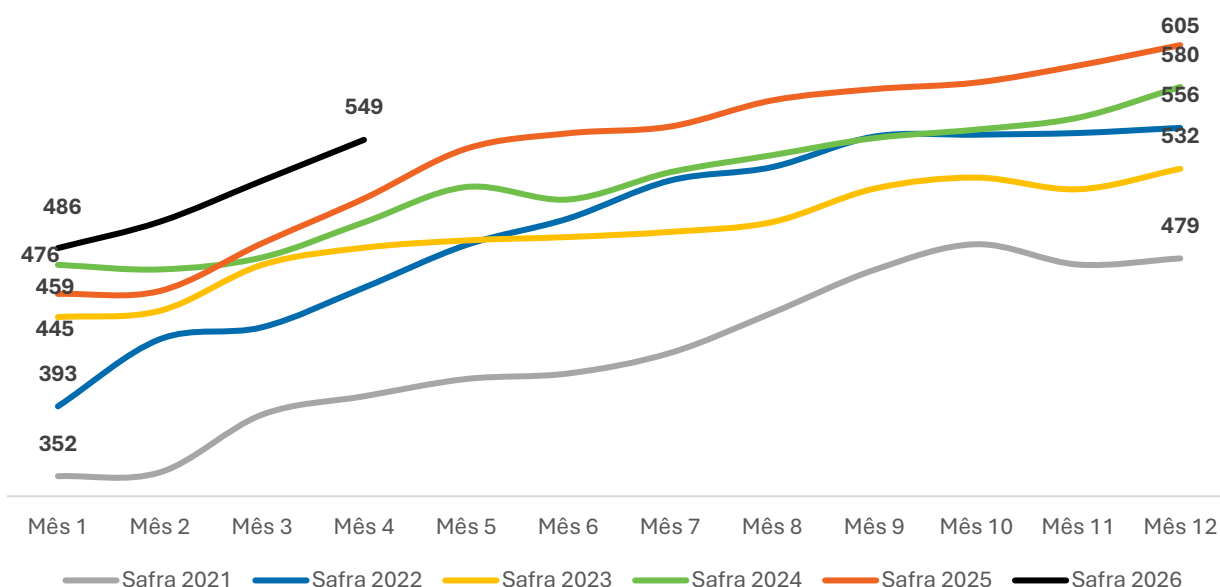
PORTFÓLIO DE LOJAS

A Rede d1000 inaugurou 11 novas lojas no segundo trimestre de 2026, sendo quatro no Rio de Janeiro, cinco em Brasília (DF) e duas no Mato Grosso. No mesmo período, houve o fechamento de uma unidade. No acumulado do ano, a Companhia abriu 14 novas lojas e fechou 2 unidades, encerrando o período com 312 lojas, o que representa um crescimento líquido de 11,4% na base de lojas.

O plano de expansão continua consistente, bem como o aprimoramento do portfólio de lojas. Conforme o previsto, o cronograma de abertura de lojas está mais equilibrado entre os trimestres e a expectativa é a de que não haverá concentração de inaugurações nos últimos meses do ano, como vinha acontecendo anteriormente.

A performance de vendas das lojas novas continua melhor do que a apresentada em ciclos anteriores. Analisando a safra de 2025, já podemos observar níveis de vendas que superam os de safras mais antigas, atingindo ao final do seu primeiro ano o faturamento de R\$ 600 mil na média, resultado superior aos observados em anos anteriores neste mesmo estágio de maturação. O mesmo acontece com a safra de 2024, onde todas as lojas 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

A expansão no Estado do Mato Grosso vem sendo importante dentro da estratégia de crescimento da Companhia, visto que é uma das regiões de maior crescimento no mercado brasileiro, além de possuir menor participação de grandes redes de farmácias quando comparamos com outros Estados. Finalizamos o segundo trimestre com 15 unidades na região, um incremento de 36% na base de lojas. Nos últimos dois anos, dobramos o tamanho da rede no Estado. No 2T26 alcançamos *market share* de 8,2% nas áreas trabalhadas pela Companhia, incremento de 1,8p.p. em relação ao 2T25.

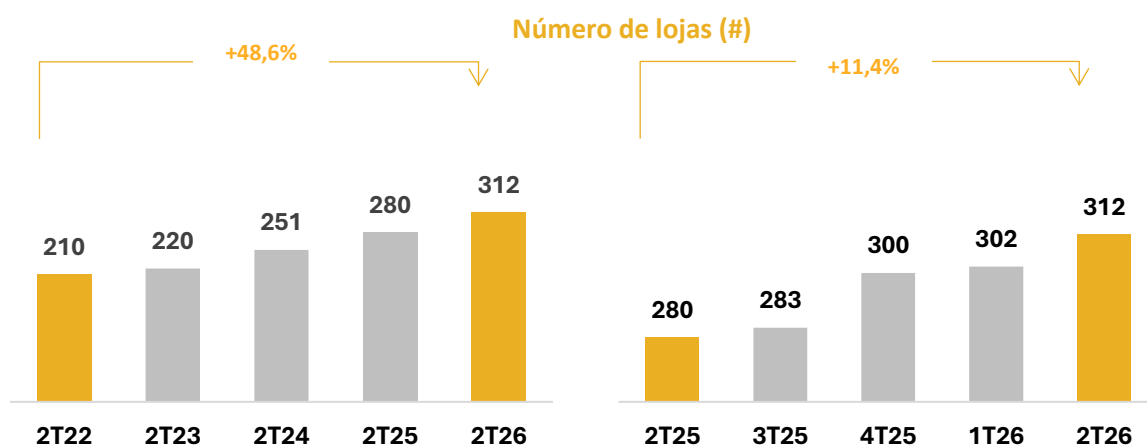
A estratégia de expansão também reflete uma alocação de capital disciplinada. O ROIC marginal das lojas maduras supera 30%, evidenciando o potencial de geração de valor do modelo. Dessa forma, a Companhia segue priorizando investimentos em regiões e praças com atratividade estrutural, combinando crescimento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

	Safra 2024	Safra 2023	Safra 2022	Safra 2021
ROIC Marginal	(1 ano de maturação)	(2 anos de maturação)	(3 anos de maturação)	(4 anos de maturação)
Lojas Abertas	40	30	11	30
Venda Média (R\$ Mil / Mês / Loja)	635	636	645	715
Margem de Contribuição (%)	7,5%	7,8%	9,9%	10,3%
Margem de Contribuição (R\$ Mil / Mês / Loja)	48	50	64	74
Margem de Contribuição Anual (R\$ Mil / Ano / Loja)	575	597	762	886
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
ginal por Loja (%)	20%	23%	30%	39%

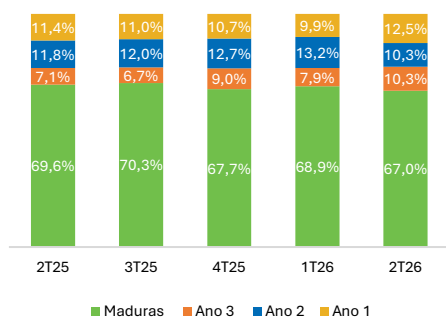
A Rede d1000 encerrou o trimestre com 33% de suas lojas (103 unidades) ainda em processo de maturação, sendo 12,5% (39 unidades) no primeiro ano de operação. Ao final do 2T26, a Companhia possuía 25 lojas com menos de 6 meses versus 14 lojas no 2T25, o que pressiona as despesas e margem no curto prazo, mas indica relevante potencial de crescimento para a frente, tendo em vista a base significativa de lojas em processo de consolidação e amadurecimento. Esse cenário abre espaço para ganhos importantes de produtividade e rentabilidade nos próximos períodos, em linha com a estratégia de expansão sustentável e geração de valor no médio e longo prazo.

A estratégia de expansão, associada à modernização do portfólio de lojas existentes, são alavancas importantes de crescimento da Companhia e vem contribuindo fortemente para o crescimento de vendas e ganhos de *market share*, que, neste trimestre, alcançou 12,1%* de participação, crescimento de 0,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

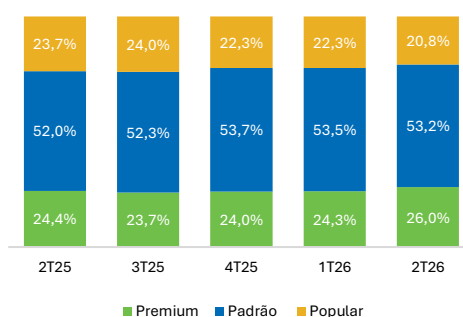
*na sua área de atuação (RJ, DF e MT). Quando comparamos o market share com o 1T26, vemos uma queda de 0.1p.p. devido a um efeito estatístico em função da ampliação da área trabalhada no Estado do MT.



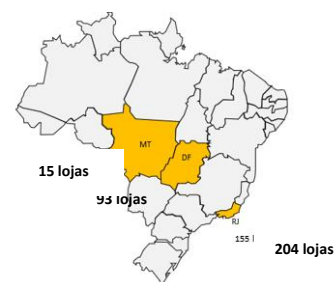
Distribuição etária do portfólio



Rede de lojas por perfil (%)



Presença geográfica (#)



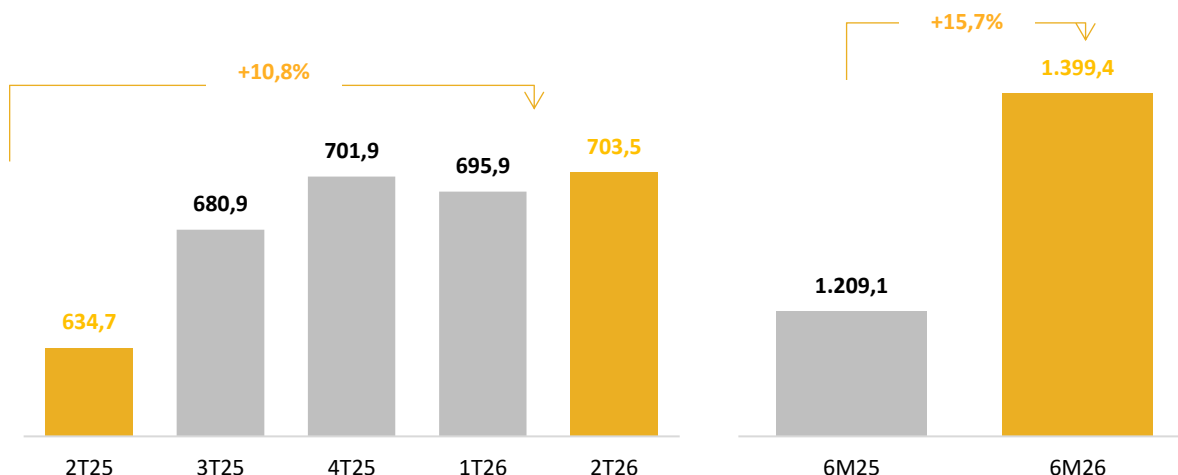
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

RECEITA BRUTA

A Rede d1000 alcançou R\$703,5 milhões de Receita Bruta no segundo trimestre de 2026, apresentando um avanço de 10,8% em relação ao mesmo período de 2025. Neste trimestre, a evolução de vendas foi impulsionada pela abertura de novas lojas, que continua sendo a principal alavanca de crescimento da Companhia, além da venda de produtos análogos ao GLP-1, cujo crescimento foi de 39,4% no 2T26. A demanda por esses produtos continua forte e temos a expectativa de que continuem evoluindo após a entrada de novos produtos similares da semaglutida, cuja venda vem apresentando tendência positiva de crescimento.

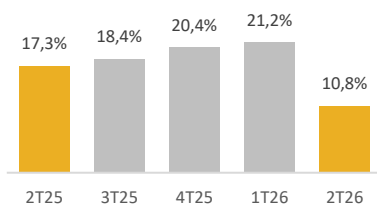
No acumulado do ano, a Rede d1000 apresentou Receita Bruta de R\$ 1,4 bilhão, representando um crescimento de 15,7% em relação ao mesmo período de 2025. Nas regiões onde atua, a Rede d1000 continua apresentando crescimento bem superior ao mercado, alcançando 12,1% de participação em 2T26, crescimento de 0,4p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

Receita Bruta (R\$ milhões)

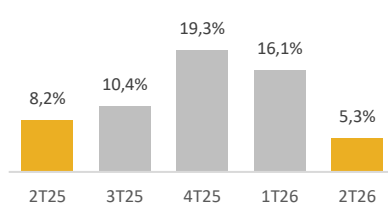


O desempenho das vendas em mesmas lojas (5,3%) e lojas maduras (3,4%) foi mais modesto no trimestre, um pouco abaixo da inflação do período, impactado, principalmente, pelo efeito calendário - em função de menor número de dias úteis no período e da realização da Copa do Mundo. Além disso, conforme já esperado, o abastecimento regularizado de Mounjaro trouxe uma normalização da dinâmica competitiva do mercado, dificultando a manutenção do alto *market share* da Rede d1000 no período comparável de 2025.

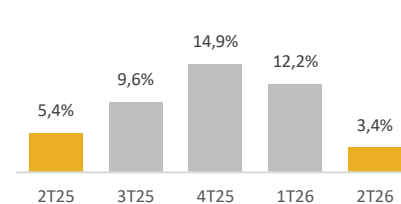
Crescimento - Total



Crescimento – Mesmas lojas



Crescimento – Lojas Maduras

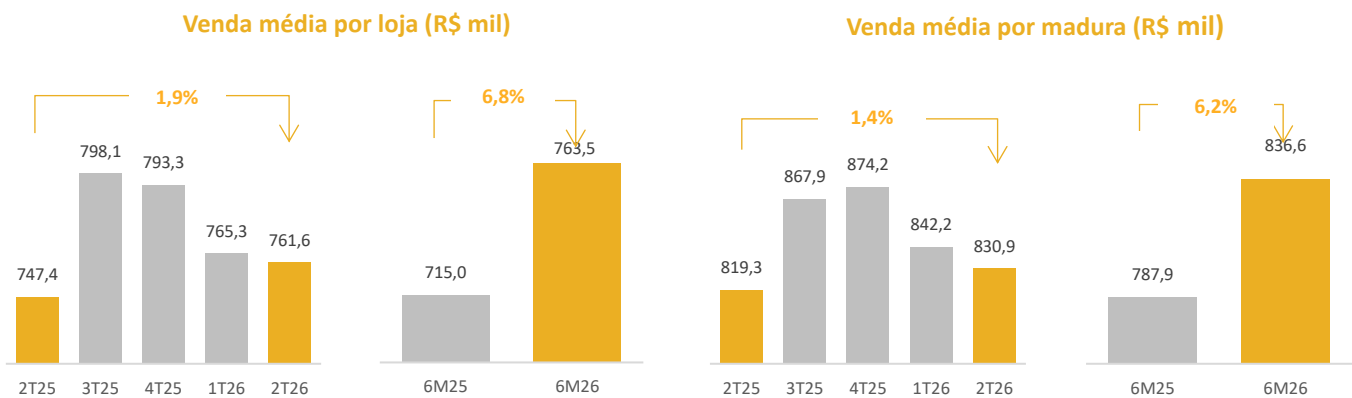


Venda média por loja

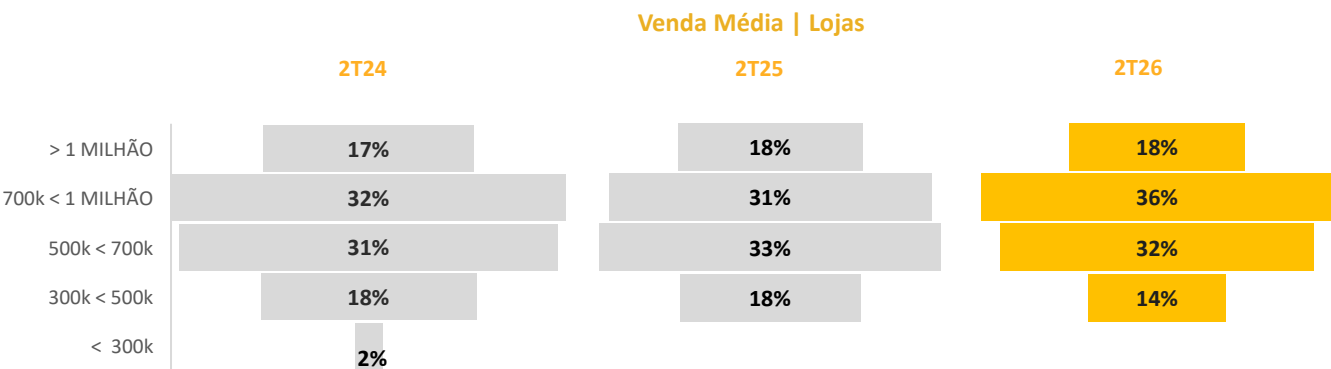
A Rede d1000 apresentou no segundo trimestre de 2026 uma venda média por loja de R\$ 761,6 mil, o que representa uma evolução de 1,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Vale evidenciar que, no 2T26, a Companhia possuía 33,0% de lojas ainda em maturação versus 30,4% no 2T25, onde 25 lojas possuíam menos de 6 meses de existência contra 14 lojas no 2T25.

No acumulado do ano, a venda média por loja atingiu R\$ 763,5 mil, crescimento de 6,8% em comparação com os R\$ 715,0 mil apresentados no 6M25.

Considerando apenas as lojas maduras, a Companhia atingiu R\$ 830,9 mil de venda média, crescendo 1,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, as lojas maduras cresceram 6,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo o patamar de R\$ 836,6 mil/mês na média.



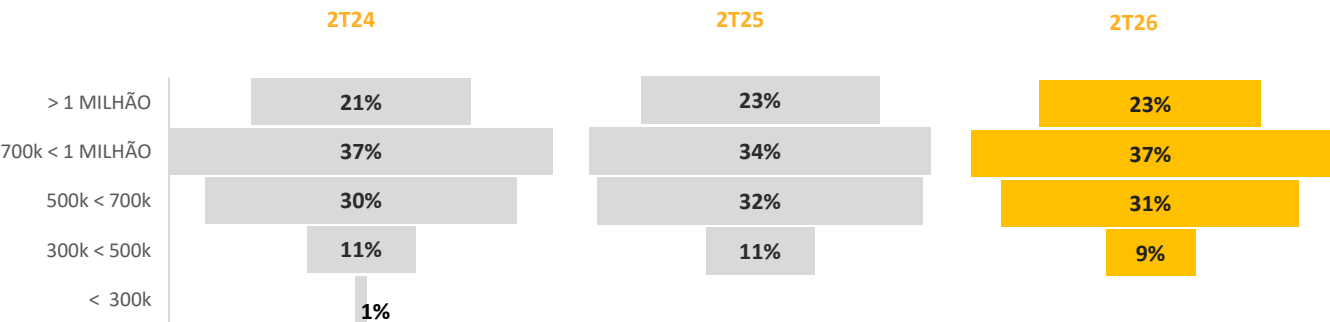
O gráfico abaixo demonstra a evolução do desempenho de vendas das lojas em seu processo de maturação, considerando aquelas abertas há mais de 6 meses. O portfólio de lojas que faturam mais de R\$ 700 mil representou 54% do total de lojas versus 49% no 2T25, aumento de 5p.p. na comparação entre os períodos.



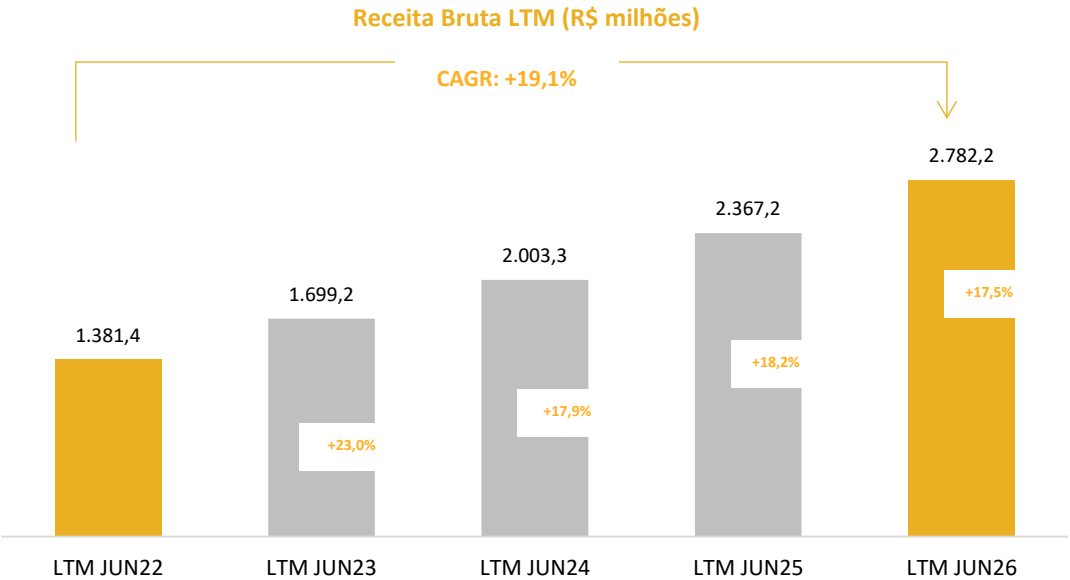
Foram consideradas apenas lojas abertas há mais de 6 meses

Quando analisamos apenas a base de lojas maduras, observamos 60% das lojas faturando acima de R\$ 700 mil, incremento de 3,0p.p. na participação total, quando comparado com o mesmo período de 2025.

Venda Média | Lojas Maduras



A Receita Bruta da Rede d1000 vem apresentando forte crescimento nos últimos anos, com um CAGR de 19,1%, alcançando aproximadamente R\$ 2,8 bilhões nos últimos 12 meses, conforme demonstrado no gráfico abaixo:





A 4BIO passa a ser a unidade de distribuição de medicamentos especiais do Grupo Profarma consolidando todas as operações no mercado non retail.

Plano de integração iniciado em maio já com impactos positivos na Margem Bruta - **maior em 0,9 p.p.** no 2T - com vendas atingindo **R\$ 309 milhões em junho.**

DESTAQUES 2T26 x 1T26 (PRO FORMA)

R\$ 976 MM

Receita Bruta
Evolução **+14,6%**

R\$ 19,2 MM

EBITDA
Evolução **+25,9%**

Ciclo de Caixa

58 dias

Redução **5,4 dias**

Margem EBITDA

2,2%

evolução **+0,2 p.p.**

DESTAQUES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO*

(R\$ Milhões)	1T26	2T26	Var (%)
Receita Bruta	852,0	976,3	14,6%
Receita Líquida	775,4	877,7	13,2%
Lucro Bruto	53,9	68,5	27,2%
% Receita Líquida	6,9%	7,8%	0,9 p.p.
Despesa Operacional	-38,6	-49,3	27,7%
% Receita Líquida	-5,0%	-5,6%	-0,6 p.p.
EBITDA Ajustado	15,2	19,2	25,9%
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	2,0%	2,2%	0,2 p.p.
Depreciação	-1,2	-1,3	4,8%
Resultado Financeiro	5,2	-6,9	-
Lucro Líquido Ajustado	19,1	11,0	-42,5%
Margem Líquida (% Receita Líquida)	2,5%	1,3%	-1,2 p.p.

*Número referentes aos trimestres integrais em bases pro forma (janeiro a março - 1T26; abril a junho - 2T26).

Aquisição e integração 4BIO

Para proporcionar uma visão mais clara da evolução dos resultados após a aquisição da 4BIO, concluída em maio de 2026, a análise deste trimestre considera a comparação com o 1T26 pré aquisição em base pro forma, com um 2T26 composto de abril pré aquisição somados a 2 meses pós aquisição (maio e junho). Essa abordagem permite evidenciar de forma mais adequada os avanços operacionais, comerciais e financeiros obtidos ao longo do processo de integração, com os primeiros efeitos das iniciativas já implementadas.

Desde a conclusão da aquisição, a Companhia vem executando de forma disciplinada o plano de integração, com resultados alinhados ao cronograma e às expectativas estabelecidas. Mais de 100 iniciativas foram mapeadas e estão em implementação em diversas frentes, incluindo as áreas comercial, financeira, fiscal, gente e gestão, entre outras, contando com o suporte de consultoria especializada para nos apoiar na captura de valor e na integração das operações.

Entre as principais iniciativas já em curso estão a otimização da estrutura logística, incluindo o fechamento dos centros de distribuição da Bahia e de Tocantins, e o avanço do pipeline para implantação de 5 novas unidades em praças importantes como: São Paulo, Rio de Janeiro, Distrito Federal, Rio Grande do Sul e Espírito Santo. Além disso, teve início a integração gradual das operações à malha logística da Profarma, permitindo ganhos de eficiência operacional e melhoria dos níveis de serviço. Na integração logística com a Profarma, um marco importante foi a reorganização da malha logística, com objetivo de incorporar sinergias esperadas cujos benefícios econômicos deverão ser capturados de forma progressiva a partir de julho.

Após a aquisição da 4BIO, inicia-se um movimento importante de qualificação das vendas com foco na melhoria da rentabilidade das operações. A estratégia inclui a revisão de *pricing* visando vendas com maior rentabilidade e otimização de Capital de Giro. Esse processo tem contribuído para a recuperação da Margem Bruta, que evoluiu 0,9 p.p., saindo de 6,9% no 1T26 para 7,8% no 2T26, em um cenário em que o aumento de preços representou apenas 0,2 p.p. desse crescimento. Vale lembrar que essa margem observada no 2T26 ainda não inclui impactos positivos adicionais esperados de sinergias operacionais mapeadas. Nesse contexto, a Companhia tem optado por abrir mão de parte do crescimento para privilegiar operações de maior qualidade e retorno. Esta opção de focar em vendas de melhor retorno vai seguir ao longo do ano e como consequência não esperamos crescimentos de Receita Bruta além dos níveis já verificados no 2T26.

Ainda no âmbito comercial, a Companhia avançou na construção de novas parcerias estratégicas e no fortalecimento do relacionamento com importantes laboratórios da indústria farmacêutica. Embora parte dessas iniciativas já esteja em fase de implementação operacional, sua contribuição financeira ainda não está plenamente refletida nos resultados do trimestre, devendo ocorrer de forma gradual ao longo dos próximos períodos.

Além dos avanços comerciais, a Companhia segue trabalhando na adequação da estrutura de despesas e na identificação de novas oportunidades de sinergias. Destaca-se também a evolução do Capital de Giro, com melhora do ciclo operacional mesmo durante o processo de recomposição dos estoques. Esta evolução está refletida no Ciclo de Caixa do 2T26, 5,4 dias menor que o Ciclo de Caixa do trimestre imediatamente anterior. A sazonalidade do setor farmacêutico, que tem aumento de preços anual sempre ao final do 1T, acaba por impactar o Ciclo de Caixa

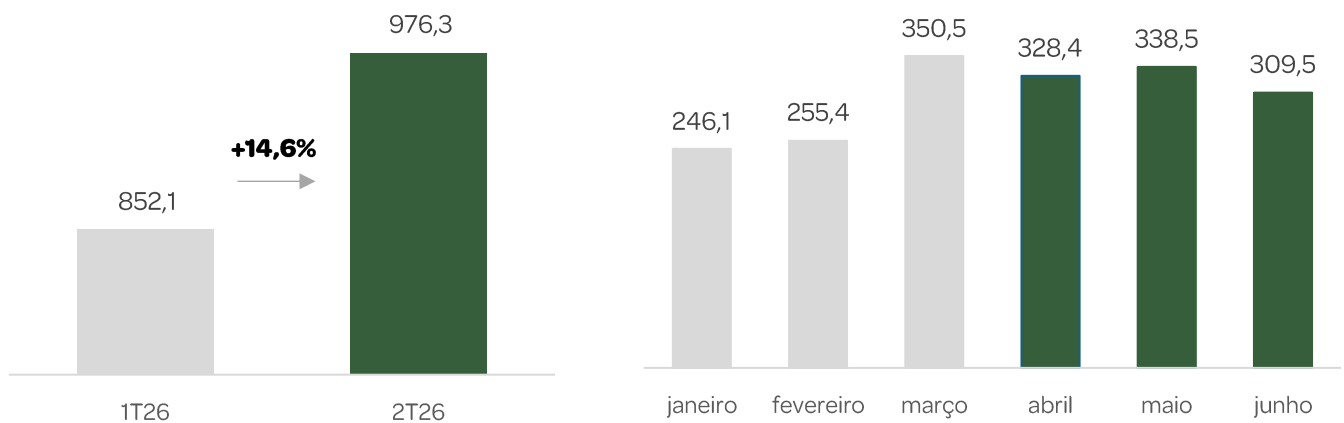
do 2T, com aumento em dias justificados pelos investimentos em estoques adicionais, que resultam em ganhos operacionais nos trimestres seguintes.

Em síntese, os resultados observados desde o início das operações pós *closing* corroboram as premissas do plano de integração e da própria decisão da aquisição, reforçando a expectativa de captura progressiva de sinergias operacionais, comerciais e logísticas, com foco contínuo na expansão das margens, aumento da eficiência operacional, gerando retornos maiores e sustentáveis.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

(R\$ MILHÕES)

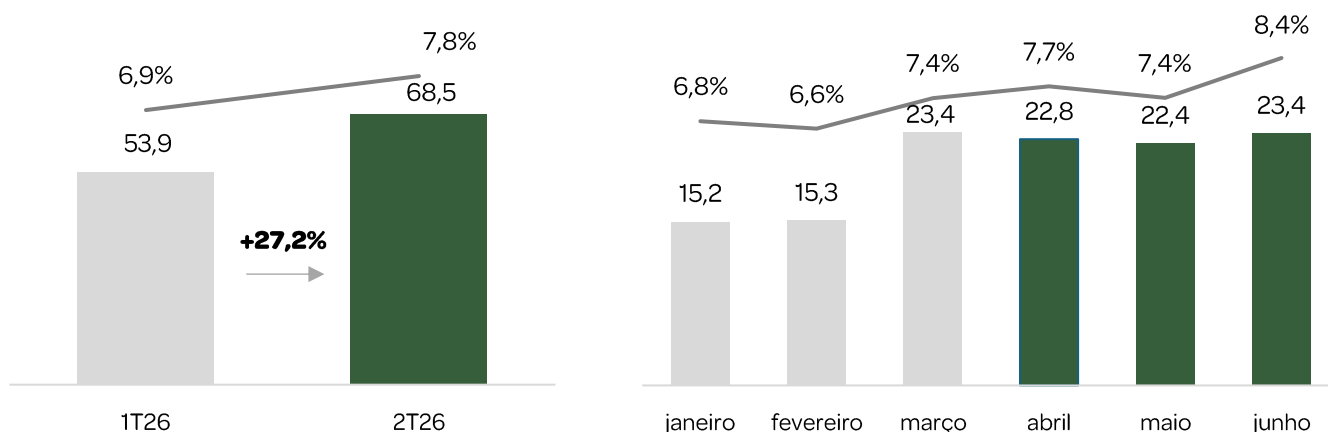
A Receita Bruta pro forma do 2T26 totalizou R\$ 976,3 milhões, um resultado 14,6% superior ao 1T26, como reflexo da estratégia comercial que contempla a revisão de *pricing* com foco em otimização de Capital de Giro e rentabilidade.



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

No trimestre, o Lucro Bruto pro forma somou R\$ 68,5 milhões, com variação de 27,2% ante o 1T26. A Margem Bruta atingiu 7,8% no período, uma expansão de 0,9 p.p. na comparação com o trimestre anterior. Esse desempenho foi sustentado pela estratégia comercial focada em vendas com melhores margens e Ciclo de Caixa mais saudável. Vale ressaltar que no 2T26 tivemos o impacto do aumento de preços que, embora menor do que o ano anterior, foi responsável por 0,2 p.p. na evolução da Margem entre 1T26 e 2T26.



Como demonstrado no gráfico acima, mesmo em um curto período de operação pós *closing*, já observamos uma retomada da Margem Bruta alinhada ao nosso plano de negócios, que evoluiu dentro do trimestre de 7,7% em abril para 8,4% em junho de 2026, no ambiente pós alta de preços, que tem maior impacto nos primeiros meses do trimestre. Uma vez recomposta a margem base esperada para a 4BIO, a expectativa é que, a partir de julho de 2026, os ganhos decorrentes da captura das sinergias operacionais passem a se refletir de forma mais evidente na evolução da Margem Bruta, adicionando ao resultado os incrementos esperados pela Companhia.

DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

(R\$ Milhões)	1T26	2T26	Var %
Despesas de CDs	-28,8	-35,4	22,9%
% da Receita Oper. Líquida	-3,7%	-4,0%	-0,3p.p.
Despesas Corporativas	-9,8	-13,9	41,8%
% da Receita Oper. Líquida	-1,3%	-1,6%	-0,3p.p.
Despesas Totais	-38,6	-49,3	27,7%
% da Receita Oper. Líquida	-5,0%	-5,6%	-0,6p.p.

As Despesas Operacionais Totais atingiram R\$ 49,3 milhões no 2T26, variação de 27,7% em relação ao 1T26, quando totalizaram R\$ 38,6 milhões. Como percentual da Receita Líquida, as Despesas Totais representaram 5,6% no trimestre, ante 5,0% no 1T26, aumento de 0,6 p.p. na comparação entre os períodos.

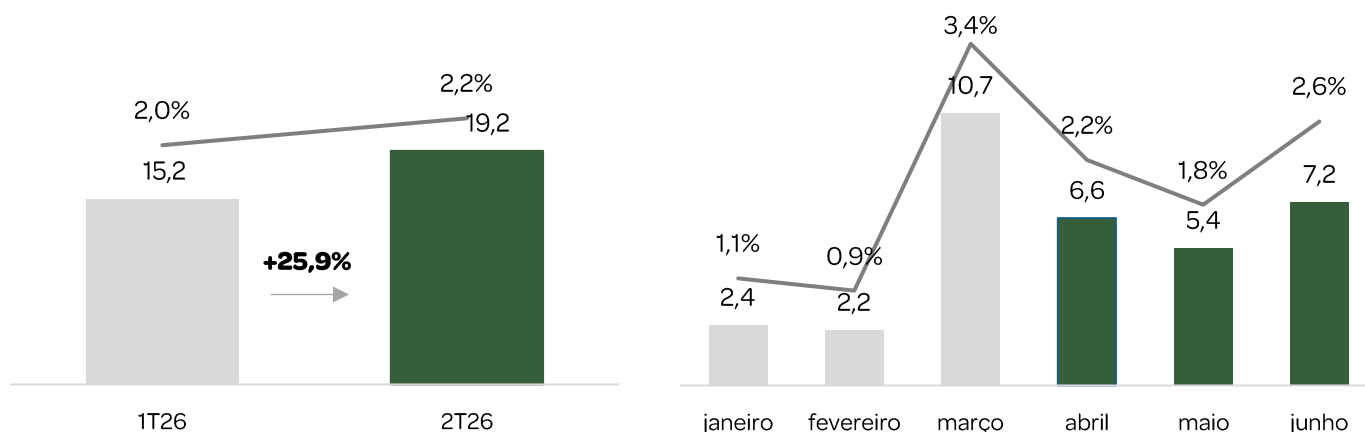
As Despesas de CDs somaram R\$ 35,4 milhões no 2T26, avanço de 22,9% frente aos R\$ 28,8 milhões registrados no 1T26. Em termos de representatividade, essa linha correspondeu a 4,0% da Receita Operacional Líquida, comparada a 3,7% no trimestre anterior, expansão de 0,3 p.p. O aumento das despesas e da participação ainda não reflete a estrutura final esperada para a 4BIO, na qual as sinergias operacionais com a estrutura montada no segundo semestre de 2025 para retomar as operações de especialidades na Profarma ainda se encontram em curso de captura. As Despesas de CDs incluem, principalmente, gastos ligados a vendas e logística da divisão de especialidades. Vale destacar que a 4BIO possui uma estrutura média de seus CDs bem menor se comparada à Profarma Distribuição, característica de distribuidores focados em produtos de alto valor agregado e, por conta disso, o CAPEX chega a ser aproximadamente 1/6 da média da Distribuição.

As Despesas Corporativas totalizaram R\$ 13,9 milhões no 2T26, crescimento de 41,8% em relação ao 1T26, quando atingiram R\$ 9,8 milhões. Como percentual da Receita Operacional Líquida, a linha representou 1,6% no trimestre, ante 1,3% no 1T26, crescimento de 0,3 p.p.. Assim como nas Despesas de CDs, esse aumento das despesas e do peso do corporativo ainda não reflete a estrutura final desenhada para a 4BIO.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

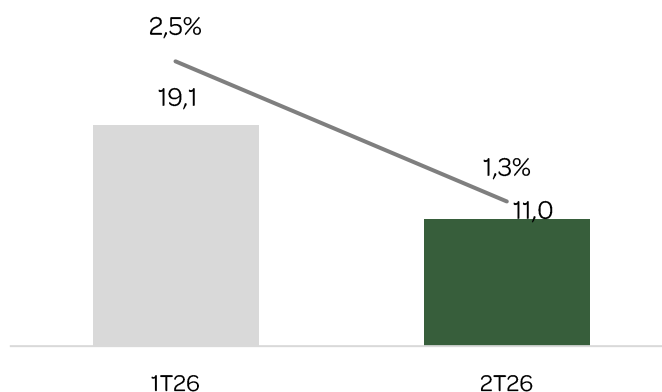
O EBITDA Ajustado pro forma alcançou R\$ 19,2 milhões no 2T26, que representa uma expansão de 25,9% na comparação com o primeiro trimestre. A Margem EBITDA Ajustada pro forma alcançou 2,2% no período, sendo 0,2 p.p. superior ao 1T26, reflexo principalmente da evolução da Margem Bruta no período. Na análise dentro do trimestre, a evolução da Margem EBITDA é ainda mais expressiva, saindo de 2,2% em abril para 2,6% em junho.



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA

(R\$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)

O Lucro Líquido Ajustado pro forma totalizou R\$ 11,0 milhões no 2T26, representando uma retração de 42,5% (ou R\$ 8,1 milhões) em relação ao 1T26. Apesar do aumento de R\$ 3,9 milhões no EBITDA Ajustado pro forma, 25,9% a mais que o 1T26, esse efeito positivo foi compensado pela elevação de R\$ 12,0 milhões no Resultado Financeiro, decorrente das obrigações assumidas com a aquisição realizada em maio, que é reflexo do financiamento obtido diretamente do vendedor com correção pelo CDI. Excluindo o efeito das obrigações assumidas na aquisição, o Lucro Líquido seria de R\$ 23,0 milhões, 20,4% superior ao 1T26.



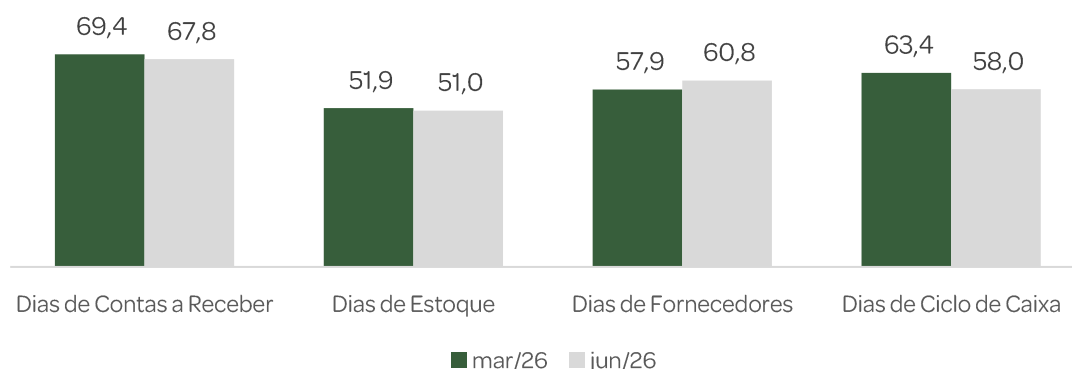
CICLO DE CAIXA

(Dias)

O Ciclo de Caixa em junho apresentou uma queda de 5,4 dias quando comparado ao Ciclo de março/26. Essa redução é reflexo principalmente da estratégia comercial de substituição de vendas de menor retorno que carregam margens menores e ciclos de caixa maiores.

A sazonalidade associada ao reajuste anual de preços ao final do 1T é similar ao que ocorre na Distribuição *Retail*: a antecipação de compras no 1T26 que resulta num maior nível de estoques e consumo de Capital de Giro. Os impactos são parecidos em Ciclo de Caixa e Dívida Líquida também maiores, em contrapartida do impacto positivo na Margem Bruta e EBITDA.

Esse movimento pode pressionar temporariamente o Ciclo de Caixa e a Dívida Líquida média, enquanto a valorização dos estoques contribui para a sustentação da Margem Bruta após a implementação dos novos preços. No segmento de especialidades, tais efeitos são mais limitados do que na Distribuição *retail*, refletindo reajustes historicamente mais moderados e menor incentivo à antecipação de compras.



No âmbito ESG, o Grupo Profarma manteve sua trajetória de evolução, consolidando a integração dos temas ambientais, sociais e de governança à estratégia de negócios. Ao longo do período, a Companhia alcançou avanços relevantes em sua agenda de sustentabilidade, com resultados consistentes na gestão climática, ampliação do impacto social e fortalecimento das práticas de governança e transparência.

Além dos resultados alcançados, o Grupo Profarma segue fortalecendo sua cultura ESG por meio do engajamento de colaboradores, lideranças e parceiros, ampliando a incorporação desses princípios em suas operações. Essa atuação reforça o compromisso da Companhia com a geração de valor sustentável, a perenidade dos negócios e a construção de resultados de longo prazo para todos os seus stakeholders



PILAR AMBIENTAL

Gestão de Emissões: O Grupo Profarma avançou em sua estratégia de gestão climática, ampliando o uso de energia renovável em suas operações. A Rede d1000 alcançou a marca de 83% das lojas abastecidas por fontes renováveis, enquanto os Centros de Distribuição expandiram sua participação no mercado livre de energia. Como resultado, a Companhia reduziu em aproximadamente 41% as emissões de Escopo 2 e obteve uma redução de cerca de 25% nos custos de energia em relação a 2024.

Complementando essas iniciativas, o Grupo Profarma manteve a neutralização integral das emissões de Escopo 1 por meio de créditos de carbono vinculados a projetos REDD+ de preservação florestal. Em reconhecimento à consistência e transparência de sua gestão climática, a Companhia conquistou, pelo quarto ano consecutivo, o Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol.



PILAR SOCIAL

Engajamento e Impacto Social: A Companhia deu continuidade a iniciativas de relevante impacto social, destacando-se as expedições realizadas em parceria com a ONG Doutores do Mundo, que ultrapassaram 12 mil atendimentos em regiões de maior vulnerabilidade. A tradicional Campanha do Leite arrecadou mais de 1,5 tonelada de doações, beneficiando 21 organizações sociais. Somadas, as ações promovidas pelo Instituto Profarma já impactaram mais de 161 mil pessoas neste semestre.

Adicionalmente, a Mega Live de Aniversário da Profarma Distribuição viabilizou a destinação de R\$ 65 mil para a aquisição de cadeiras de rodas destinadas ao Hospital Fernandes Figueira, referência no tratamento de doenças raras, reforçando o compromisso da Companhia com a geração de valor compartilhado.

Esses resultados refletem o compromisso contínuo do Grupo Profarma com o desenvolvimento social e o fortalecimento das comunidades onde atua, por meio da mobilização de pessoas, parcerias estratégicas e iniciativas que ampliam seu impacto positivo e sustentável.

PILAR GOVERNANÇA

Transparência e Engajamento: O Grupo Profarma avançou de forma consistente em sua agenda de governança, reforçando seu compromisso com a transparência, a integridade e a prestação de contas aos seus públicos de relacionamento. Entre os principais marcos, destaca-se a adoção, pela primeira vez, do Relato Integrado do Grupo Profarma, ampliando a visão sobre a geração de valor da Companhia e a integração entre desempenho financeiro e práticas ESG.

A Companhia também internalizou a elaboração do Relatório de Sustentabilidade da Rede d1000, fortalecendo a gestão e o acompanhamento de suas iniciativas socioambientais. Complementando esses avanços, foi concluído o primeiro ciclo de asseguração externa do Relato Integrado do Grupo. Essas iniciativas reforçam o compromisso do Grupo Profarma com as melhores práticas de governança corporativa, promovendo maior credibilidade, engajamento e geração de valor sustentável para seus acionistas, colaboradores, parceiros e demais públicos de interesse.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO CONSOLIDADO (R\$ MIL)

	COM IFRS16		Reconciliação		SEM IFRS16	
	2T25	2T26	2T25	2T26	2T25	2T26
Receita Operacional Bruta:	3.155.172	4.146.220	-	-	3.155.172	4.146.220
Impostos e Outras Deduções	(453.198)	(569.191)	-	-	(453.198)	(569.191)
Receita operacional líquida	2.701.974	3.577.029	-	-	2.701.974	3.577.029
Custos Mercadorias Vendidas e Serviços Prestados	(2.267.995)	(3.043.426)	-	-	(2.267.995)	(3.043.426)
Lucro Bruto	433.979	533.603	-	-	433.979	533.603
Receitas / (Despesas) Operacionais	(341.795)	(340.299)	(8.945)	(11.710)	(350.740)	(352.009)
Gerais e Administrativas	(81.030)	(89.394)	(1.252)	(1.131)	(82.282)	(90.525)
Com vendas	(206.135)	(259.907)	(38.975)	(45.133)	(245.110)	(305.040)
Logística e Distribuição	-	-	-	-	-	-
Depreciação e Amortização	(49.039)	(58.006)	31.282	34.554	(17.757)	(23.452)
Outras Receitas (Despesas)	(5.591)	67.008	-	-	(5.591)	67.008
Operacionais						
Resultado de Equival. Patrimonial	(43)	-	-	-	(43)	-
Resultado Operacional antes do Financeiro	92.141	193.304	(8.945)	(11.710)	83.196	181.594
Resultado Financeiro	(62.142)	(87.069)	14.530	17.851	(47.612)	(69.218)
Receita Financeira	13.197	31.478	-	-	13.197	31.478
Receitas financeiras Outras	3.899	10.979	-	-	3.899	10.979
Receitas financeiras AVP	9.298	20.499	-	-	9.298	20.499
Despesas Financeiras	(75.339)	(118.547)	14.530	17.851	(60.809)	(100.696)
Despesas finan Bancaria	(39.428)	(59.454)	-	-	(39.428)	(59.454)
Despesas finan AVP	(19.693)	(38.627)	-	-	(19.693)	(38.627)
Despesas finan Outras	(16.218)	(20.466)	14.530	17.851	(1.688)	(2.615)
Resultado Operacional	29.999	106.235	5.585	6.141	35.584	112.376
Tributação	(6.509)	(34.598)	(1.732)	2.154	(8.241)	(32.444)
Provisão para Imposto de Renda	(1.990)	(575)	-	-	(1.990)	(575)
Provisão para Contribuição Social	(754)	(233)	-	-	(754)	(233)
Provisão para Imposto de Renda Diferido	(3.765)	(33.790)	(1.732)	2.154	(5.497)	(31.636)
Lucro Líquido antes da Participação dos Minoritários	23.490	71.637	3.853	8.295	27.343	79.932
Participação Minoritária nos Resultados das Controladas	1.721	810	-	-	1.721	810
Ganho compra vantajosa - Pré PPA	-	-	-	-	-	-
Lucro (Prejuízo) Líquido do período	21.769	70.827	3.853	8.295	25.622	79.122
Lucro por lote de mil ações (em R\$)	0,178	0,578	0	0	0,209	0,645
Quant. de ações ao final do período (milhões)	122.611	122.611	-	-	122.611	122.611

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO CONSOLIDADO (R\$ MIL)

	COM IFRS16		Reconciliação		SEM IFRS16	
	6M25	6M26	6M25	6M26	6M25	6M26
Receita Operacional Bruta:	6.293.641	7.511.472	-	-	6.293.641	7.511.472
Impostos e Outras Deduções	(881.169)	(1.060.543)	-	-	(881.169)	(1.060.543)
Receita operacional líquida	5.412.472	6.450.929	-	-	5.412.472	6.450.929
Custos Mercadorias Vendidas e Serviços Prestados	(4.584.350)	(5.482.922)	-	-	(4.584.350)	(5.482.922)
Lucro Bruto	828.122	968.007	-	-	828.122	968.007
Receitas / (Despesas) Operacionais	(686.866)	(718.808)	(17.325)	(24.549)	(704.191)	(743.357)
Gerais e Administrativas	(158.961)	(175.771)	(2.598)	(2.206)	(161.559)	(177.977)
Com vendas	(422.933)	(495.870)	(76.647)	(88.400)	(499.580)	(584.270)
Logística e Distribuição	-	-	-	-	-	-
Depreciação e Amortização	(96.741)	(111.109)	61.920	66.084	(34.821)	(45.025)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(8.231)	63.915	-	-	(8.231)	63.915
Resultado de Equival. Patrimonial	(90)	27	-	-	(90)	27
Resultado Operacional antes do Financeiro	141.166	249.226	(17.325)	(24.549)	123.841	224.677
Resultado Financeiro	(111.189)	(150.406)	27.989	34.756	(83.200)	(115.650)
Receita Financeira	24.996	48.956	-	-	24.996	48.956
Receitas financeiras Outras	7.133	12.324	-	-	7.133	12.324
Receitas financeiras AVP	17.863	36.632	-	-	17.863	36.632
Despesas Financeiras	(136.185)	(199.362)	27.989	34.756	(108.196)	(164.606)
Despesas finan Bancaria	(68.409)	(97.707)	-	-	(68.409)	(97.707)
Despesas finan AVP	(35.590)	(62.071)	-	-	(35.590)	(62.071)
Despesas finan Outras	(32.186)	(39.584)	27.989	34.756	(4.197)	(4.828)
Resultado Operacional	29.977	98.820	10.664	10.207	40.641	109.027
Tributação	5.222	(28.428)	(2.578)	1.349	2.644	(27.079)
Provisão para Imposto de Renda	(2.804)	(1.755)	-	-	(2.804)	(1.755)
Provisão para Contribuição Social	(1.078)	(675)	-	-	(1.078)	(675)
Provisão para Imposto de Renda Diferido	9.104	(25.998)	(2.578)	1.349	6.526	(24.649)
Lucro Líquido antes da Participação dos Minoritários	35.199	70.392	8.086	11.556	43.285	81.948
Participação Minoritária nos Resultados das Controladas	1.762	1.288	-	-	1.762	1.288
Ganho compra vantajosa - Pré PPA	-	-	-	-	-	-
Lucro (Prejuízo) Líquido do período	33.437	69.104	8.086	11.556	41.523	80.660
Lucro por lote de mil ações (em R\$)	0,273	0,564	0	0	0,339	0,658
Quant. de ações ao final do período (milhões)	122.611	122.611	-	-	122.611	122.611

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO (R\$ MIL)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	2T25	2T26	2T25	2T26
Ativo				
Circulante:	3.738.630	5.713.256	3.738.630	5.713.256
Disponibilidades	246.566	487.774	246.566	487.774
Instrumentos Financeiros	4.277	771	4.277	771
Contas a Receber de Clientes	1.299.297	2.366.883	1.299.297	2.366.883
Estoques	1.621.641	2.147.195	1.621.641	2.147.195
Impostos a Recuperar	394.764	412.427	394.764	412.427
Adiantamentos	17.601	16.709	17.601	16.709
Outras Contas a Receber	154.484	281.497	154.484	281.497
Não Circulante	268.266	672.989	238.019	640.135
Realizável a Longo Prazo:				
Depósitos Judiciais	41.404	287.653	41.404	287.653
Instrumentos Financeiros	1.694	9.434	1.694	9.434
IR e CSLL diferidos	215.666	341.260	185.419	308.406
Impostos a Recuperar - LP	5.479	31.306	5.479	31.306
Ativos Disponíveis para Venda	2.306	1.606	2.306	1.606
Outras Contas a Receber	1.717	1.730	1.717	1.730
Permanente:	1.363.709	1.596.434	967.380	1.150.212
Investimentos	1.950	1.885	1.950	1.885
Imobilizado tangível	733.431	894.587	337.102	448.365
Imobilizado intangível	628.328	699.962	628.328	699.962
Total do Ativo	5.370.605	7.982.679	4.944.029	7.503.603
Passivo				
Circulante:	2.878.307	4.161.130	2.760.556	4.035.975
Fornecedores	1.716.055	2.806.331	1.716.055	2.806.331
Fornecedores - risco sacado	11.213	43.817	11.213	43.817
Empréstimos e Financiamentos	719.780	650.151	719.780	650.151
Instrumentos Financeiros	28.687	47.938	28.687	47.938
Salários e Contribuições Sociais	104.367	128.317	104.367	128.317
Impostos e Taxas	116.361	142.089	116.361	142.089
Dividendos	-	-	-	-
Outras Contas a Pagar	68.928	110.989	64.093	106.178
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	-	110.994	-	110.994
Arrendamento	112.916	120.504	-	160
Não Circulante	871.432	2.136.611	493.327	1.702.318
Exigível a longo prazo:				
Impostos e Taxas	9.694	13.629	9.694	13.629
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	54.477	85.462	54.477	85.462
Empréstimos e Financiamentos	371.060	693.029	371.060	693.029
Instrumentos Financeiros	-	-	-	-
Provisão para Contingências	58.098	316.069	58.096	316.069
Outras Contas a Pagar	-	-	-	-
Contas a pagar - aquisição de subsidiária	-	594.129	-	594.129
Arrendamento	378.103	434.293	-	-

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	2T25	2T26	2T25	2T26
Patrimônio Líquido:	1.620.866	1.684.938	1.690.146	1.765.310
Capital Social	918.663	1.058.663	918.663	1.058.663
Ações em Tesouraria	(16.367)	(16.367)	(16.367)	(16.367)
Ágio em transações de Capital	65.519	95.827	65.519	95.827
Outros resultados abrangentes				
Reserva de Capital	132.083	132.083	132.083	132.083
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(3.518)	(2.930)	(3.518)	(2.930)
Custo de Capitalização	(17.582)	(17.547)	(17.582)	(17.547)
Reserva de Lucros	224.150	124.048	224.150	124.048
Lucros Acumulados	33.437	69.077	102.717	149.450
Participação de Minoritários	284.481	242.084	284.481	242.083
Ganho em compra vantajosa - Pré PPA	-	-	-	-
Total do Patrimônio Líquido	1.620.866	1.684.938	1.690.146	1.765.310
Total do Passivo	5.370.605	7.982.679	4.944.029	7.503.603

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ MIL)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	2T25	2T26	2T25	2T26
Fluxos de caixa de atividades operacionais	127.538	160.634	85.971	114.085
Lucro (Prejuízo) antes dos Impostos	29.999	106.235	35.584	112.376
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	17.756	23.459	17.756	23.459
Depreciação direito de uso imóveis	31.283	34.548	-	-
Resultado equivalência patrimonial	(305)	-	(305)	-
Efeito alienação de investimento	-	-	-	-
Provisão / Reversão para contingência	2.790	443	2.790	443
Juros de empréstimos provisionados	37.466	44.989	37.466	44.989
Imposto de renda - corrente	-	-	-	-
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	4.619	4.575	4.619	4.575
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	1.148	7.732	1.148	7.732
Efeito IFRS 16 / CPC 06 R2	-	-	-	-
Baixa por Empairment	-	-	-	-
Redução de Contas a pagar Aquisição	-	-	-	-
Encargos financeiros direito de uso	15.877	17.790	-	-
Lucro Não Realizado	-	416	-	416
Outros	(13.095)	(79.553)	(13.087)	(79.905)
Redução (aumento) nos ativos	409.200	(195.124)	409.200	(195.124)
Contas a receber	163.624	(130.496)	163.624	(130.496)
Estoques	233.694	492	233.694	492
Impostos a recuperar	47.099	(20.244)	47.099	(20.244)
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	(1.550)	-	(1.550)
Acordos Comerciais	(34.575)	(20.390)	(34.575)	(20.390)
Outros	(642)	(22.936)	(642)	22.936
Aumento (redução) nos passivos	(604.590)	46.085	(604.590)	46.085
Fornecedores	(582.617)	49.948	(582.617)	49.948
Salários e contribuições	3.445	(3.656)	3.445	(3.656)
Impostos a recolher	(19.544)	17.196	(19.544)	17.196
Outros	(5.874)	(17.403)	(5.874)	(17.403)
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades operacionais	(67.852)	11.595	(109.419)	(34.954)
Fluxo de caixa de atividades de investimentos				
Aumento de investimento	-	9.436	-	9.436
Redução de investimento	-	-	-	-
Recebimento por alienação de investimento	-	-	-	-
Adições ao imobilizado	(32.328)	(43.749)	(32.328)	(43.749)
Adições ao Intangível	(5.111)	(6.041)	(5.111)	(6.041)
Concessão Empréstimos Partes Relacionadas				
Recebimento Empréstimos Partes Relacionadas				
Fluxo de Caixa Líquido na Aquisição de Controladas				
Baixas de imobilizado	-	-	-	-

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	2T25	2T26	2T25	2T26
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(37.439)	(40.354)	(37.439)	(40.354)
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	244.202	305.344	244.202	305.344
Juros sobre capital próprio pago	-	-	-	-
Aquisição de ações em tesouraria		-		-
Pagamento de dividendos	-	-	-	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Amortização	(82.263)	(24.991)	(82.263)	(24.991)
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Juros	(34.464)	(33.786)	(34.464)	(33.786)
Pagamento de Arrendamento - amortização	(25.690)	(28.758)	-	-
Pagamento de Arrendamento - juros	(15.877)	(17.791)	-	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	85.908	200.018	127.475	246.567
Aumento líquido no caixa e equivalentes de caixa	(19.383)	171.259	(19.383)	171.259
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	265.949	316.515	265.949	316.515
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	246.566	487.774	246.566	487.774

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ MIL)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	6M25	6M26	6M25	6M26
Fluxos de caixa de atividades operacionais	236.479	281.202	155.226	189.944
Lucro (Prejuízo) antes dos Impostos	29.977	98.793	40.641	109.027
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	34.820	45.033	34.820	45.033
Depreciação direito de uso imóveis	61.921	66.077	-	0
Resultado equivalência patrimonial	(258)	(27)	(258)	-27
Efeito alienação de investimento	-	-	-	0
Provisão / Reversão para contingência	5.455	(5.220)	5.455	-5.220
Juros de empréstimos provisionados	65.018	81.603	65.018	81.603
Imposto de renda - corrente	-	-	-	0
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	9.440	9.343	9.440	9.343
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	1.764	7.732	1.764	7.732
Efeito IFRS 16 / CPC 06 R2	-	-	-	0
Baixa por Empairment	-	-	-	0
Redução de Contas a pagar Aquisição	-	-	-	0
Encargos financeiros direito de uso	30.452	34.693	-	0
Lucro Não Realizado	(537)	1.989	(537)	1.989
Outros	(1.573)	(58.814)	(1.117)	-59.536
Redução (aumento) nos ativos	283.795	120.597	283.795	120.597
Contas a receber	111.074	(184.295)	111.074	(184.295)
Estoques	177.680	333.789	177.680	333.789
Impostos a recuperar	53.329	62.602	53.329	62.602
Imposto de renda e contribuição social pagos	(2.042)	(2.978)	(2.042)	(2.978)
Acordos Comerciais	(53.868)	(62.978)	(53.868)	(62.978)
Outros	(2.378)	(25.543)	(2.378)	(25.543)
Aumento (redução) nos passivos	(587.300)	(355.453)	(587.300)	(355.453)
Fornecedores	(574.511)	(319.875)	(574.511)	(319.875)
Salários e contribuições	2.389	(5.616)	2.389	(5.616)
Impostos a recolher	(6.567)	(12.075)	(6.567)	(12.075)
Outros	(8.611)	(17.887)	(8.611)	(17.887)
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades operacionais	(67.026)	46.346	(148.279)	(44.912)
Fluxo de caixa de atividades de investimentos				
Aumento de investimento	-	9.436	-	9.436
Redução de investimento	-	-	-	0
Recebimento por alienação de investimento	-	-	-	0
Adições ao imobilizado	(52.907)	(69.651)	(52.907)	-69.651
Adições ao Intangível	(8.599)	(14.448)	(8.599)	-14.448
Concessão Empréstimos Partes Relacionadas				
Recebimento Empréstimos Partes Relacionadas				
Fluxo de Caixa Líquido na Aquisição de Controladas				
Baixas de imobilizado	-	21	-	21

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	6M25	6M26	6M25	6M26
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(61.506)	(74.642)	(61.506)	(74.642)
Fluxo de caixa de atividades de financiamentos				
Aumento de capital / adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-	0
Aquisição de Participação Adicional em Controlada				
Obtenção de empréstimos e financiamentos - Principal	421.358	612.405	421.358	612.405
Juros sobre capital próprio pago	(36.667)	-	(36.667)	0
Aquisição de ações em tesouraria				
Pagamento de dividendos	-	(39.000)	-	-39.000
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Amortização	(114.010)	(130.923)	(114.010)	-130.923
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Juros	(43.882)	(70.275)	(43.882)	-70.275
Pagamento de Arrendamento - amortização	(50.801)	(56.564)	-	0
Pagamento de Arrendamento - juros	(30.452)	(34.694)	-	0
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	145.546	280.949	226.799	372.207
Aumento líquido no caixa e equivalentes de caixa	17.014	252.653	17.014	252.653
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	246.566	487.774	246.566	487.774

AJUSTES A VALOR PRESENTE (AVP)

Ajustes a Valor Presente (AVP) – R\$ Milhão	2T25	2T26	Variação	6M25	6M26	Variação
AVP - Receita Bruta	-8,6	-19,4	124,6%	16,1	-31,0	93,4%
AVP - CMV	20,9	35,5	-70,0%	40,5	59,9	48,0%
Efeito AVP Operacional	12,2	16,1	31,4%	24,4	28,9	18,2%
% Receita	0,5%	0,4%	-0,1 p.p.	0,5%	0,4%	-0,1 p.p.
Líquida						
AVP - Receita Financeira	9,3	20,5	120,5%	17,9	36,6	105,1%
AVP - Despesa Financeira	-19,7	-38,6	96,1%	-35,6	-62,1	74,4%
Efeito AVP Financeiro	-10,4	-18,1	74,4%	-17,7	-25,4	43,5%
% Receita	-0,4%	-0,5%	-0,1 p.p.	-0,3%	-0,4%	-0,1 p.p.
Líquida						
Efeito AVP Total	1,8	-2,0	-	6,7	3,4	-48,8%
% Receita	0,1%	-0,1%	-0,2 p.p.	0,1%	0,1%	0,0 p.p.
Líquida						



CICLO DE CAIXA – GRUPO PROFARMA

	2T24	2T25	2T26
Capital de Giro – R\$ Mil	1.159.831	1.188.015	1.056.315
Contas a Receber de Clientes Líquido	1.146.386	1.316.069	1.333.754
Estoques	1.560.744	1.451.272	1.413.152
Fornecedores Líquido	-1.547.299	-1.579.326	-1.690.591

	2T24	2T25	2T26
Ciclo de Caixa (Dias)	39,2	38,2	38,2
Dias de Contas a Receber	38,5	37,1	51,4
Dias de Estoque	74,1	64,4	63,5
Dias de Fornecedores	73,4	63,2	76,7



CICLO DE CAIXA – PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

	2T24	2T25	2T26
Capital de Giro – R\$ Mil	1.039.848	1.179.370	1.108.411
Contas a Receber de Clientes Líquido	1.241.179	1.409.783	1.780.071
Estoques	1.343.079	1.343.574	1.382.914
Fornecedores Líquido	-1.544.410	-1.573.987	-2.054.574

	2T24	2T25	2T26
Ciclo de Caixa (Dias)	34,3	33,5	25,0
Dias de Contas a Receber	43,6	42,5	48,6
Dias de Estoque	61,5	52,3	48,8
Dias de Fornecedores	70,8	61,3	72,4

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

R\$ Milhões	2T25	2T26	6M25	6M26
Receita Operacional Bruta	2.985,6	3.293,1	5.960,6	6.502,8
Receita Operacional Líquida	2.553,8	2.824,7	5.117,9	5.566,0
Lucro Bruto	242,0	272,2	466,0	506,3
Despesas Operacionais				
Gerais e Administrativas	-63,3	-59,4	-125,0	-124,8
Com vendas	-97,1	-119,6	-210,9	-223,7
Depreciação e Amortização	-6,4	-8,8	-12,7	-25,4
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	-8,1	-17,6	-12,6	-21,6
Total de Despesas Operacionais	-174,9	-205,4	-361,2	-395,5
Resultado Antes do Financeiro	67,1	66,9	104,8	110,8
Financeiro				
Receitas Financeiras	13,2	12,9	25,2	31,1
Despesas Financeiras	-56,7	-67,1	-100,3	-126,8
Resultado Operacional	23,7	12,6	29,7	15,2
Tributação				
Provisão para Imposto de Renda	-	-	-	-
Provisão para Contribuição Social	-	-	-	-
Provisão para IR Diferido	-3,9	-0,5	3,3	-0,5
Lucro Liq (Prej) - Acumulado	19,7	12,1	33,0	14,7