

WEBCAST

DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS 3T26

Aguarde, vamos começar em breve.

GRUPO PROFARMA 65 ANOS

PFRM
B3 LISTED NM

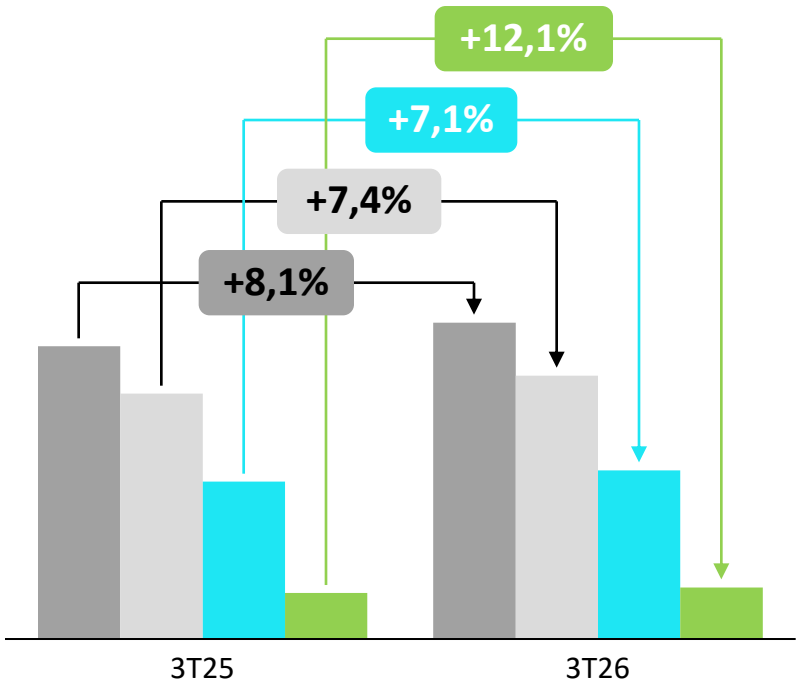
AVISO LEGAL

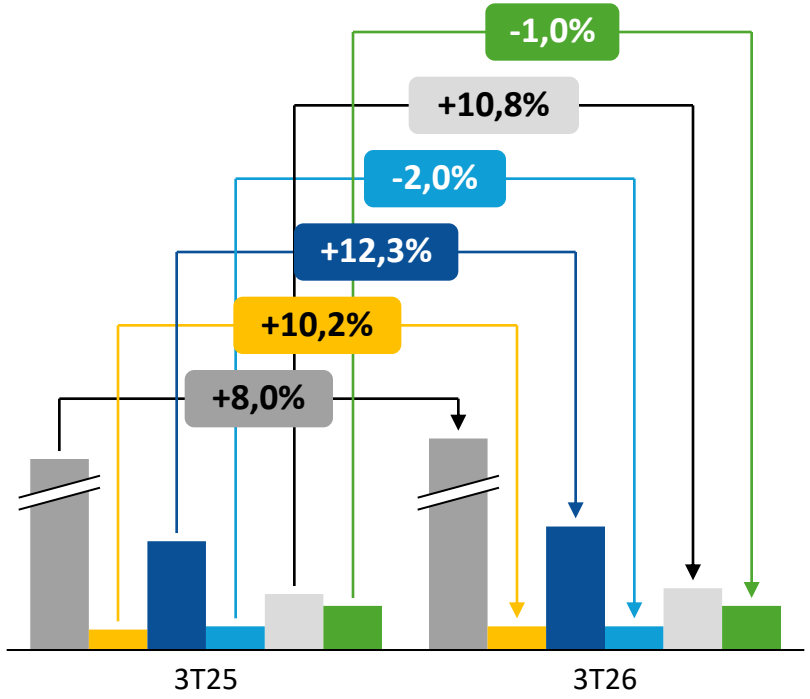
O material que segue contém informações gerais sobre os negócios da Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A. e controladas, considerando o encerramento do terceiro trimestre de 2026. Os acionistas da Companhia e os potenciais investidores devem realizar a leitura da presente apresentação sempre acompanhada das Demonstrações Financeiras e do Release de Resultados.

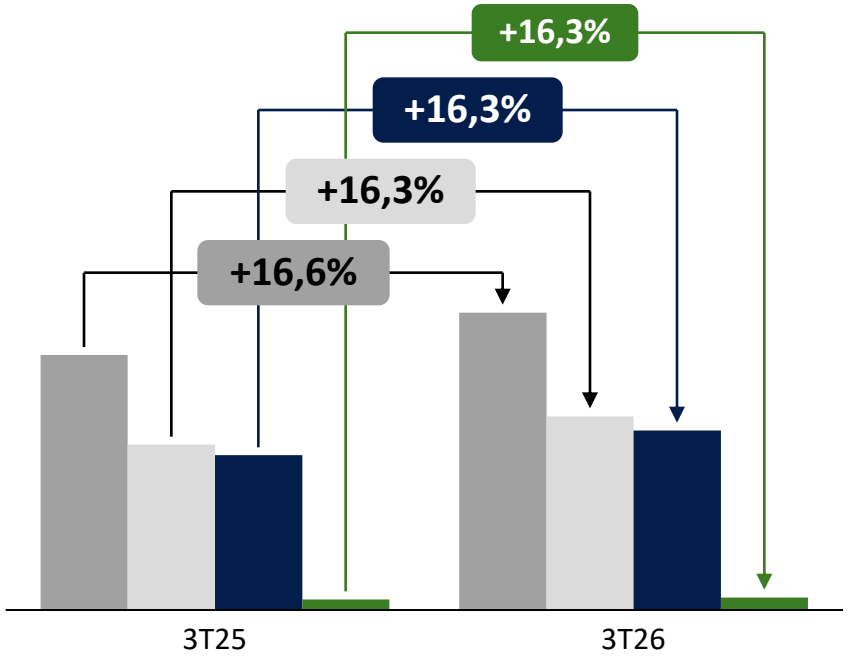
Esta apresentação pode conter indicativos em relação a desempenho futuro e informações que refletem a visão atual e/ou as expectativas da Companhia e de sua administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros. Advertimos que diversos fatores podem fazer com que os resultados efetivos se diferenciem de modo relevante de eventuais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas nesta apresentação.

Em nenhuma circunstância, nem a Companhia nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico.

EVOLUÇÃO 3º TRI: 2026 X 2025







Dados IQVIA

2026:
MARCOS HISTÓRICOS

Seis décadas *e meia de história, inovação e liderança no mercado farmacêutico brasileiro.*

Duas décadas *como Companhia de capital aberto e referência no mercado.*

Duas décadas *de transformação social e impacto positivo na sociedade.*

Sétima e maior aquisição *da nossa história.*

A BTC Participações Ltda., sociedade afiliada ***à BMK Participações S.A****., firmou acordo definitivo para* ***aquisição da participação na Profarma.***

DESTAQUES 3T26

GRUPO PROFARMA 65 ANOS

PFRM
B3 LISTED NM

GRUPO PROFARMA: DESTAQUES 3T26

RECEITA BRUTA

R$ 4,5 Bi

+35,6%

EBITDA AJUSTADO

R$ 150,5 MM

+31,6%

Margem **3,9%**

- 0,1 p.p.

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL **LTM**

R$ 219,2 MM

- GANHO DE *MARKET SHARE* NA DISTRIBUIÇÃO *RETAIL* E VAREJO
- MANUTENÇÃO DE *MARKET SHARE* NA DISTRIBUIÇÃO *NON RETAIL*

4BIO

1º tri com Grupo Profarma

Margem EBITDA **3,5%**

+ 0,9 p.p. contra o 3T25

ALAVANCAGEM



Evoluções % contra 3T25;

DISTRIBUIÇÃO *NON-RETAIL*: DESTAQUES DO TRI

3T26 x 3T25 — base pro forma

4BIO
Uma empresa do Grupo Profarma

RECEITA BRUTA

R$ 871,1 MM

+15,3%

3T25: R$ 755,6 MM

LUCRO BRUTO

R$ 77,6 MM

+35,3%

3T25: R$ 57,3 MM

MARGEM BRUTA

10,0 %

+1,7 p.p.

3T25: 8,3%

EBITDA AJUSTADO

R$ 26,8 MM

+49,0%

3T25: R$ 18,0 MM

MARGEM EBITDA

3,5 %

+0,9 p.p.

3T25: 2,6%

CICLO DE CAIXA

70,7 dias

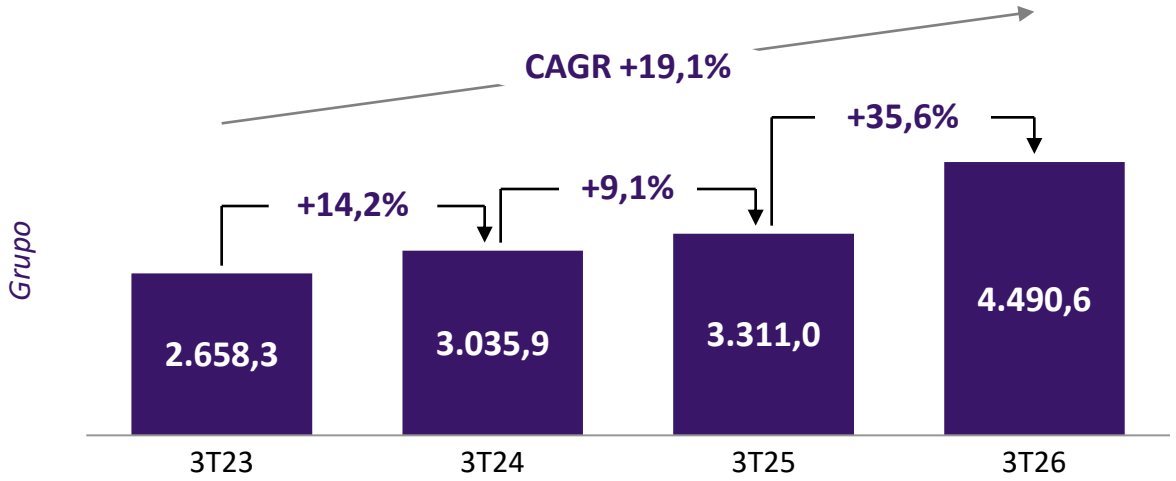
-3,6 dias vs 3T25

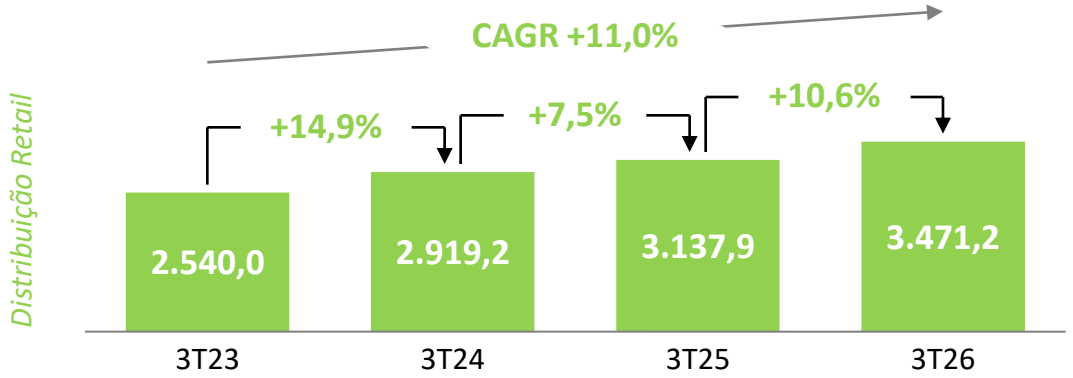
Números sem IFRS 16 e excluindo efeitos não recorrentes.

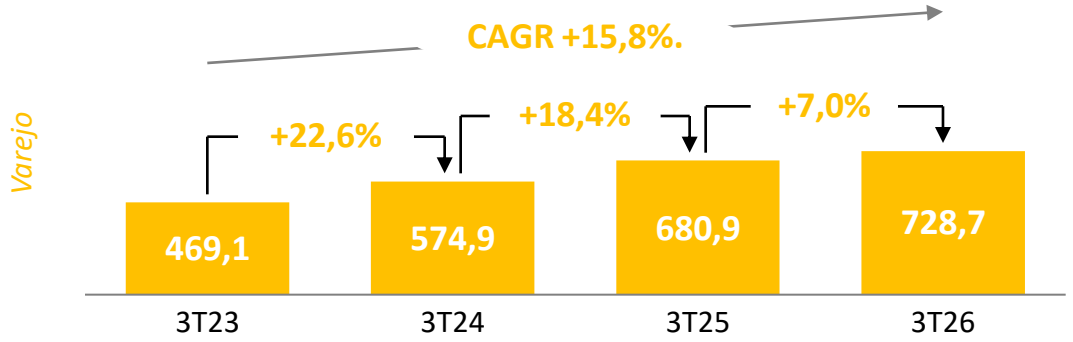
Números 3T25 numa base pro forma

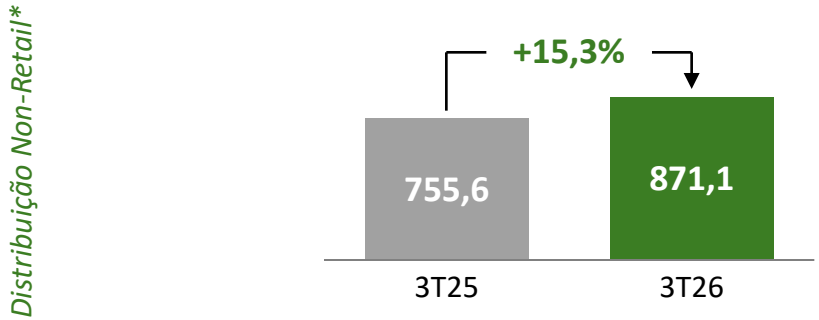
RECEITA BRUTA CONSOLIDADA

(R$ milhões)









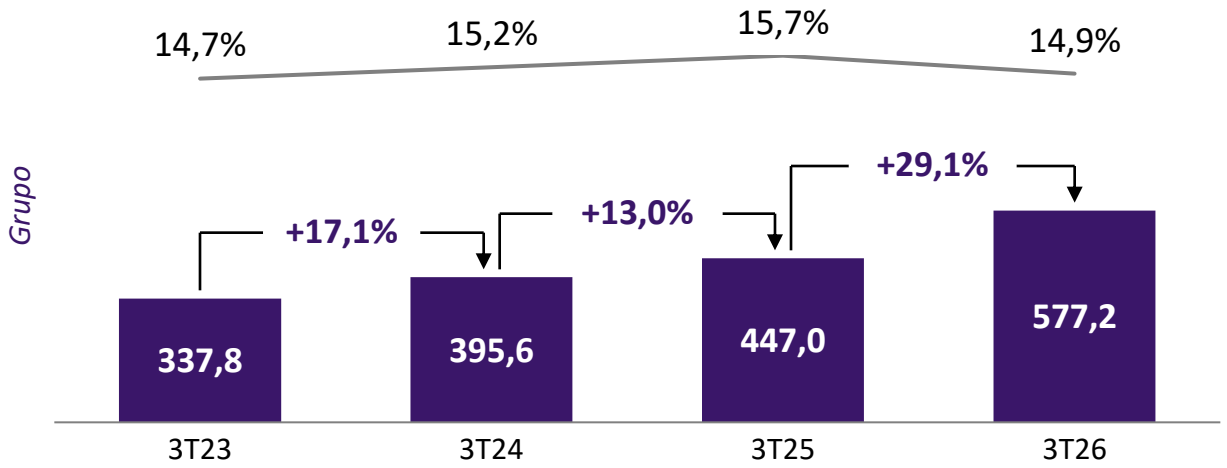
DESTAQUES

- 4BIO impulsiona o crescimento do **Grupo**: Receita Bruta **+35,6%** vs 3T25**;** excluindo 4BIO, avanço de 9,3%
- **Distribuição *Retail*:** crescimento em todas as categorias, com destaque para genéricos e RX (GLP-1);
- **Varejo:** crescimento moderado como reflexo do *overshare* na venda de Mounjaro no 3T25. No 3T25, a Receita Bruta havia crescido 18,4%, (28,1% em RX) em comparação a um mercado que cresceu 8,5% no mesmo período;
- **Distribuição *Non-Retail***: otimização do mix e *pricing*, priorizando margens e geração de caixa.

**Números Distribuição Non-Retail 3T25 numa base pro forma*

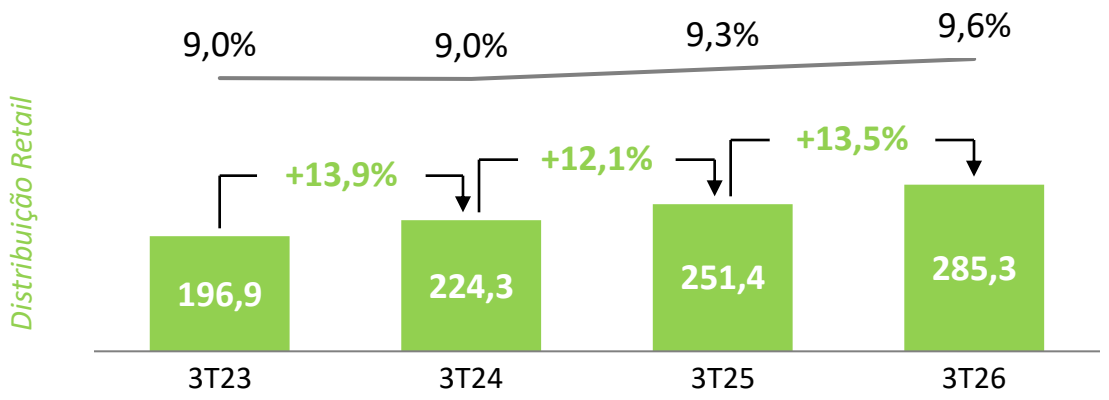
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

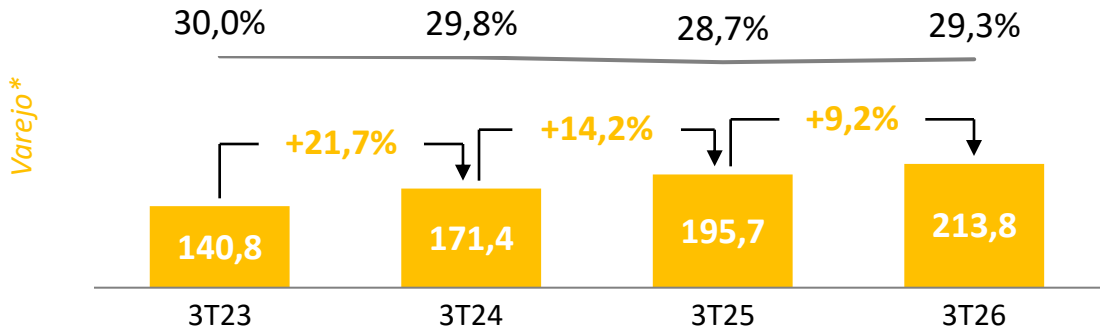
(R$ milhões e % Receita Líquida)

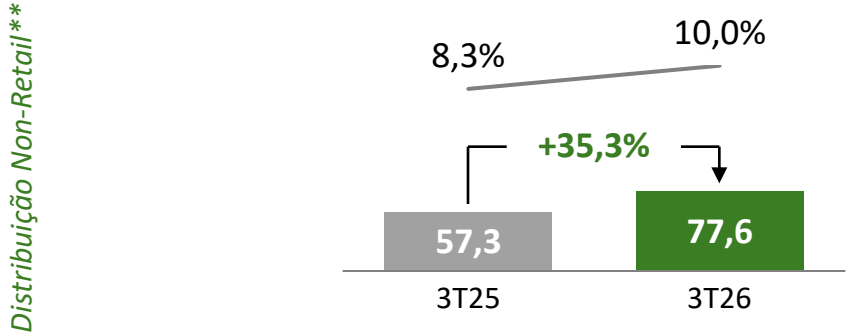


DESTAQUES

- Margem Bruta Consolidada ex-4BIO cresce 0,4 p.p., atingindo 16,1%. Efeito mix de negócios mostra queda em função do maior peso de Distribuição *Retail* e *Non-Retail*;
- **Distribuição *Retail*** com desempenho impulsionado pelo mix de vendas com maior participação de genéricos;
- No **Varejo**, expansão de Margem Bruta beneficiada pelo mix com maior participação de genéricos e menor participação de RX;
- **Distribuição *Non-Retail*** amplia Margem Bruta em função da priorização de vendas de maior retorno e captura de sinergias operacionais.





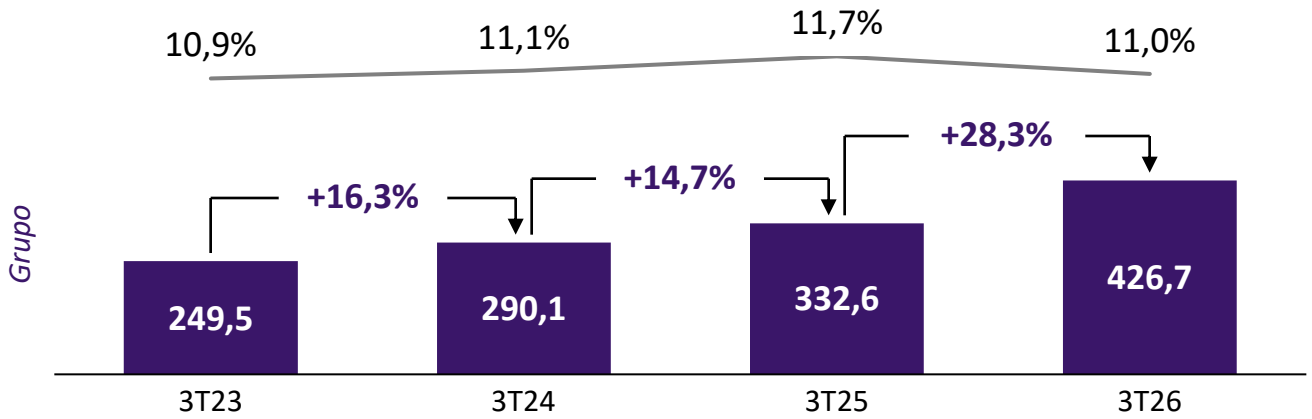


*Margens no Varejo em % ROB

**Números Distribuição Non-Retail 3T25 numa base pro forma

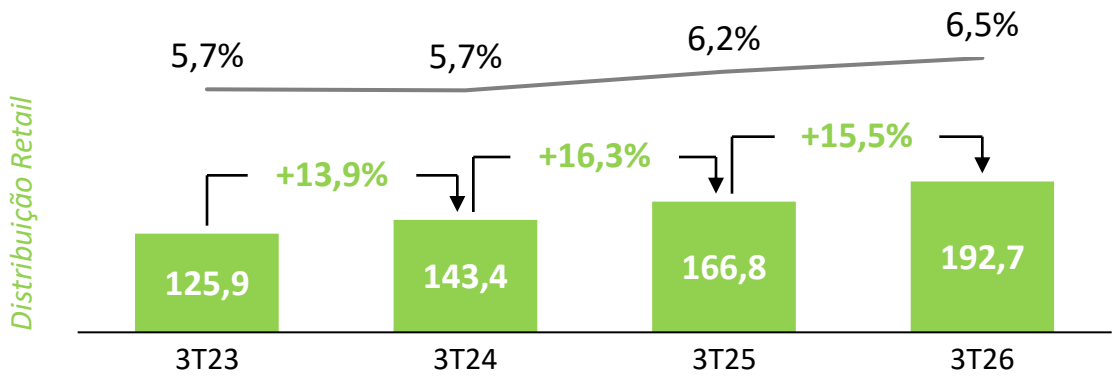
DESPESAS OPERACIONAIS

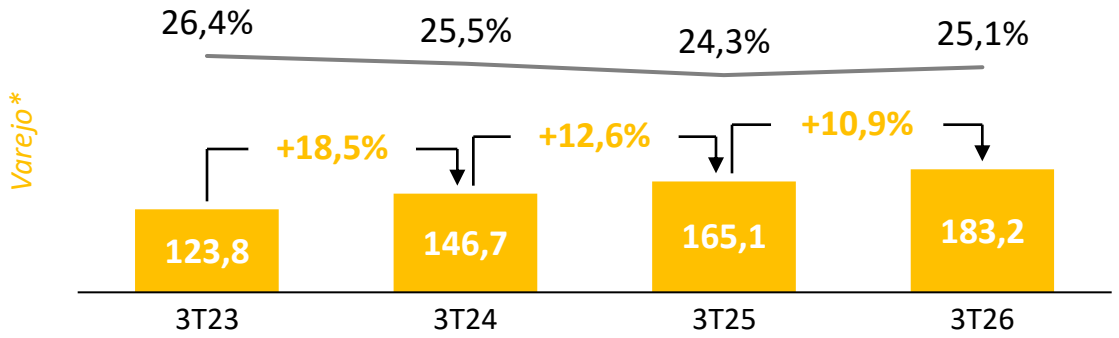
(R$ milhões e % Receita Líquida, excluindo Depreciação)

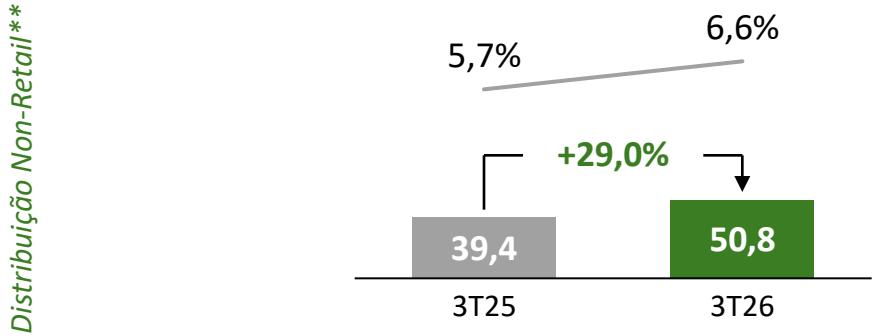


DESTAQUES

- Efeito mix de negócios reduzindo estruturalmente participação na Receita; sem Distribuição *Non-Retail* as Despesas seriam 12,1% das Vendas Líquidas;
- Na **Distribuição *Retail*,** reflete o aumento de despesas com pessoal e frete na área de logística;
- Despesas do **Varejo** impactadas pelo aumento do número de lojas no período. A despesa média loja foi maior em 1,9%, abaixo da inflação. Despesa corporativa maior em 5,7%, diluição de 0,1 p.p. em relação ao 3T25;
- Na **Distribuição *Non-Retail*,** aumento ligado à antecipação da implementação da nova malha logística e nova estrutura corporativa pós-*closing.*





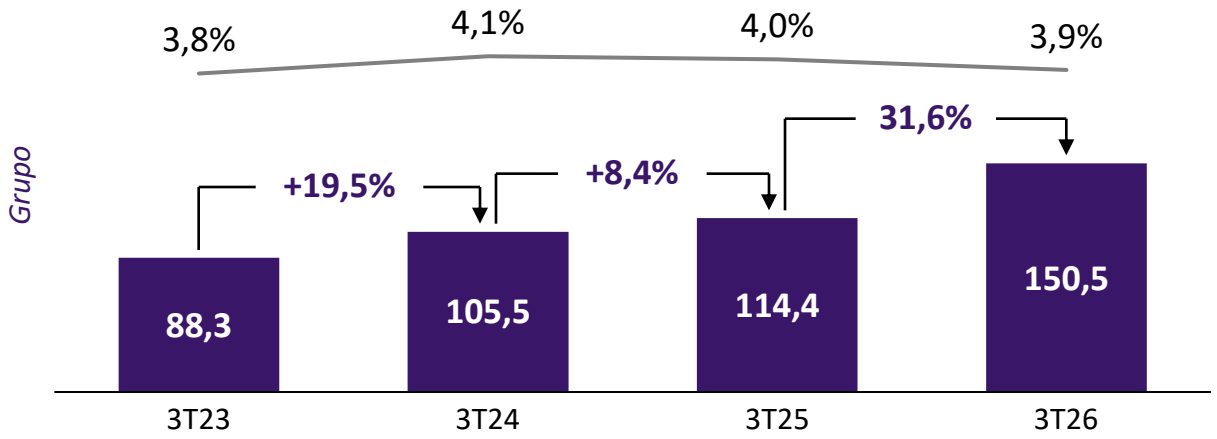


*Margens no Varejo em % ROB

**Números Distribuição Non-Retail 3T25 numa base pro forma

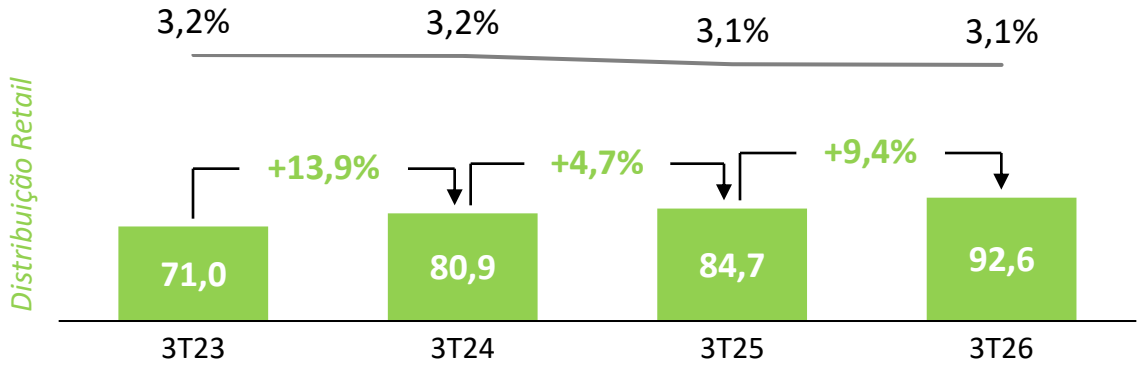
EBITDA AJUSTADO

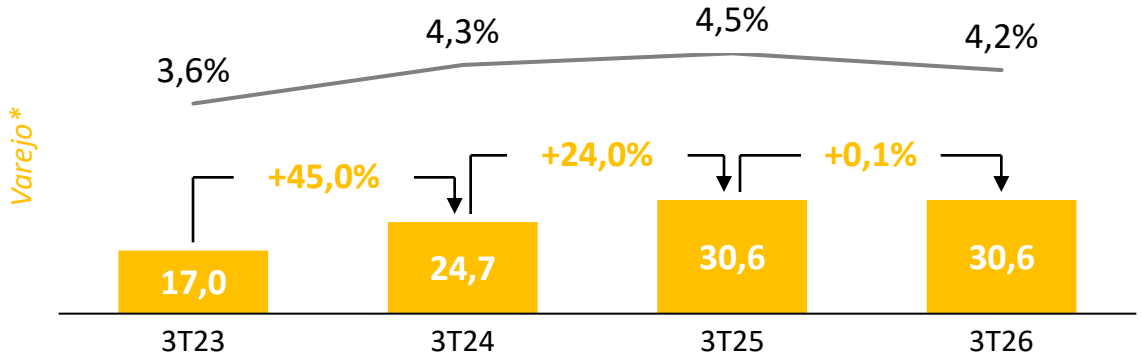
(R$ milhões e % Receita Líquida)

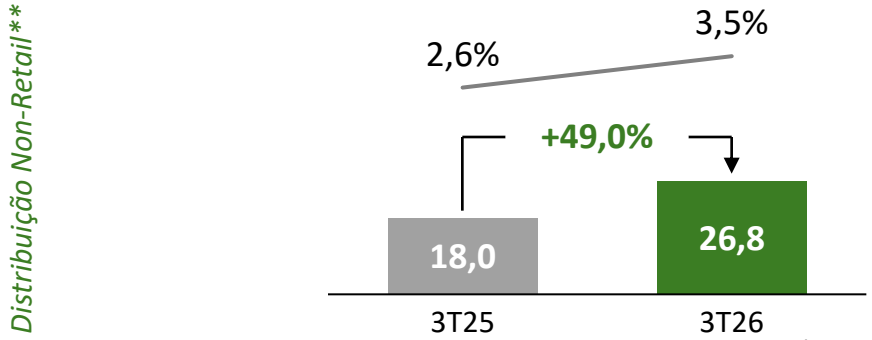


DESTAQUES

- Margem Consolidada estável em 4,0% ex-Distribuição *Non-Retail*. Efeito mix de negócios mostra redução momentânea de 0,1 p.p.. A Margem potencial da nova unidade deve aumentar Margem EBITDA Consolidada.
- Na **Distribuição *Retail***, patamar estável reflete equilíbrio entre ganhos de Margem Bruta face ao êxito na estratégia de vendas e aumento de Despesas para suportar a operação;
- No **Varejo**, estável em relação ao 3T25, refletindo o incremento de vendas mais moderado pela normalização do *market share* do Mounjaro;
- Na unidade de **Distribuição *Non-Retail***, crescimento de 49,0% do EBITDA com + 0,9 p.p. de Margem EBITDA reflete a estratégia comercial e de *supply* da nova vertical do Grupo.





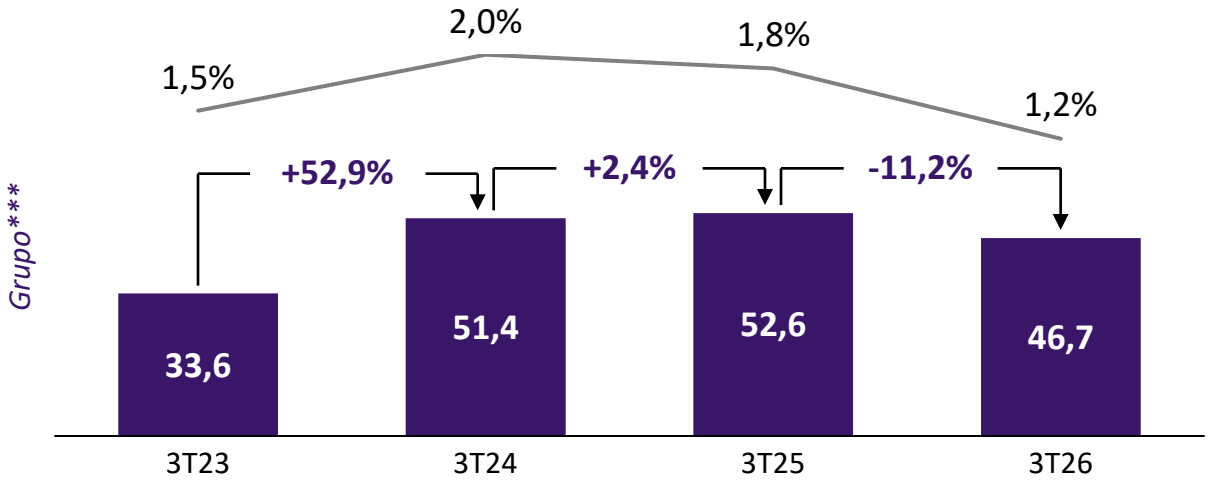


*Margens no Varejo em % ROB

**Números Distribuição Non-Retail 3T25 numa base pro forma

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

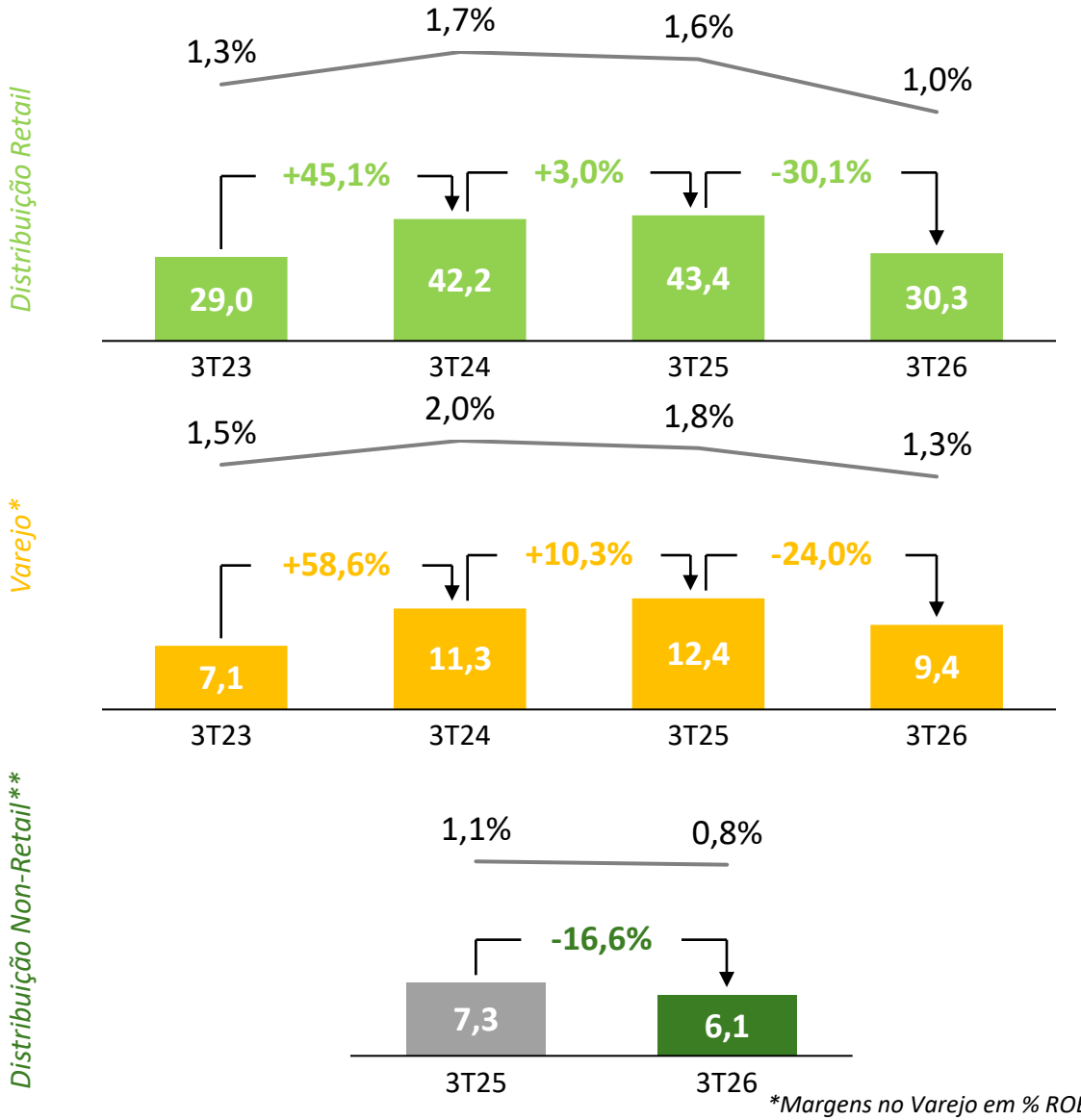
(R$ milhões e % Receita Líquida)



***Considera participação proporcional no Varejo.

DESTAQUES

- Lucro Líquido do **Grupo** impactado principalmente pela Distribuição *Retail* e parcialmente compensada pelo Lucro Líquido da Distribuição *Non-Retail*.
- Lucro Líquido da **Distribuição *Retail*** impactado majoritariamente pela ausência de crédito fiscal registrado no 3T25, maior depreciação ligada à expansão de CDs e elevação das Despesas Financeiras.
- No **Varejo**, Lucro Líquido impactado por um maior Resultado Financeiro e pelo aumento da depreciação (283 lojas 3T25 x 320 lojas 3T26);
- Na **Distribuição *Non-Retail***, crescimento do Lucro Líquido sem os efeitos da aquisição seria de +200%, atingindo R$ 22 milhões: Capital de Giro praticamente estável desde a aquisição.



*Margens no Varejo em % ROB

**Números Distribuição Non-Retail 3T25 numa base pro forma

DESTAQUES LTM

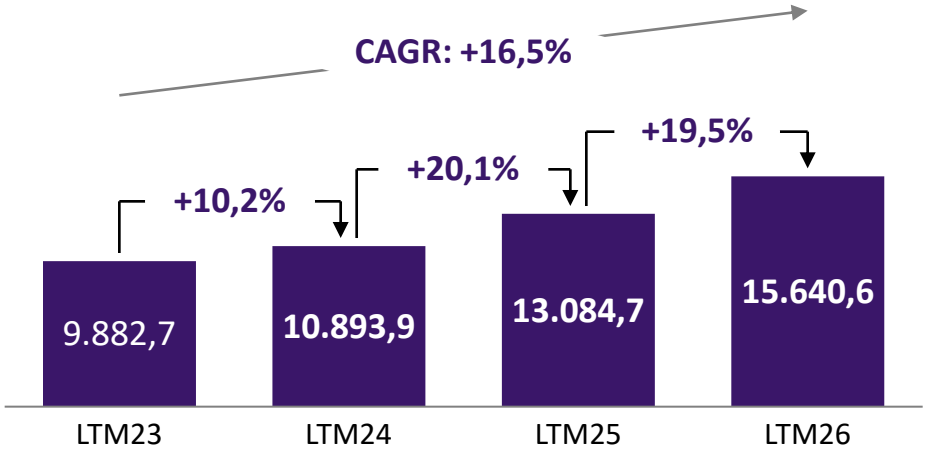
GRUPO PROFARMA 65 ANOS

PFRM
B3 LISTED NM

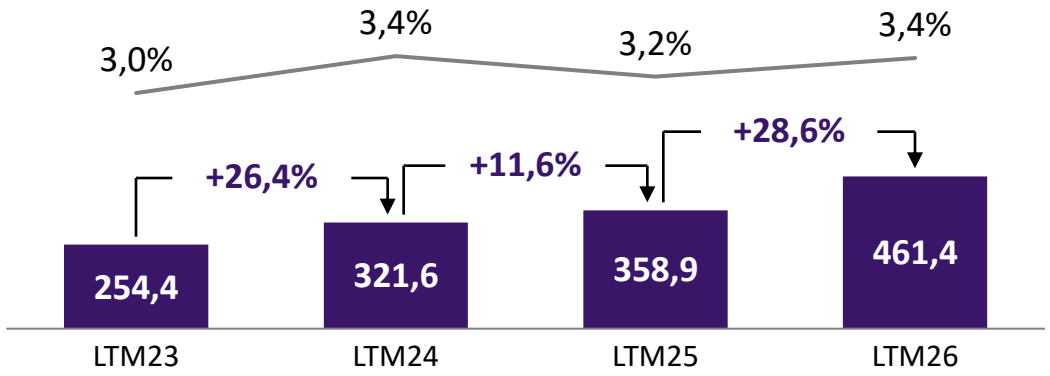
DESTAQUES LTM 3T - CONSOLIDADO

(R$ milhões e % Receita Líquida)

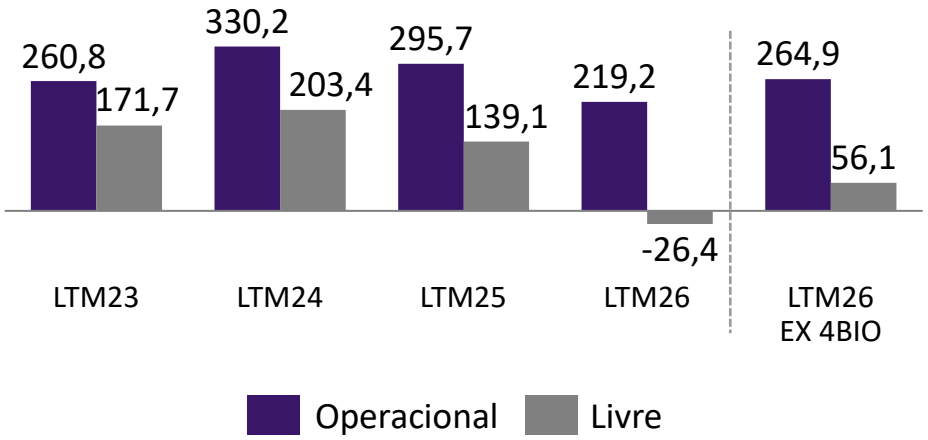
RECEITA BRUTA



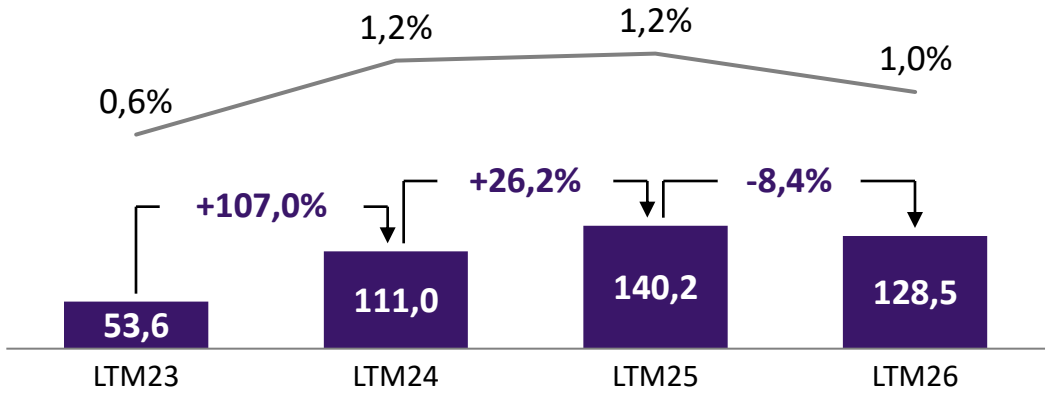
EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA



FLUXO DE CAIXA



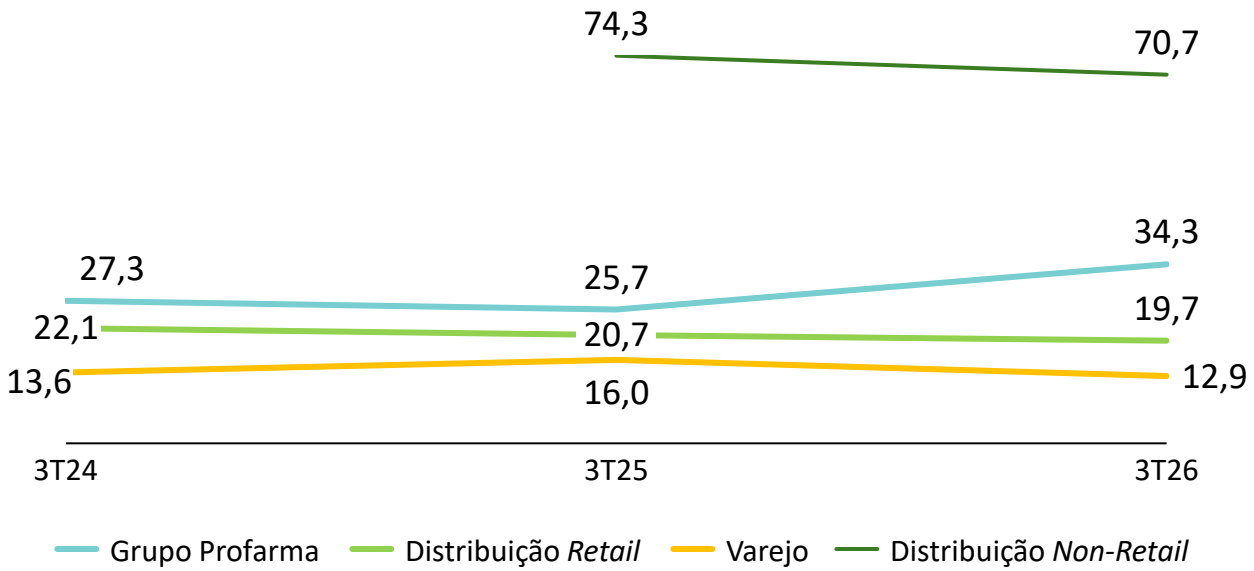
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO E MARGEM LÍQUIDA



Efeitos da Distribuição Non-Retail nos resultados a partir de maio de 2026.

CICLO DE CAIXA

(Dias)

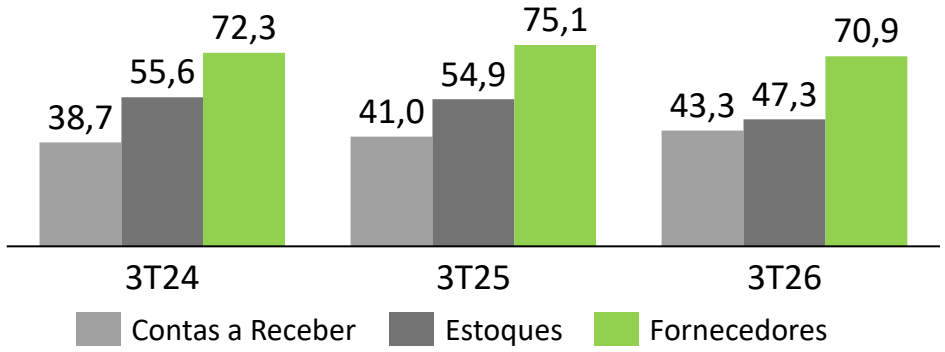


- Ciclo de Caixa da **Distribuição *Retail*** recua 1,0 dia no trimestre devido a melhoras nas negociações com a indústria que possibilitaram um maior prazo de financiamento de nosso estoque;

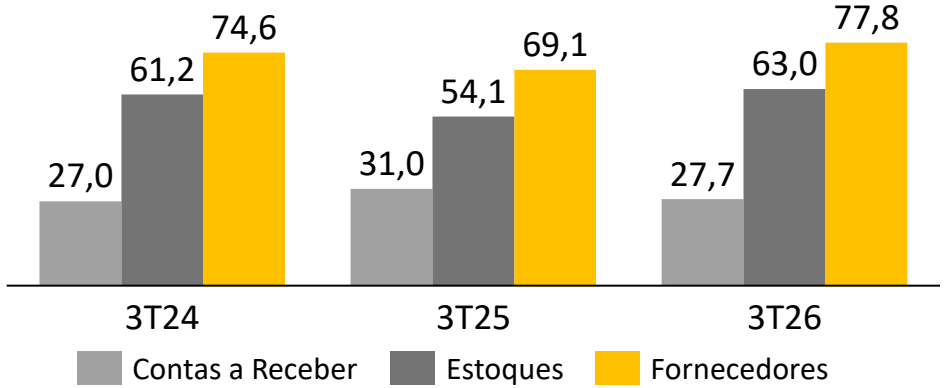
- Redução de 3 dias no Varejo, como resultado da antecipação de recebíveis no valor de R$ 22,0 milhões no período. Ciclo seria de 16 dias;

- Ciclo da Distribuição *Non-Retail* encerra o 3T com redução de 3,6 dias, positivamente impactado por uma gestão mais assertiva do prazo de vendas e negativamente impactado pela iniciativa de reduzir a ruptura e excessos.

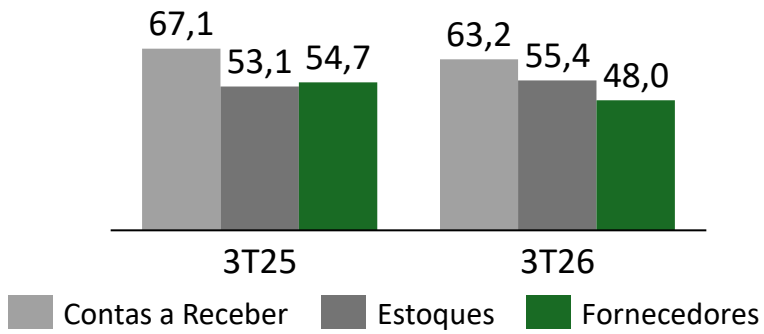
Distribuição Retail



Varejo



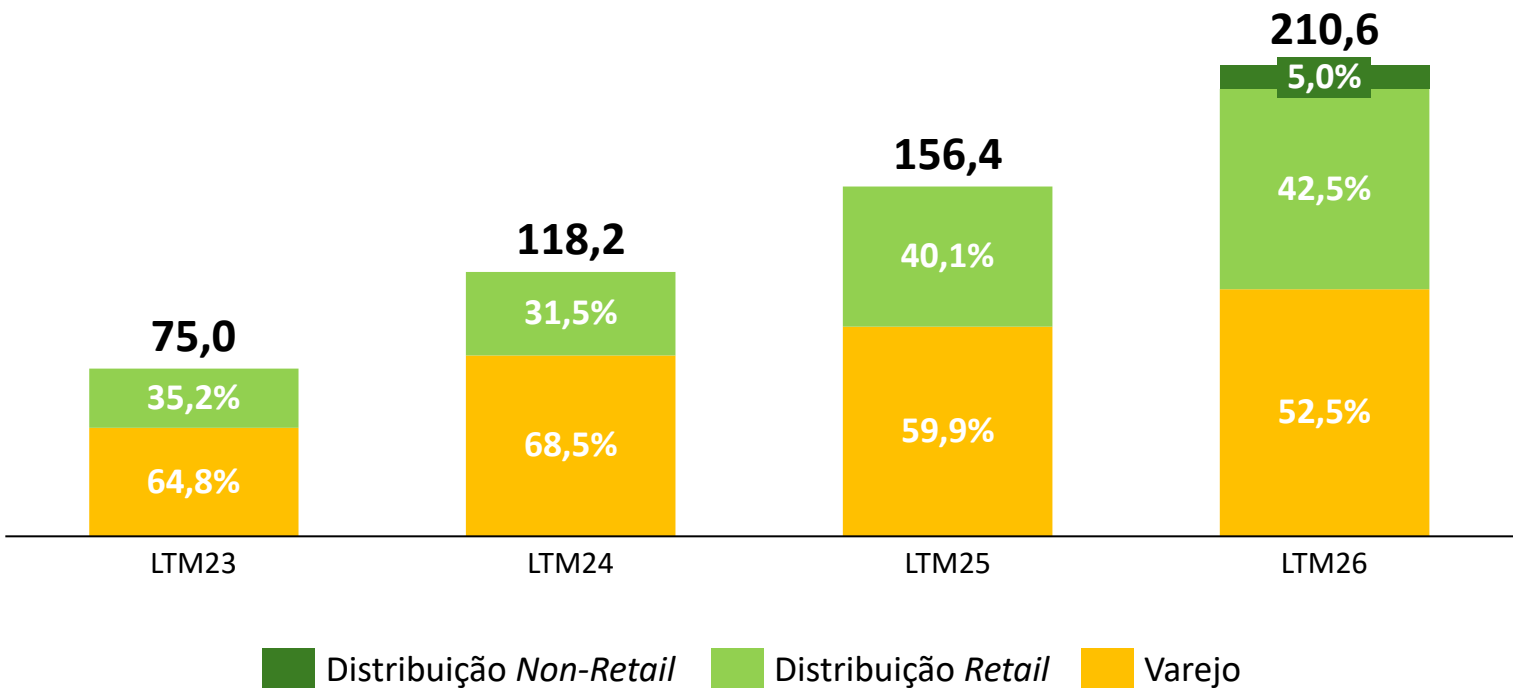
*Distribuição Non-Retail**



**Números Distribuição Non-Retail 3T25 numa base pro forma*

CAPEX

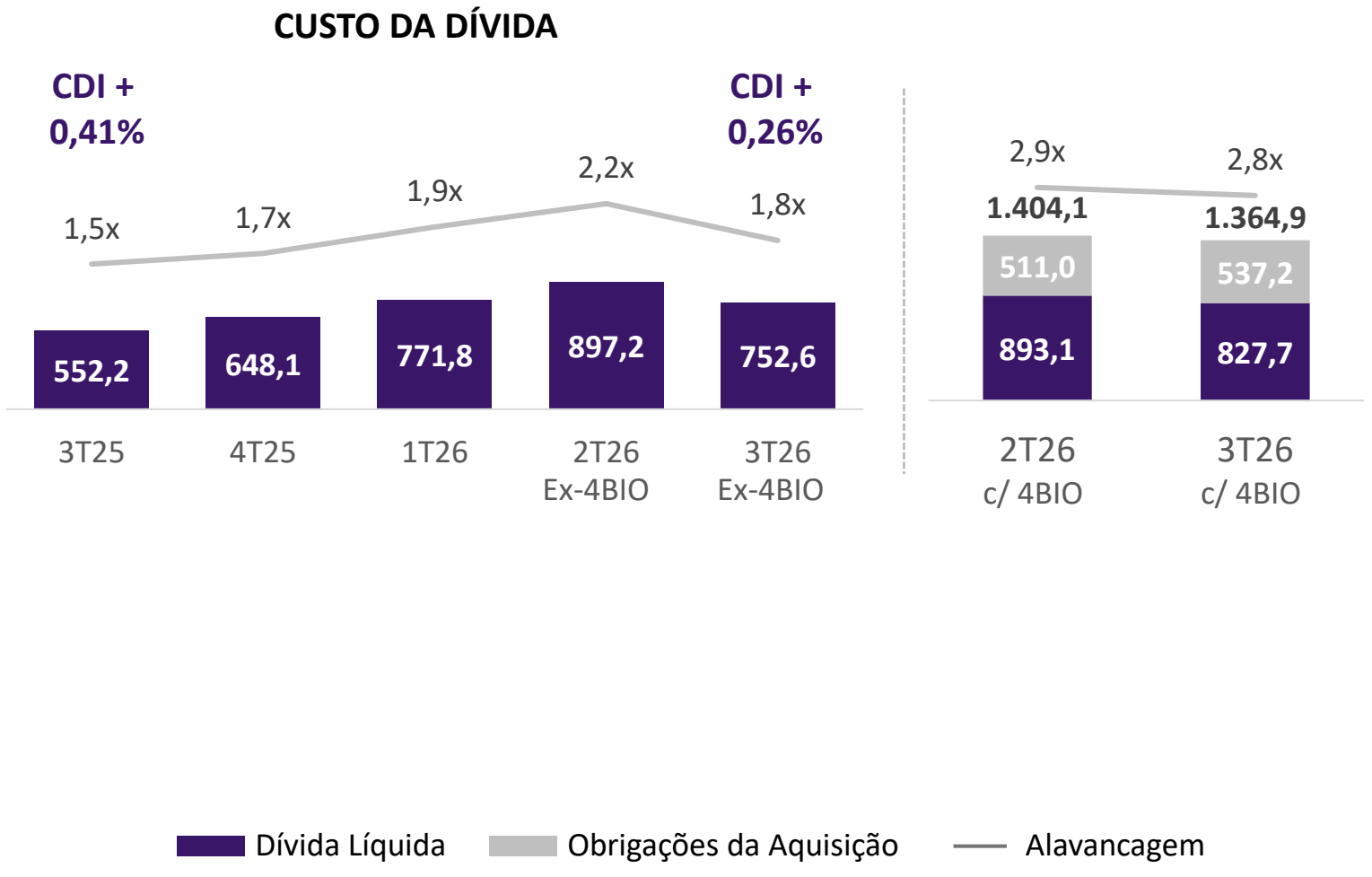
(R$ milhões)



- Investimentos na operação de **Distribuição *Retail*,** refletindo as mudanças dos CDs do Espírito Santo, do Distrito Federal e do Rio Grande do Sul, além da modernização da infraestrutura em outros CDs para aumento da produtividade e capacidade operacional;
- No **Varejo,** CAPEX majoritariamente destinado a abertura de novas lojas e reformas;
- CAPEX da **Distribuição *Non-Retail*** destinado principalmente para a abertura dos novos CDs (7 no total até início 2027).

DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM

(R$ milhões e dívida líquida/ EBITDA ajustado LTM)



- **ALAVANCAGEM EX-4BIO ABAIXO DE 2X;**
- **3ª EMISSÃO DE DEBENTURES EM OUTUBRO AUMENTA CONCENTRAÇÃO DA DÍVIDA NO LONGO PRAZO.**
- **70% DA DÍVIDA TOTAL NO LP PÓS EMISSÃO x 60% PRÉ EMISSÃO.**

Observação: números "c/ 4BIO" levam em conta o EBITDA Ajustado pro forma dos últimos 12 meses da unidade de Distribuição Non-Retail.

Q&A

GRUPO PROFARMA 65 ANOS

PFRM
B3 LISTED NM

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

https://ri.profarma.com.br
ri@profarma.com.br

GRUPO PROFARMA 65 ANOS

PFRM
B3 LISTED NM