

VIDEOCONFERÊNCIA DE
Resultados
TT25

 **PagueMenos**

 **extrafarma**

Este documento pode conter certas declarações futuras e informações relacionadas à Companhia que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua administração com respeito a sua performance, seus negócios e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsão, indicação ou estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como palavras como “acreditamos”, “antecipamos”, “esperamos”, “estimamos”, “projetamos” entre outras palavras com significado semelhante. Embora a Companhia e sua administração acreditem que tais estimativas e declarações prospectivas são baseadas em premissas razoáveis, elas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros e são emitidas à luz de informações que estão atualmente disponíveis. As eventuais declarações prospectivas se referem apenas à data em que foram emitidas, e a Companhia não se responsabiliza por atualizá-las ou revisá-las publicamente após a distribuição deste documento em virtude de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. Os investidores devem estar cientes que diversos fatores importantes fazem com que os resultados efetivos diferenciem-se de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas neste documento.

Em vista dos riscos e incertezas supramencionados, as circunstâncias e eventos prospectivos discutidos neste documento podem não ocorrer, e os resultados futuros da Companhia podem diferir significativamente daqueles expressos ou sugeridos nessas declarações prospectivas. Declarações prospectivas envolvem riscos e incertezas e não são garantias de eventos futuros. Portanto, os investidores não devem tomar nenhuma decisão de investimento com base nas declarações prospectivas eventualmente aqui contidas.

O mercado e as informações de posição competitiva, incluindo eventuais projeções de mercado citadas ao longo deste documento, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Apesar de não termos razão para acreditar que qualquer destas informações ou relatórios sejam imprecisos em qualquer aspecto relevante, não verificamos independentemente da posição competitiva, posição de mercado, taxa de crescimento ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou outras publicações da indústria. A Companhia não se responsabiliza pela veracidade de tais informações.

Certas porcentagens e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a sua apresentação. As escalas dos gráficos dos resultados podem figurar em proporções diferentes, para otimizar a demonstração. Dessa forma, os números e os gráficos apresentados podem não representar a soma aritmética e a escala adequada dos números que os precedem, e podem diferir daqueles apresentados nas demonstrações financeiras.

Desde 2019 nossas demonstrações financeiras são preparadas de acordo com o IFRS 16, que alterou os critérios de reconhecimento dos contratos de aluguel. Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números desta apresentação são apresentados sob a norma antiga, o IAS 17 / CPC 06. A reconciliação com o IFRS 16 pode ser encontrada no release de resultados.



Destques IT25

Jonas Marques, CEO

Time, Cultura e Propósito

Parte importante do resultado é justificado pelo nosso intangível



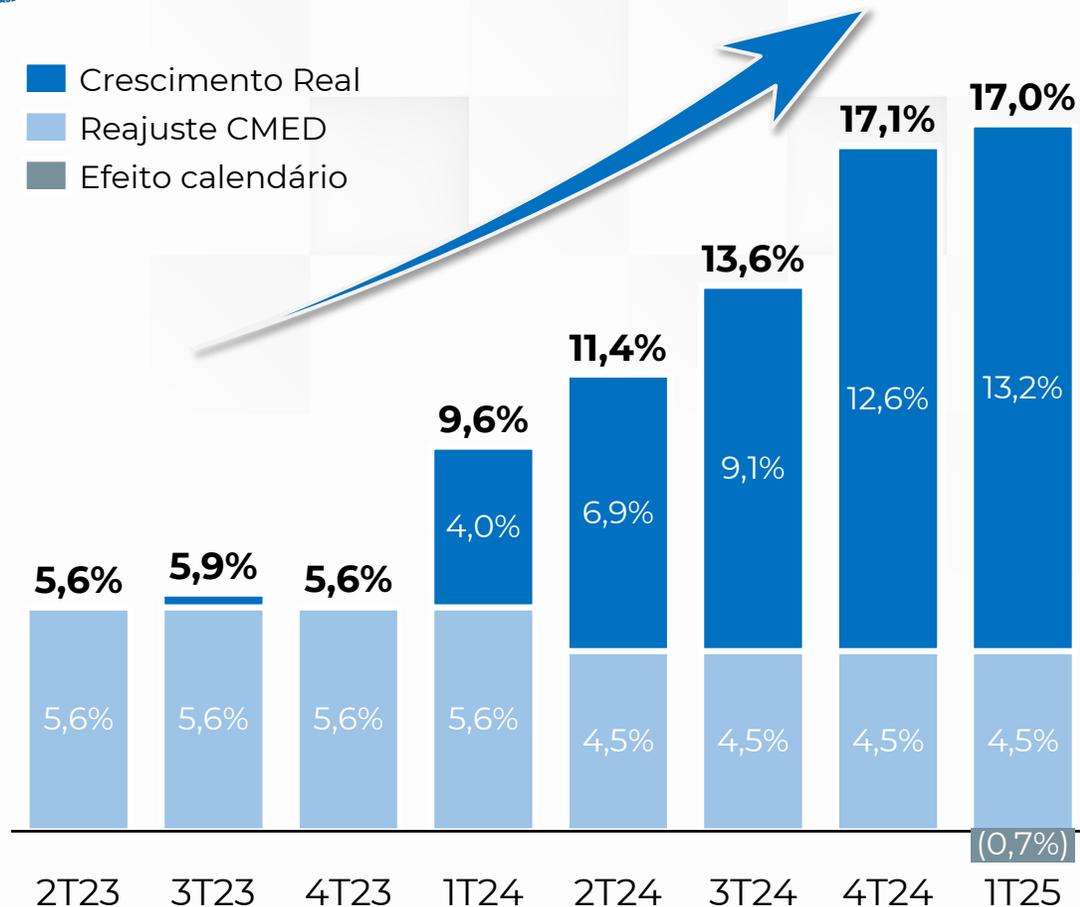
Consistência de Entregas

Quinto trimestre consecutivo de melhoria nos principais indicadores financeiros

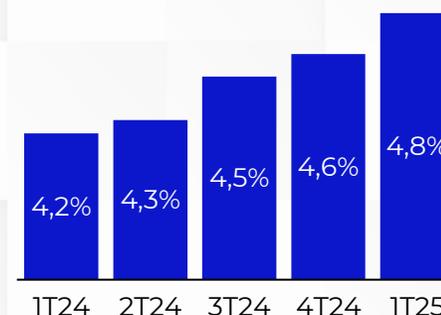


CRESCIMENTO MESMAS LOJAS (SSS) (variação % anual)

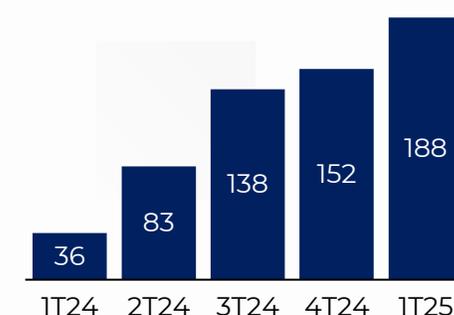
- Crescimento Real
- Reajuste CMED
- Efeito calendário



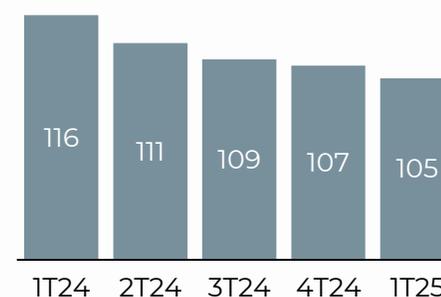
MG. EBITDA (LTM) (% R.B.)



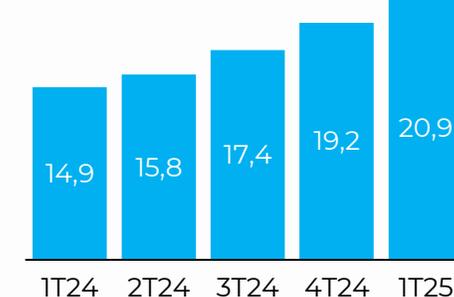
LUCRO LÍQUIDO (LTM) (R\$ milhões)



PME (MÉDIA LTM) (dias de CMV)



ROIC (LTM) (%)



Destques 1T25

Forte desempenho de vendas resultando em crescimento de 55% no EBITDA



RECEITA BRUTA

R\$ 3,6 bilhões (+17,1% vs 1T24)

com same store sales de 17,0%



MARKET SHARE

6,5% de market share nacional

+41bps vs 1T24 com ganhos em todas as regiões



EBITDA AJUSTADO

R\$ 150,3 milhões (+55,2% vs 1T24)

margem EBITDA de 4,1% (+1,0p.p. vs 1T24)



CANAIS DIGITAIS

R\$ 639 milhões (+53,6% vs 1T24)

17,6% das vendas totais (+4,2p.p. vs 1T24)



LUCRO LÍQUIDO LTM

R\$ 188,2 milhões nos últimos 12 meses

crescimento de +5x vs acumulado até o 1T24



FLUXO DE CAIXA¹ LTM

R\$ 487 milhões (+16% vs 1T24)



Nota: métricas destacadas como “recorde” referem-se a recordes históricos

¹ Fluxo de caixa operacional desconsiderando antecipações de recebíveis



Resultados T25

Luiz Novais, CFO

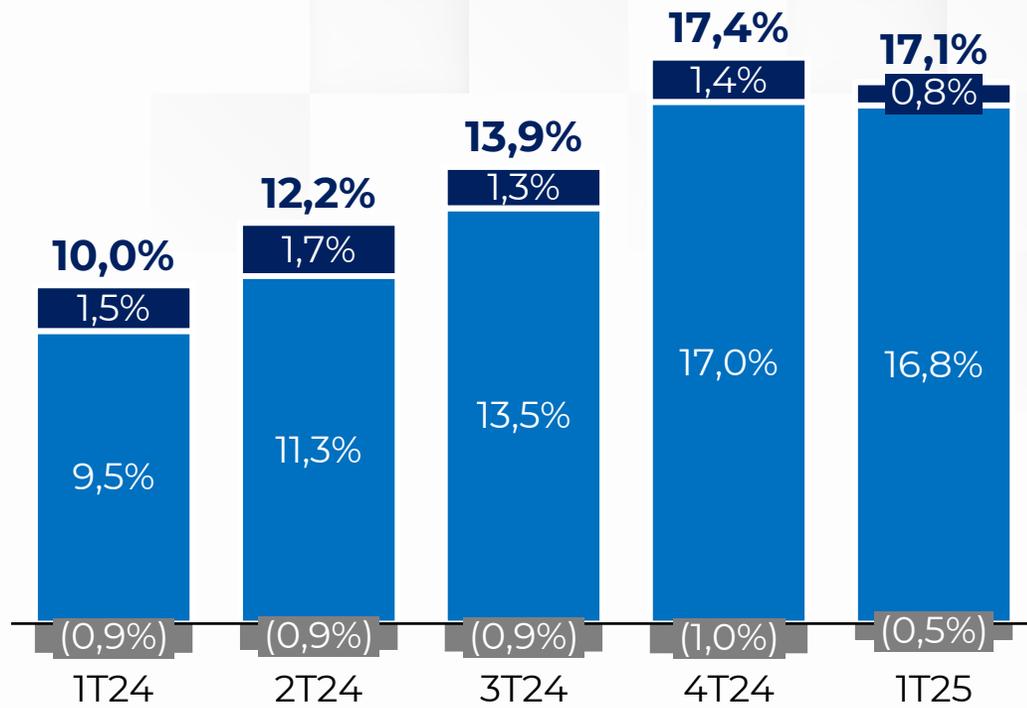
Desempenho de Vendas

Crescimento mesmas lojas ~4x a inflação, bem balanceado entre regiões

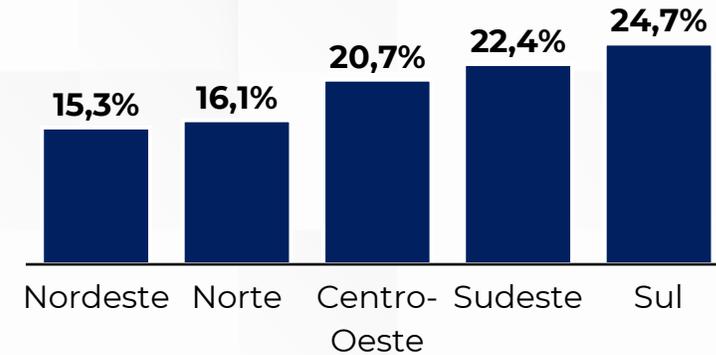


CRESCIMENTO TOTAL (variação % anual)

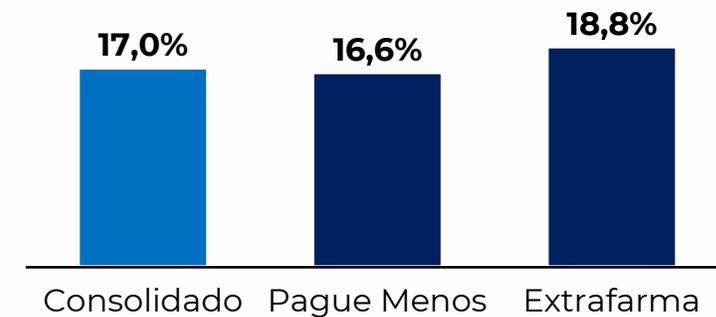
Lojas novas Mesmas lojas Lojas fechadas



SSS por Região (variação % anual)



SSS por portfólio de lojas (variação % anual)

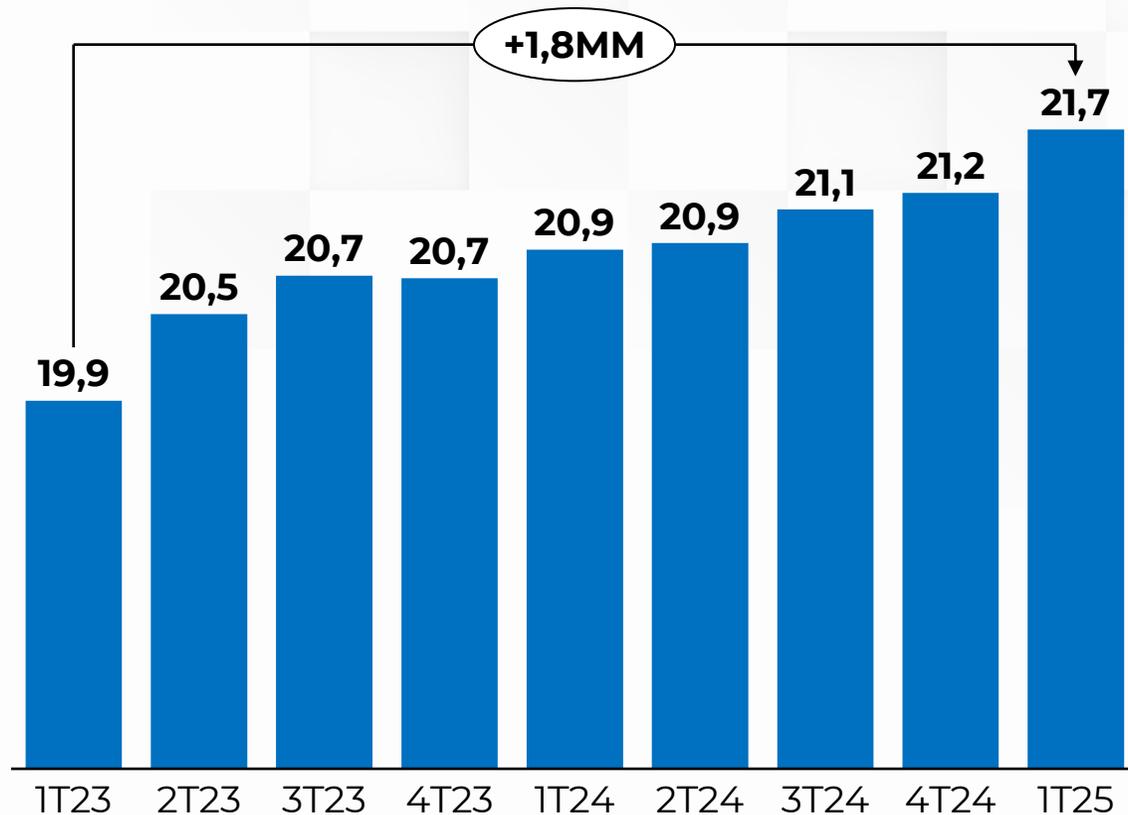


Qualidade do Crescimento

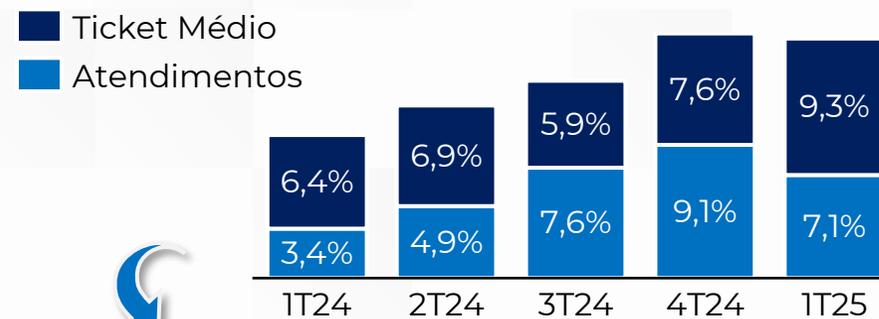
Bom desempenho é sustentado por componentes estruturais relacionados à melhoria operacional



BASE DE CLIENTES ATIVOS¹ (milhões de clientes)



COMPOSIÇÃO DO CRESCIMENTO (variação % anual)



- +3,7%** Aumento na **base de clientes** (maior atração e retenção)
- +4,3%** Aumento na **frequência de compra** (CRM/NPS)
- +4,8%** Aumento da **cesta de compras** (execução e disponibilidade)
- +2,3p.p. de RX** **Efeito mix positivo** (crescimento categorias prioritárias)

¹ Com compras nos últimos 12 meses

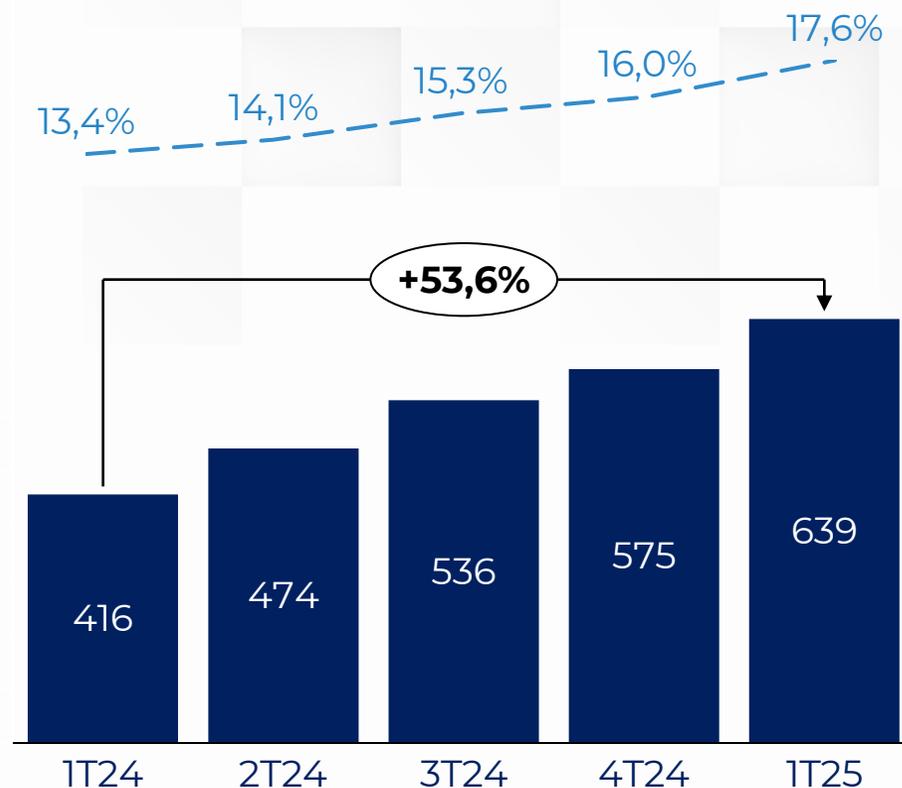
Canais Digitais

Consistente aceleração, contribuindo diretamente para o bom desempenho de vendas



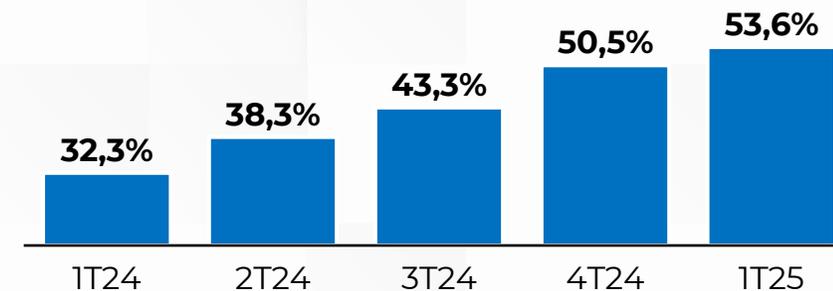
RECEITA CANAIS DIGITAIS

(R\$ milhões e % da R.B.)



CRESCIMENTO DE CANAIS DIGITAIS

(variação % anual)



TRIMESTRE DE RECORDES:

+66% de crescimento no e-commerce

+78% de crescimento no app

+300% de crescimento no whatsapp

MAIOR participação no Clique&Retire (57% das vendas)

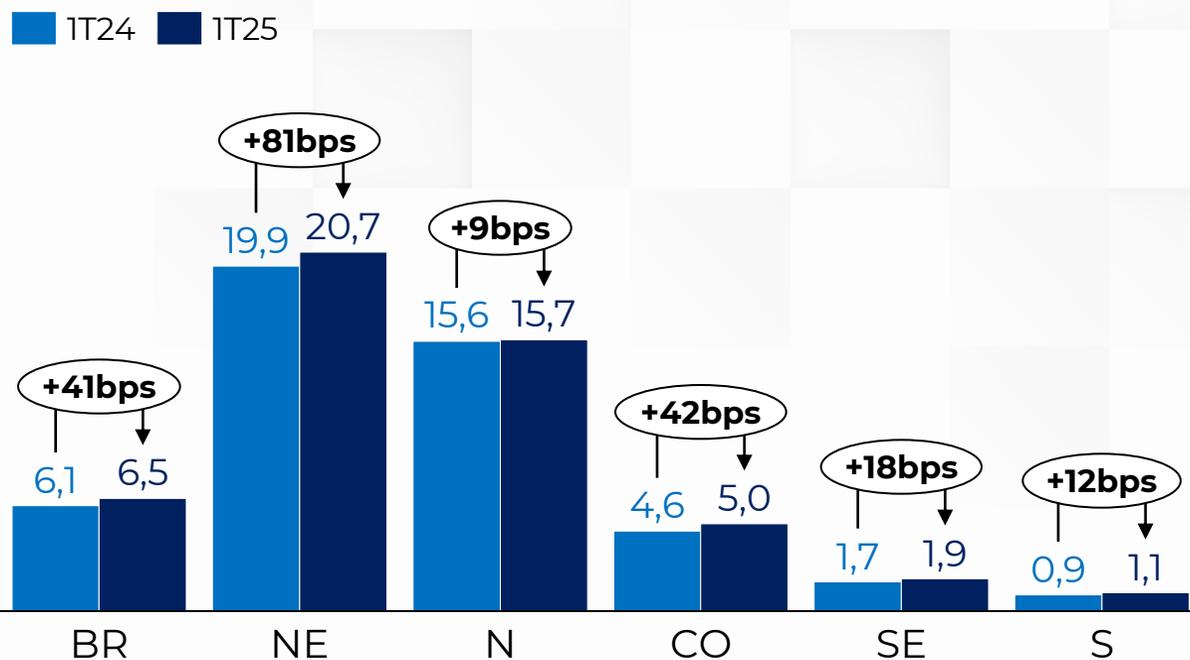
MAIOR venda diária (superando Black Friday '24)

Market Share

Crescimento de participação de mercado em todas as regiões

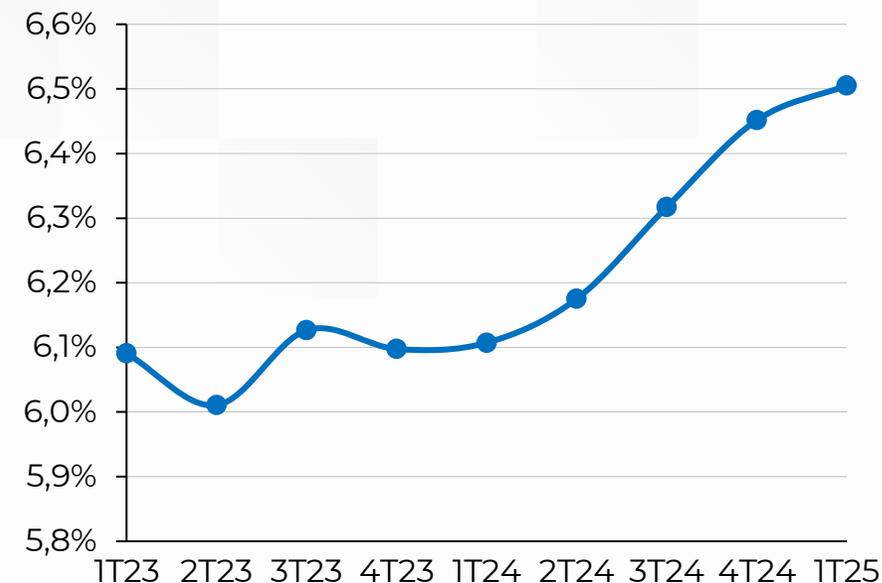
SHARE POR REGIÃO

(% do mercado total)



EVOLUÇÃO MARKET SHARE BRASIL¹

(% do mercado total)



Fonte: IQVIA

¹ Para os últimos 4 trimestres, foi considerada a base IQVIA publicada em março/25. Para os trimestres anteriores, considerou-se as bases reportadas em seus respectivos períodos.

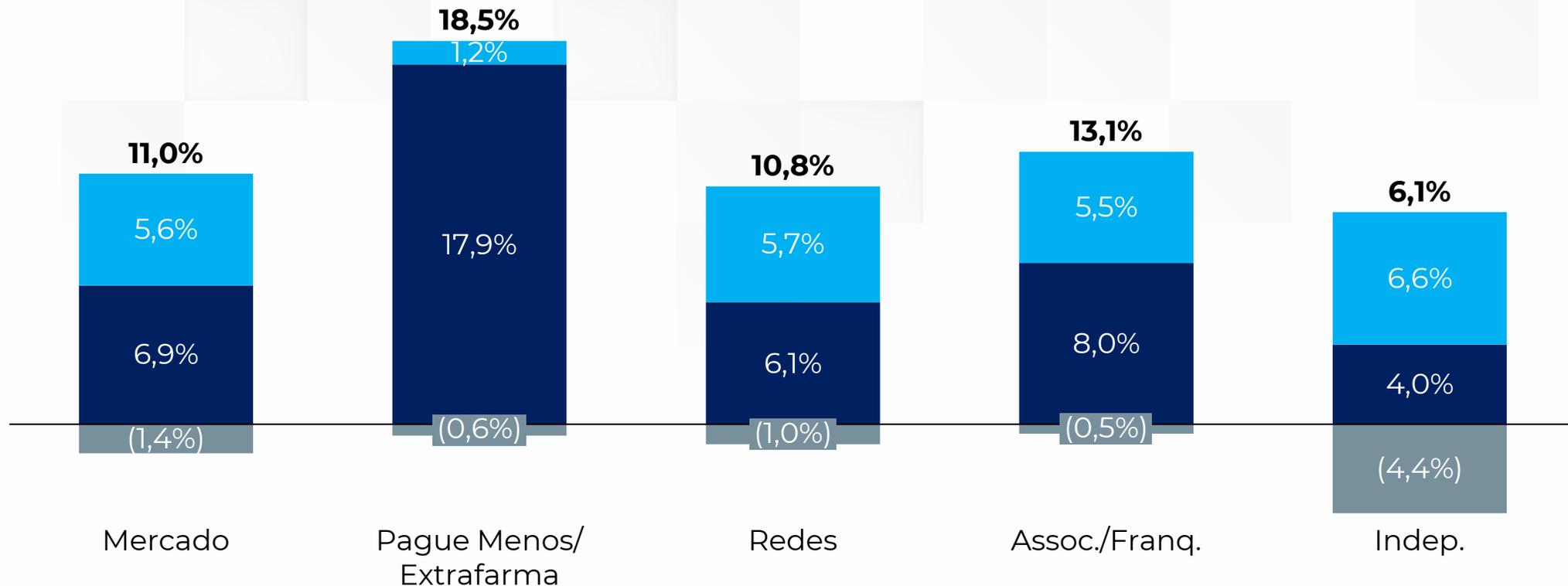
Componentes do Crescimento

Crescimento de lojas maduras 2,5x acima da média do mercado

Composição do Crescimento por Grupo IQVIA

(var. % R\$ CPP – 1T25 vs 1T24)

Lojas Novas (<24m) Lojas Maduras (>24m) Lojas Fechadas



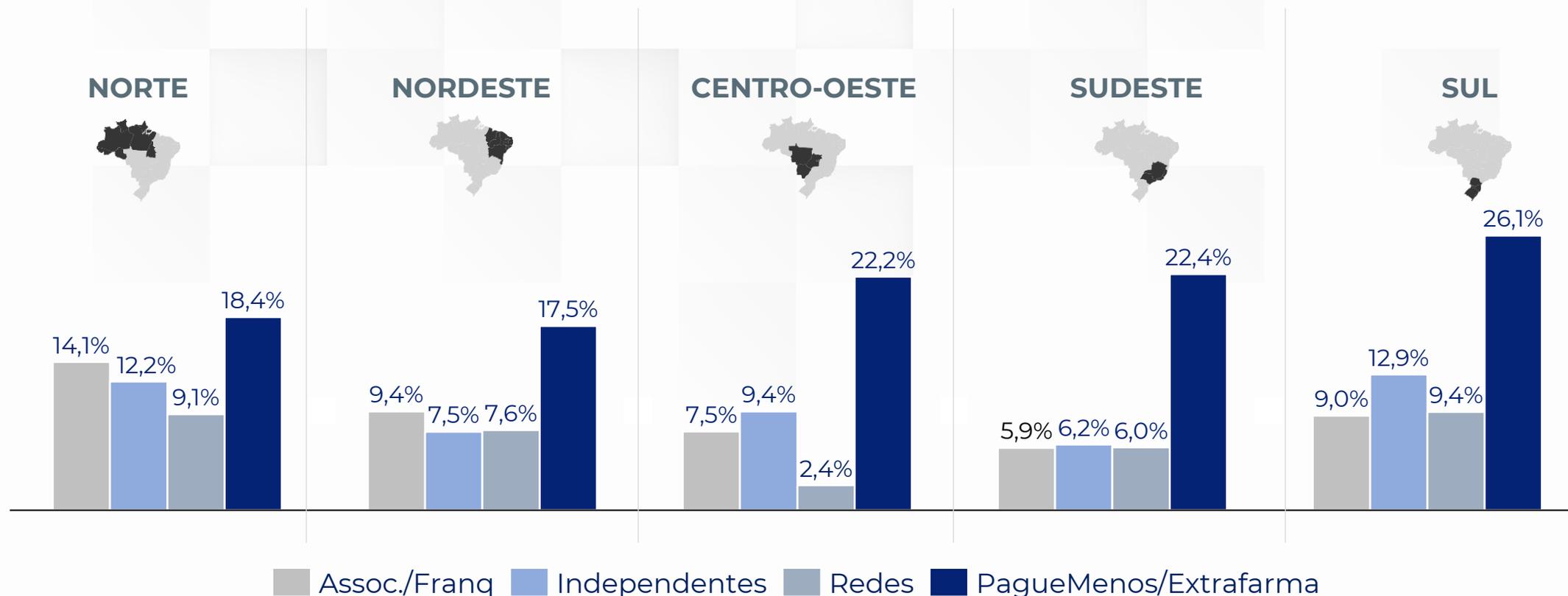
Fonte: IQVIA

Nota: metodologia IQVIA normaliza preços de venda entre os *players*, fazendo com que o crescimento em R\$ CPP possa divergir do efetivamente realizado. Lojas novas considera lojas abertas nos últimos 24 meses.

Performance vs Peers

Performance superior em todas as regiões do país

VARIAÇÃO DE VENDA MÉDIA POR LOJA¹ (variação % R\$ CPP - 1T25 vs 1T24)



Fonte: IQVIA

¹ Metodologia IQVIA normaliza o preço de venda entre players, fazendo com que o crescimento real possa divergir do apresentado

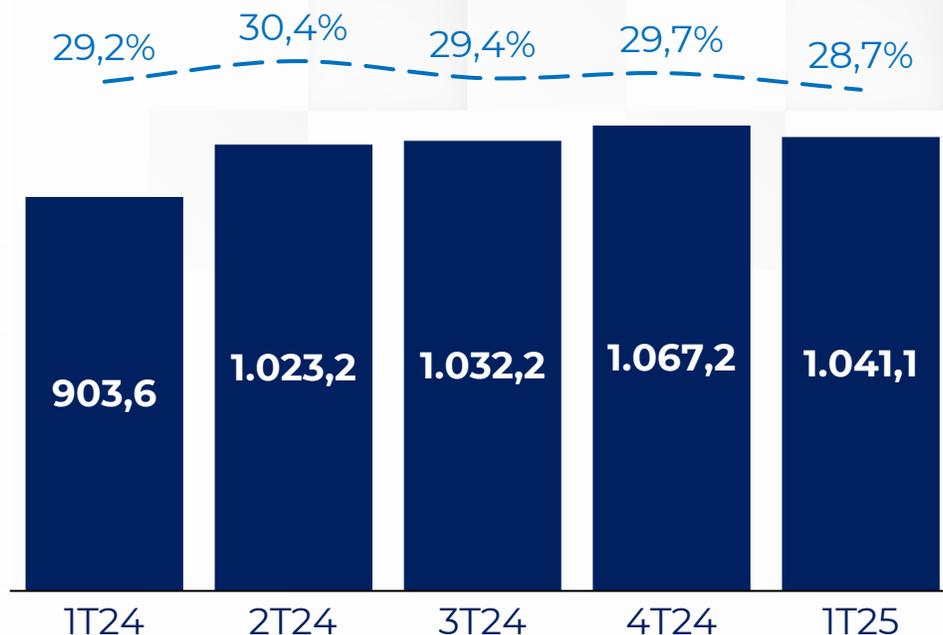
Lucro e Margem Bruta

Execução comercial direcionada para aceleração de vendas e geração de caixa



LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



- Redução no índice de perdas
- AVP



- Crescimento relevante de RX
- Maior participação Digital
- Aceleração de giro de estoques
- Competitividade em preços

Despesas com Vendas

Forte alavancagem operacional, com 1,2p.p. de diluição de despesas



DESP. COM VENDAS CONSOLIDADO
(R\$ milhões e % da R.B.)



HISTÓRICO DE DESP. COM VENDAS NO 1º TRI
(% da Receita Bruta)

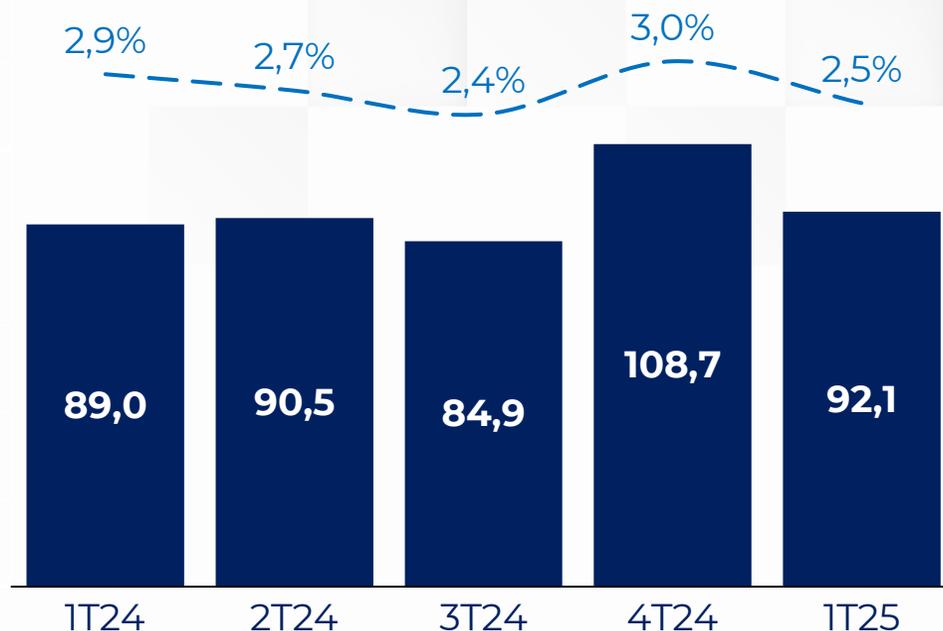


Despesas G&A

Diluição de 0,4p.p., retomando ao patamar normalizado pré-integração com Extrafarma



DESPESAS G&A CONSOLIDADO
(R\$ milhões e % da R.B.)



HISTÓRICO DE DESP. G&A NO 1º TRI
(% da Receita Bruta)

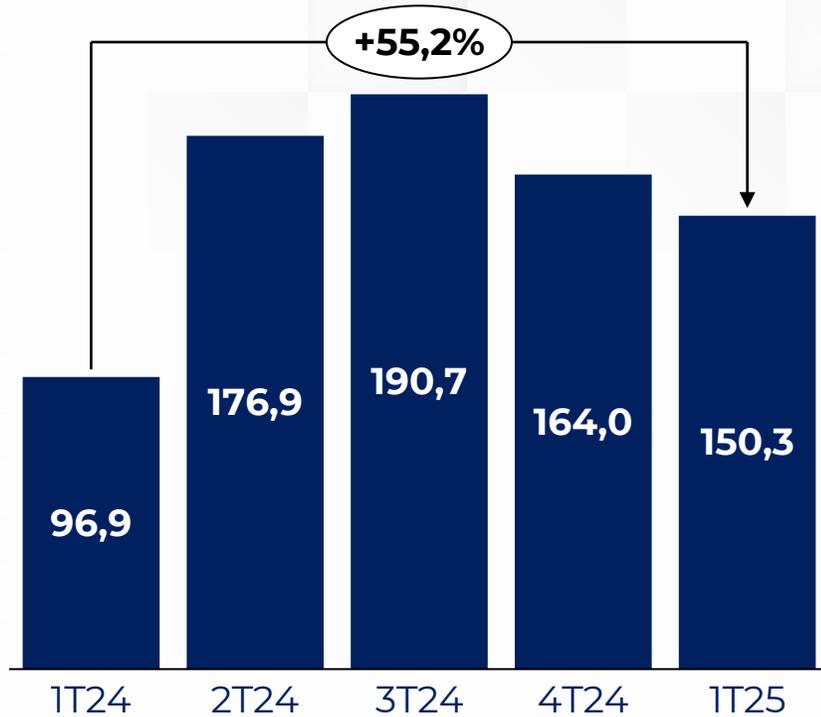


EBITDA Ajustado

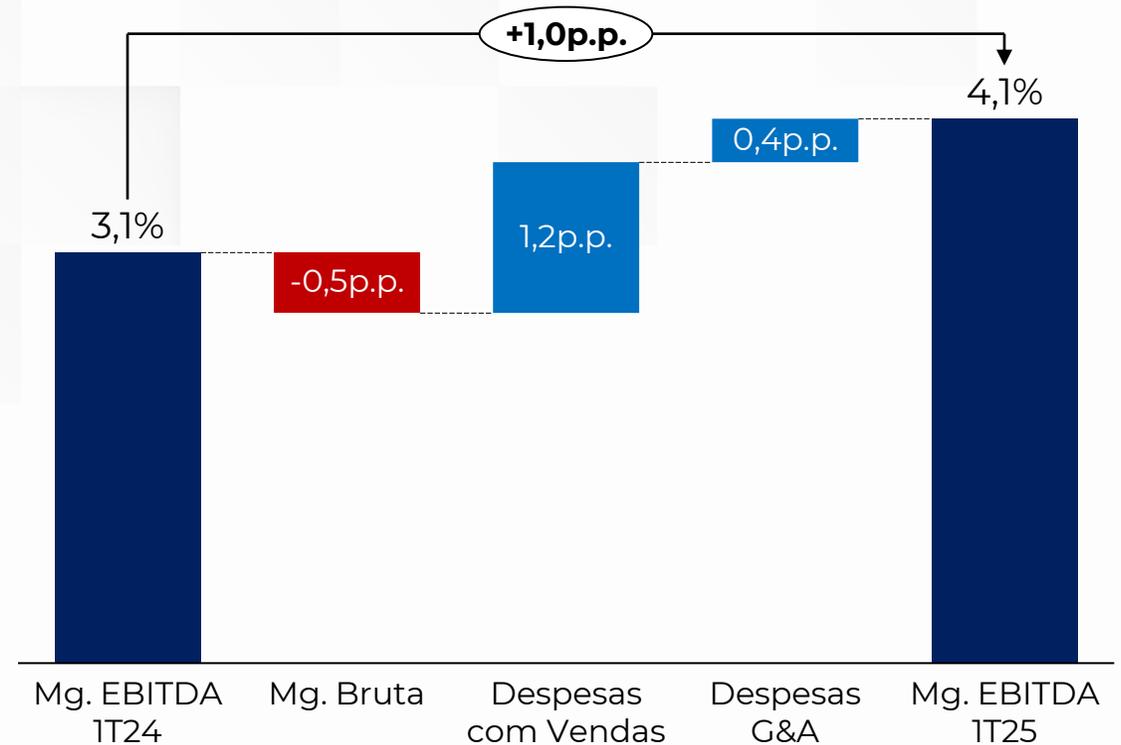
Crescimento de EBITDA de 55,2% e 1,0p.p. de margem



EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADO
(R\$ milhões)



BRIDGE MARGEM EBITDA – 1T25 vs 1T24
(% da Receita Bruta)



Resultado Líquido

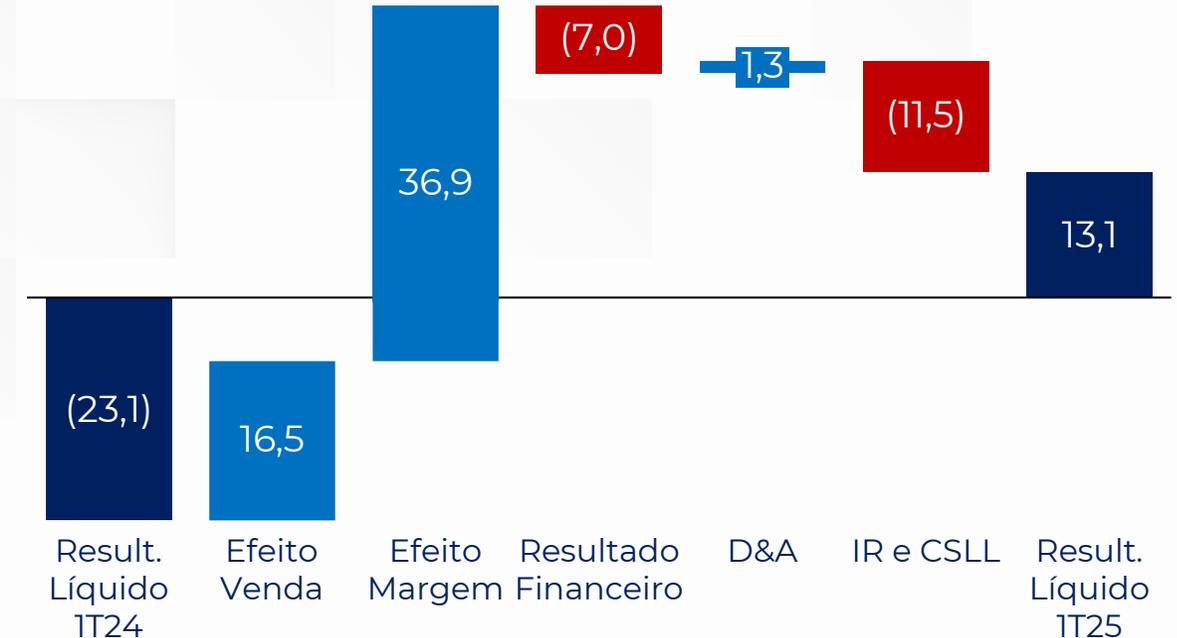
Lucratividade retomada com crescimento e alavancagem, apesar de maior patamar de juros



RESULTADO LÍQUIDO AJ.
(R\$ milhões e % da R.B.)



BRIDGE RESULTADO LÍQUIDO AJ. – 1T25 vs 1T24
(% da Receita Bruta)



Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.

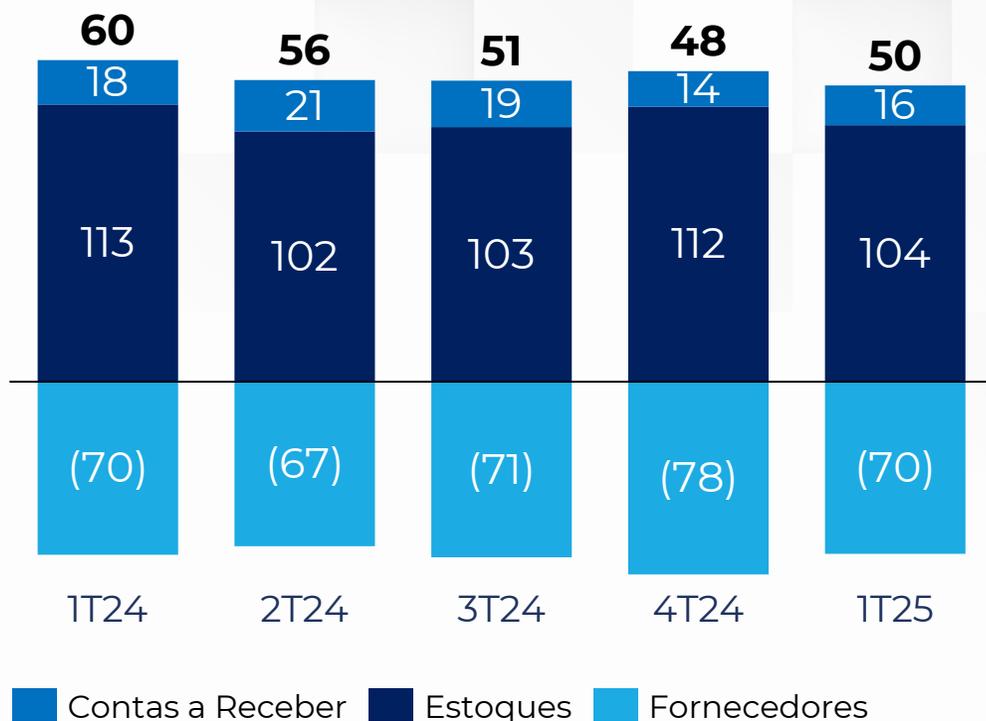
Ciclo de Caixa

Redução estrutural de 9 dias de estoque proporcionou melhoria de 10 dias no ciclo de caixa vs. 1T24



CICLO DE CAIXA¹ CONSOLIDADO

(em dias de CMV e dias de Receita Bruta)



HISTÓRICO DE PME NO 1º TRI

(em dias de CMV)



¹ O cálculo do ciclo de caixa desconsidera os efeitos do AVP, acordos comerciais e tributos a recuperar.

Endividamento e Fluxo de Caixa

Fluxo de caixa operacional recorde, proporcionando desalavancagem e suportando investimentos

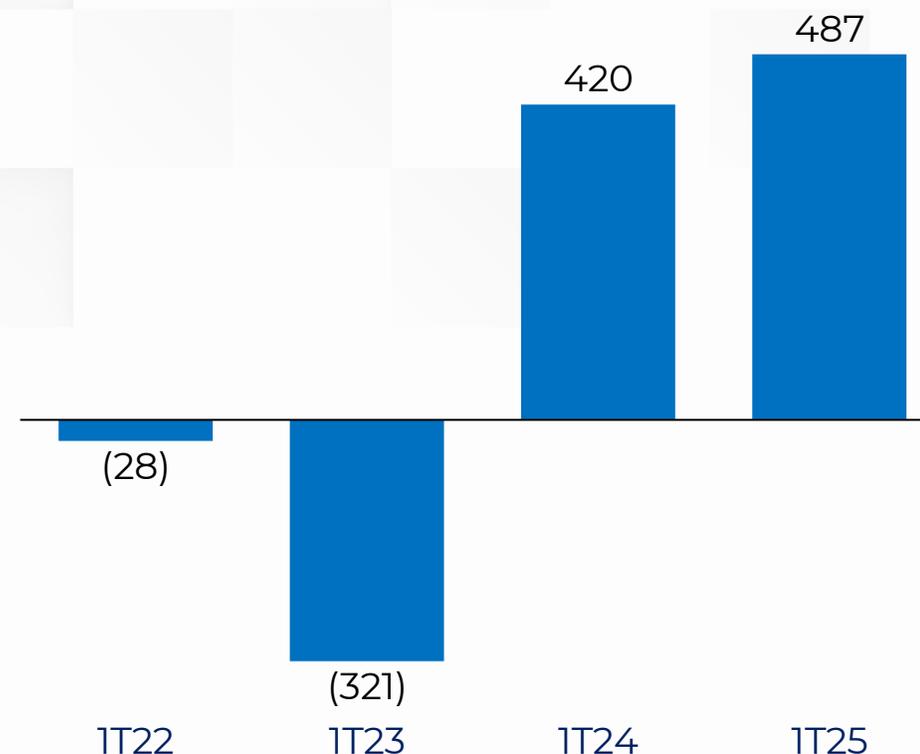


DÍVIDA LÍQUIDA CONSOLIDADA (em R\$ milhões e múltiplo do EBITDA)

- Antecipações Recebíveis + Parcelas a pagar Extrafarma
- Dívida Líquida¹
- - - Dívida Líquida¹/ EBITDA (ex-IFRS16)
- - - Dívida Líquida¹+ Antecipações + Extrafarma / EBITDA (ex-IFRS16)



FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL² - LTM (em R\$ milhões)



¹ Conceito de dívida líquida para fins de *covenants*, conforme escrituras de debêntures. Considera saldo de empréstimos e financiamentos bancários líquidos da posição de caixa.

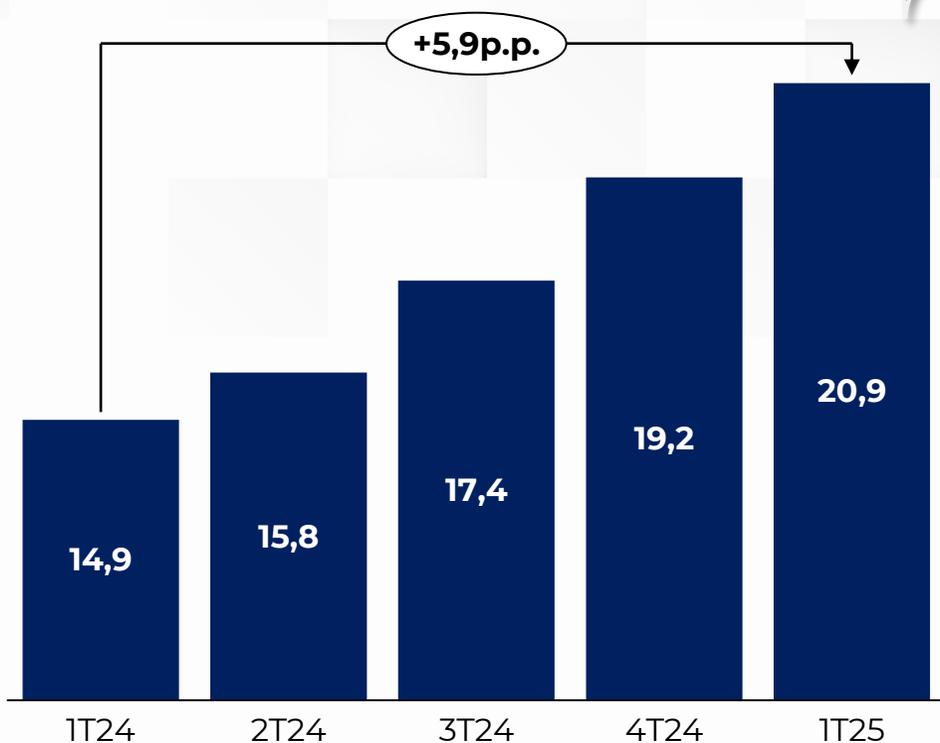
² Excluindo antecipação de recebíveis.

ROIC

Crescente retorno do capital investido, pautado na evolução operacional



ROIC (LTM)
(%)



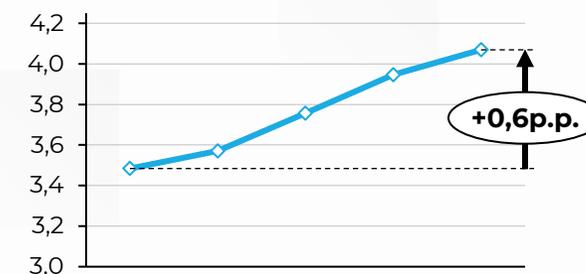
DECOMPOSIÇÃO DO ROIC:

$$ROIC = \frac{(Venda\ média\ por\ loja) \times (Margem\ NOPAT)}{(Ativo\ Fixo\ por\ loja) + (Capital\ de\ Giro\ por\ loja)}$$

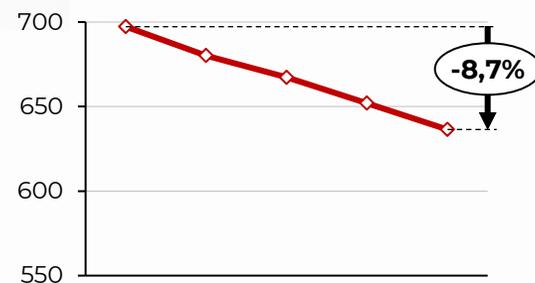
 Venda Média



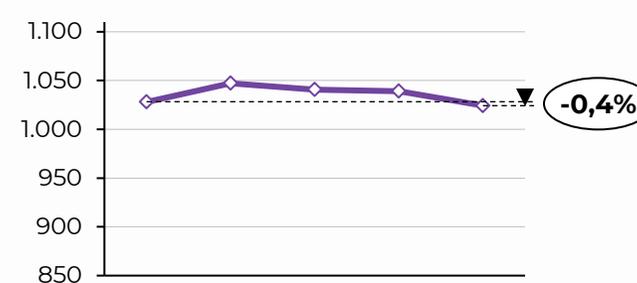
 Margem NOPAT LTM (% R.B.)



 Ativo Fixo por Loja (R\$ mil)



 Capital de Giro por Loja (R\$ mil)



¹ Metodologia de cálculo considera o Resultado Operacional (ex-despesas gerais e administrativas) acumulado nos últimos 12 meses pós impostos (IR = 34%) dividido pelo capital investido médio nos últimos quatro trimestres (capital de giro + ativo fixo).



Update Estratégico

Jonas Marques, CEO

Nossa Jornada até Aqui

ONBOARDING

ESTRUTURAÇÃO DE PILARES OPERACIONAIS

É AGORA...

1T24

- Escuta ativa
- Diagnóstico
- Definição de prioridades

2T24

- Estruturação missões operacionais
- Formação do C-Level

3T24

- Aceleração de quick-wins
- Reforço de cultura

4T24

- Revisão do planejamento estratégico
- Conclusão integração Extrafarma

1T25

- Desdobramento do plano estratégico
- Engajamento de toda a organização



SAVE THE DATE

São Paulo, SP
22 de Maio, 9h



Estratégia de Cuidado Contínuo

Renato Camargo
VP Clientes



Jornada do Cliente

Robledo Castro
VP Tecnologia



Gente que faz Bem

Rosi Puccetti
VP Gente, Cultura e ESG



Alavancas Comerciais

Wallace Siffert
VP Comercial e *Supply*



Expansão como Pilar Estratégico

Carlos Fernandes
VP Operações



Geração de Valor e Alocação de Capital

Luiz Novais
VP Financeiro e RI



Visão Geral do Plano Estratégico

Jonas Marques
CEO



Q&A

Foguellenos



#Foguellenos



 **PagueMenos**

 **extrafarma**

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

<http://ri.paguemenos.com.br>

ri@pmenos.com.br

+55 (85) 3255-5544