

VIDEOCONFERÊNCIA DE
Resultados
4T22 / 2022

 **PagueMenos**

 **extrafarma**

Aviso Legal

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.

As informações trimestrais foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS16), de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP) e apresentados aqui de forma ajustada pelos efeitos não recorrentes descritos no release.



Resultados 4T22 / 2022

Luiz Novais, CFO

Destques 4T22

Trimestre de forte expansão de margens e início da captura de sinergias com a Extrafarma

SAME STORE SALES

 **6,8%** Pague Menos
12,0% Extrafarma

MG EBITDA (PAGUE MENOS)

 **9,2%** da receita bruta
(+1,5p.p. vs. 4T21)

MG EBITDA (CONSOLIDADA)

 **8,2%** da receita bruta
(+0,5p.p. vs. 4T21)

VENDAS OMNICHANNEL

 **11,4%** Pague Menos
3,4% Extrafarma

INTEGRAÇÃO EXTRAFARMA

 **100% dos CDs**
migrados para a nova estrutura

CAPTURA DE SINERGIAS

 **R\$34,0M** em
base anualizada

Destques 2022

Terceiro ano de crescimento sustentável em vendas e rentabilidade

RECEITA BRUTA¹



+10,5% vs 2021

+9,5% CAGR 3 anos

EBITDA AJUSTADO¹



+16,4% vs 2021

+15,9% CAGR 3 anos

LUCRO LÍQ. AJUSTADO¹



+8,7% vs 2021

+41,4% CAGR 2 anos²

EXPANSÃO DA REDE



+500 novas lojas

(exp. orgânica + Extrafarma)

ACELERAÇÃO DIGITAL



~1bi em vendas

(+52% vs 2021)

BASE DE CLIENTES (ATIVOS³)



~19 MILHÕES

(+26% vs 2021)

¹ Considera apenas Pague Menos, dado o estágio inicial da integração e *turnaround* Extrafarma

² CAGR de 3 anos indisponível, dado que em 2019 a Pague Menos apresentou resultado líquido negativo

³ Clientes que realizaram compras nos últimos 12 meses, em Pague Menos ou Extrafarma

Vendas Pague Menos

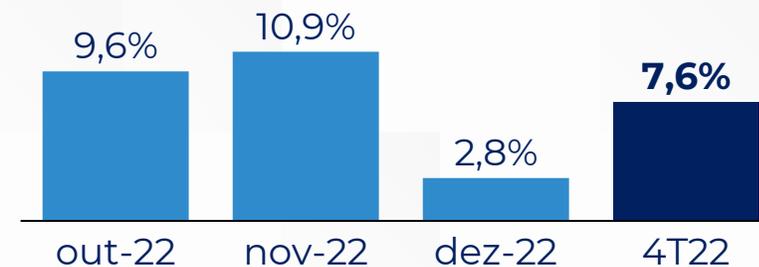
Same Store Sales no ano de 7,6% excluindo Testes de Covid; 4T22 afetado por um dezembro atípico; Regiões N/NE apresentaram crescimento abaixo da média

CRESCIMENTO MESMAS LOJAS (SSS) (variação %)

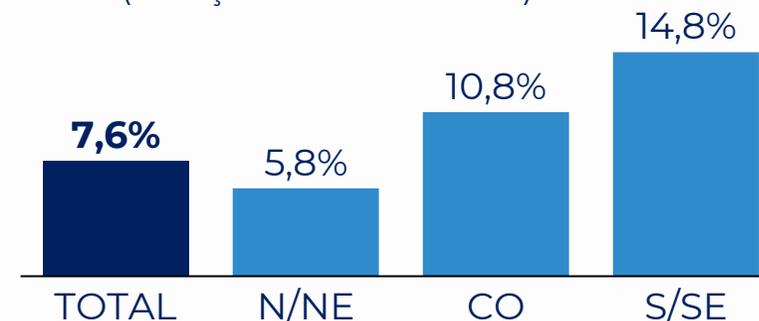
 Testes Covid  ex Testes Covid



SSS EX-TESTES COVID POR MÊS (variação %)



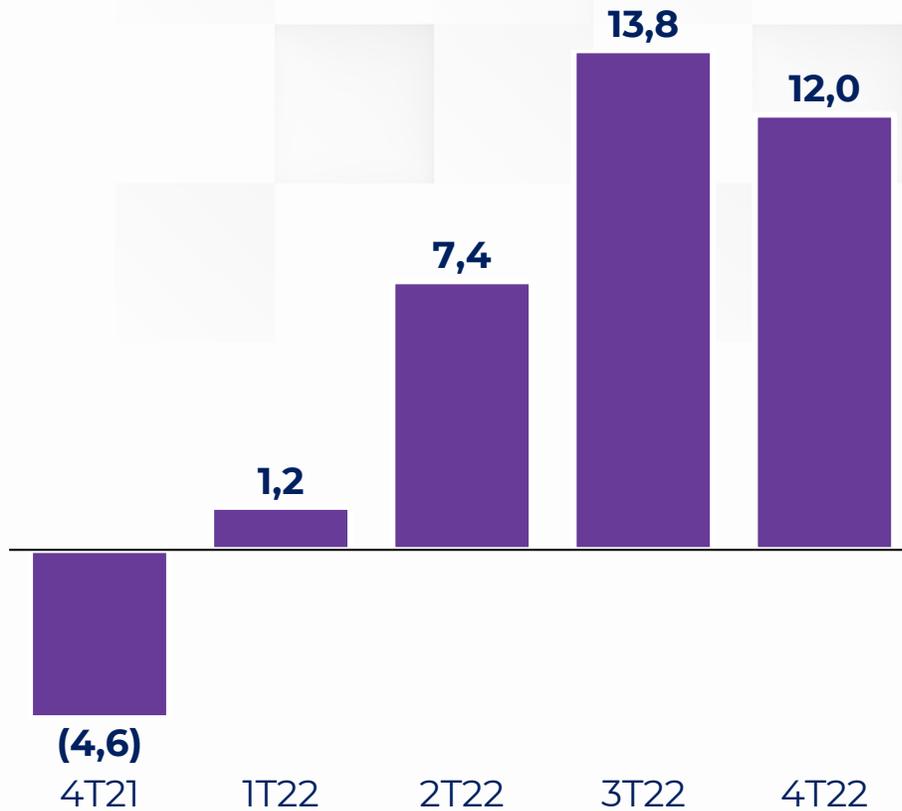
SSS EX-TESTES COVID POR REGIÃO (variação % - 4T22 vs 4T21)



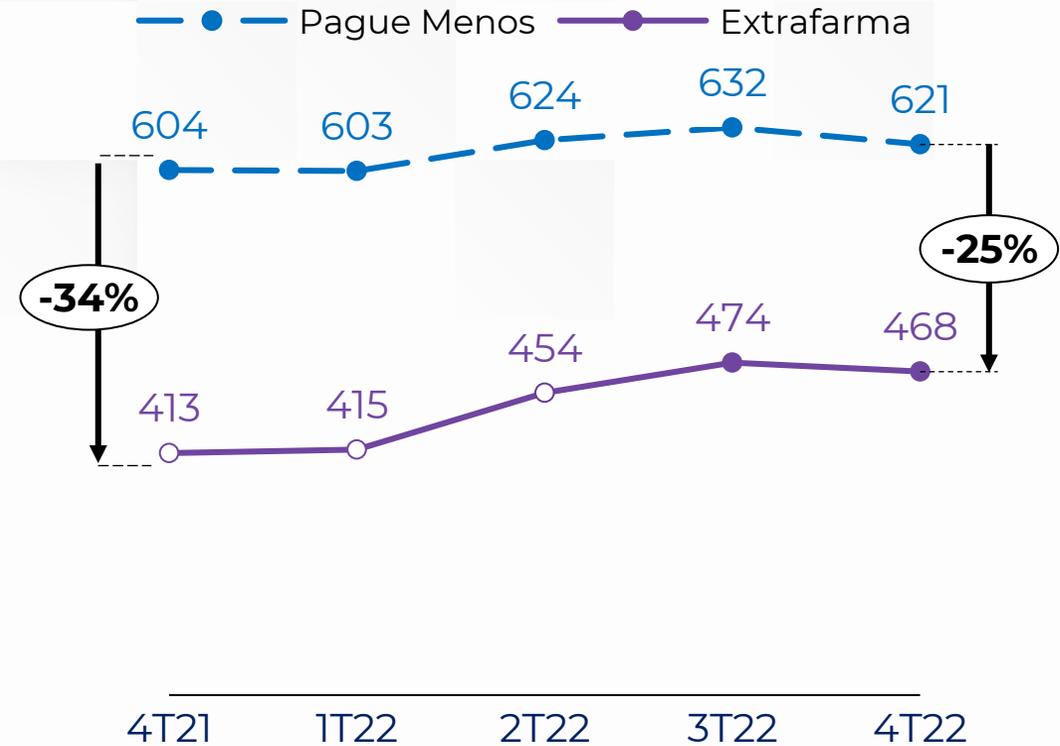
Vendas Extrafarma

Ritmo acelerado de crescimento mesmas lojas, reduzindo gap em relação a Pague Menos

 **CRESCIMENTO MESMAS LOJAS (SSS)**
(variação %)



 **GAP VENDA LOJA MENSAL**
(variação %)



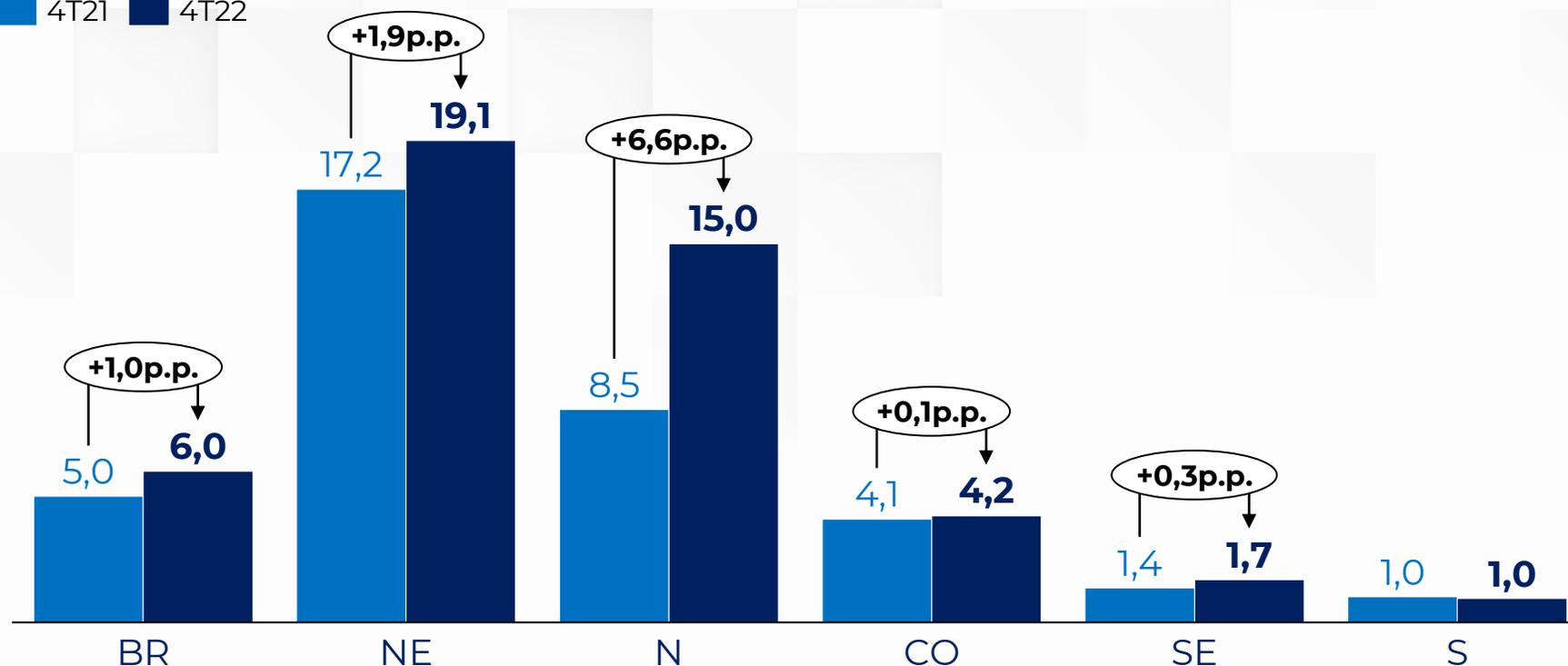
Market Share

Incremento de market share em todas as regiões, combinando expansão orgânica e inorgânica

SHARE POR REGIÃO

(% do mercado total)

■ 4T21 ■ 4T22



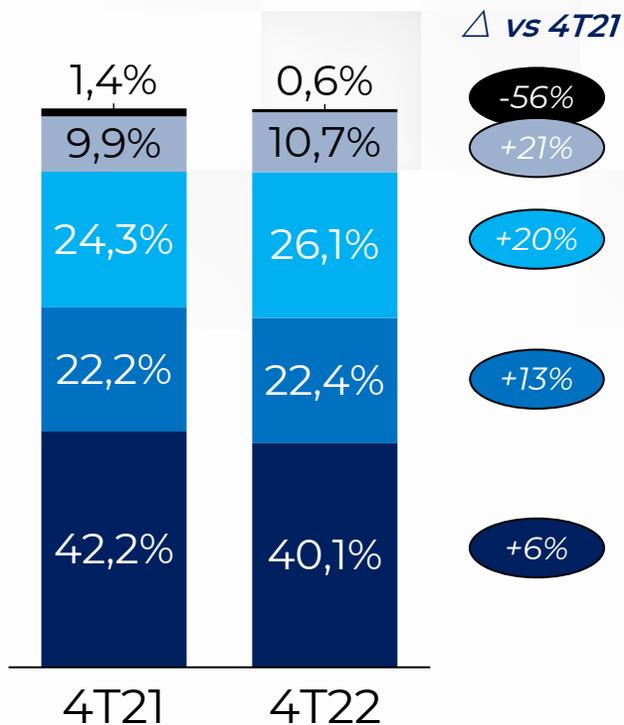
Fonte: IQVIA

Nota: Considera Extrafarma apenas no 4T22. Aquisição fechada em Agosto de 2022.

Mix de Vendas

Evolução no Mix de categorias favorável para incremento de Margem Bruta

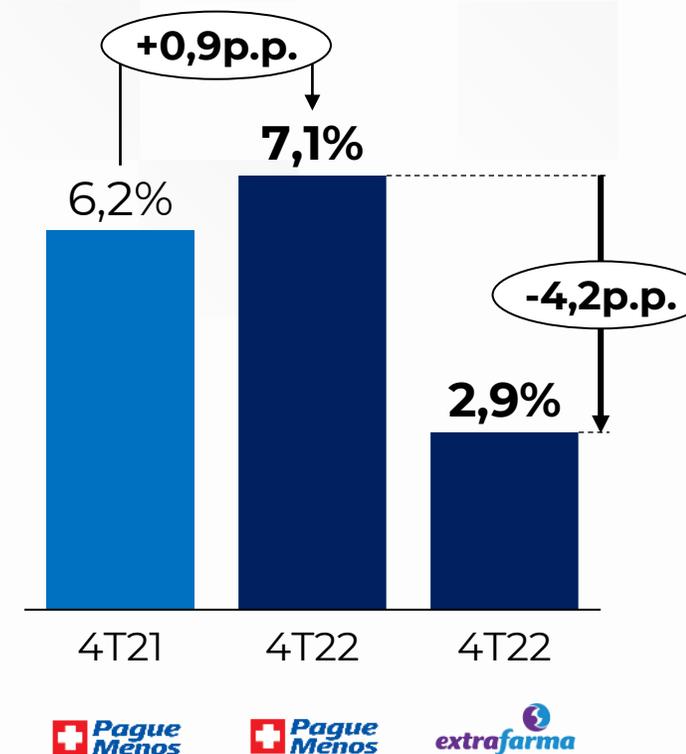
PAGUE MENOS (% da venda total)



EXTRAFARMA (% da venda total)



MARCAS PRÓPRIAS (% da venda total)

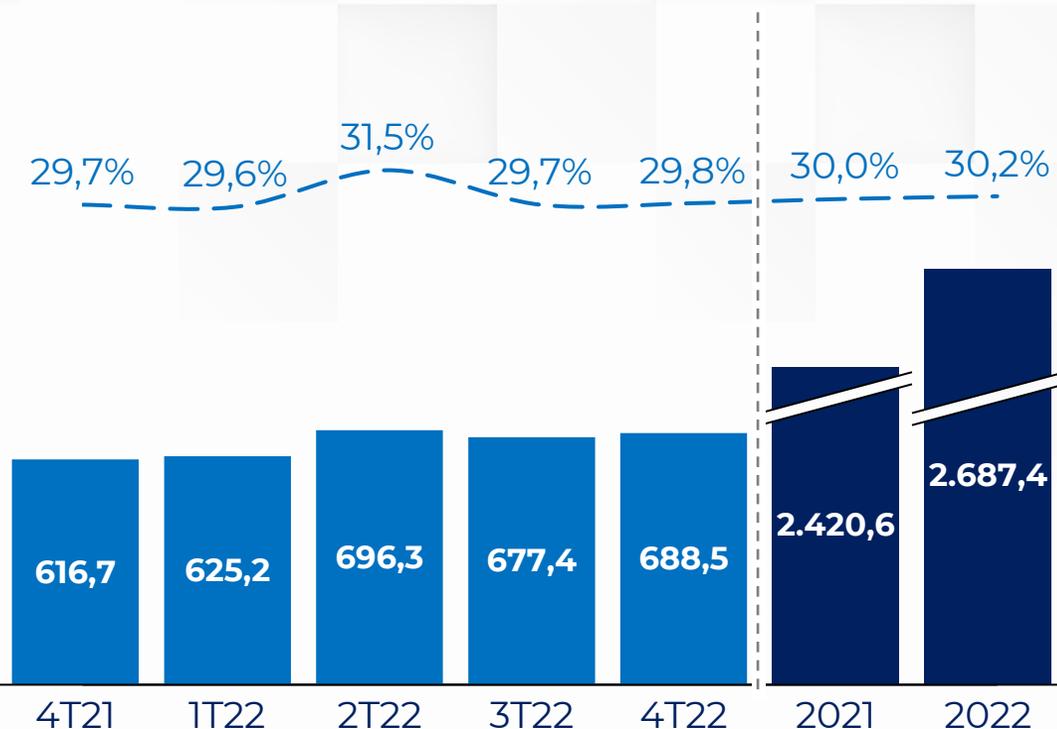


Serviços
 Genérico
 H&B
 OTC
 Marca

Lucro e Margem Bruta

Evolução positiva em margem na Pague Menos combinado com avanço de canais digitais, convênios e parcerias; no consolidado, início de capturas de sinergias com Extrafarma

 **LUCRO BRUTO STANDALONE**
(R\$ milhões e % da R.B.)



LUCRO BRUTO CONSOLIDADO
(R\$ milhões e % da R.B.)

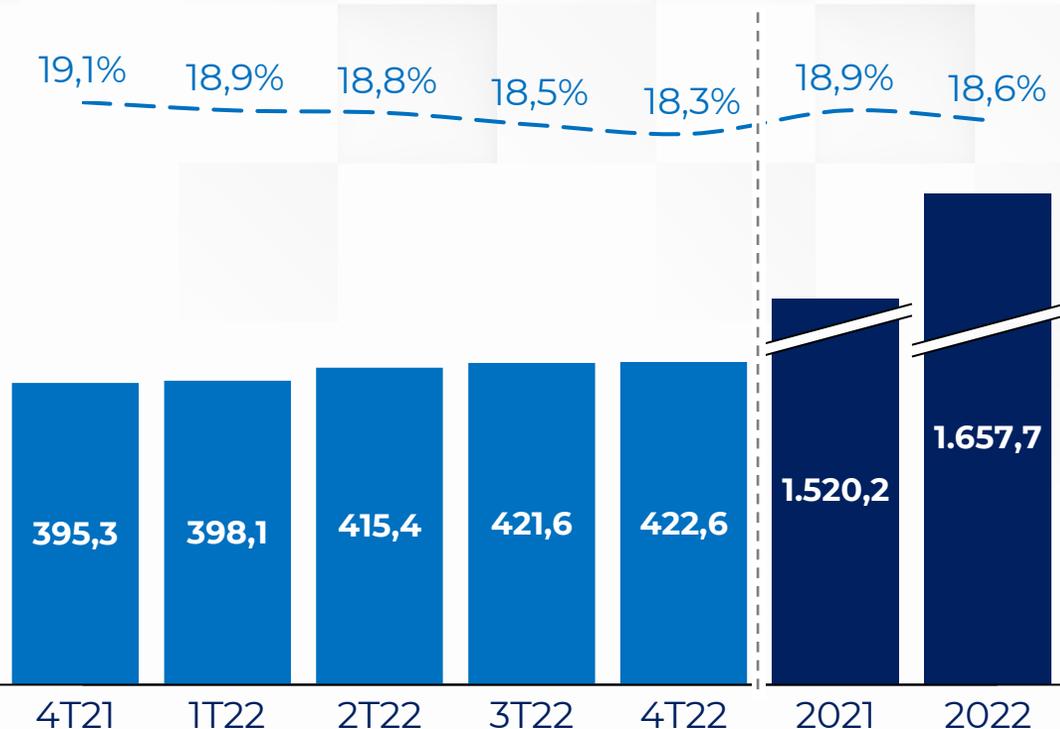


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

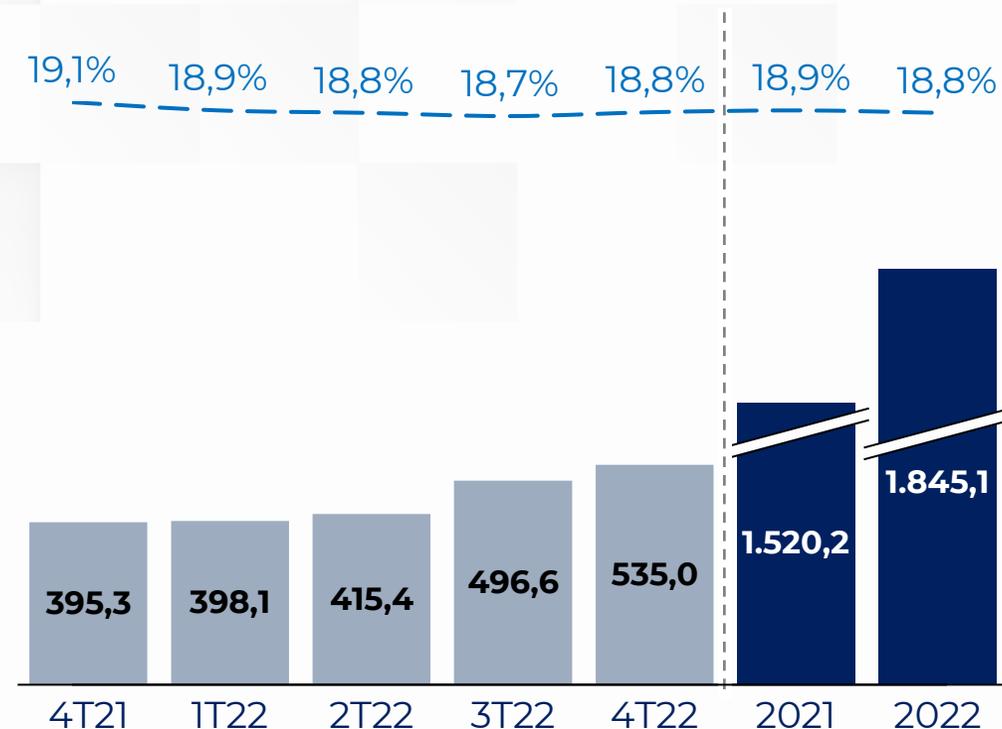
Despesas com Vendas

Consistente diluição de despesas na Pague Menos combinado com o acréscimo na base de lojas em maturação

DESPESAS DE VENDAS STANDALONE (R\$ milhões e % da R.B.)



DESPESAS DE VENDAS CONSOLIDADO (R\$ milhões e % da R.B.)

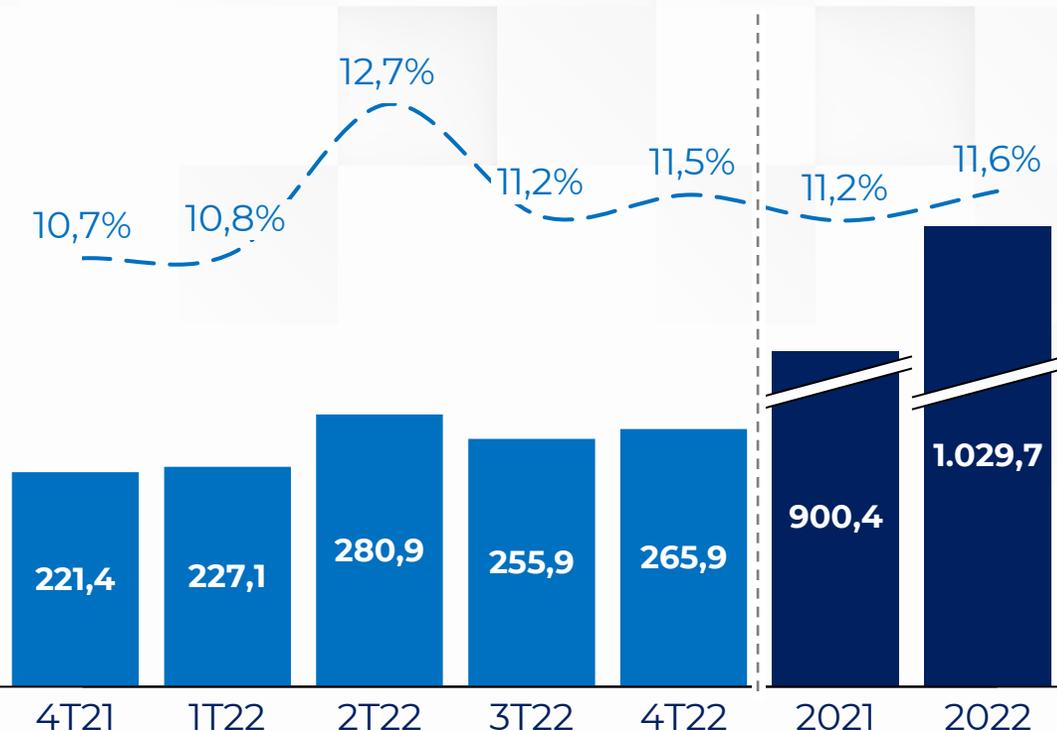


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

Margem de Contribuição

Crescimento relevante na rentabilidade de lojas, mesmo com pressão da expansão

 **MG CONTRIBUIÇÃO STANDALONE**
(R\$ milhões e % da R.B.)



MG CONTRIBUIÇÃO CONSOLIDADO
(R\$ milhões e % da R.B.)

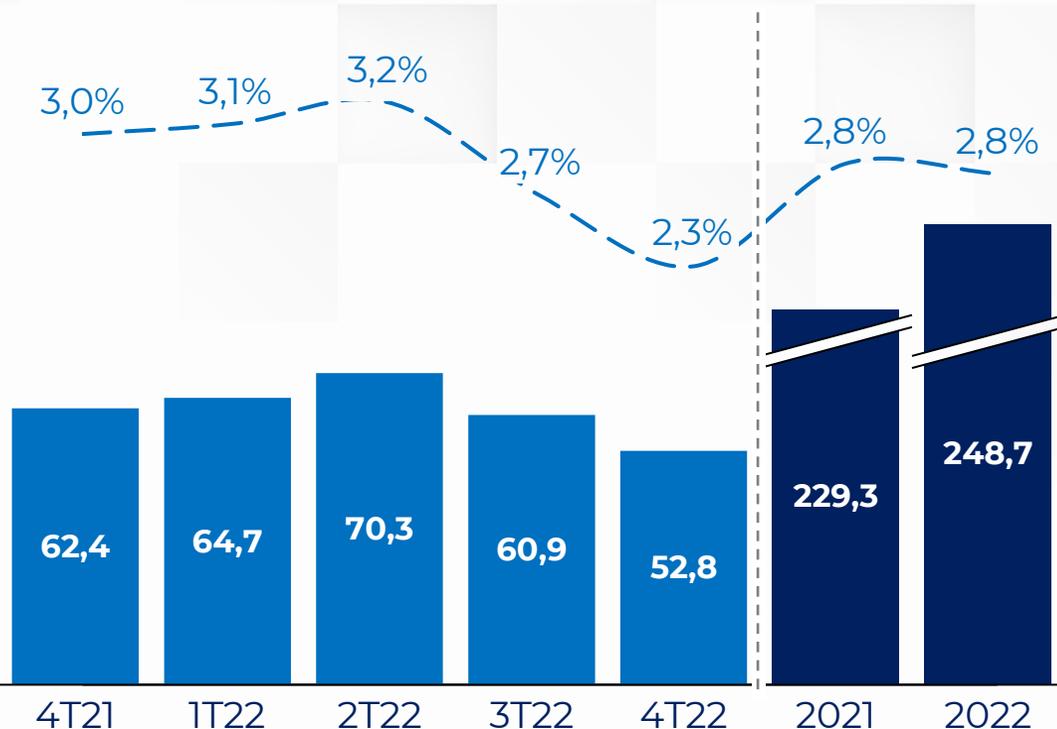


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

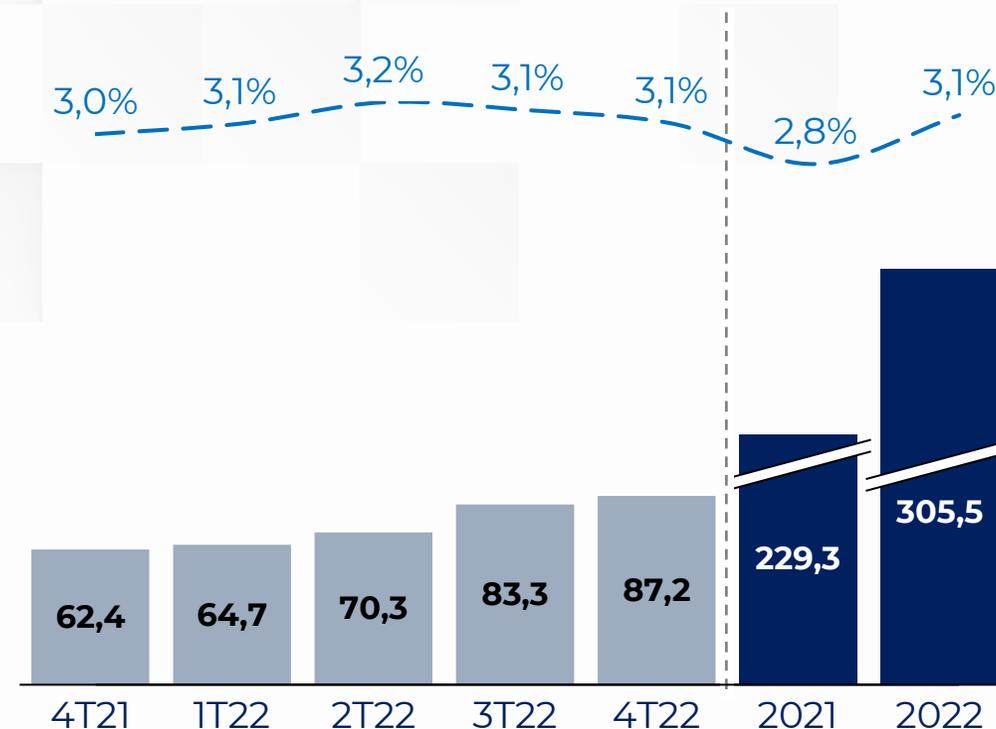
Despesas G&A

Redução de despesas no 4T22 e início de captura de sinergias Extrafarma

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



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

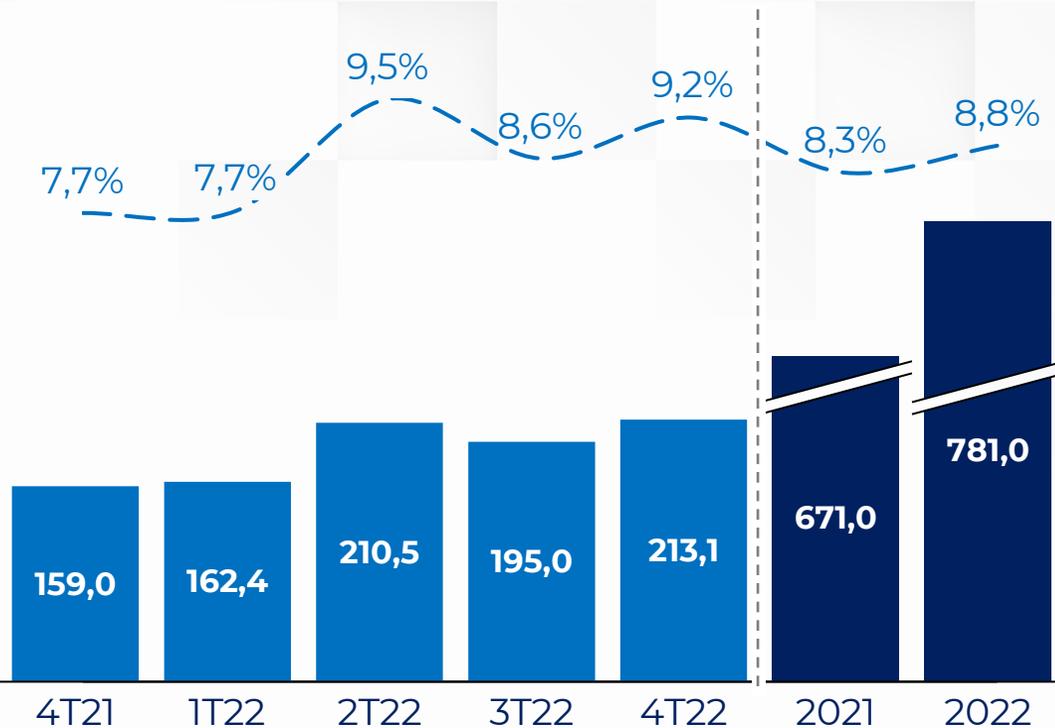


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

EBITDA Ajustado

Crescimento relevante no 4T22 de 34% standalone e 46% consolidado

EBITDA AJ. *STANDALONE* (R\$ milhões e % da R.B.)



EBITDA AJ. *CONSOLIDADO* (R\$ milhões e % da R.B.)

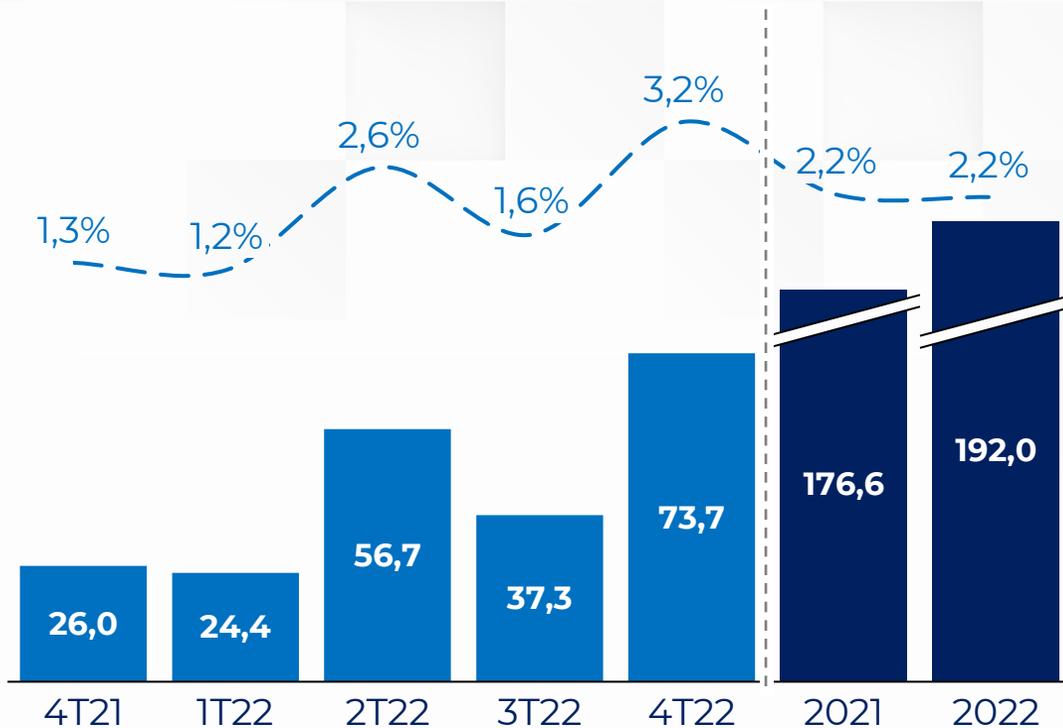


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

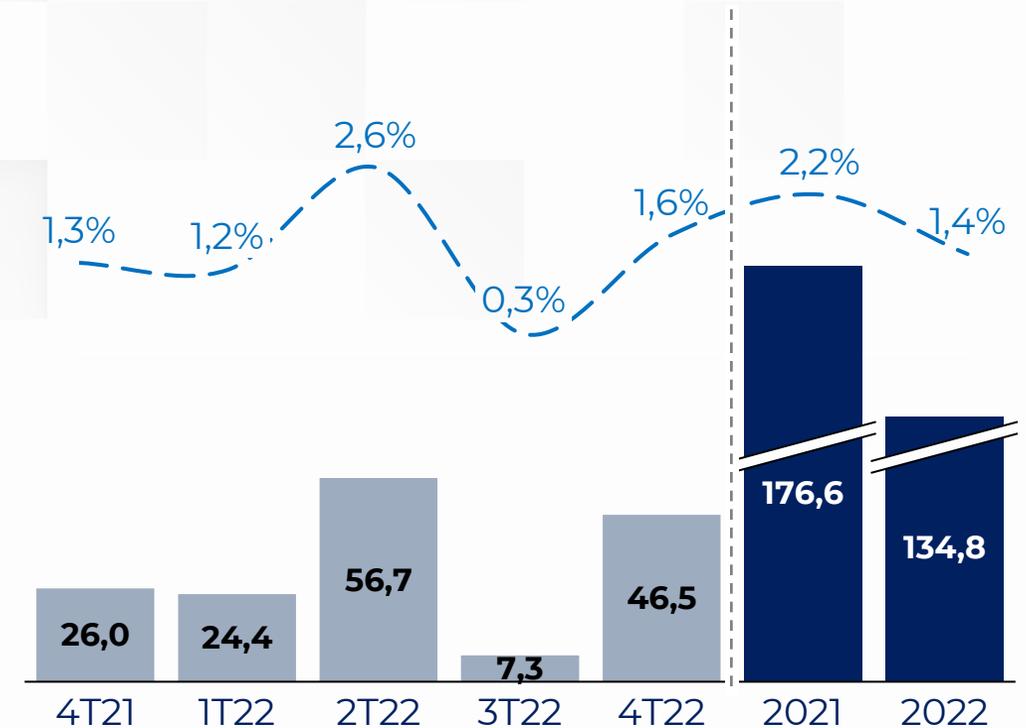
Lucro Líquido Ajustado

Em Pague Menos, crescimento relevante no Lucro Líquido de 183% no 4T22 e 8,7% no ano;
No consolidado, menor lucro líquido explicado pelos resultados ainda negativos da Extrafarma

 **LUCRO LÍQUIDO AJ. STANDALONE**
(R\$ milhões e % da R.B.)



 **LUCRO LÍQUIDO AJ. CONSOLIDADO**
(R\$ milhões e % da R.B.)



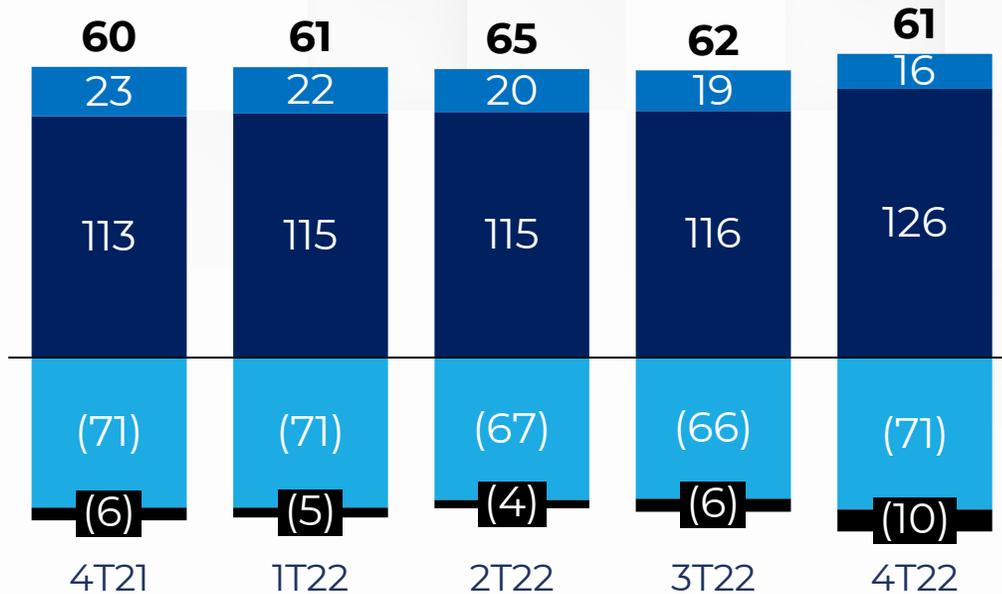
Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

Ciclo de Caixa e Endividamento

Investimentos em estoques financiado com recebíveis e aumento de prazo com fornecedores;



CICLO DE CAIXA CONSOLIDADO
(em dias de CMV e dias de Receita Bruta)



■ Contas a Receber ■ Fornecedores
■ Estoques ■ Risco Sacado



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



■ Dívida Líquida
--- Dívida Líquida / EBITDA
--- Dívida Líquida / EBITDA (ex-IFRS16)

Nota: Dívida líquida desconsidera operações de risco sacado



Integração Extrafarma

José Rafael Vasquez, COO

Status Integração

Importantes milestones já alcançados

 EFICIÊNCIA LOGÍSTICA	 INTEGRAÇÃO TECNOLÓGICA	 UNIFICAÇÃO ORGANIZACIONAL	 CONVERGÊNCIA OPERACIONAL
<ul style="list-style-type: none">▪ Todos os CDs integrados em janeiro de 2023, 1 mês antes do previsto▪ Redução do nível de ruptura, apesar do cenário desafiador e calendário da indústria	<ul style="list-style-type: none">▪ Todos os sistemas migrados para a infraestrutura Pague Menos em fevereiro de 2023, 3 meses antes do previsto▪ Instalação do novo sistema de PDV também em Pague Menos e Extrafarma	<ul style="list-style-type: none">▪ Redesenho dos organogramas corporativos▪ Centralização de contratos com fornecedores únicos▪ Engajamento para alinhamento da cultura corporativa	<ul style="list-style-type: none">▪ Nivelamento de prazos de compra com fornecedores concluído▪ Nivelamento de preços de compras em andamento (70% concluído)▪ Início da otimização de footprint de Lojas (22 lojas convertidas ou encerradas)

Integração Logística

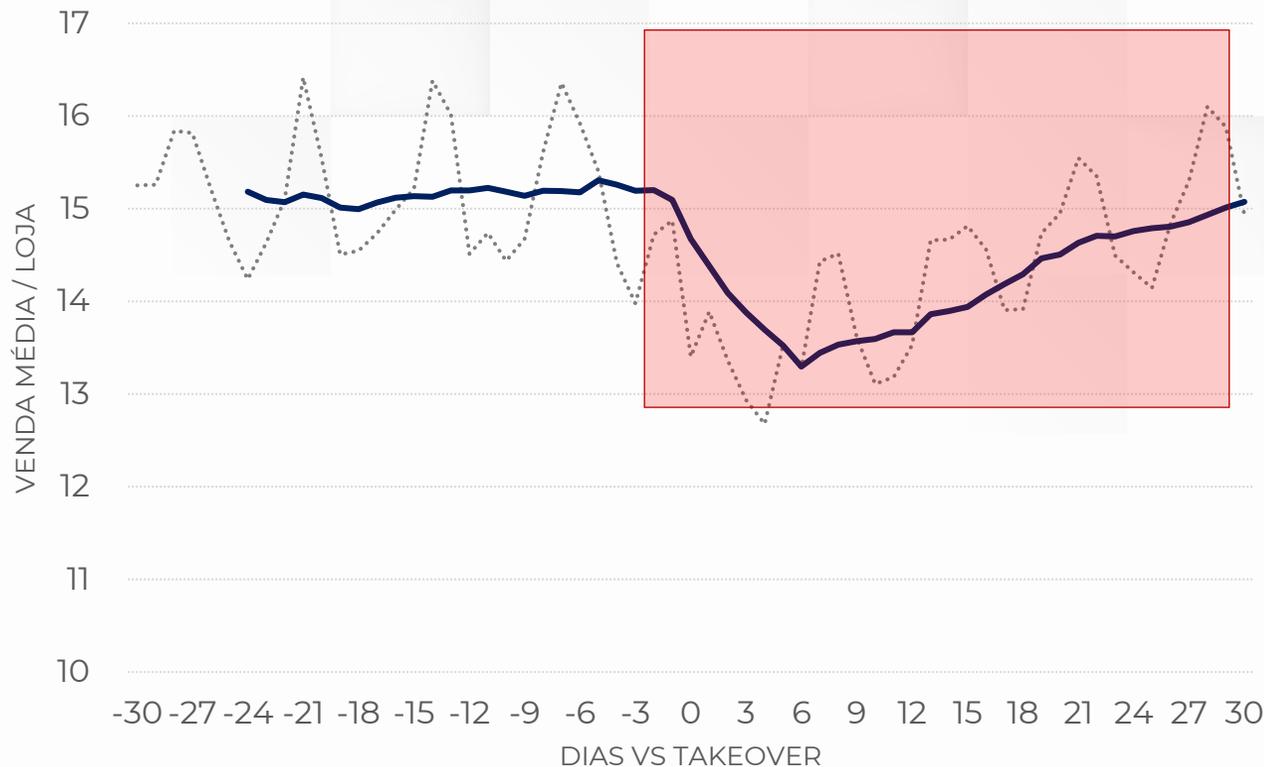
4 CDs e 400 lojas integradas em menos de 8 meses



Efeito *Takeovers* na Venda

Migrações de sistemas e processos em CDs e lojas tem uma curva de aprendizagem, impactando temporariamente a venda

 **VENDA MÉDIA/LOJA VS TAKEOVER¹**
(R\$ mil)



- **Adaptação dos times** de lojas e CDs aos novos sistemas e processos;
- **interrupção no abastecimento** (*leadtime* estoques em trânsito viradas do WMS);
- Fator de complexidade adicional devido ao **cenário de ruptura no mercado** e período de férias da indústria;

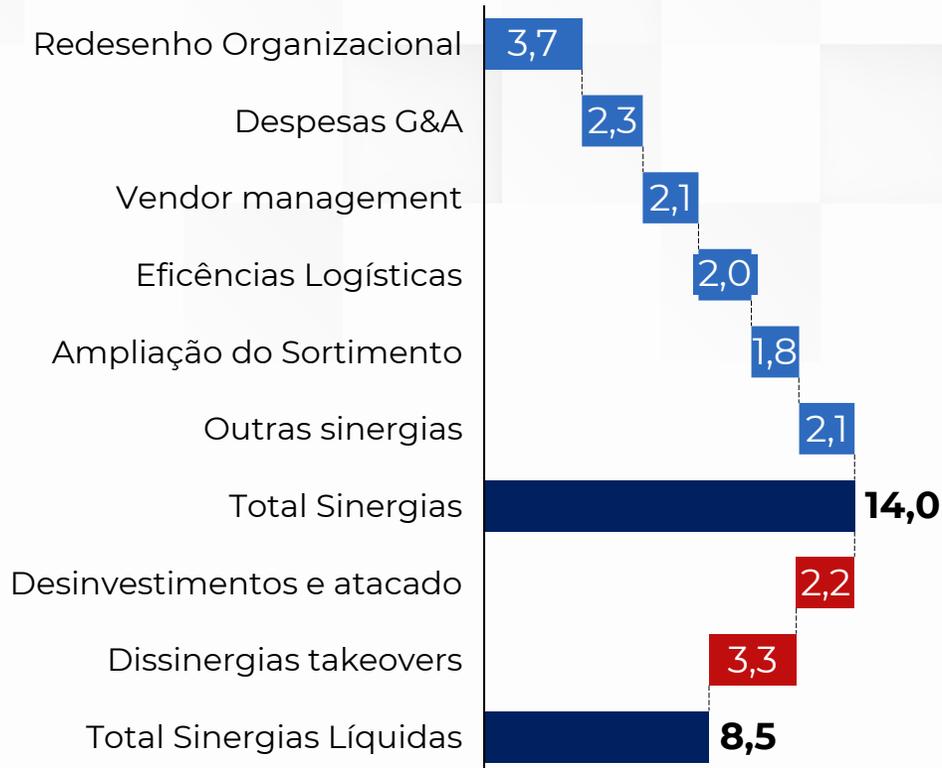
Estimamos impacto negativo no EBITDA de **~R\$ 3,3 milhões no 4T22** aumentando para **R\$ 7-8 milhões no 1T23**

¹ Contempla cerca de 179 lojas com *takeover* concluído até o final de jan/23

Captura de Sinergias

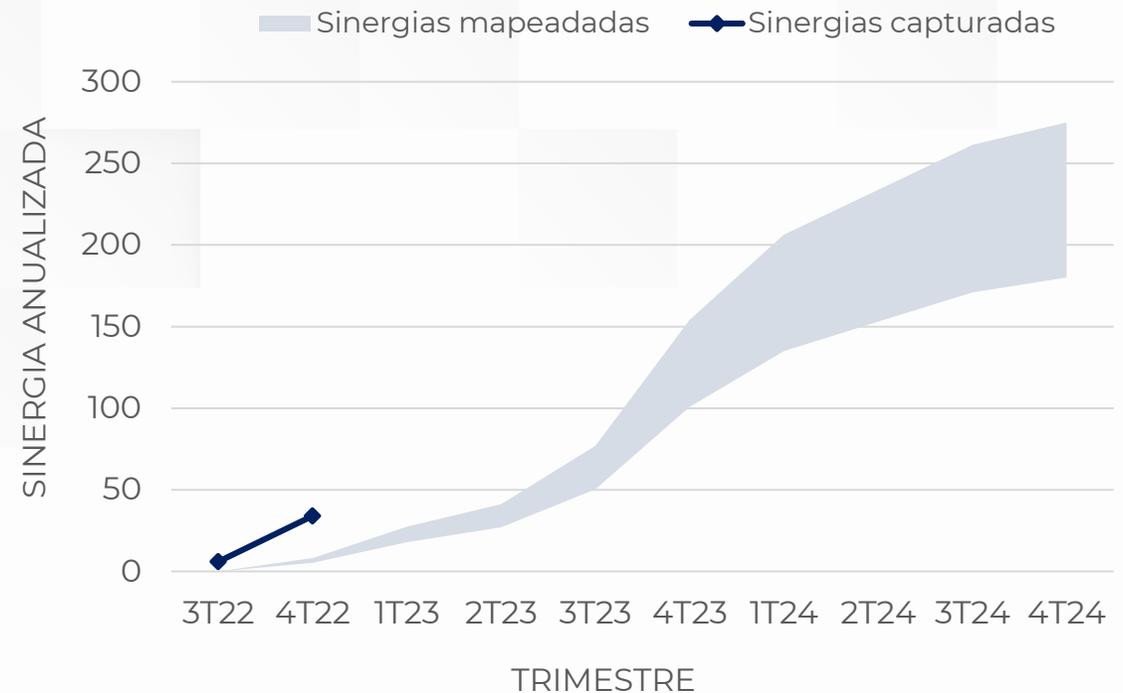
Início de captura de sinergia em patamares mais altos do que projetados para o período

APURAÇÃO SINERGIAS 4T22 (R\$ milhões)



R\$ 34,0M
EM BASES ANUAIS
(~15% DO POTENCIAL)

CURVA DE CAPTURA DE SINERGIAS (R\$ milhões)





Prioridades Estratégicas

Mário Queirós, CEO

Prioridades Estratégicas

Relembrando os pilares da nossa estratégia

Visão:

Ser a melhor empresa de varejo farmacêutico, reconhecida por oferecer soluções completas em saúde, reduzindo as desigualdades de acesso à uma vida saudável, para que mais pessoas vivam plenamente



EXPANSÃO DA REDE



OMNICALIDADE



FIDELIZAÇÃO



HUB DE SAÚDE



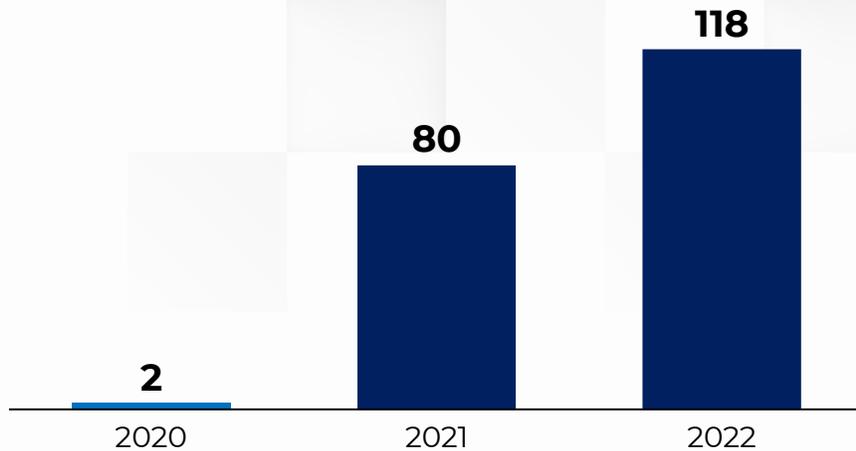
NEGÓCIOS COMPLEMENTARES



EXPANSÃO DA REDE

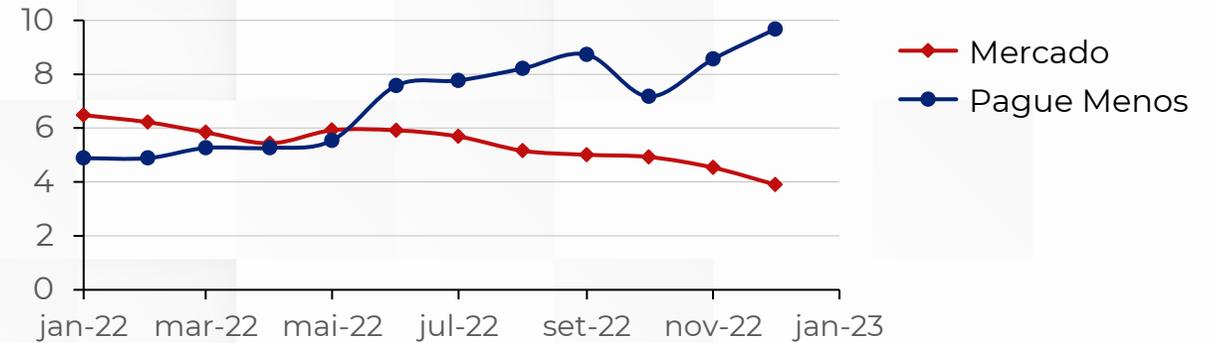


EXPANSÃO ORGÂNICA (# novas lojas – Pague Menos)

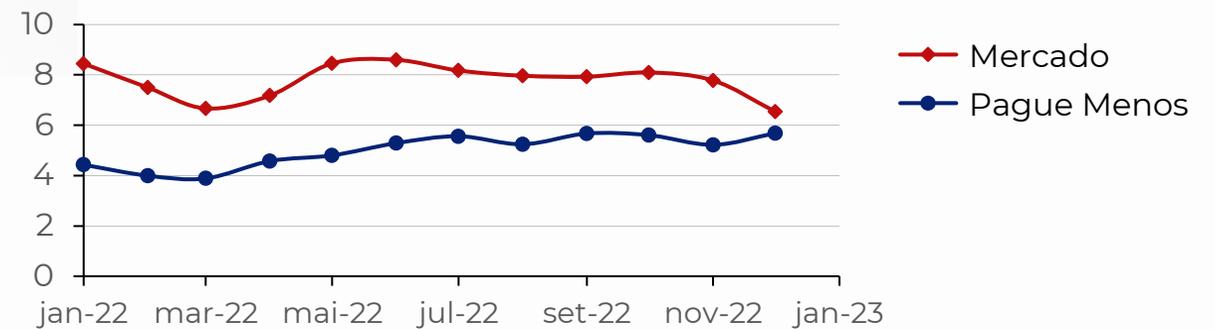


Lojas inauguradas nos últimos 2 anos irão contribuir cada vez mais com o crescimento ao longo de 2023, em um momento em que o mercado desacelera o ritmo de expansão

BASE DE LOJAS¹ (% variação anual)



CONTRIBUIÇÃO DE NOVAS LOJAS NO CRESCIMENTO² (efeito novas lojas na composição do crescimento total)



¹ Fonte: IQVIA

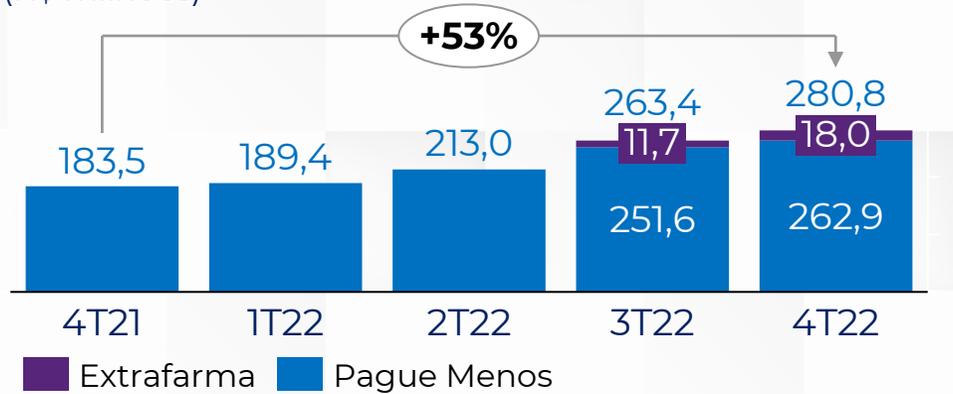
² Contribuição no crescimento calculado pelo valor de vendas em R\$ CPP, métrica da IQVIA que normaliza preços de venda por player. Lojas novas consideram lojas com menos de 2 anos desde a inauguração.

OMNICANALIDADE



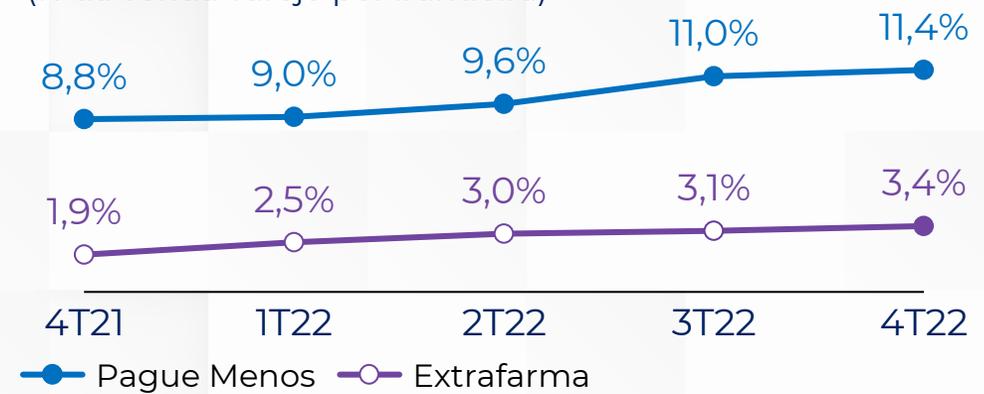
VENDAS CANAIS DIGITAIS

(R\$ milhões)



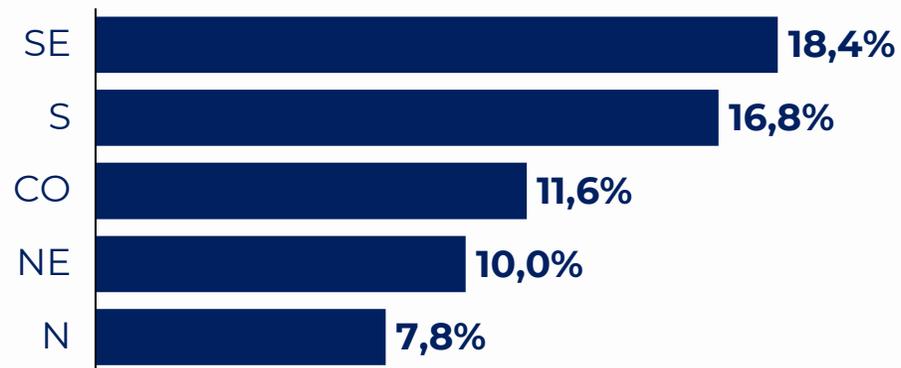
PARTICIPAÇÃO DIGITAL

(% da venda varejo por bandeira)



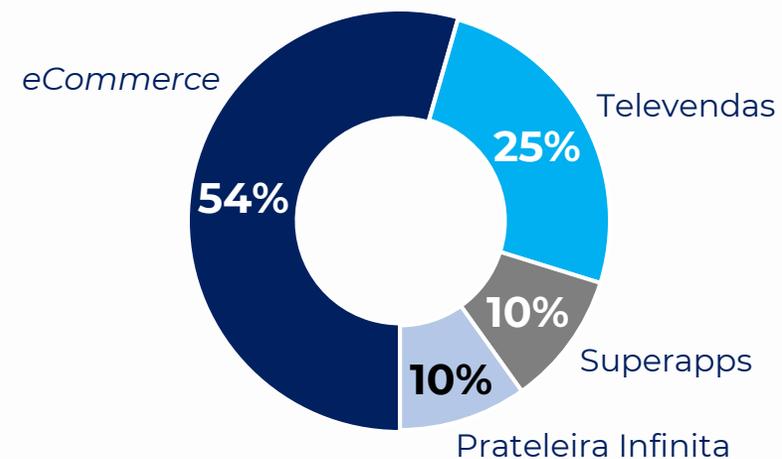
PARTICIPAÇÃO DIGITAL POR REGIÃO¹

(% venda total Pague Menos 4T22)



VENDA POR CANAIS DIGITAIS¹

(% da venda 4T22)

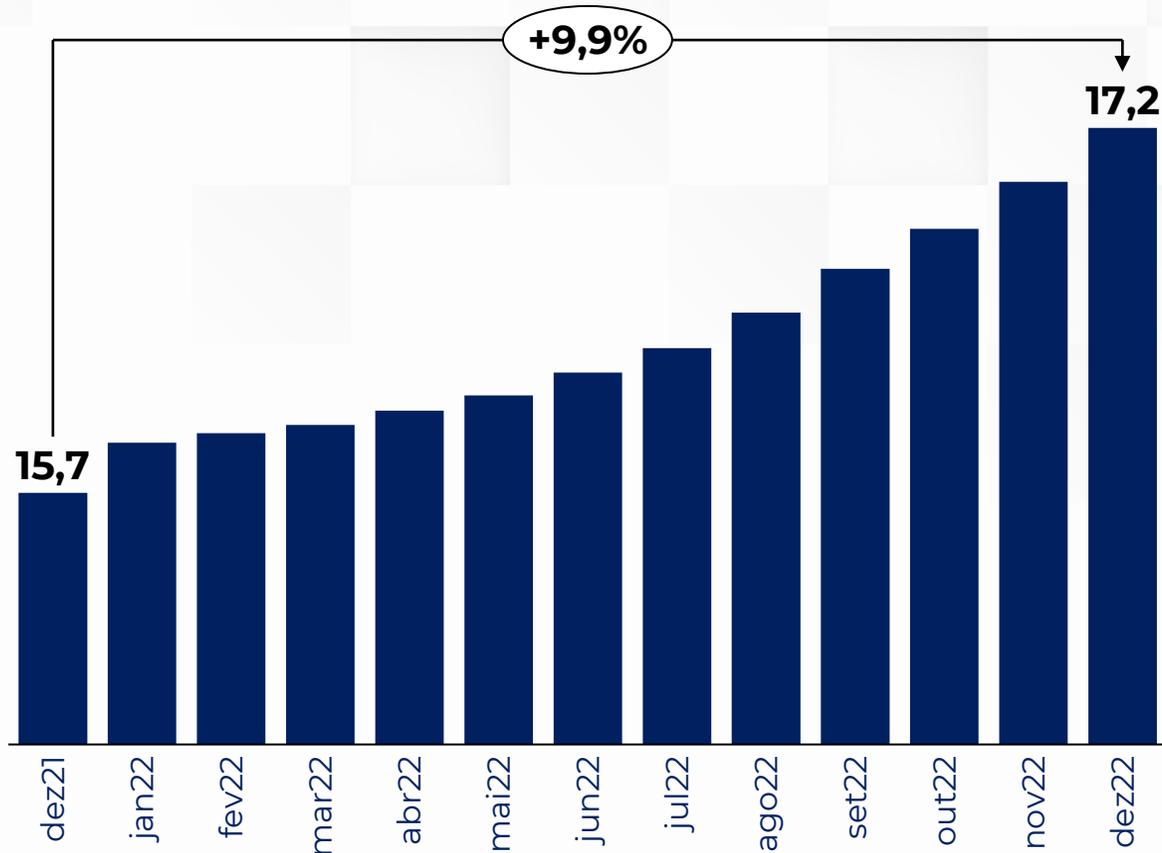


¹ Considera vendas da bandeira Pague Menos.

FIDELIZAÇÃO



CLIENTES ATIVOS PAGUE MENOS (em milhões)



QUICK RATIO

(novos clientes + reativados) / inativos



QUICK RATIO (SSS)

(novos clientes + reativados) / inativos





Unificação e relançamento dos programas de fidelidade Pague Menos e Extrafarma



Combinação de benefícios com o **Sempre Bem Saúde** em uma iniciativa única



Lançamento da **categoria paga**, agregando ainda mais benefícios ao cliente

Tenha ainda mais benefícios sendo um cliente

Cliente
Sempre Bem
Ouro

Basta acumular R\$ 1.200,00 em compras* durante o semestre e automaticamente **você se torna um cliente Sempre Bem Ouro** e aproveitar todas as vantagens abaixo até o semestre seguinte.

- 1 medição de pressão semanal
- 1 medição de glicemia semanal
- 1 aplicação de injetável mensal
- 1 bioimpedância mensal
- 3% OFF em med. de uso contínuo
- 10% OFF em med. de uso contínuo genérico
- 20% OFF em Manipulação
- 10% OFF em Marca Própria
- 1 entrega semanal no televendas, site ou APP**

*Exceto serviços e telefonia.

** Benefício para compras acima de R\$50, exceto Sedex e Market Place.

PREFERIDO DOS CLIENTES

Não tem distância que separe nosso cuidado por você.

Cliente
Sempre Bem
Ouro +

Independente do seu gasto, é possível garantir todos os benefícios do cliente Sempre Bem Ouro + Teleconsultas! Basta se tornar um cliente Sempre Bem Ouro+

- TODOS OS BENEFÍCIOS DO CLIENTE OURO, ALÉM DE:
- Atendimento Clínico Geral Ilimitado
- 2 atendimentos psicólogo mensal
- 1 atendimento Nutricionista mensal

TUDO ISSO
POR APENAS: **R\$ 19,90**
por mês

QUERO SER UM CLIENTE OURO + →

* Benefício para compras acima de R\$50, exceto Sedex e Market Place.

Jornada ASG

Importantes entregas no primeiro ano de compromissos de nossa Agenda ASG



METAS 2022 ENTREGUES:

-  **VOLUNTARIADO** - 30% dos colaboradores dedicando um dia do ano ao trabalho voluntário
-  **ENERGIA RENOVÁVEL** - 100% das unidades da Pague Menos abastecidas com energia renovável, em até 2 anos da sua abertura ou aquisição.
-  **INVENTÁRIO DAS EMISSÕES** (Escopo 1 e 2) concluídos e metas de redução definidas.
-  **CAPACITAÇÃO** - +11 horas de treinamento efetivo por *headcount* por ano.

METAS 2025 ANTECIPADAS:

-  **BOLSAS DE ESTUDO INTEGRAIS**, de graduação e pós-graduação, disponibilizadas para 10% da liderança.
-  **BOLSAS DE INCENTIVO**, com até 60% de desconto, disponibilizadas para 100% dos colaboradores e dependentes.



Q&A

Foguettinos



#Foguettinos



 **PagueMenos**
 **extrafarma**



Farmácia
oficial da
Seleção e
da torcida
brasileira.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

ri@pmenos.com.br

+55 (85) 3255-5544