

VIDEOCONFERÊNCIA DE  
**Resultados**  
**2T24**

 **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 2T24

Jonas Marques, CEO

# Destques 2T24

Aceleração do crescimento, incremento de margens e a melhor geração de caixa em 5 anos



## SAME STORE SALES

**+11,4% no consolidado**

(10,5% PagueMenos e 15,8% Extrafarma)



## MARKET SHARE

**Ganho em todas as regiões**

(acima de redes, associativistas e indep.)



## EBITDA AJUSTADO

**R\$ 176,9 milhões (+15,7% vs 2T23)**

com 0,2p.p. em expansão de margem



## LUCRO LÍQUIDO

**R\$ 44,2 milhões**

reversão de prejuízo do 2T23 e 1T24



## CICLO DE CAIXA

**56 dias (-8 dias vs 2T23)**

melhor nível de PME desde 2020



## FLUXO DE CAIXA LIVRE

**R\$ 74,1 milhões** (maior geração de

caixa trimestral dos últimos 5 anos)



# Resultados 2T24

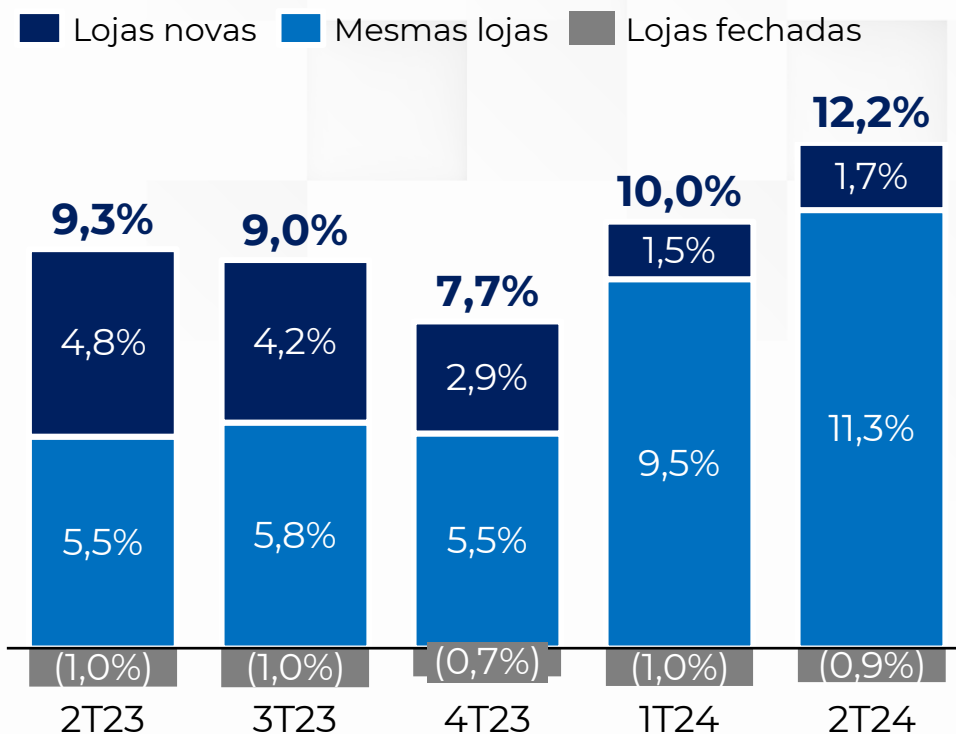
Luiz Novais, CFO

# Desempenho de Vendas

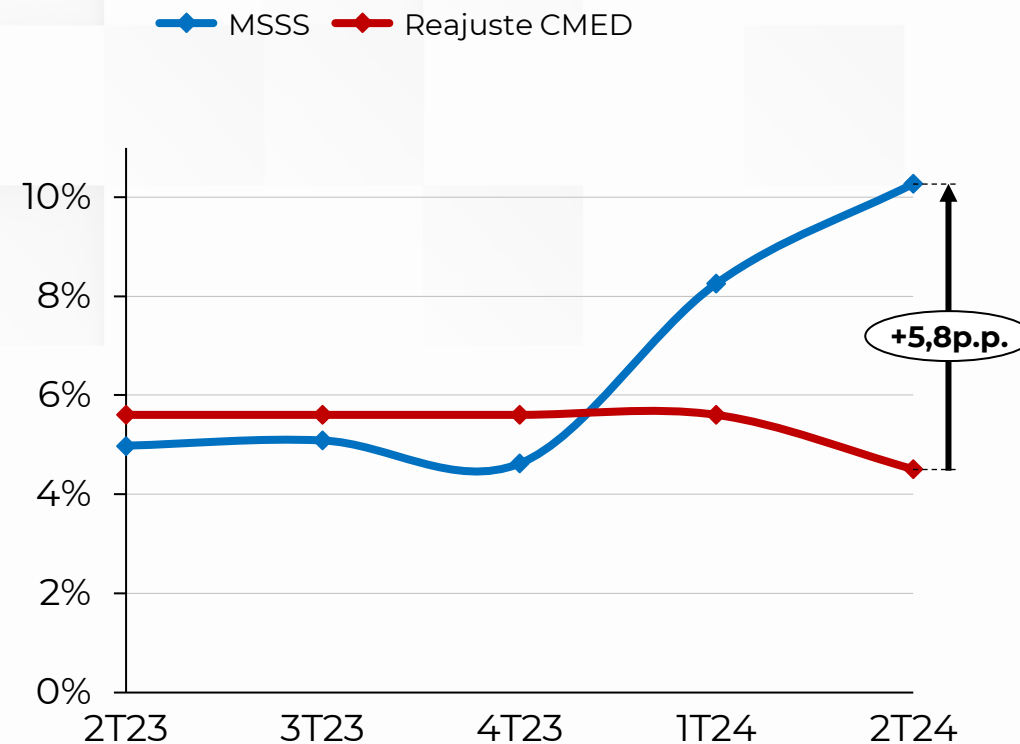
Aceleração no crescimento, substancialmente acima da inflação



## CRESCIMENTO<sup>1</sup> TOTAL (variação % anual)



## CRESCIMENTO REAL LOJAS MADURAS (variação % anual)

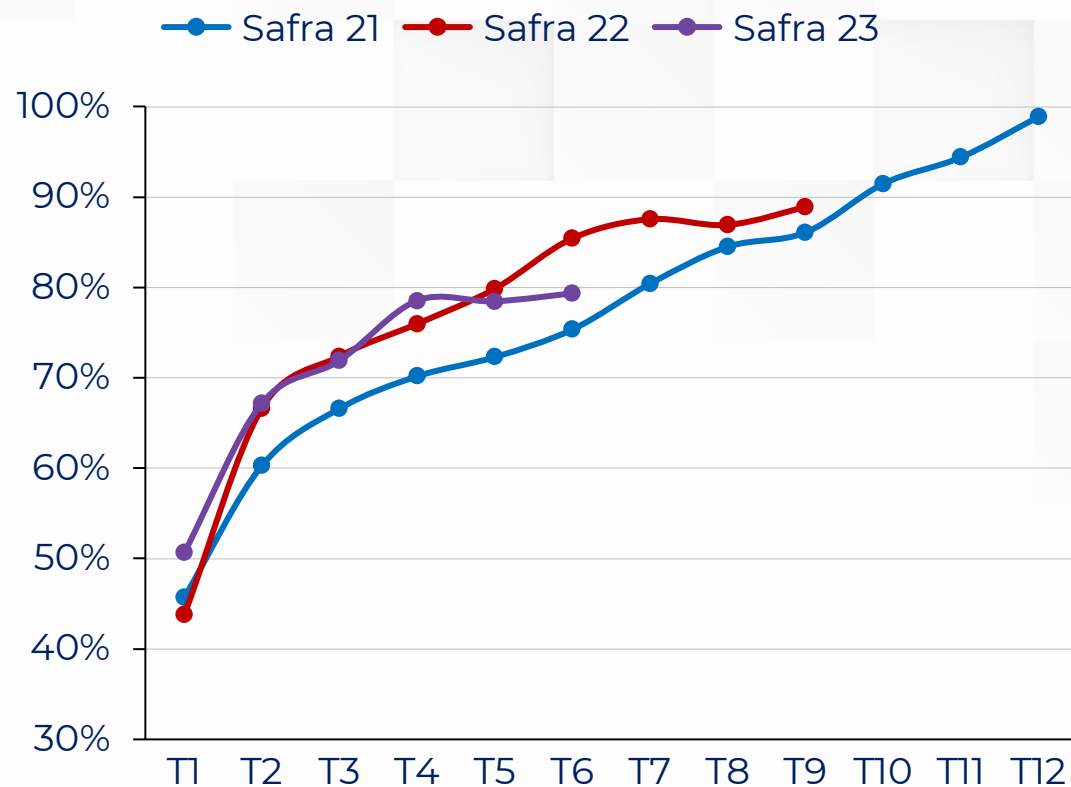


<sup>1</sup> Dados de crescimento proforma, considerando a base histórica de Extrafarma e expurgando a operação de atacado.

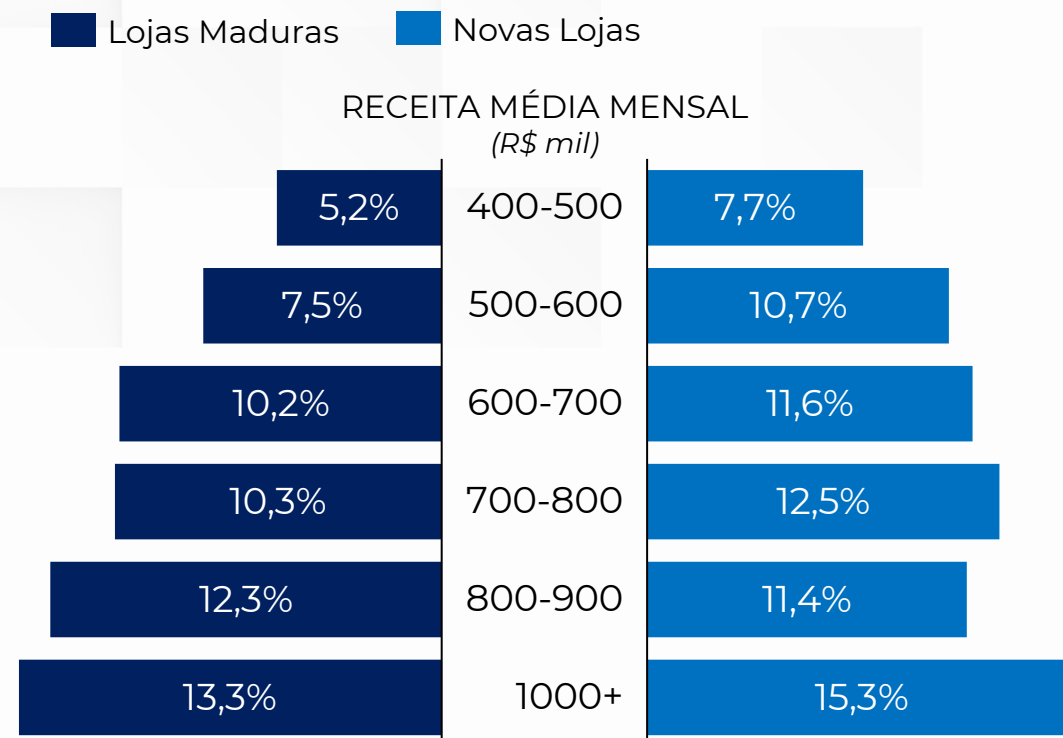
# Expansão Orgânica

Maturação conforme o esperado, com margens superiores ao portfólio de lojas maduras

## CURVA DE MATURAÇÃO (% da venda potencial)



## MARGEM 4-WALL<sup>1</sup> POR FAIXA DE RECEITA (R\$ mil e % da receita bruta)

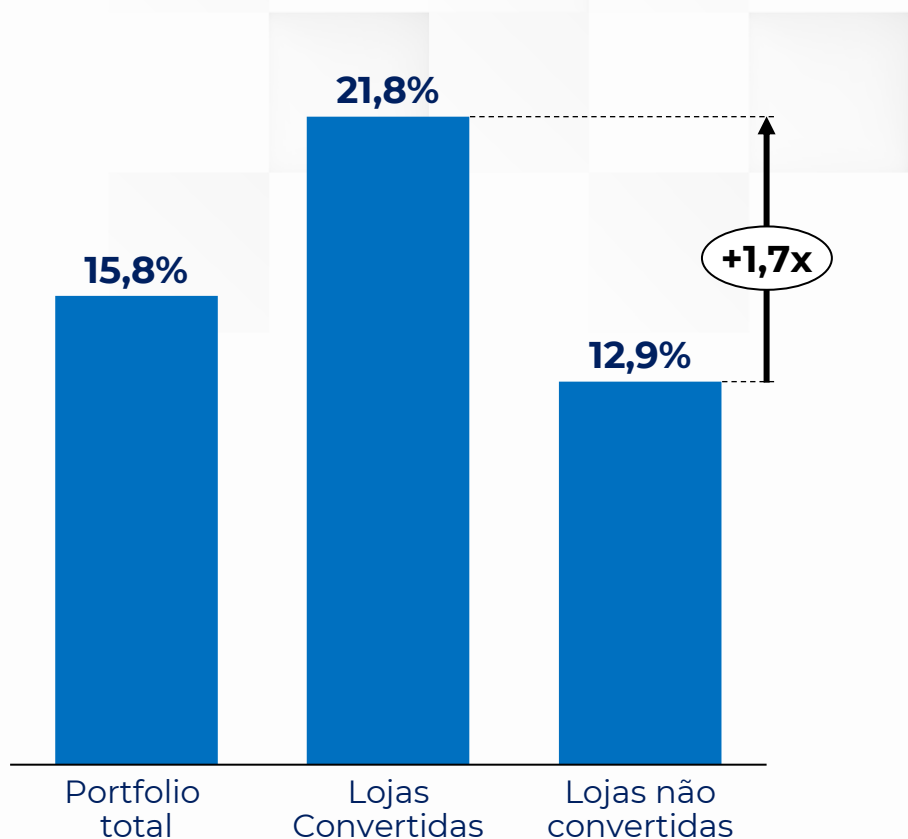



<sup>1</sup> Considera apenas despesas diretas de loja. Dados referentes a base de lojas Pague Menos, no 2T24.

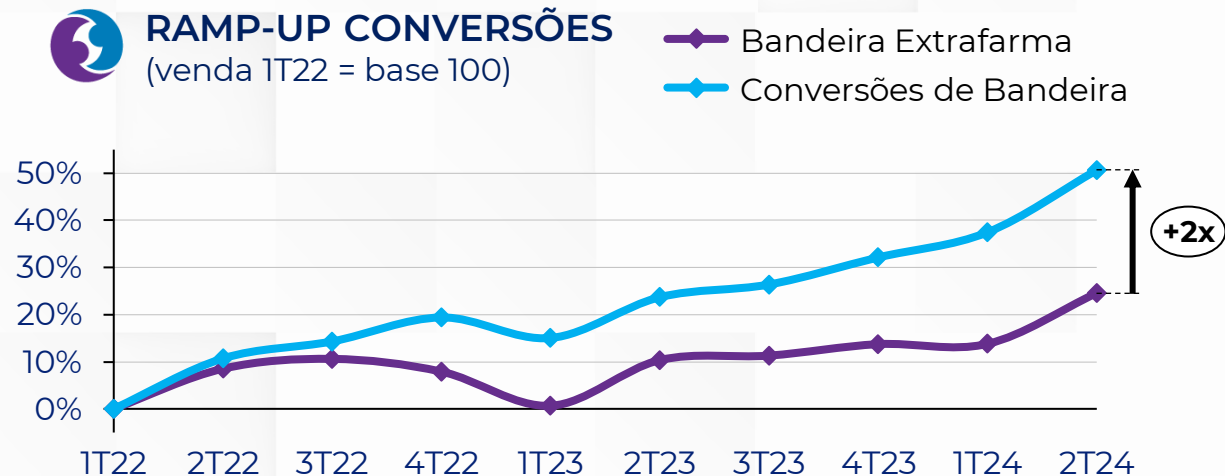
# Conversões de Bandeira

Importante alavanca de incremento de vendas, acelerada no 2T24

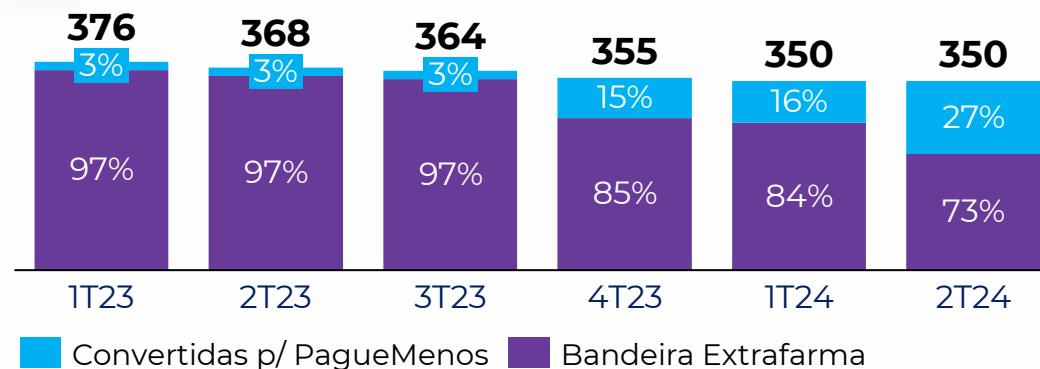
 **SSS 2T24 - PORTFÓLIO EXTRAFARMA**  
(variação %)



 **RAMP-UP CONVERSÕES**  
(venda 1T22 = base 100)



 **EVOLUÇÃO PORTFOLIO EXTRAFARMA**  
(qtd de lojas)



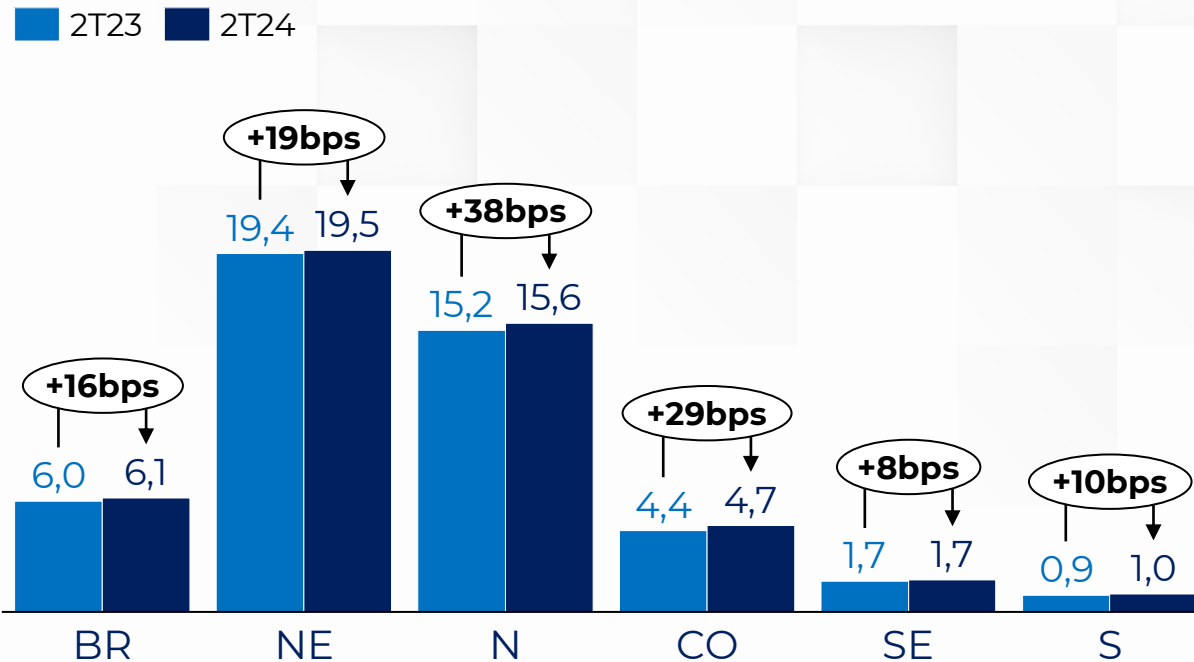


# Market Share

Ganho de share em todas as regiões, mesmo com a desaceleração na expansão orgânica

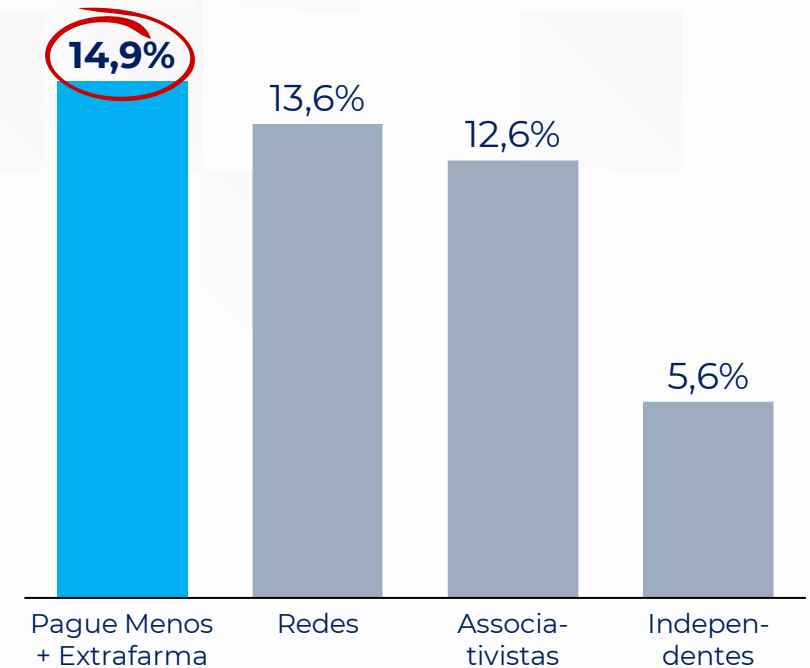
## SHARE POR REGIÃO

(% do mercado total)



## CRESCIMENTO<sup>1</sup> POR PLAYER

(var. 2T24 vs 2T23 – R\$ CPP)



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.

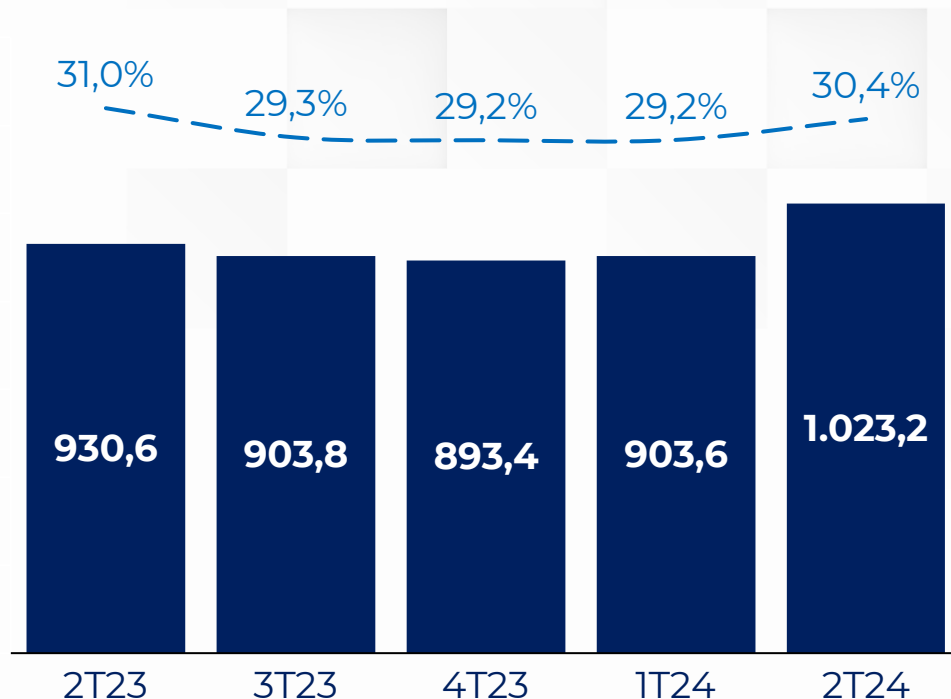
# Lucro e Margem Bruta

Redução de 0,6 p.p. causada principalmente por menores ganhos inflacionários



## LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



- Condições comerciais
- Margem canais digitais (+1,3 p.p. vs 2T23)
- Efeito mix (genéricos e marcas próprias)



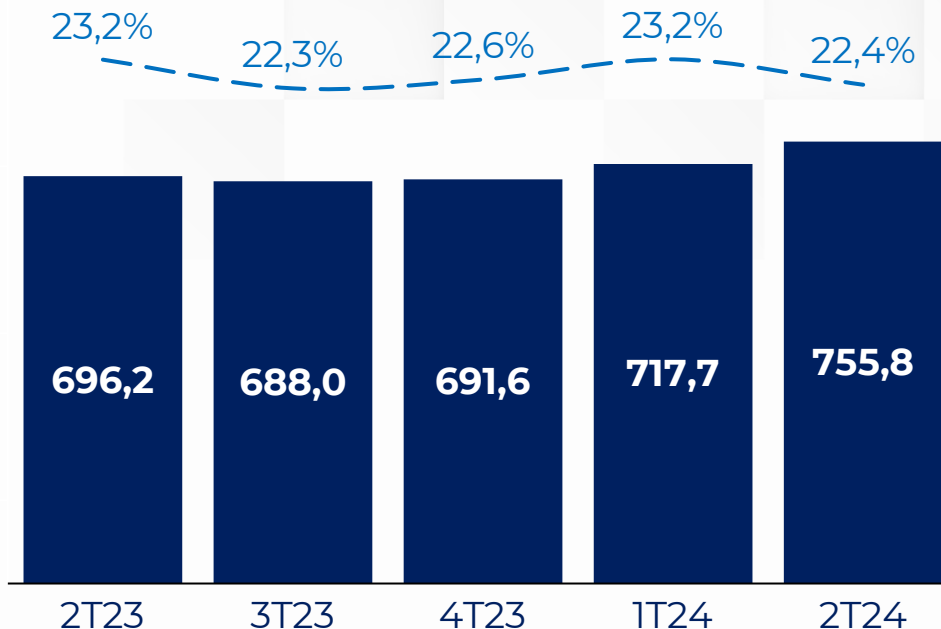
- Menores ganhos inflacionários devido:
  - i. menor reajuste CMED
  - ii. menor nível de estoques
- Perdas com estoques (legado Extrafarma)

# Despesas com Vendas

Forte diluição de 0,8p.p resultado principalmente de alavancagem operacional



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



- Alavancagem operacional
- Sinergias Extrafarma
- Dinâmica inflacionária em aluguéis



- Aumento de funcionários/loja
- Revitalização no parque de lojas (gastos com manutenção)

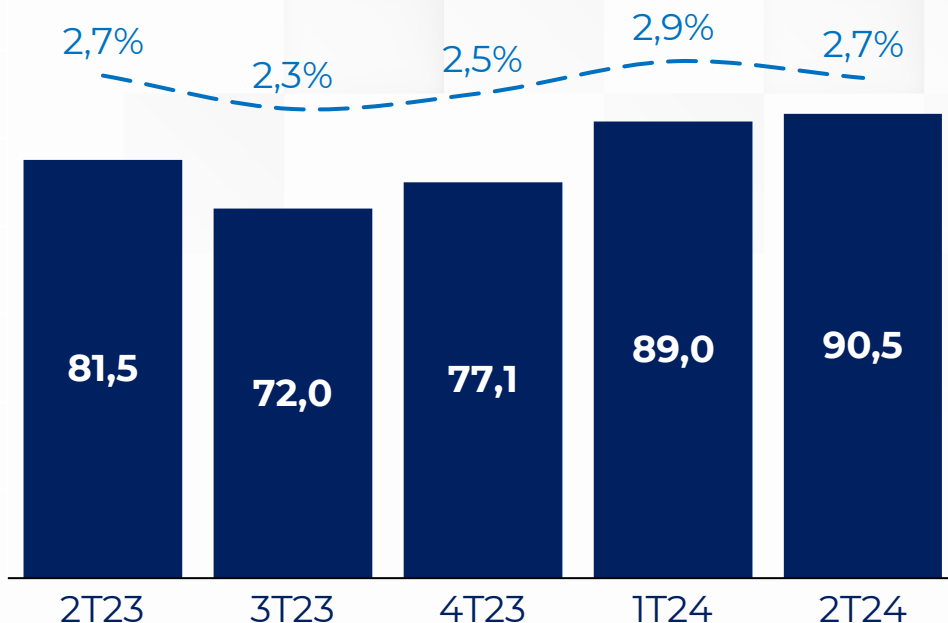
# Despesas G&A

Estabilidade de despesas, apesar de não-recorrentes relacionados a reestruturações



## DESPESAS G&A CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



- Alavancagem operacional
- Sinergias Extrafarma



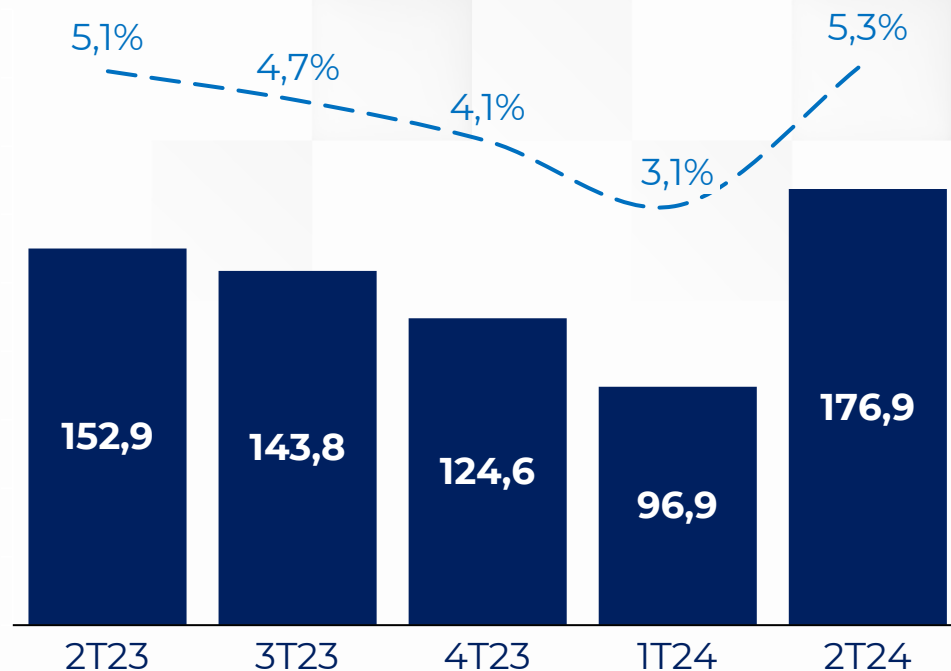
- Encerramento escritório corporativo SP
- Encerramento farmácias de manipulação
- Reforços no *management*

# EBITDA Ajustado

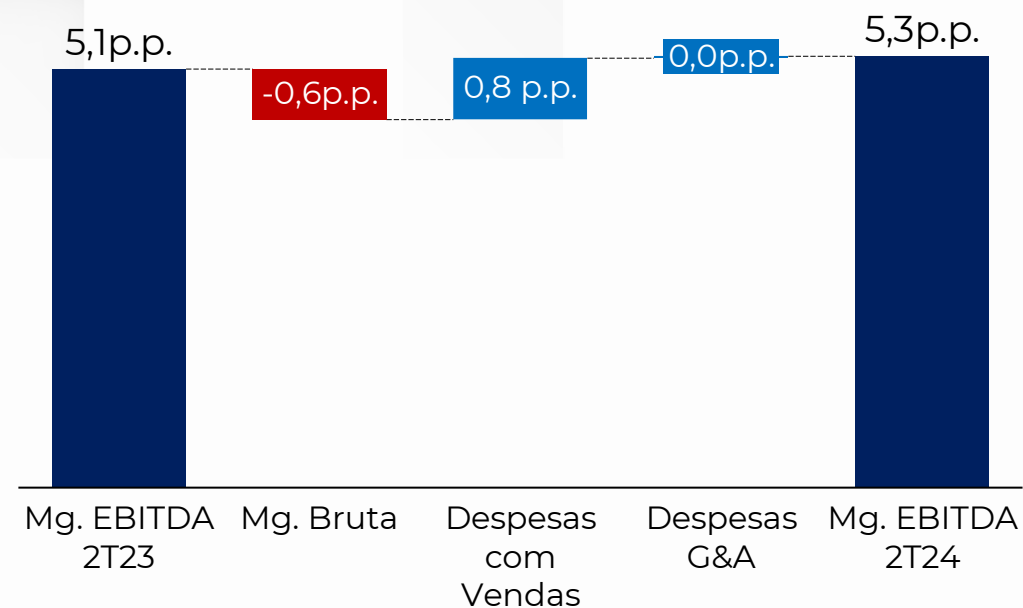
Crescimento de 15,7% e 0,2p.p. de margem vs 2T23



## EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADO (R\$ milhões)



## BRIDGE MARGEM EBITDA – 2T24 vs 2T23 (% da Receita Bruta)



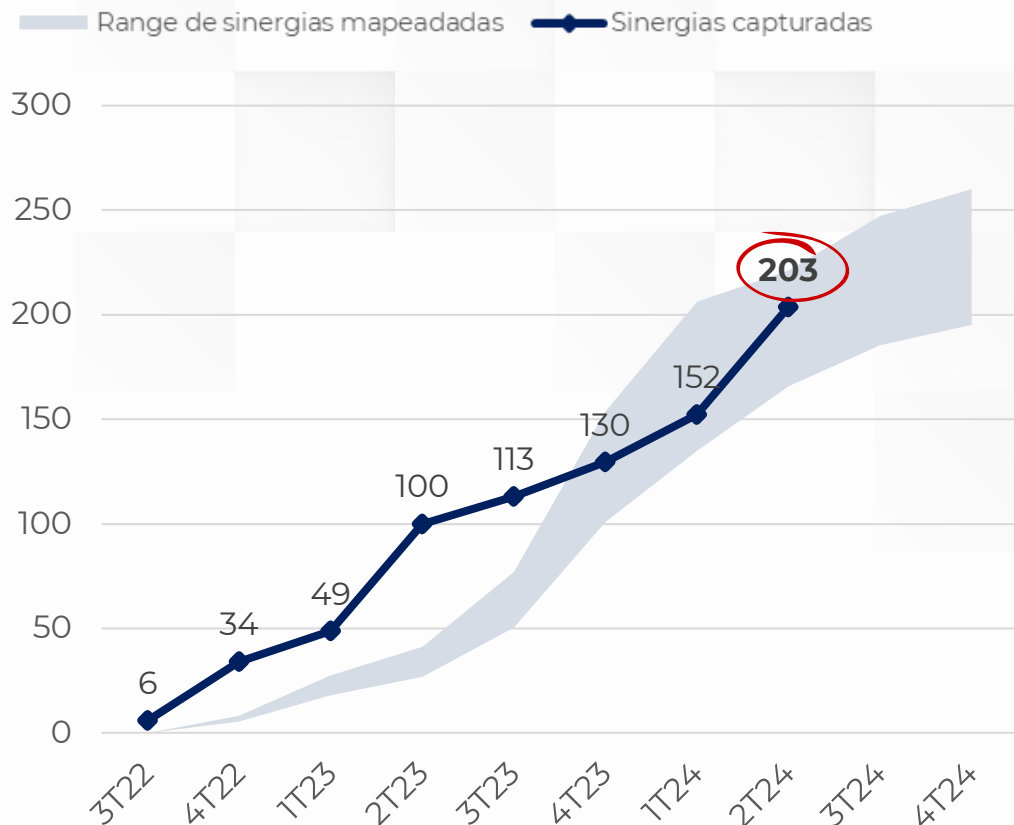
# Integração Extrafarma

Alcançamos o potencial de sinergias mapeado 6 meses antes do previsto



## CURVA DE CAPTURA DE SINERGIAS

(R\$ milhões, em bases anualizadas)

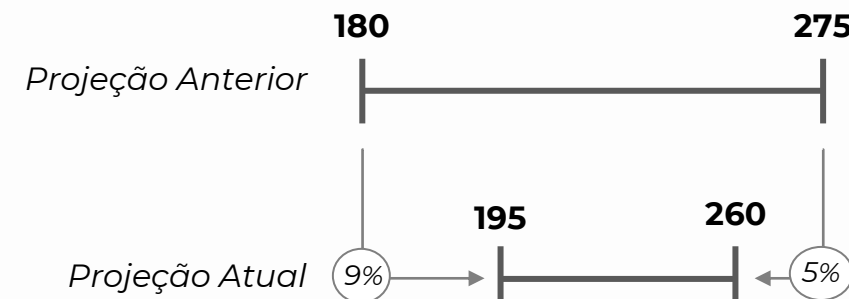


Potencial de sinergias atingido  
**6 meses antes do previsto**



### Guidance atualizado

refletindo maior visibilidade e atualização inflacionária



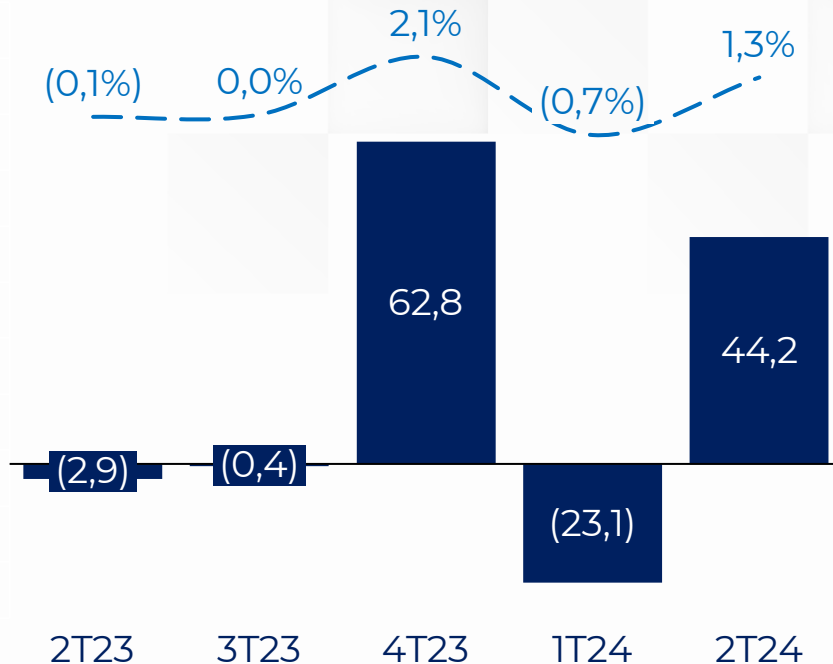
Nota: A apuração de sinergias é realizada através de cálculos gerenciais, os quais podem resultar em valores diferentes aos reportados contabilmente

# Resultado Líquido

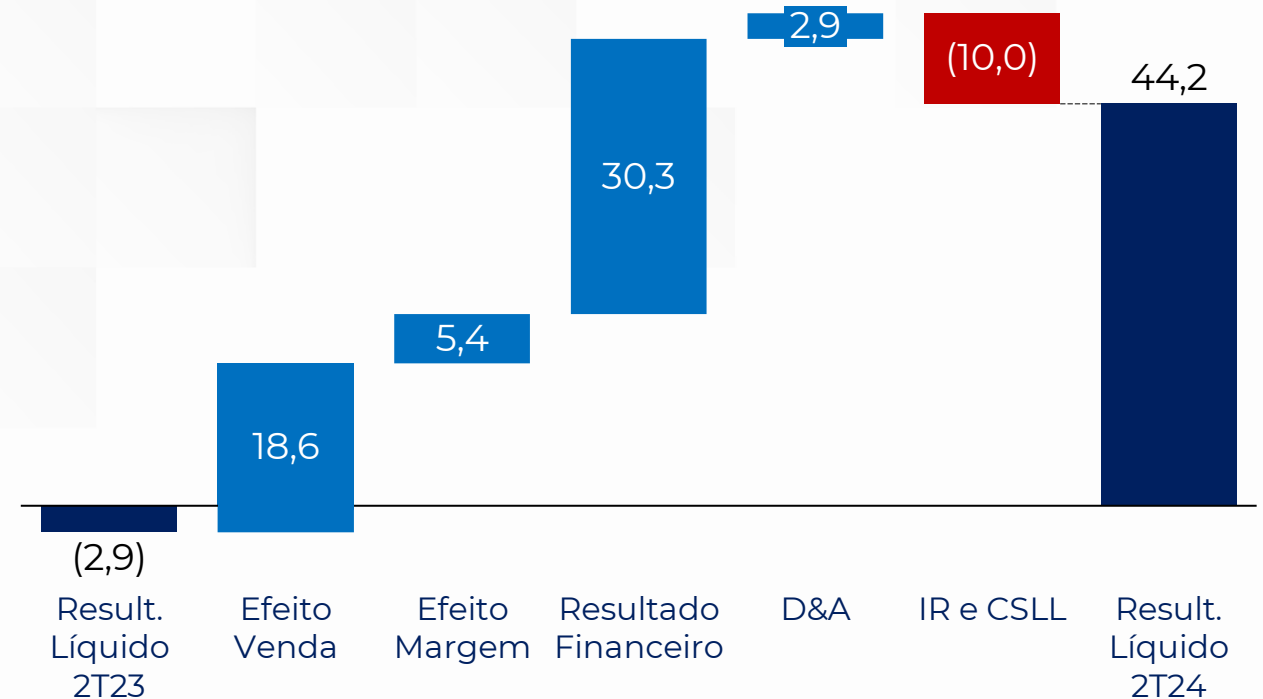
Saudável combinação de crescimento de vendas, incremento de margens e redução de despesas financeiras



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



## BRIDGE RESULTADO LÍQUIDO AJ. (R\$ milhões)



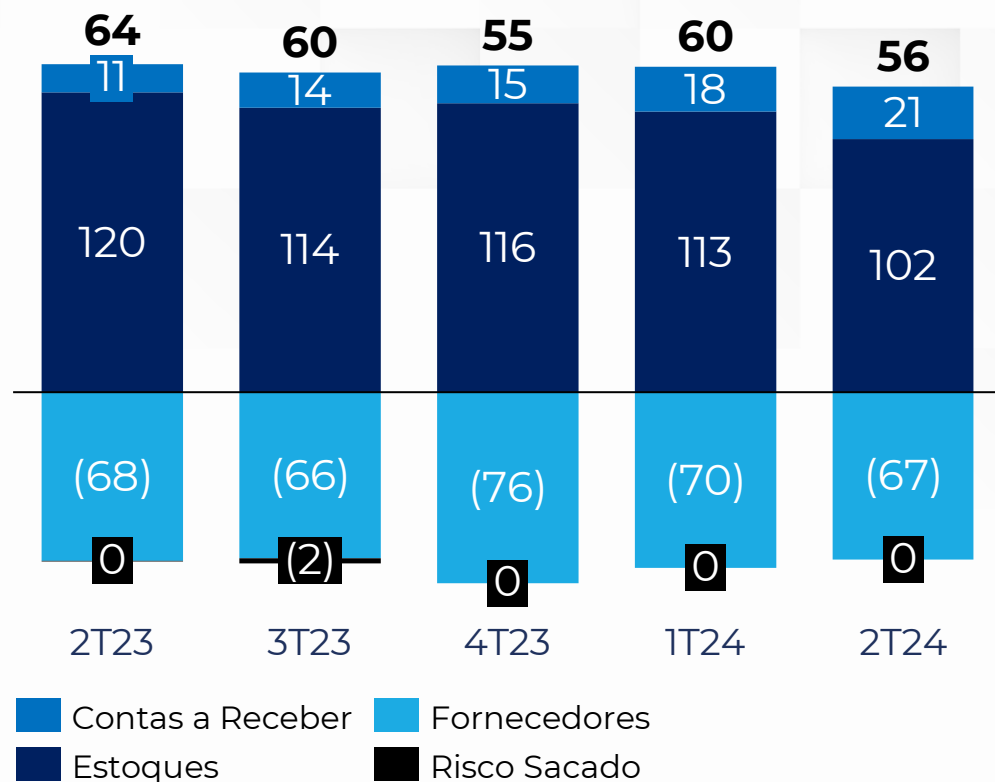
Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.

# Ciclo de Caixa

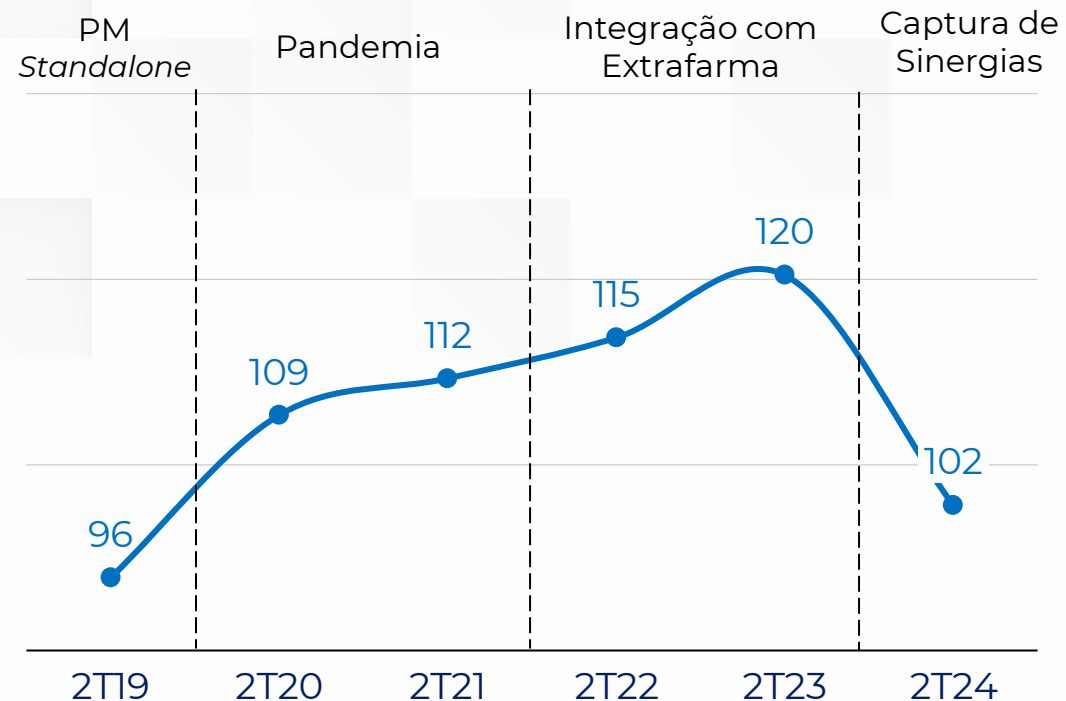
Consistente melhoria na gestão de estoques e gradual recomposição da carteira de recebíveis



**CICLO DE CAIXA<sup>1</sup> CONSOLIDADO**  
(em dias de CMV e dias de Receita Bruta)



**HISTÓRICO DE PME NO 2º TRI**  
(em dias de CMV)



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

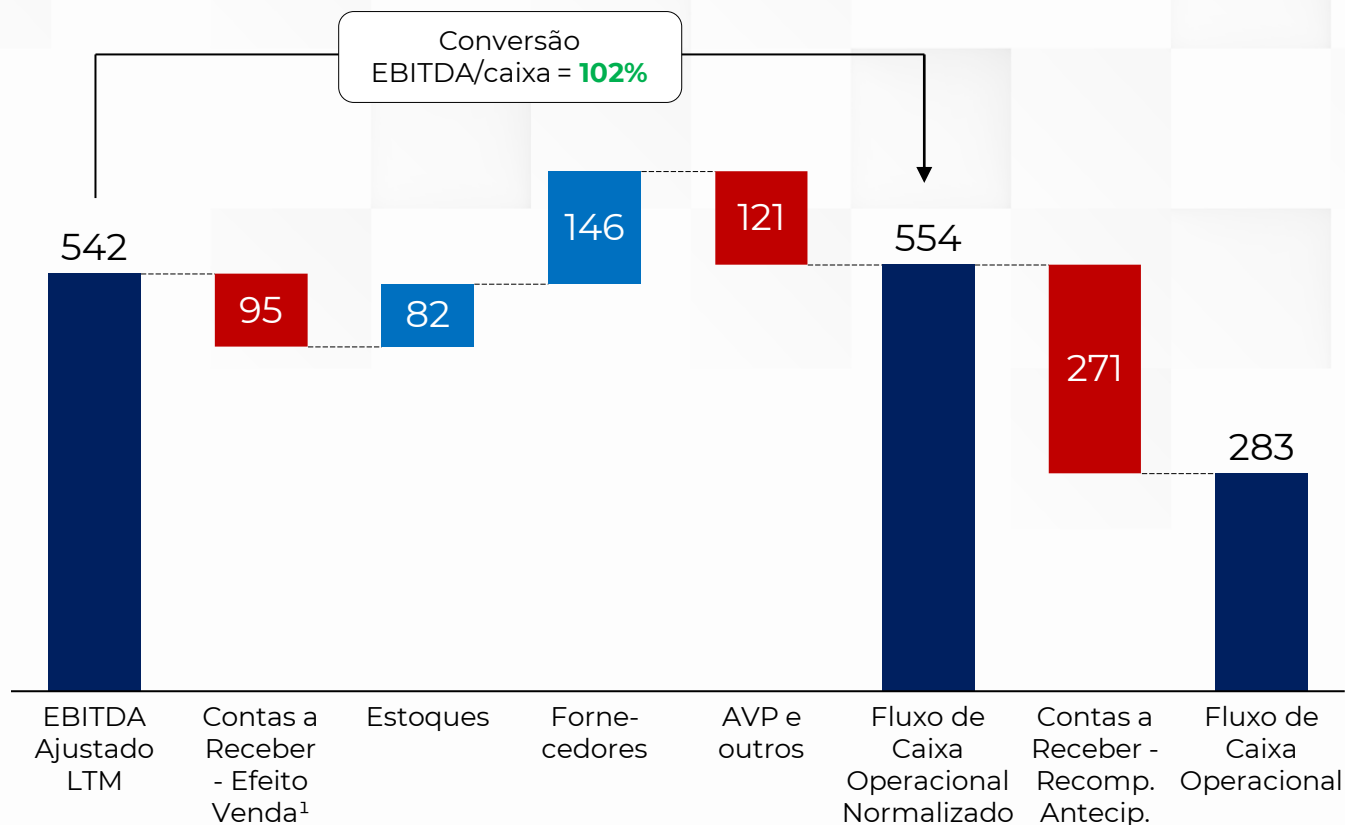


# Fluxo de Caixa

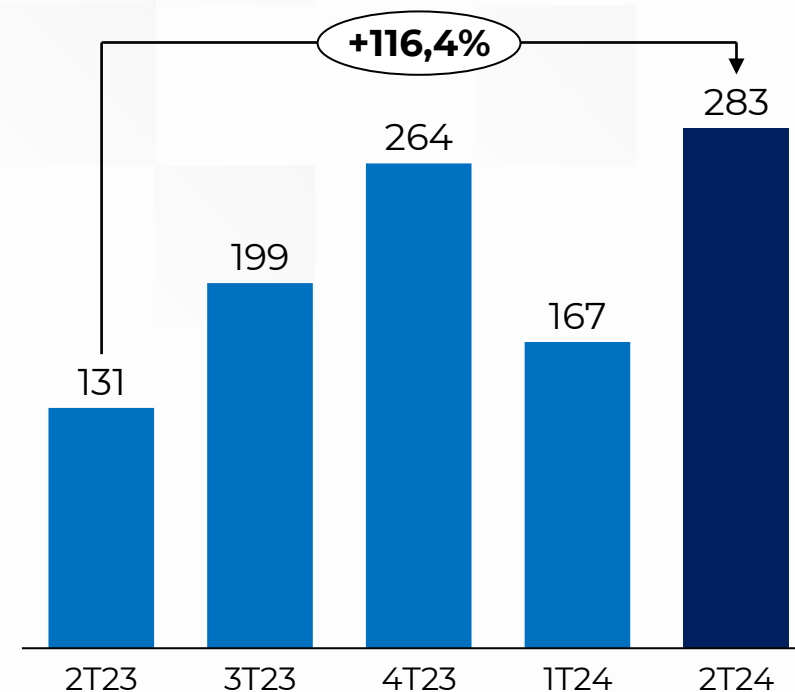
Consistente melhoria na geração de caixa operacional financiando recomposição de recebíveis



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



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



<sup>1</sup> Considera o crescimento no contas a receber a PMR constante (21 dias).

# Endividamento

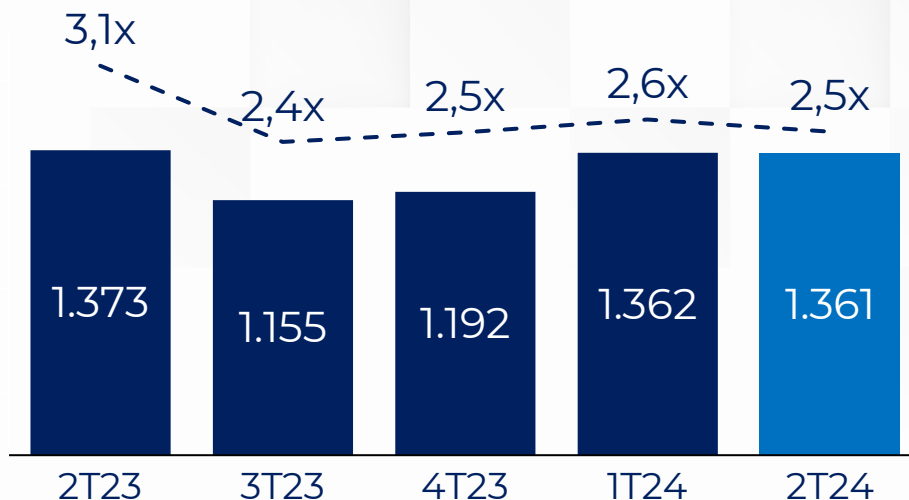
Redução da alavancagem com melhoria no perfil da dívida; Revisão no guidance para 4T24



## DÍVIDA LÍQUIDA CONSOLIDADA

(em R\$ milhões e múltiplo do EBITDA)

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



**Guidance de alavancagem atualizado**  
de 1,7x para  $\leq 2,0x$  até o 4T24



## PERFIL DO ENDIVIDAMENTO

	1T24	2T24
<b>DÍVIDA BRUTA</b> (R\$ milhões)	1.594	1.469
<b>CUSTO MÉDIO<sup>1</sup></b>	CDI + 1,97%	CDI + 1,70%
<b>% CURTO PRAZO<sup>2</sup></b>	26%	9%

<sup>1</sup> Informações referente ao endividamento bruto total

<sup>2</sup> Pagamento em até 12 meses



# Update Plano de Transição

Jonas Marques, CEO

# Gente e Cultura

*Movimentos relevantes na área de pessoal foram executados no 2T24*

- **Conclusão da formação do novo C-Level**, com a chegada de Wallace Siffert (CCO), ex-Venâncio;
- **Encerramento do escritório de São Paulo** e centralização de 100% do corporativo na matriz (CE);
- **Horizontalização da estrutura de operações**, eliminando uma camada na hierarquia;
- **Implementação de novos rituais** de comunicação e engajamento (operações e corporativo);



# Missões Operacionais

Em pouco tempo, já implementamos relevantes melhorias em temas prioritários

## ATENDIMENTO



- ✓ Novo script de atendimento
- ✓ Eventos de engajamento (+1.500 colab. impactados)
- ✓ Revisão política de remuneração e incentivos
- ✓ Cliente oculto

## MANUTENÇÃO



- ✓ +100 *retrofits*
- ✓ +50 conversões de bandeira
- ✓ +400 lojas e 6 CDs com melhorias no *look&feel*

## TECNOLOGIA



- ✓ Nova arquitetura monitoramento de estoque online
- ✓ PBM no app
- ✓ Central de atendimento de lojas via WhatsApp

## OPERAÇÕES



- ✓ Novo sistema de gestão de chamados (Zendesk)
- ✓ Criação de nova diretoria de CSC

## PRECIFICAÇÃO



- ✓ Novos layouts de etiquetas e cartazes
- ✓ Revisão da estratégia de descontos em convênios e parcerias

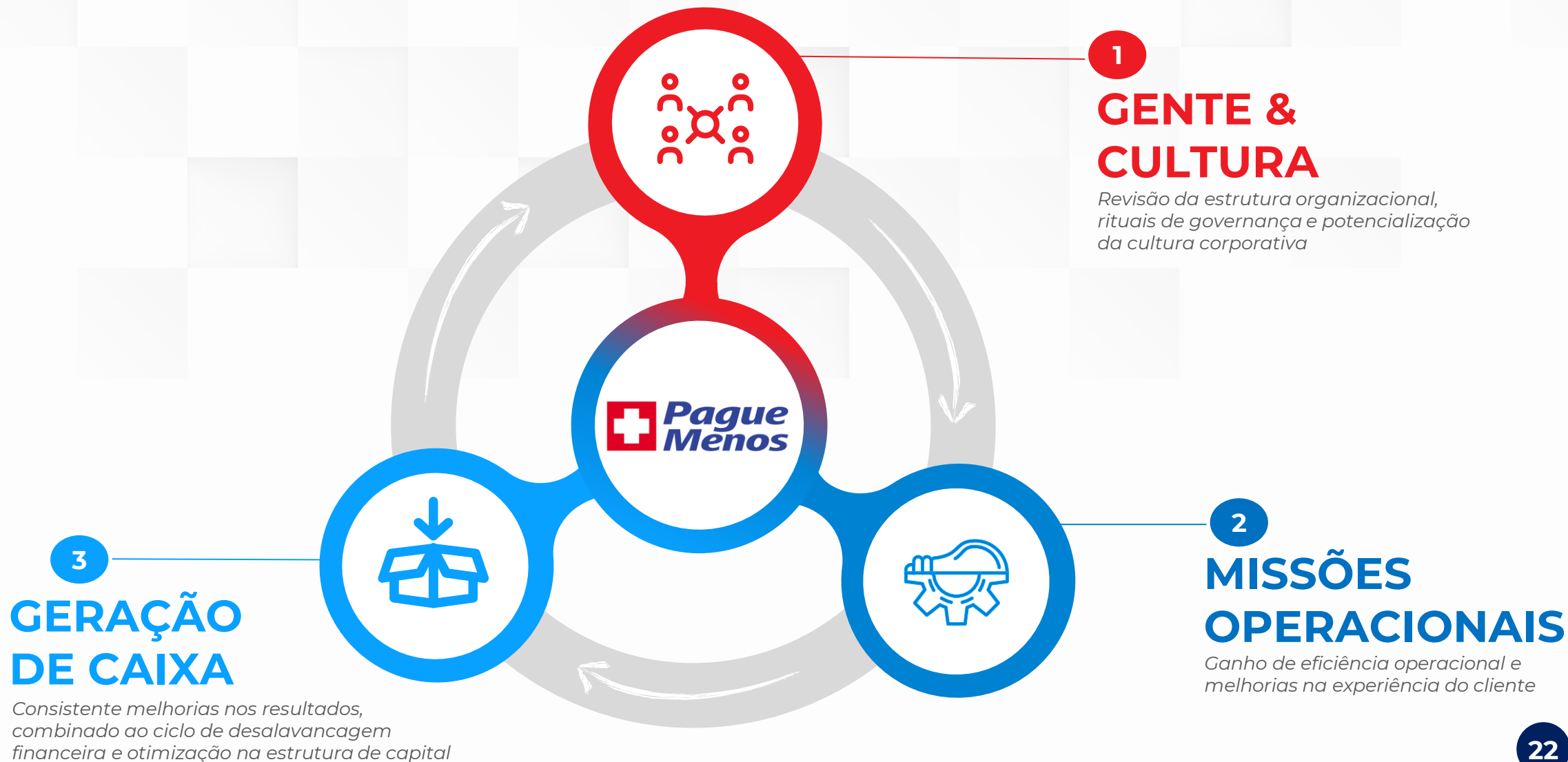
## PROCESSOS



- ✓ Implementação de novos rituais de governança em lojas
- ✓ Início de consultoria para mapeamento e otimização de processos de lojas

# Criando bases para um novo ciclo

Foco segue sendo “fazer o básico bem feito” preparando a Cia para uma nova fase de crescimento





# Q&A



 **PagueMenos**  
 **extrafarma**



Farmácia  
oficial da  
Seleção e  
da torcida  
brasileira.

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

[ri@pmenos.com.br](mailto:ri@pmenos.com.br)

+55 (85) 3255-5544