

VIDEOCONFERÊNCIA DE
Resultados
2T23

 **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.

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 2T23

Luiz Novais, CFO

Destques 2T23

Avanços importantes em resultados, captura de sinergias Extrafarma e estrutura de capital



ACELERAÇÃO DE VENDAS

Crescimento de 35,9% no consolidado e 11,6% em Pague Menos standalone



AVANÇOS INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

Crescimento de 60,9% em vendas omnichannel e recorde de adesão no Clinic Farma



EXPANSÃO DO EBITDA

Crescimento de 28,9% no consolidado e 10,9% em Pague Menos standalone



INCREMENTO DE MARKET SHARE

Incremento de share em todas as regiões, atingindo 6,0% de participação nacional



SINERGIAS EXTRAFARMA

1º tri. com EBITDA ex-IFRS 16 positivo, com R\$ 100MM de sinergias em bases anuais



INÍCIO DE CICLO DE DESALAVANCAGEM

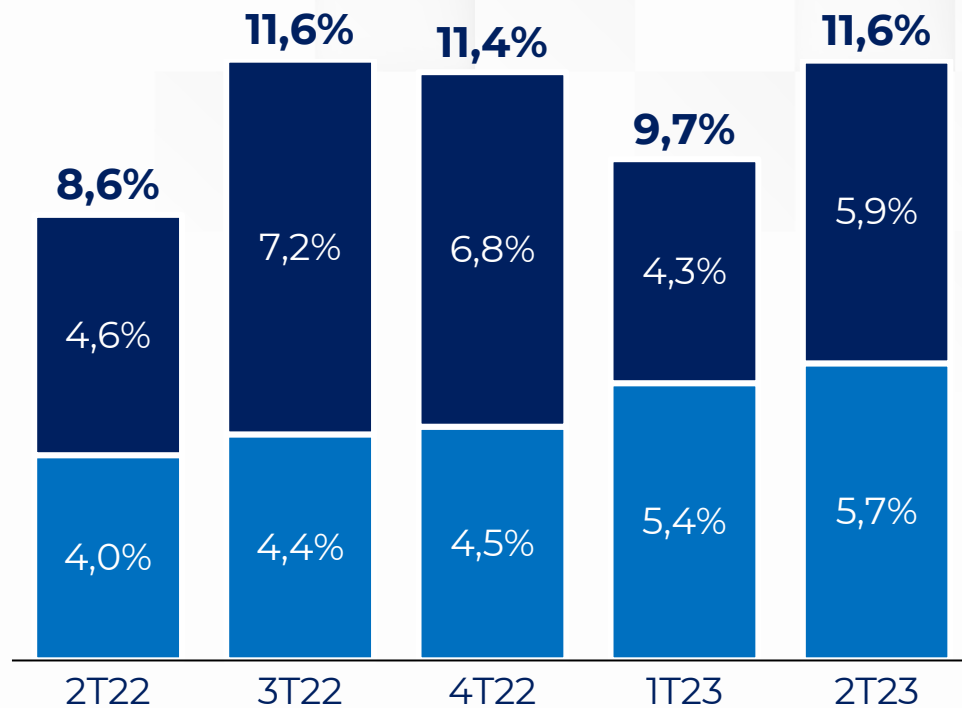
Aceleração no giro de estoques e anúncio de aumento de capital privado

Vendas Pague Menos

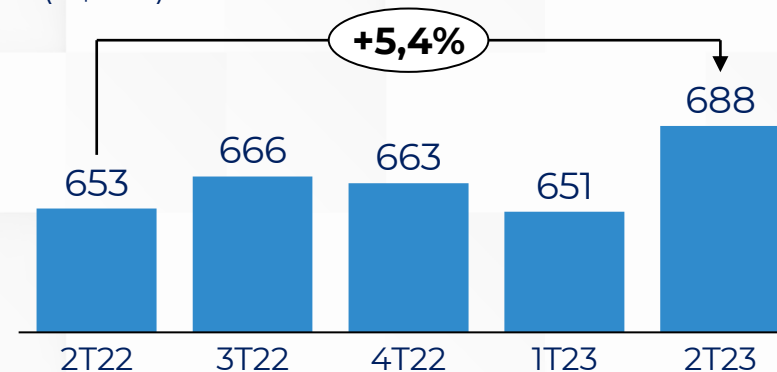
Saudável combinação de crescimento em lojas maduras e expansão orgânica

CRESCIMENTO TOTAL (variação %)

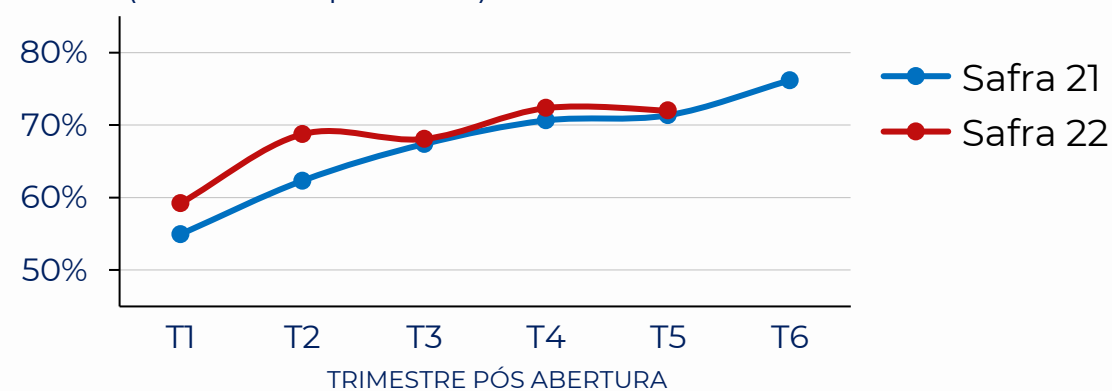
 Mesmas lojas  Lojas novas/fechadas



VENDA MÉDIA MENSAL – LOJAS MADURAS (R\$ mil)



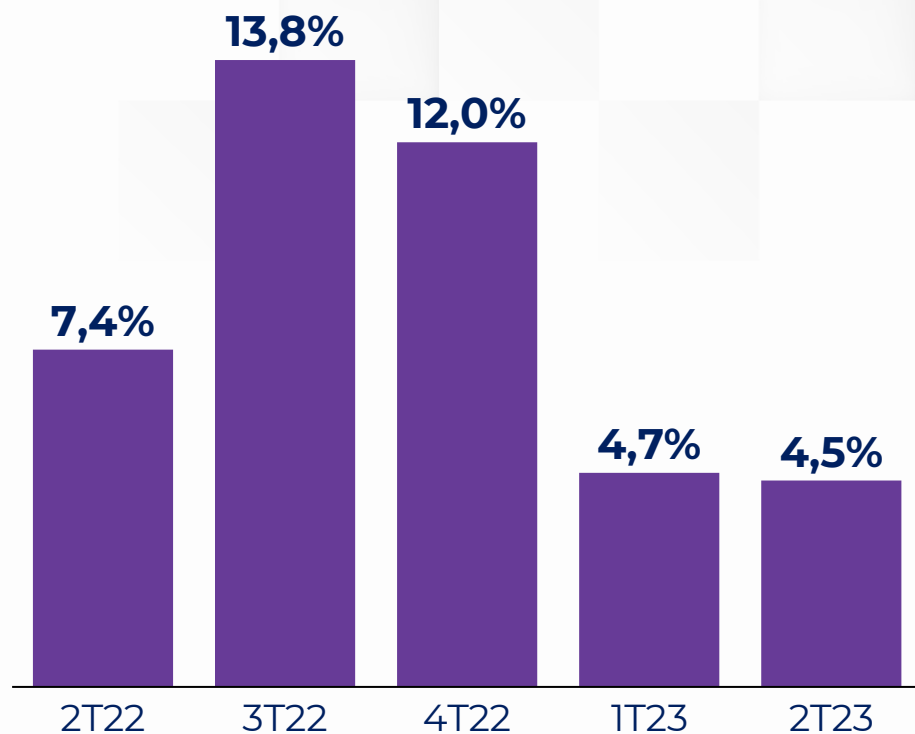
CURVA DE MATURAÇÃO NOVAS LOJAS (% da venda potencial)



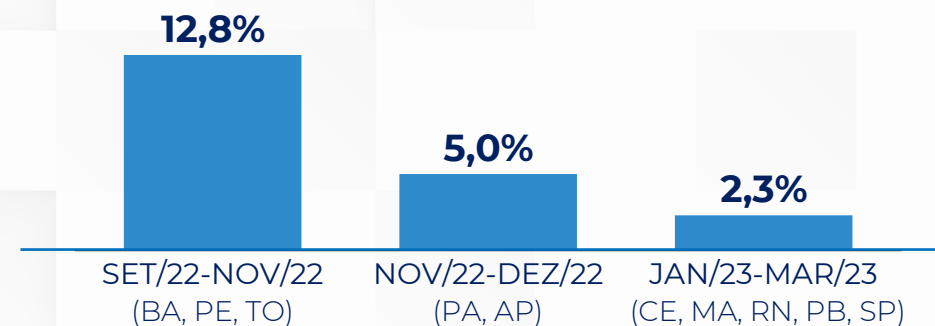
Vendas Extrafarma

Potencial relevante de crescimento após reforço de estoque e sinergias operacionais

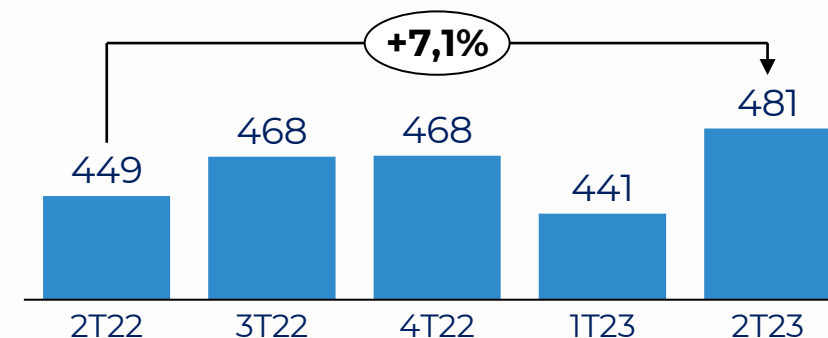
CRESCIMENTO MESMAS LOJAS (SSS) (variação %)



SSS POR ONDAS DE TAKEOVERS¹ (variação % - 2T23 vs 2T22)



VENDA MÉDIA MENSAL (R\$ mil)



¹ Takeovers referem-se às migrações de sistemas e logística de abastecimento.

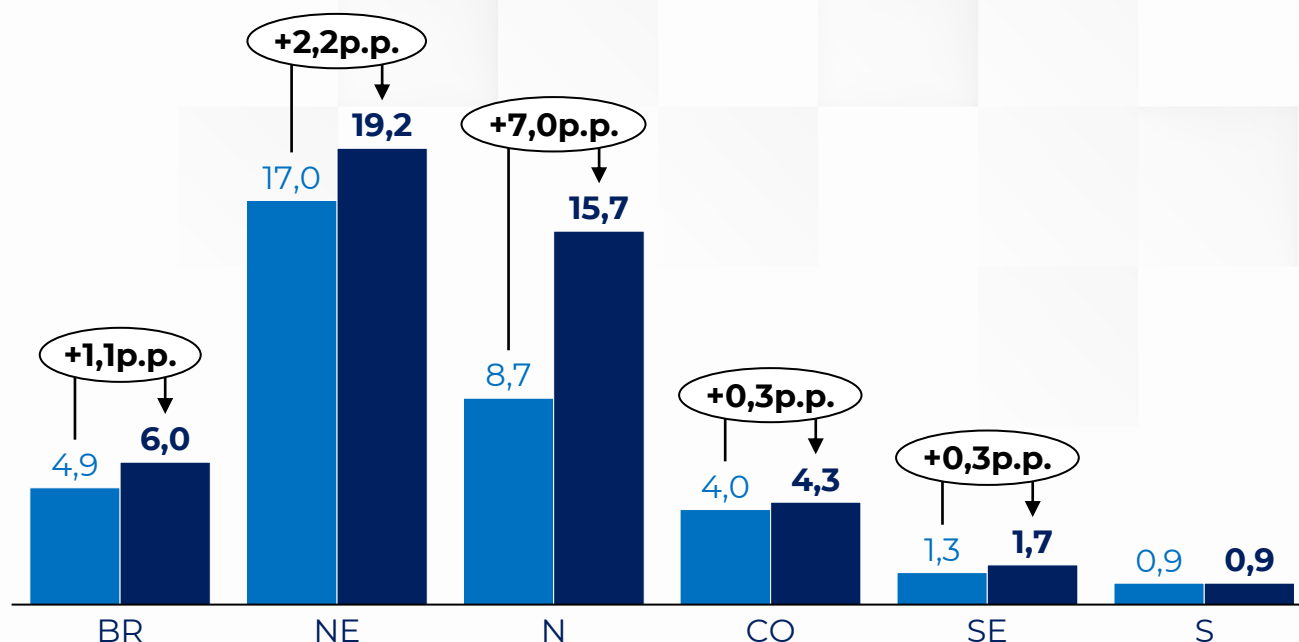
Market Share

Crescimento de participação de mercado em todas as regiões

SHARE POR REGIÃO¹

(% do mercado total)

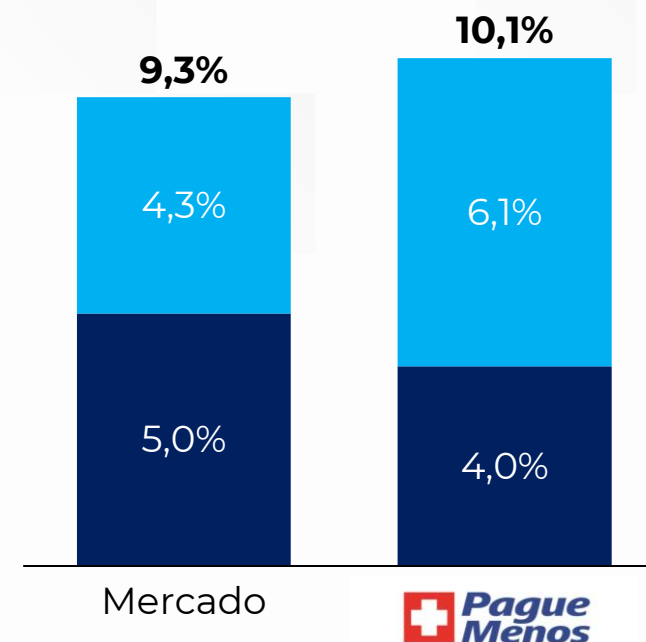
■ 2T22 ■ 2T23



COMPOSIÇÃO DO CRESCIMENTO²

(var. % 1S23 vs 1S22 - R\$ CPP)

■ Lojas Novas/Fechadas ■ Mesmas Lojas



Fonte: IQVIA

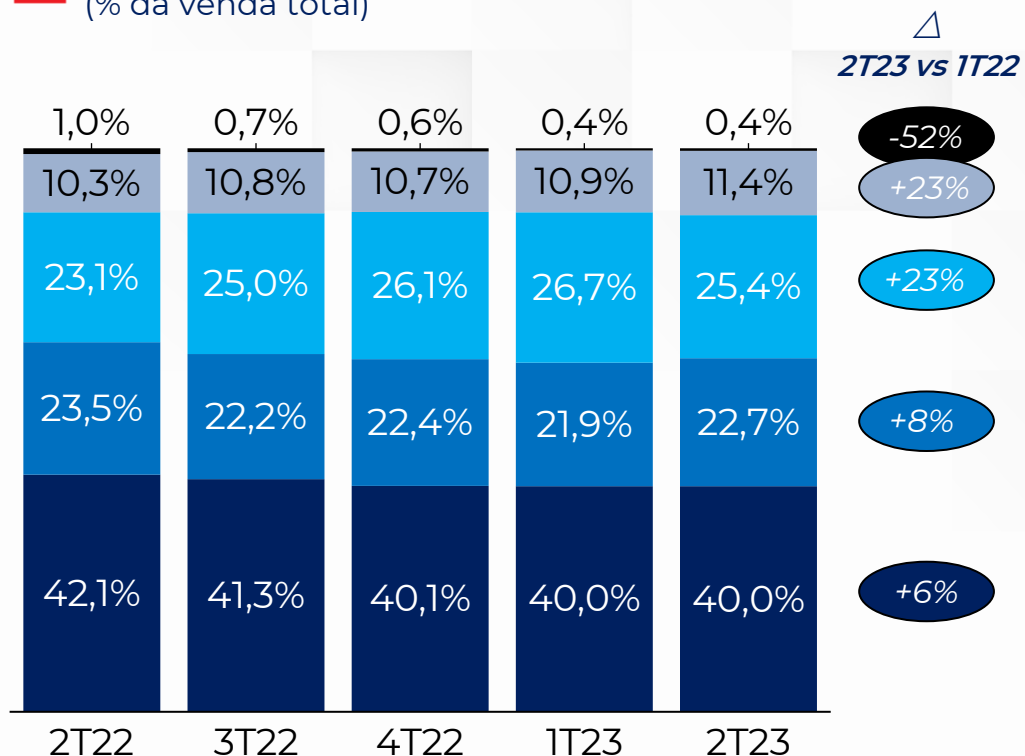
¹ Inclui Extrafarma apenas no 2T23. Aquisição concluída em agosto/2022.

² Metodologia IQVIA normaliza preços de venda entre os *players*, fazendo com que o crescimento em R\$ CPP (*Consumer Purchase Price*) possa divergir do efetivamente realizado. Crescimento Pague Menos não inclui lojas Extrafarma.

Mix de Vendas

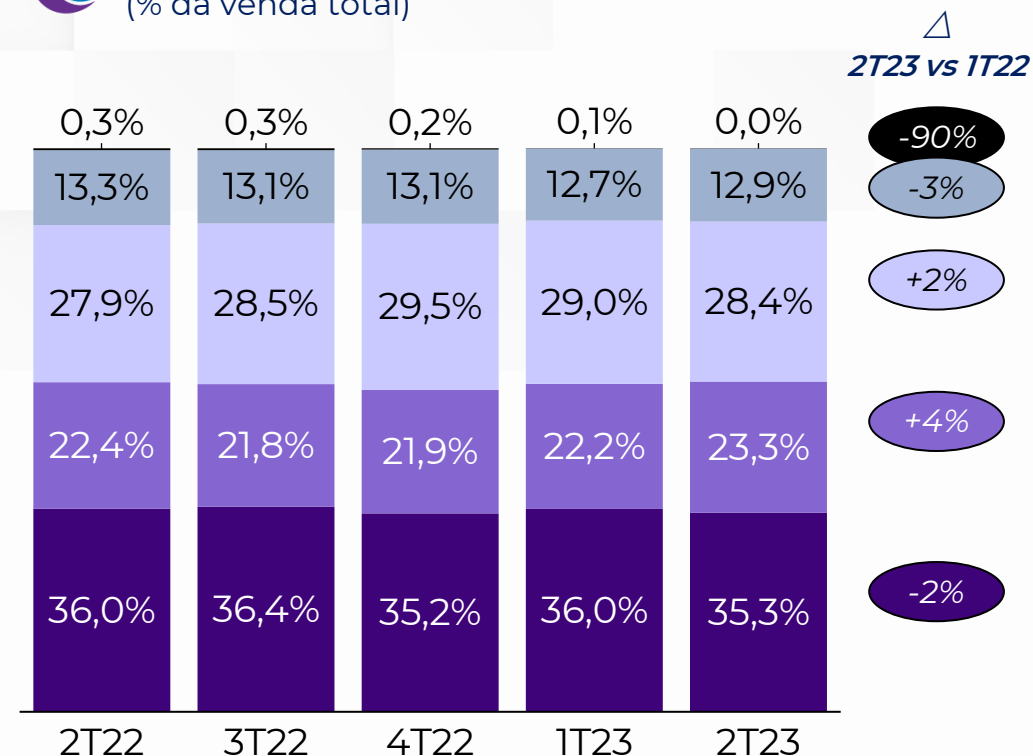
Forte ritmo de crescimento em genéricos e higiene e beleza em Pague Menos

PAGUE MENOS (% da venda total)



■ Serviços ■ Genérico ■ H&B ■ OTC ■ Marca

EXTRAFARMA (% da venda total)

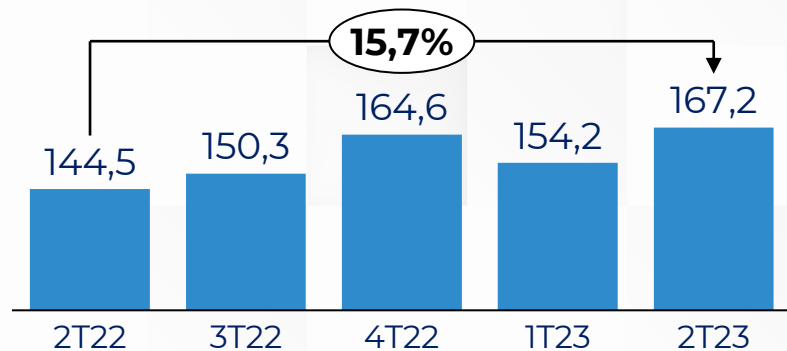


■ Serviços ■ Genérico ■ H&B ■ OTC ■ Marca

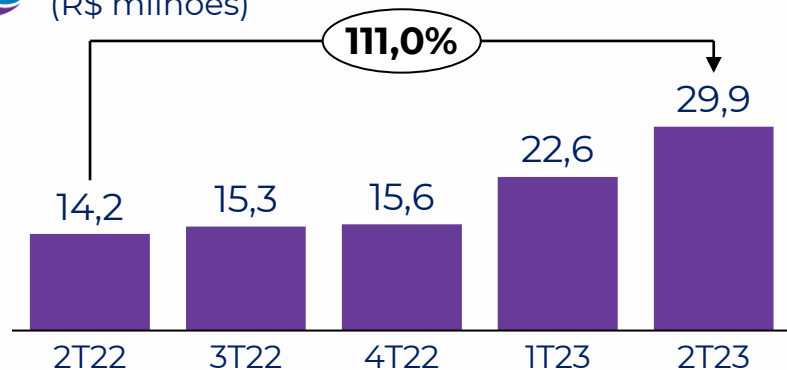
Marcas Próprias

Replicando um modelo de sucesso em Extrafarma

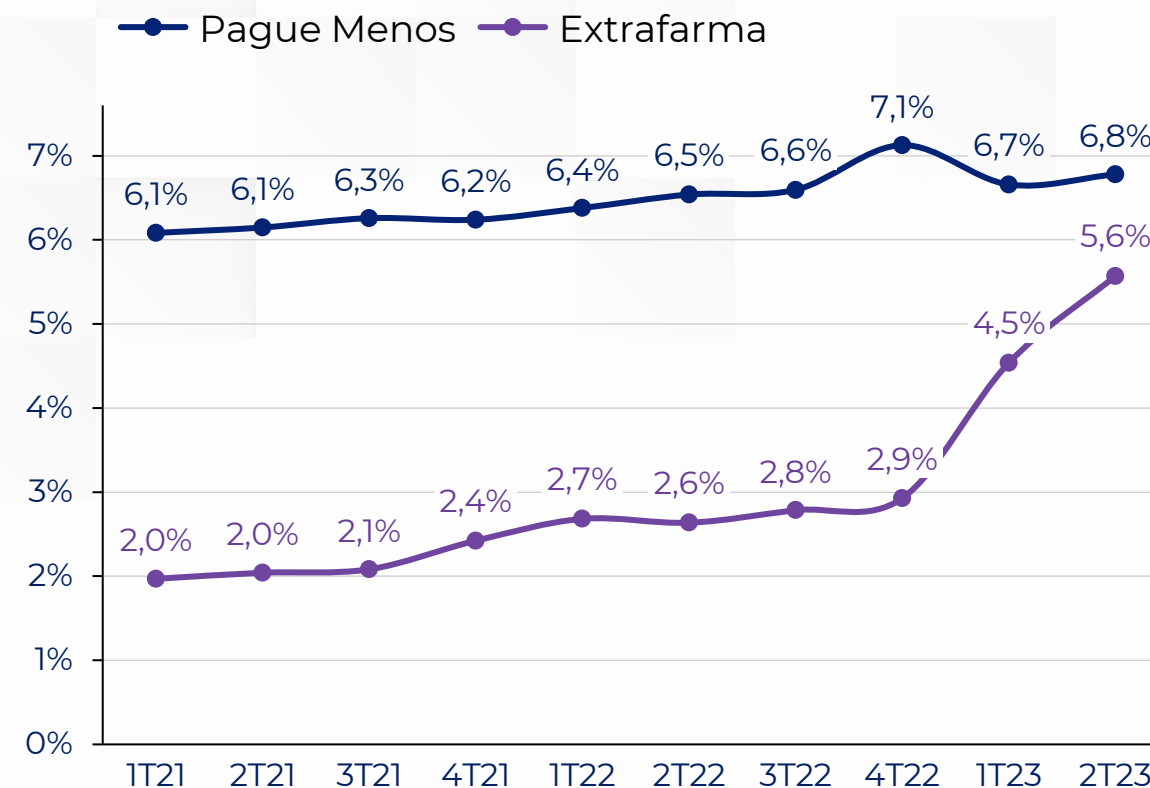
VENDAS MARCAS PRÓPRIAS (R\$ milhões)



VENDAS MARCAS PRÓPRIAS (R\$ milhões)



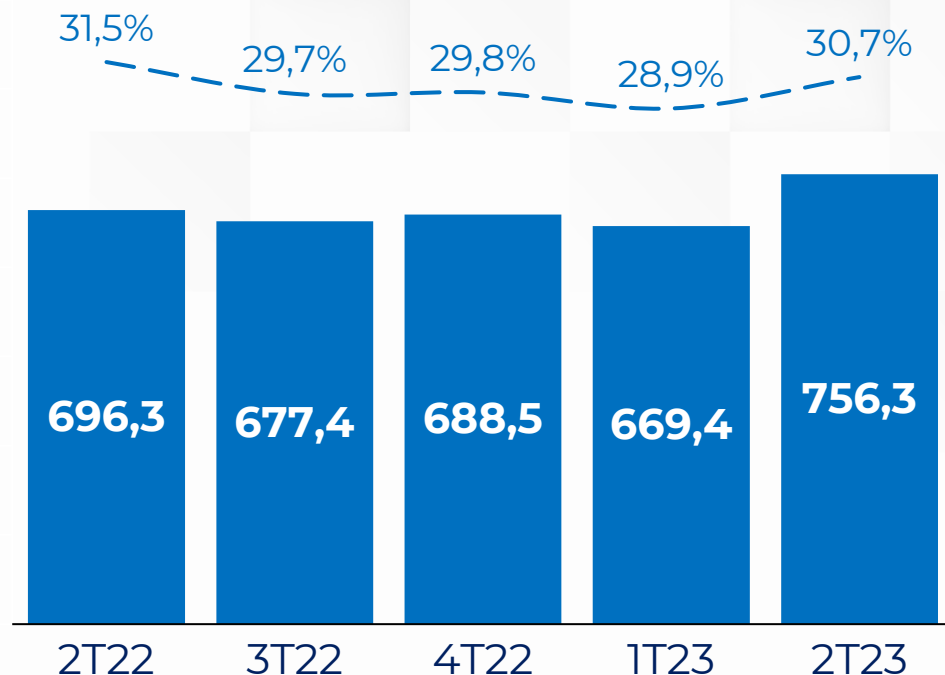
PARTICIPAÇÃO MARCAS PRÓPRIAS (% da receita varejo)



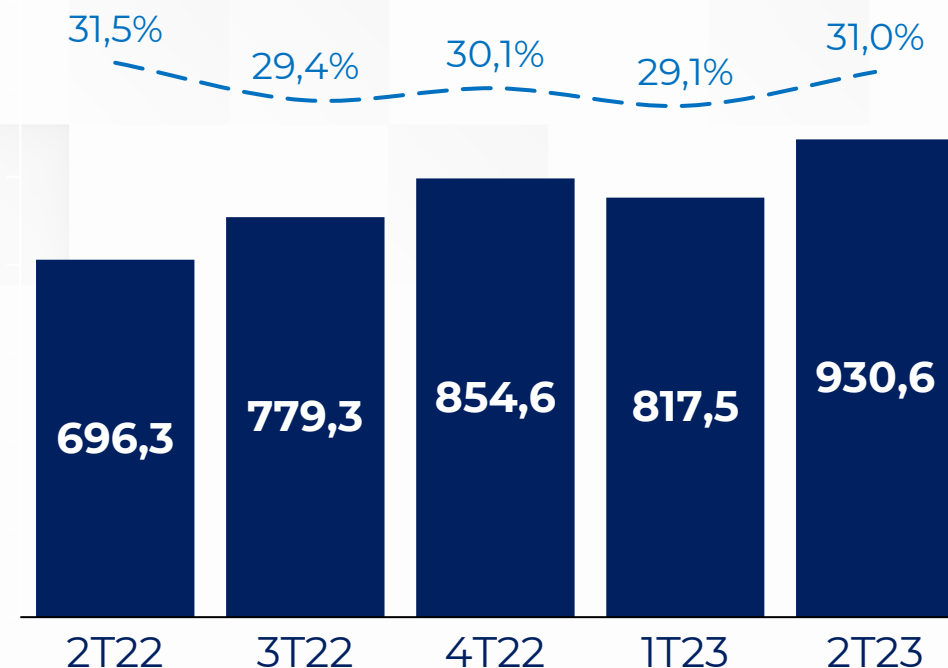
Lucro e Margem Bruta

Forte base de comparação devido à pré-alta mais relevante no 2T22

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



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

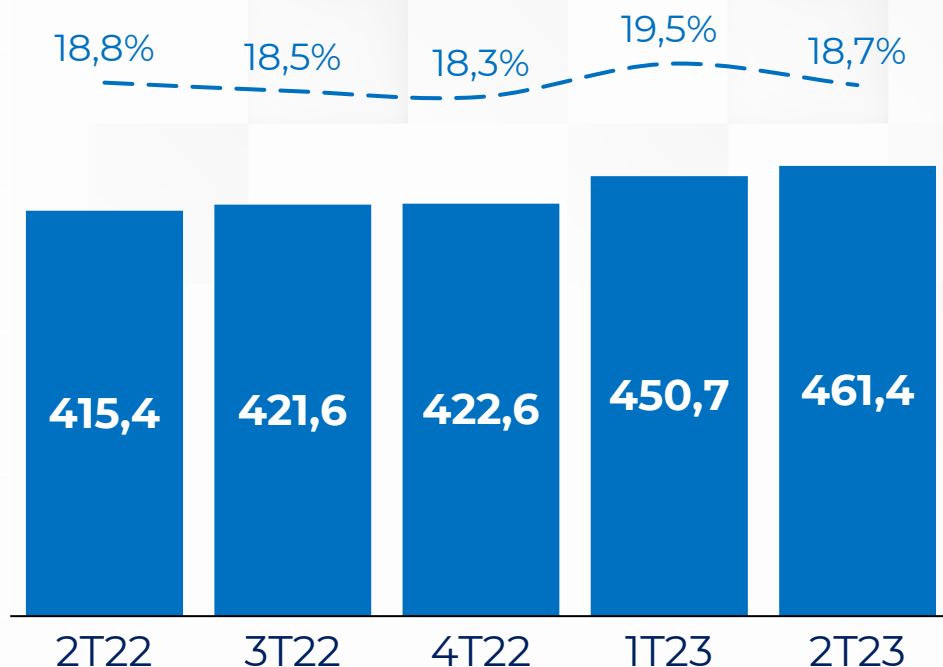


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

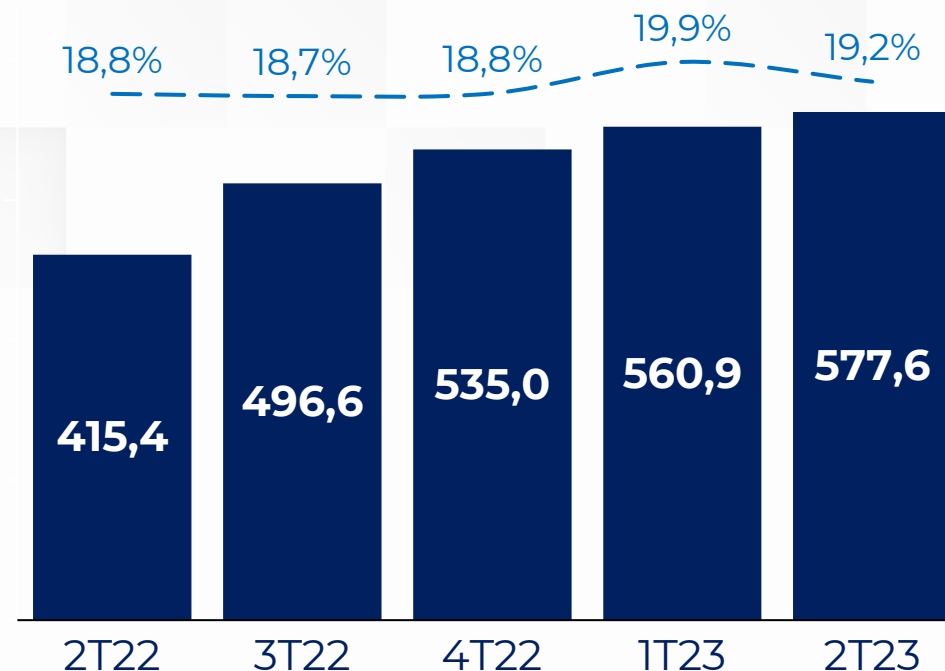
Despesas com Vendas

Dinâmica positiva, com aumento de produtividade e desaceleração inflacionária

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



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



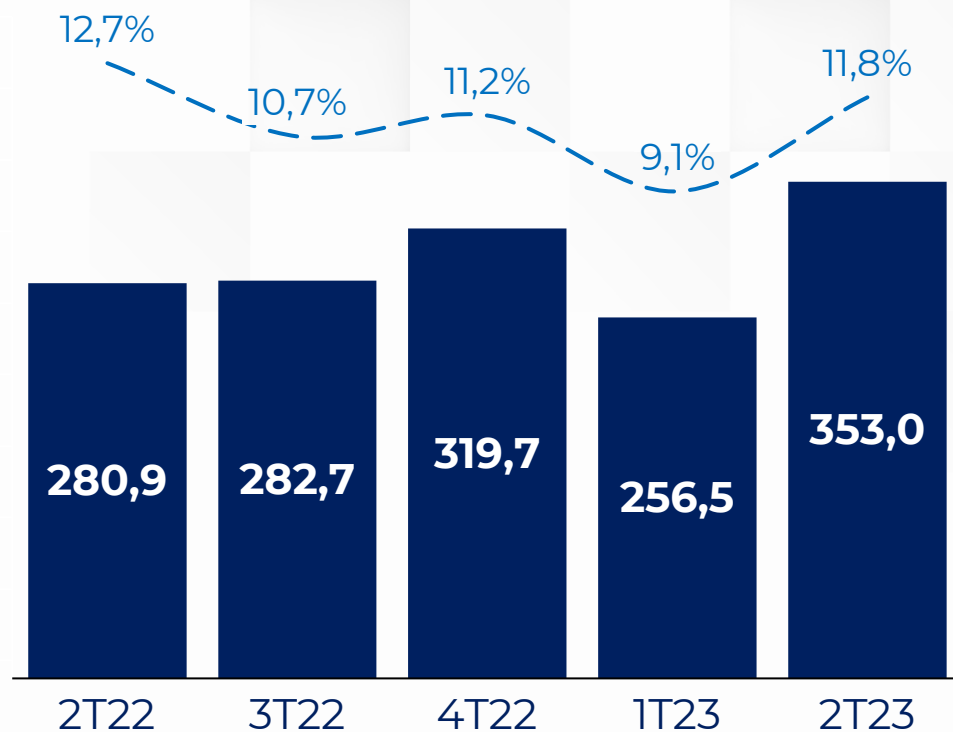
Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

Margem de Contribuição

Gradual fechamento de gap entre bandeiras

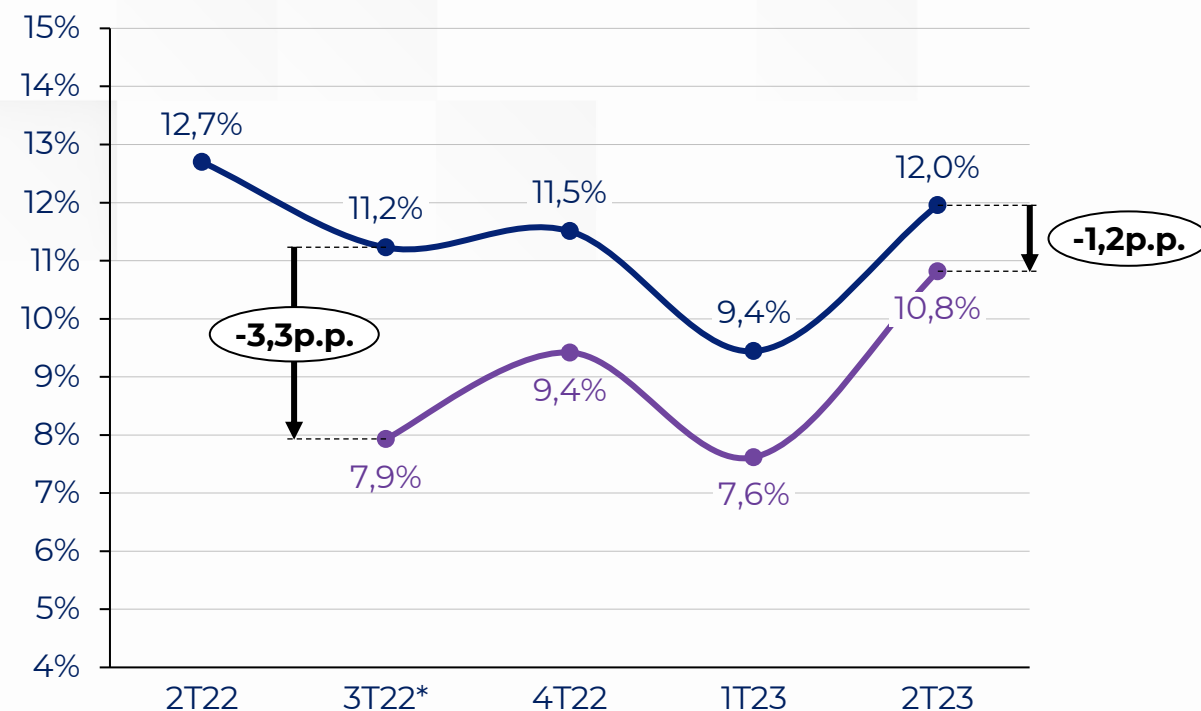


MG. CONTRIBUIÇÃO CONSOLIDADO (R\$ milhões e % da R.B.)



MG. CONTRIBUIÇÃO POR BANDEIRA (% da Receita Bruta)

● Pague Menos ● Extrafarma

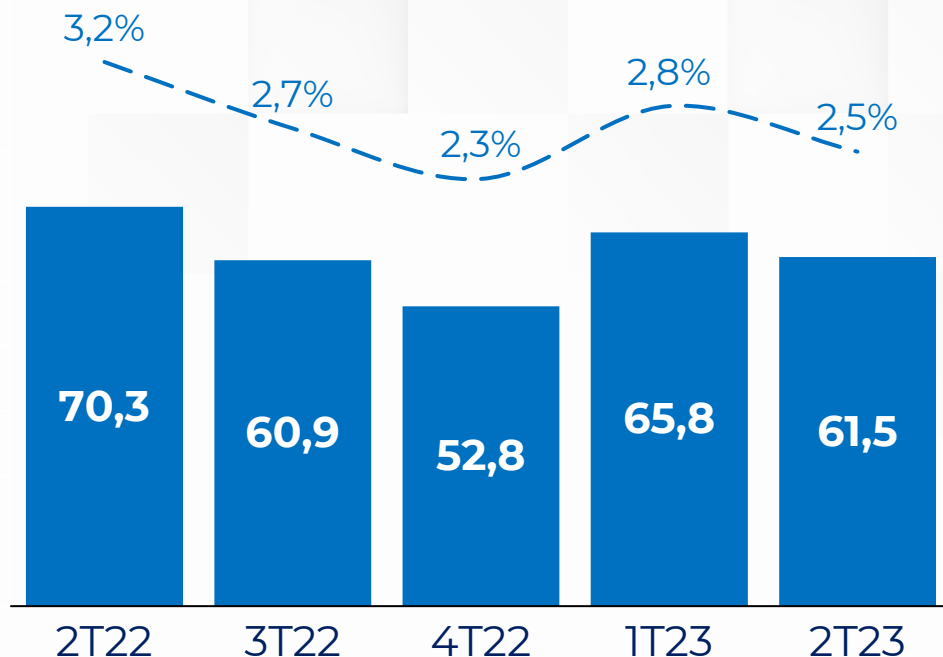


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

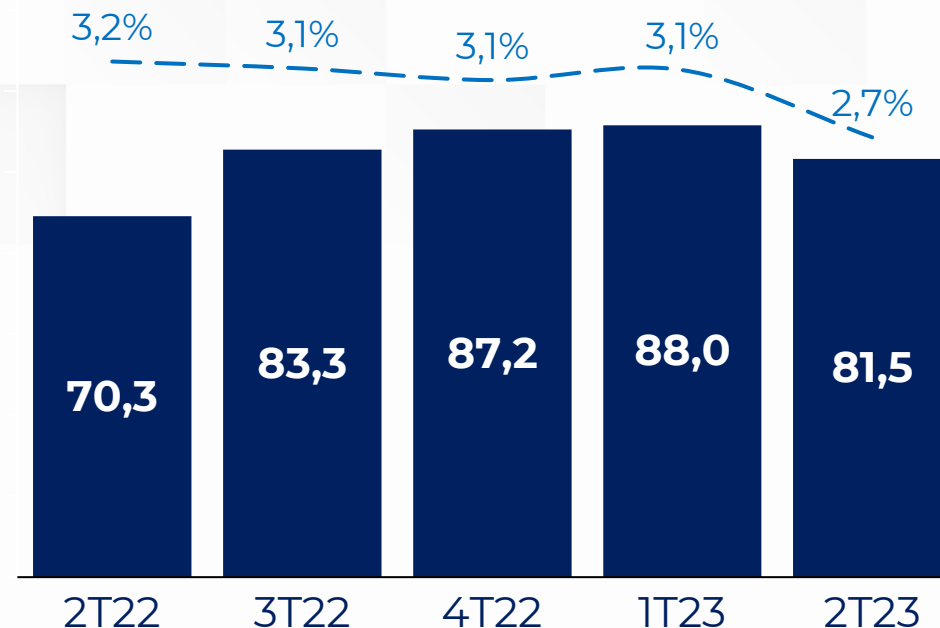
Despesas G&A

Forte diluição de despesas indiretas, resultado das sinergias organizacionais

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

Expansão de 28,9% no EBITDA consolidado, com rápido catch-up de Extrafarma



EBITDA AJ. CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)

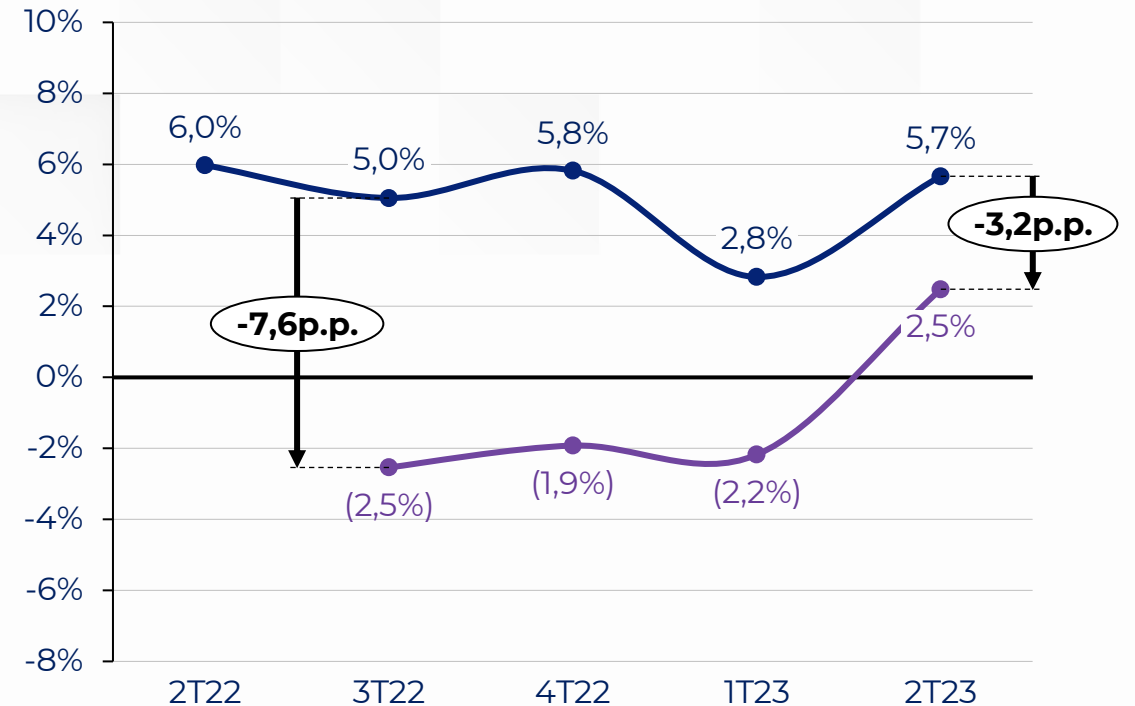
■ EBITDA — Margem IFRS16 — Margem ex-IFRS16



MG. EBITDA EX-IFRS16 POR BANDEIRA

(% da Receita Bruta)

● Pague Menos ● Extrafarma



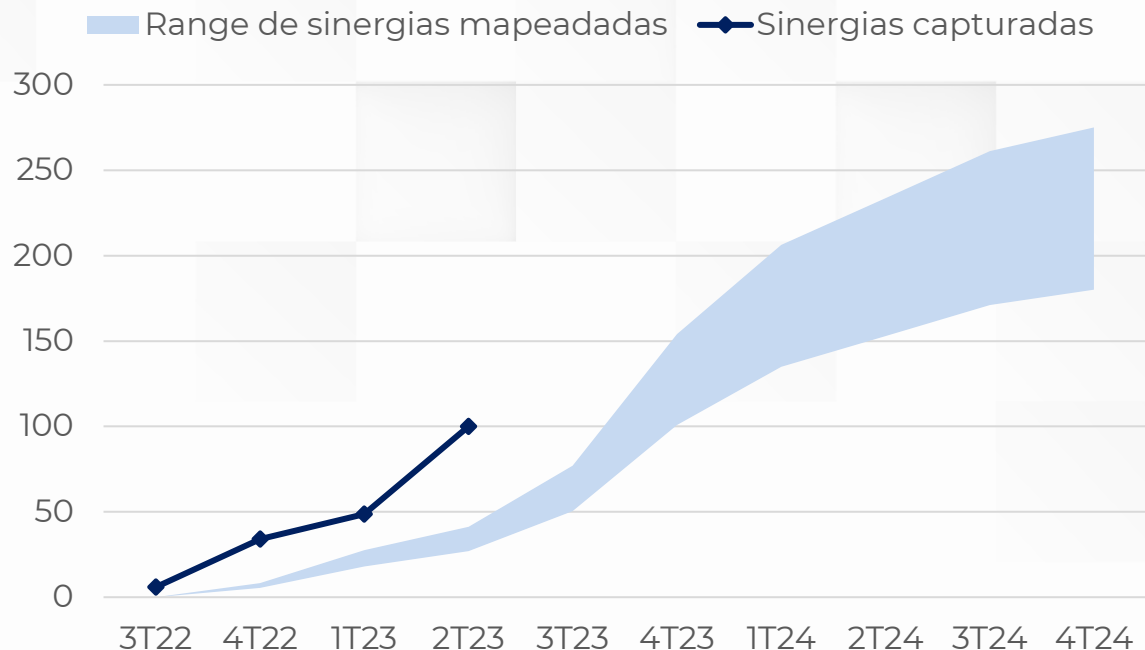
Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

Sinergias Extrafarma

Captura de sinergias adiantada em dois trimestres em relação ao plano de integração



CURVA DE CAPTURA DE SINERGIAS (R\$ milhões)



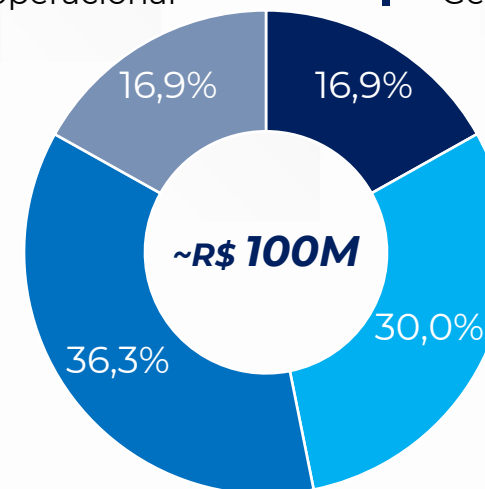
ALAVANCAS DE SINERGIAS (% do total)

Logística

- Redução Frete
- Otimização tributária
- Eficiência operacional

Vendas

- Estoques
- Canais digitais
- Gestão



SG&A

- Reestruturação organizacional
- Convergência de fornecedores
- Produtividade

Margem Bruta

- Condições comerciais
- Marcas próprias
- Precificação

R\$25M em sinergias capturadas no 2T23
(~R\$ 100M anualizados – 44% do potencial)

Resultado Líquido Ajustado

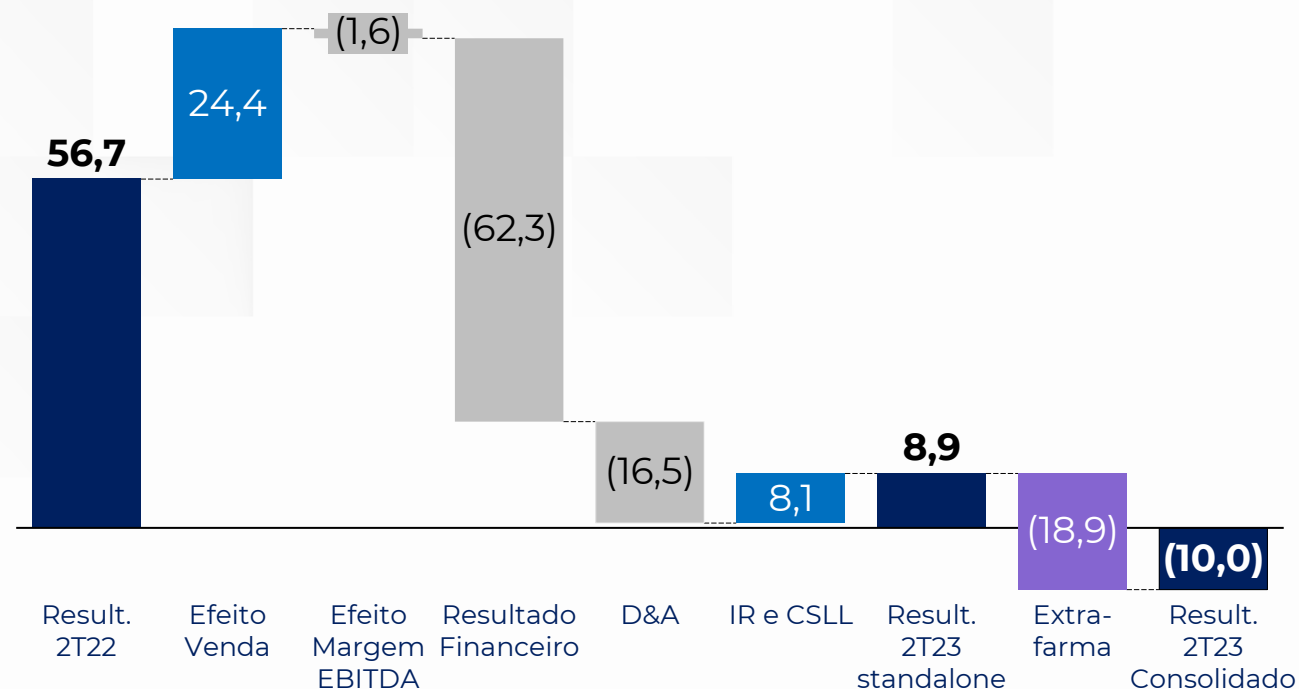
Despesas financeiras são o principal detrator de resultado, mas devem diminuir a partir do 3T23



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



BRIGDE RESULTADO LÍQUIDO (R\$ milhões)



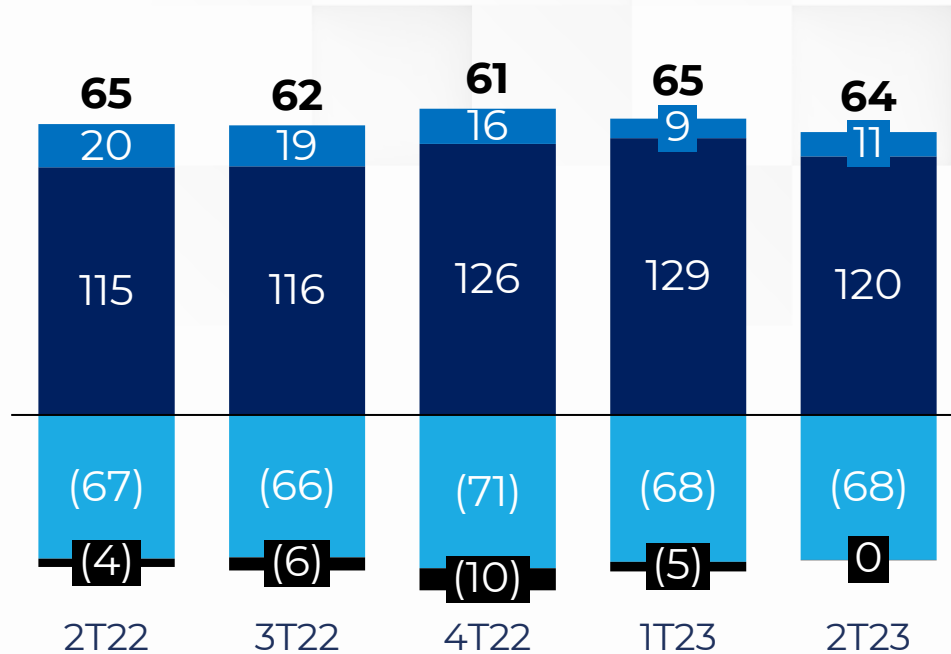
Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

Ciclo de Caixa e Endividamento

Aceleração no giro de estoques contribuindo para a recomposição dos recebíveis e controle da alavancagem, que iniciará a trajetória de redução a partir no 3T23 em especial com a capitalização



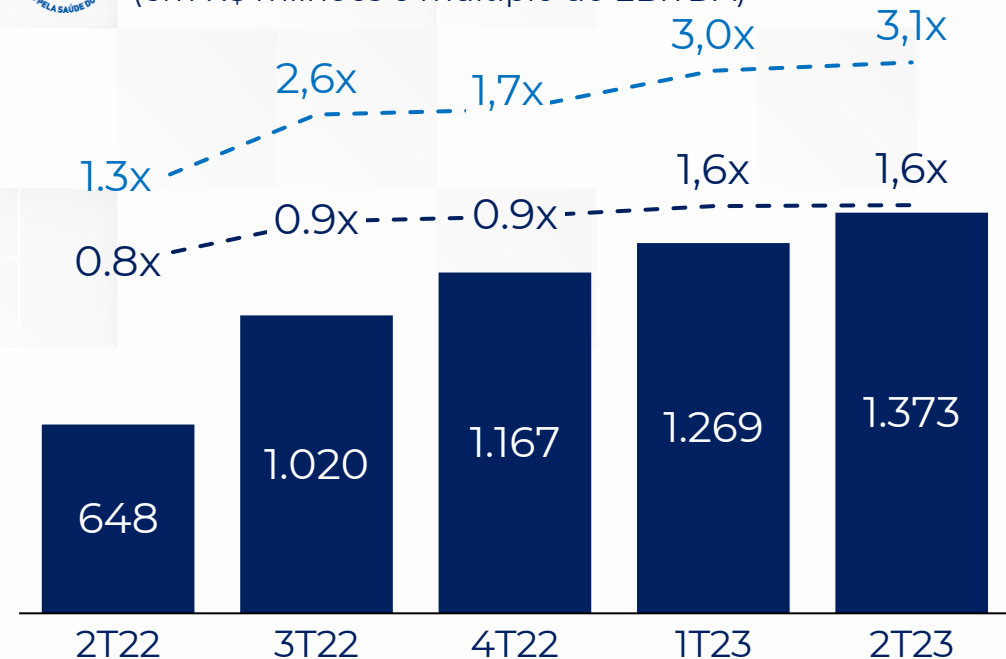
CICLO DE CAIXA CONSOLIDADO
(em dias de CMV e dias de Receita Bruta)



■ 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

Aumento de Capital Privado

Reforço da estrutura de capital propiciando incremento de lucros e retomada de investimentos



RACIONAL DA OFERTA

Reforço na estrutura de capital, com redução de despesas financeiras e incremento de lucro, proporcionando **retomada de investimentos** em novas lojas e estrutura, com potencial expansão de *market share*.



ADESÃO INICIAL

Forte compromisso e crença na Pague Menos pelos principais acionistas (fundadores e General Atlantic) com **adesão já garantida de 82% do capital**



ESTRUTURA DA TRANSAÇÃO

PREÇO POR AÇÃO	R\$ 4,26 (preço médio ponderado pelo volume dos 5 últimos dias de negociação) ¹
BÔNUS DE SUBSCRIÇÃO	1 para 3 ações subscritas
VOLUME POTENCIAL	Entre R\$ 328 milhões e R\$ 533 milhões (R\$ 400 milhões no 3T23 e R\$ 133 milhões até 3T25 via bônus de subscrição)
PRAZO PARA SUBSCRIÇÃO	11/09/2023
TRATAMENTO DE SOBRAS	1 rodada de rateio de sobras
VALIDADE DO BÔNUS DE SUBSCRIÇÃO	Exercício em 12, 18 ou 24 meses

¹ Preço médio de fechamento ponderado pelo volume dos dias 31/07/2023 até 04/08/2023

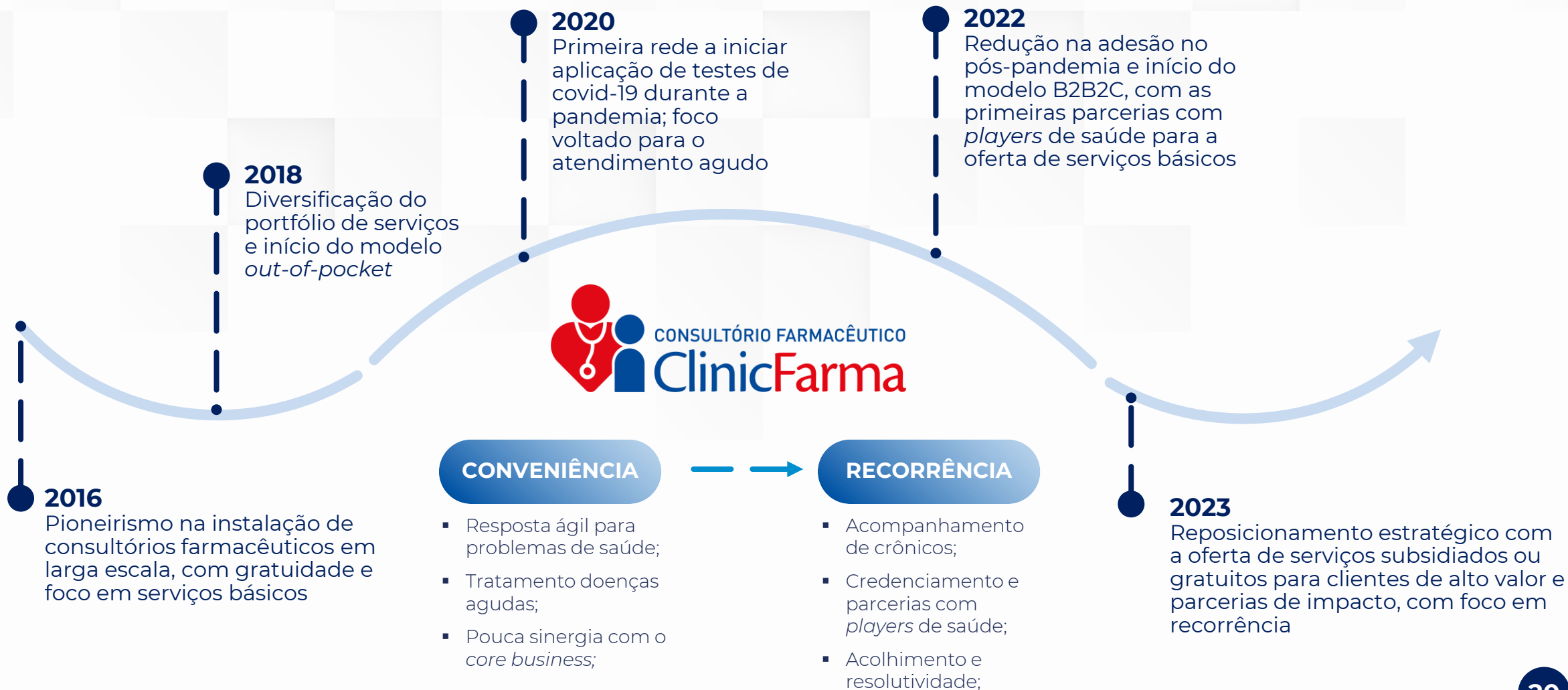


Hub de Saúde e Canais Digitais

Renato Camargo, CMO

Clinic Farma Roadmap

Em transição de um modelo “out of pocket” para uma plataforma de uso recorrente

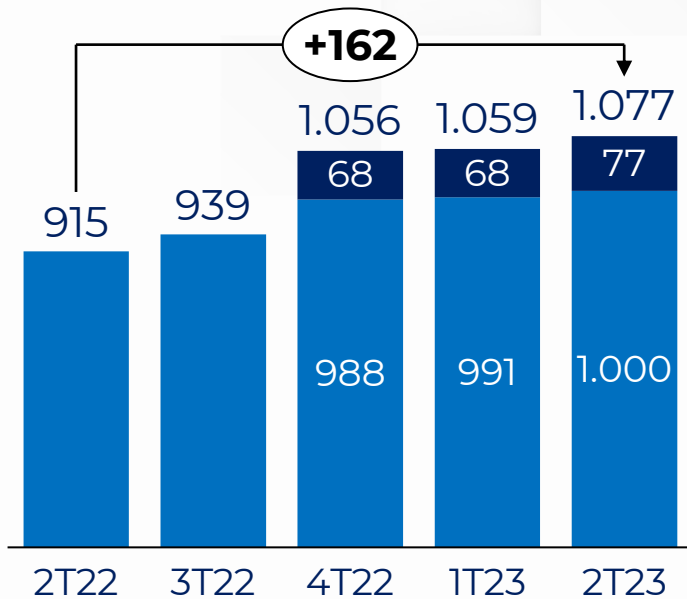


KPIs Clinic Farma

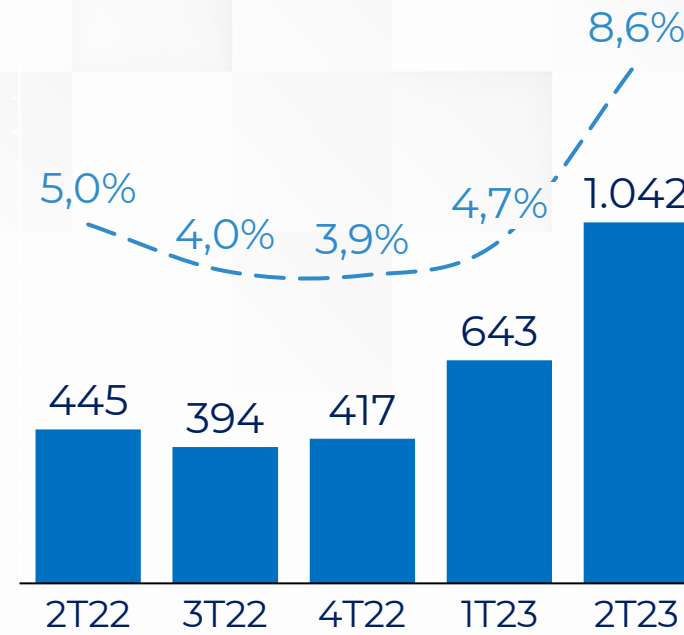
Trimestre de resultados recordes

CONSULTÓRIOS (unidades)

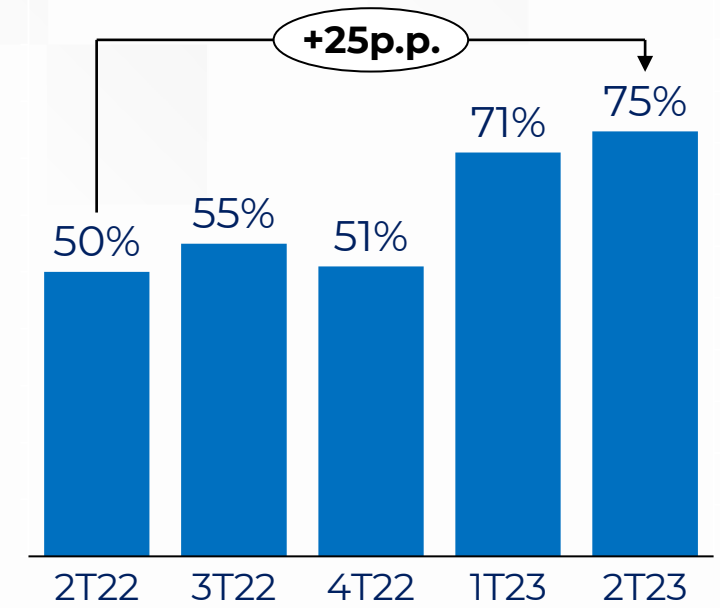
■ Extrafarma ■ Pague Menos



ADESÃO CLINIC FARMA (em milhares de atendimentos e % do total de clientes)



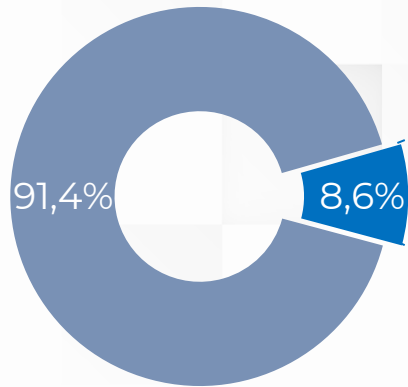
CONVERSÃO (% de clientes que compraram no mesmo dia e loja de um atendimento)



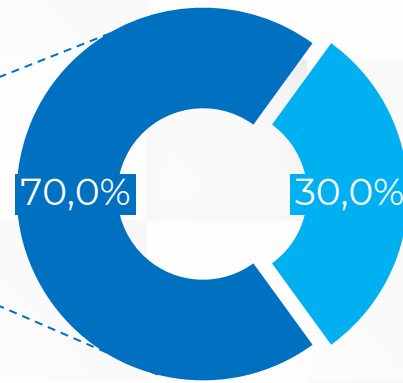
Cientes Clinic Farma

Segmentação de clientes evidencia a sinergia do Clinic Farma com nosso core business

TOTAL CLIENTES



CLIENTES CLINIC FARMA



■ Cliente padrão
■ Cliente Clinic Farma

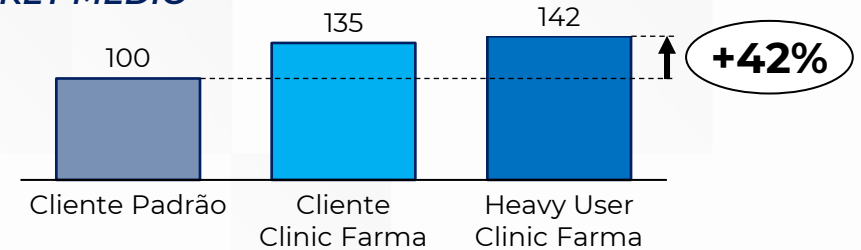
■ Cliente Clinic padrão
■ Cliente Clinic "heavy user"

Parcela relevante dos clientes Clinic Farma já é considerada como "heavy user" no canal, possuindo um **gasto médio até 6 vezes superior** ao cliente "padrão" da Companhia

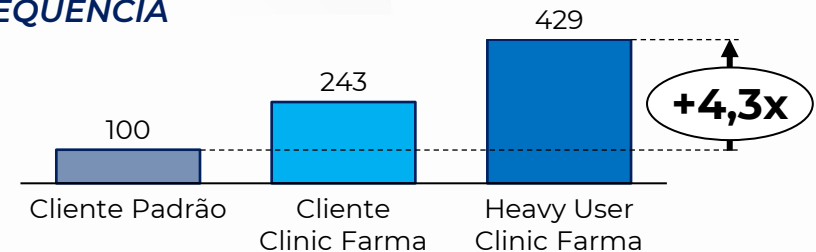
ECONOMICS POR GRUPO DE CLIENTE

(valores em base 100)

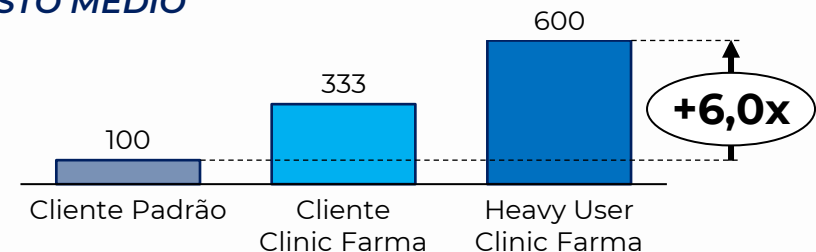
TICKET MÉDIO



FREQUÊNCIA



GASTO MÉDIO

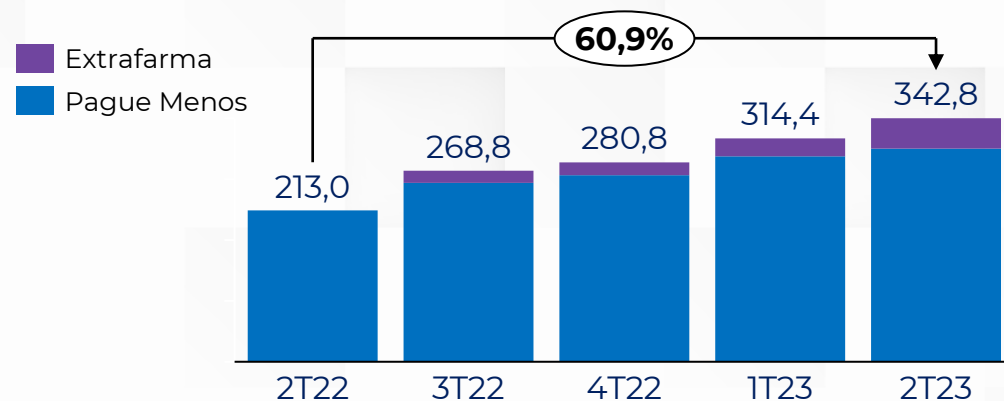


Resultados Canais Digitais

Mais um trimestre de forte crescimento

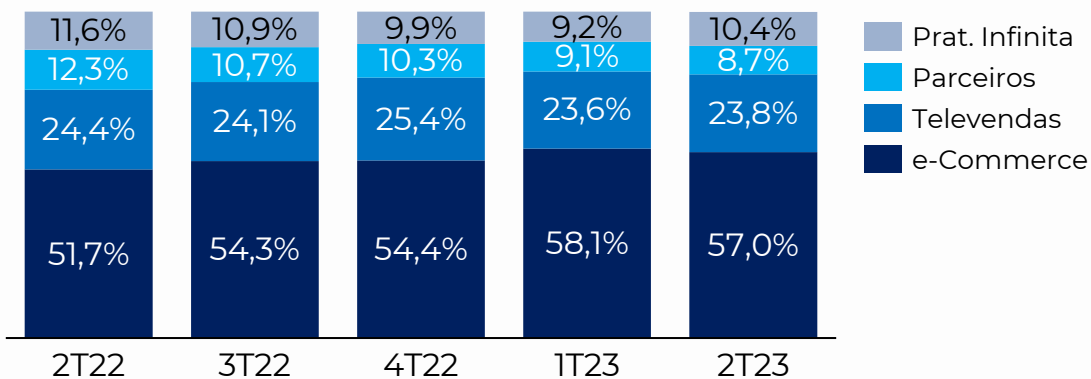
RECEITA CANAIS DIGITAIS

(R\$ milhões)



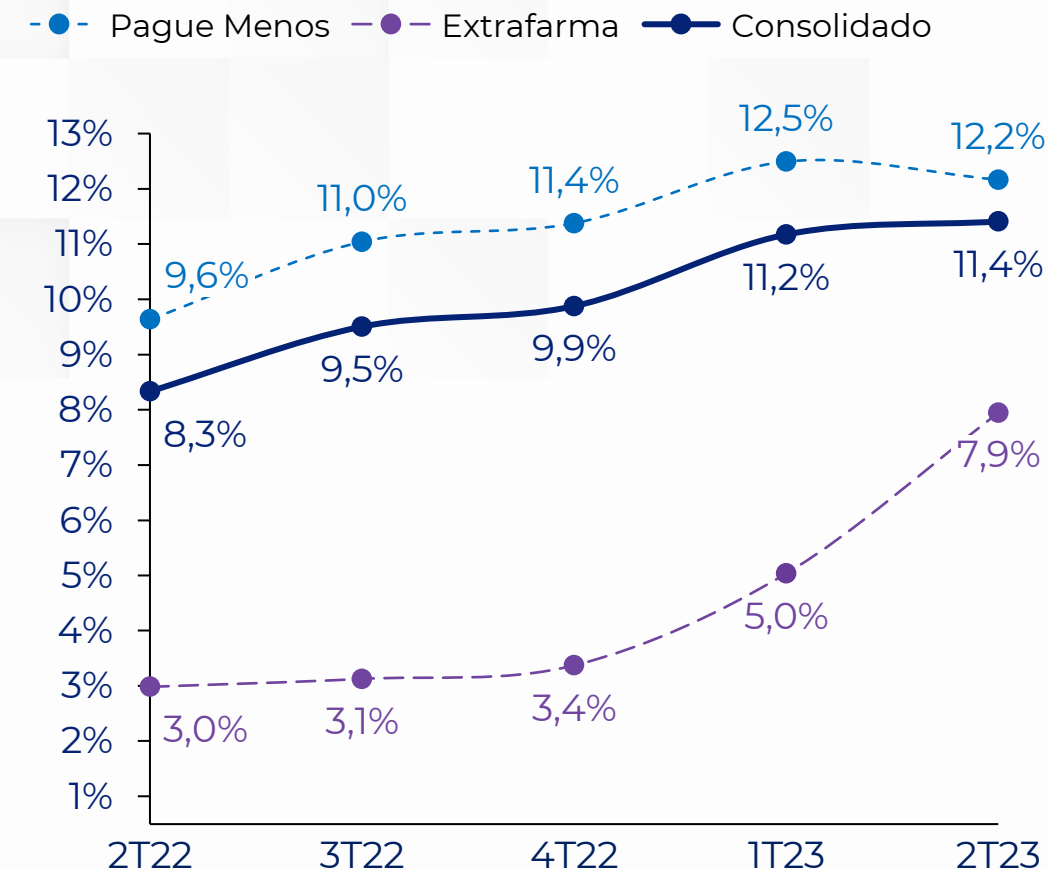
MIX CANAIS DIGITAIS

(% da Receita de Canais)



PARTICIPAÇÃO CANAIS DIGITAIS

(% da Receita Bruta)





Q&A



 **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