

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).



Destaques 2T22



Trimestre de inflexão na trajetória de rentabilidade



OPERACIONAL





31,5% Margem Bruta (+0,5p.p. vs 2T21)



12,9%
Mg. Contribuição
"Mesmas Lojas"
(+0,6p.p. vs 2T21)



ESTRATÉGICO



9,6%
Participação
Canais Digitais
(+41,3% de crescimento)



Publicação do 1º **Relatório de Sustentabilidade**



Aquisição
Extrafarma
Aprovação e closing

Expansão Orgânica



Curva de maturação de novas safras ascendente e em linha com o projetado

CARACTERÍSTICAS NOVAS LOJAS

(lojas abertas nos últimos 18 meses)



75% localizadas no N/NE



92%

posicionadas nas classes B2/C/D1

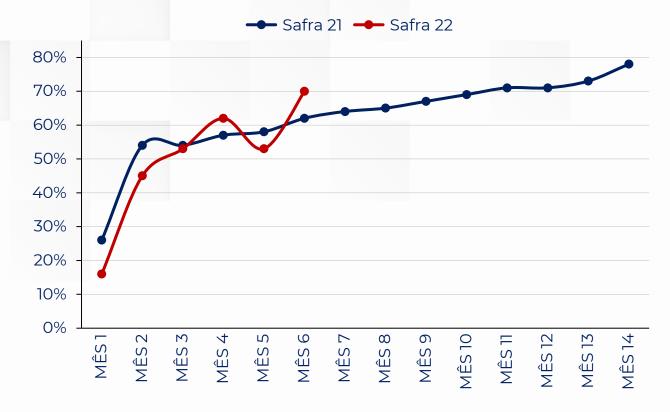


65%

em municípios de interior

CURVA DE MATURAÇÃO NOVAS SAFRAS DE LOJAS

(% da venda potencial)



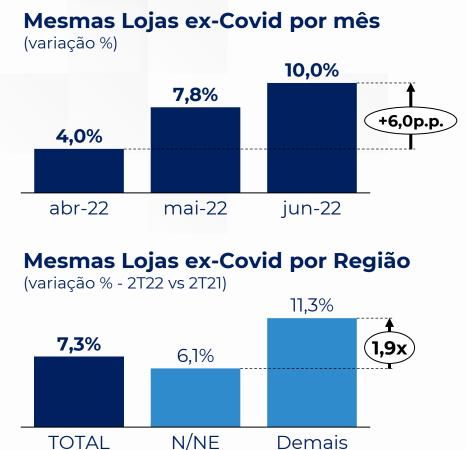
¹ Classe social predominante no entorno de cada loja (isócronas de 5 minutos de deslocamento a carro). Segmentação segue critérios do IBGE, onde a Classe A compreende domicílios com média de renda mensal familiar acima de R\$ 16,6 mil, B1 acima de R\$ 7,9 mil, B2 acima de R\$ 4,2 mil e C e D abaixo de R\$ 4,2 mil

Desempenho Mesmas Lojas



Evolução de vendas entre os meses do trimestre e dinâmica de crescimento diferente entre as regiões do país, com o surto de gripe impactando mais o Sul e Sudeste



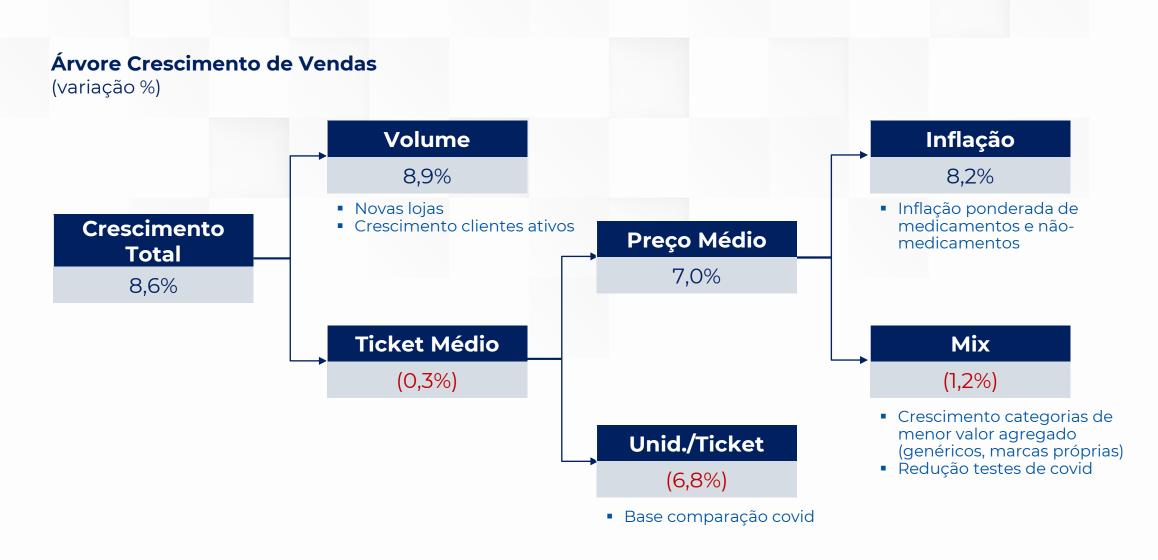


Regiões

Volume e Ticket Médio



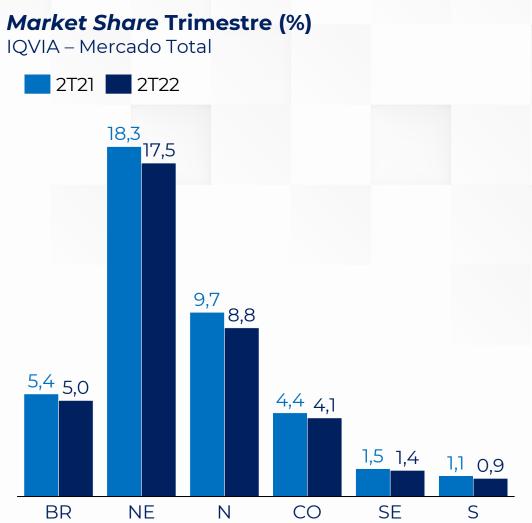
Crescimento alcançado por incremento de volume, com estabilidade no ticket médio



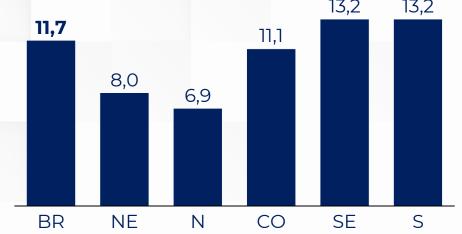
Market Share



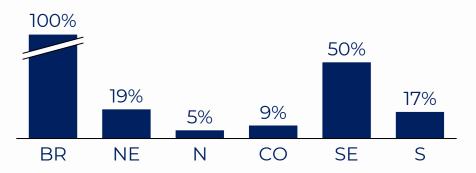
Redução causada por maior exposição às regiões N/NE e impacto ainda marginal da expansão orgânica







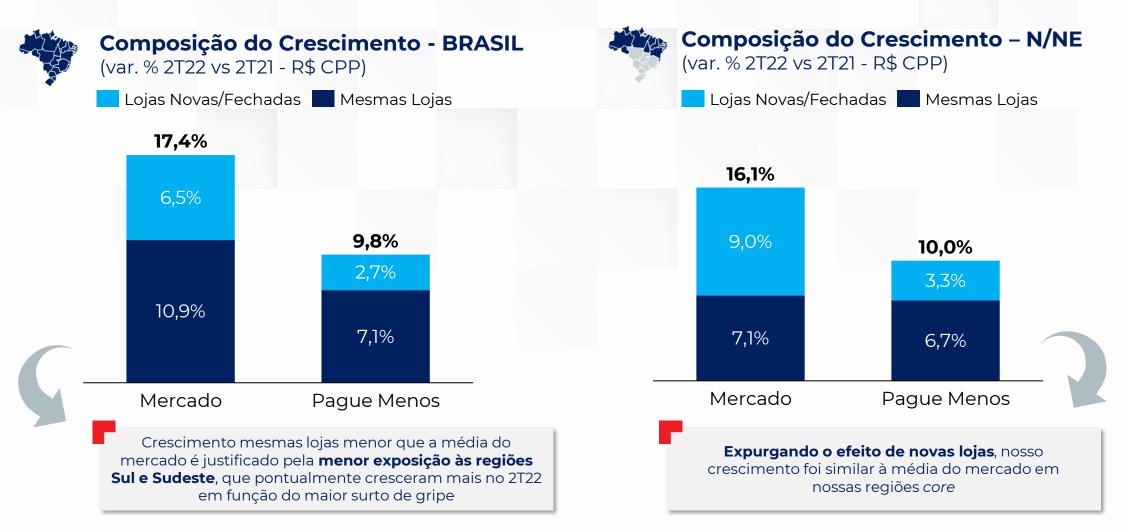
Participação do Mercado por Região (%)



Elementos de Crescimento



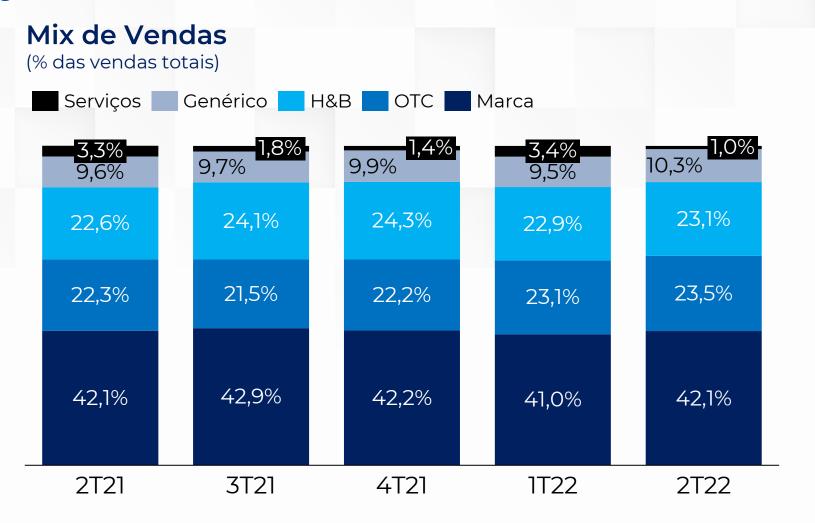
Abertura de lojas continua sendo o principal driver de crescimento do mercado, especialmente no N/NE



Mix de Vendas



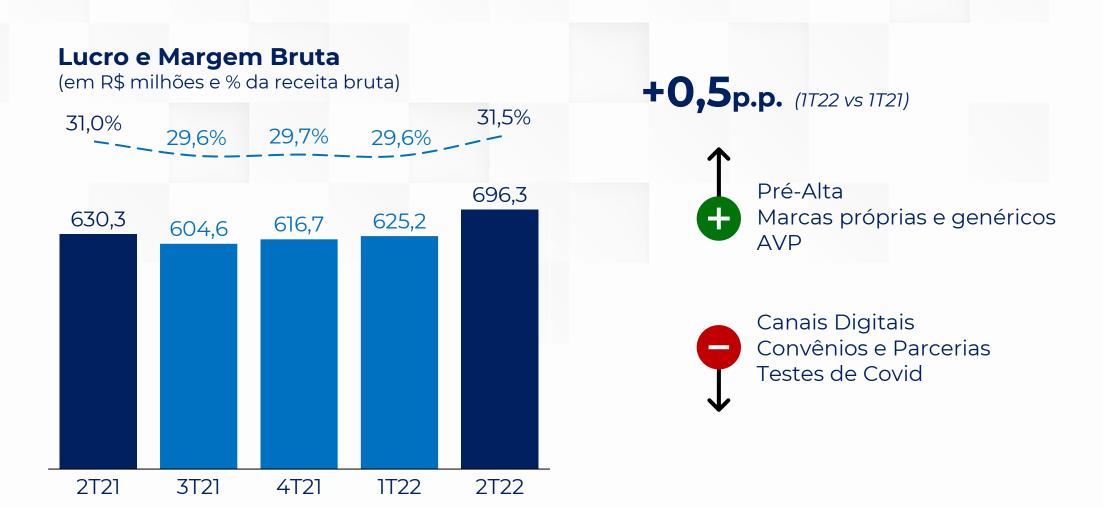
Redução na demanda por serviços (Testes Covid-19) e crescimento importante nas categorias de Genéricos e OTC



Lucro e Margem Bruta



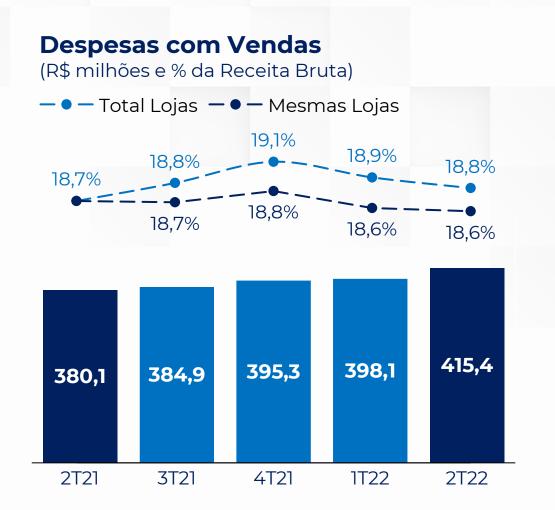
Forte expansão de margem, mesmo com pressões de canais e ações estratégicas



Margem de Contribuição



+0,6p.p. de incremento, sustentado por crescimento de Margem Bruta e maior eficiência em despesas





Despesas G&A e EBITDA



Investimentos em digital e projetos corporativos, que sustentarão o crescimento futuro da Companhia, com potencial diluição nos próximos períodos

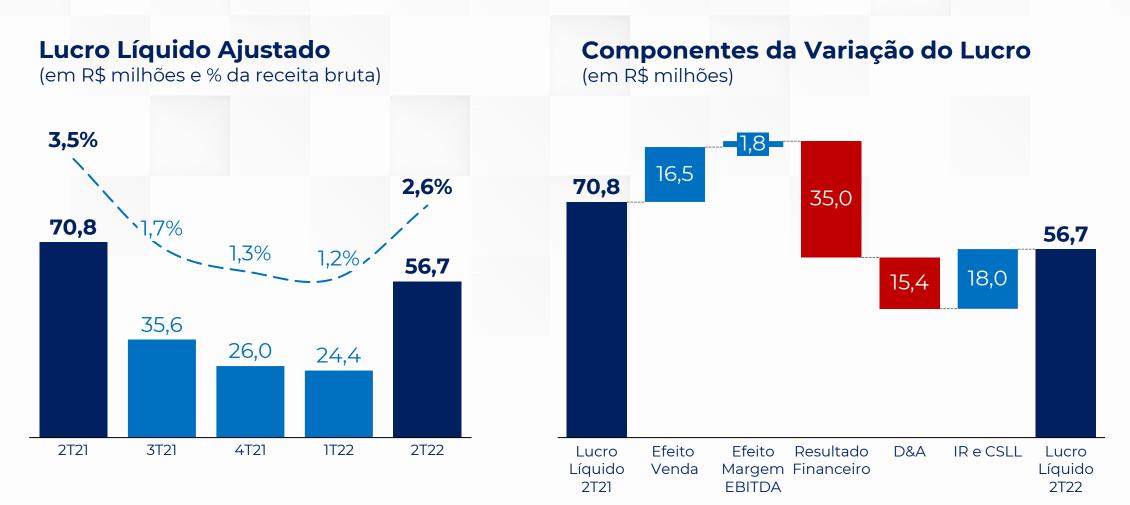


Crescimento do G&A deve normalizar nos próximos trimestres, e ser gradualmente diluído conforme o plano de expansão orgânica avance e a Extrafarma seja integrada

Lucro Líquido



Investimentos estratégicos em novas lojas e resultado financeiro impactando o resultado do trimestre



Ciclo de Caixa e Endividamento

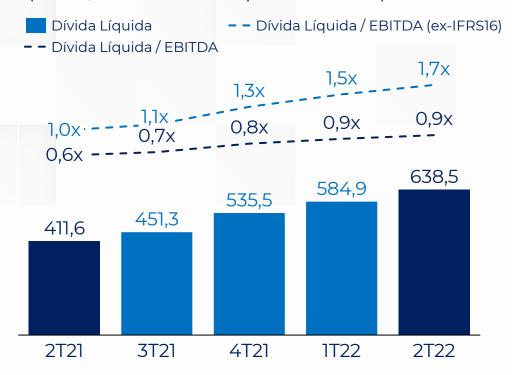


Incremento do endividamento em decorrência da aceleração da expansão





(em R\$ milhões e múltiplo do EBITDA)





Ao longo dos últimos trimestres, melhoramos o perfil da dívida, **com alongamento de prazos** e **redução do custo** de captação e **upgrade de** *rating* pela Fitch.





Resultados Hub de Saúde

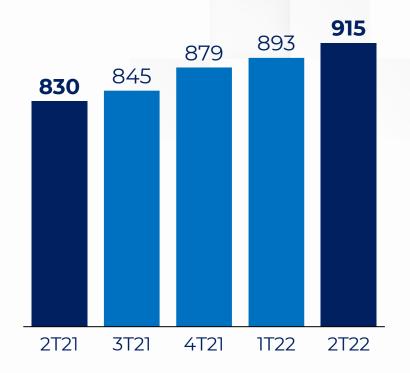


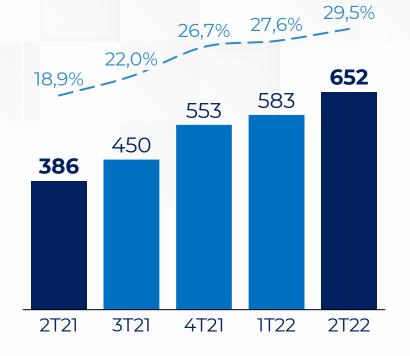
Consistentes avanços nas múltiplas verticais de nosso Hub de Saúde

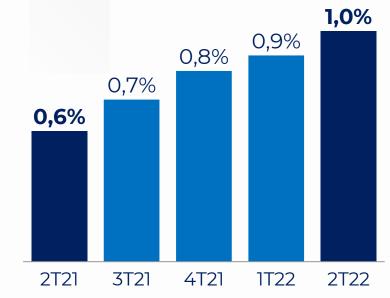












Parcerias Estratégicas

PagueMenos

Ampliando o alcance do Clinic Farma







PLANOS DE SAÚDE (TRIAGEM)



OUT-OF-POCKET

dasa







PBMs









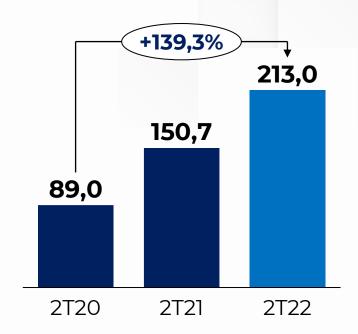
Resultados Digital



Crescimento consistente, acima do mercado, e balanceado em múltiplos canais

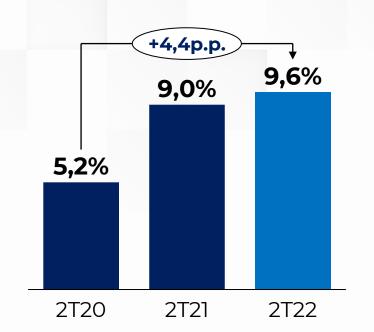
Vendas Canais Digitais

(em R\$ milhões)



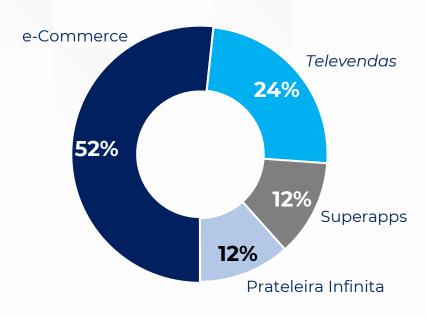
Participação nas Vendas

(em % das vendas totais)



Participação por Canal

(% das vendas digital)



Social Commerce



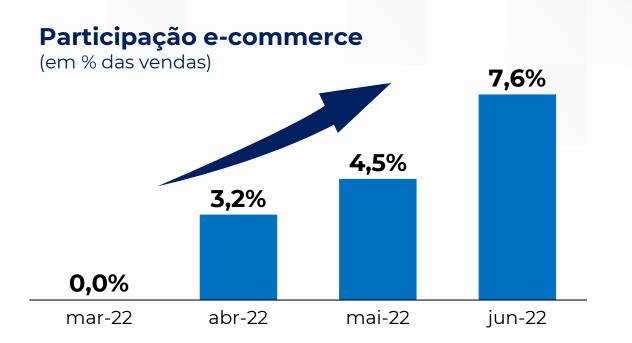
Mais nova inovação em nossos canais digitais, já apresentando resultados expressivos

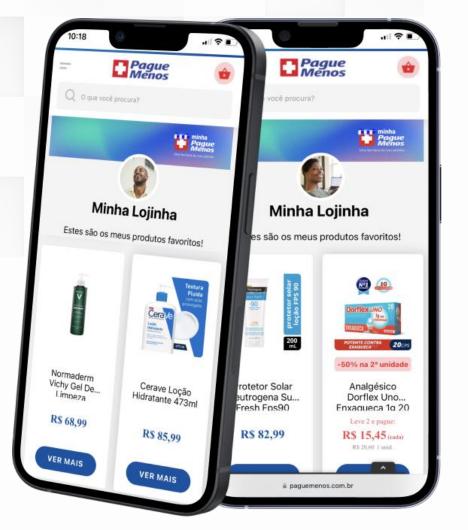


+7 mil ~R\$ 200

lojas ativas ticket médio

Uma farmácia do meu jeitinho







Closing da Transação

PagueMenos

Conclusão do processo de aquisição de forma bem-sucedida



Ao longo do último ano, **importantes avanços** relacionados à transação foram alcançados:

- Potencial de sinergias confirmado pelo clean team
- Aprovação no CADE bem-sucedida

Plano de integração construído e detalhado

Desinvestimento de lojas formalizado

Termos Atualizados da Transação



Desembolsos Transação

(R\$ milhões)

Enterprise Value	700		
(-) Dívida Líquida¹	36		
(+) Variação Capital de Giro²	73		
(=) Equity Value	737		
(-) Participação minoritários Ultra ⁴	7		
(=) Preço de Aquisição	730		
1° Desembolso (<i>Closing</i>)	365		
2° Desembolso (01/08/23) ³	182		
2° Desembolso (01/08/23) ³ 3° Desembolso (01/08/24) ³	182 183		

Estrutura da Transação



- Desembolsos em dinheiro, parcelado em 3 pagamentos;
- Manutenção do CNPJ Extrafarma, passando a ser uma controlada da Pague Menos
- Consolidação do balanço a partir de 01/08/22
- Balanço do closing será auditado nos próximos 90 dias;

¹ Considera a posição de caixa e equivalentes e empréstimos e financiamentos da Extrafarma estimados em 31/07/22 Referente a variação das contas do ativo e passivo circulante entre a 31/12/20 a 31/07/22. Valor sujeito a ajuste de preço em até 120 dias pós-closing

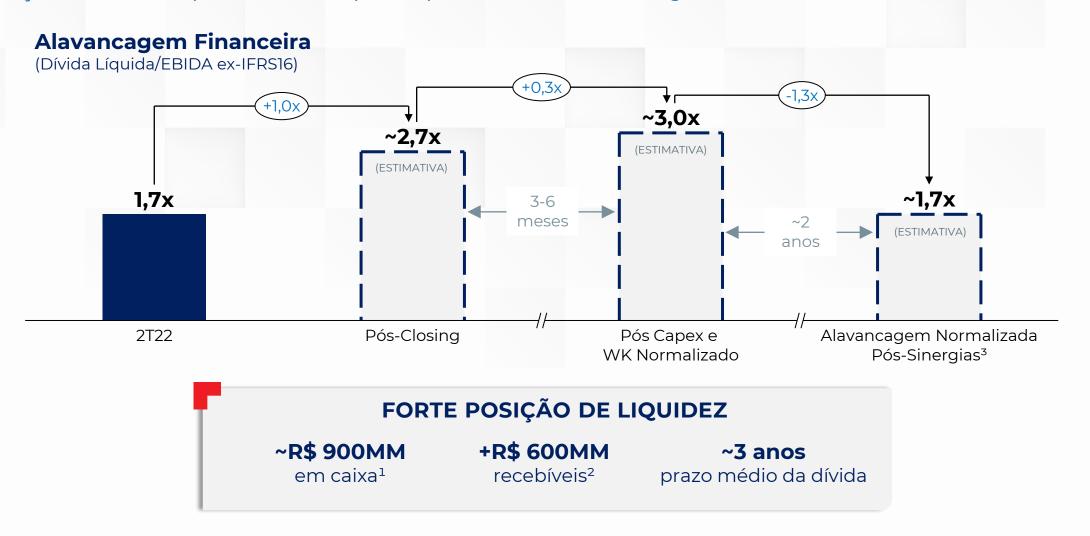
³ Parcelas a serem atualizadas por CDI + 0,5% a.a. do *closing* à data do pagamento

^{40,99%} das ações da Extrafarma foram adquiridas por minoritários do Grupo Ultra, seguindo o direito de preferência previsto nos termos do contrato.

Estrutura de Capital Consolidada



Posição Forte de liquidez com impacto pontual na alavancagem financeira



¹ Considera a posição de caixa e equivalentes ao final do 2T22, R\$ 500 milhões provenientes da 7ª Emissão de Debentures, liquidada em 15/07/22 e R\$ 27 milhões do caixa da Extrafarma

² Considera recebíveis de cartão de crédito com liquidez imediata, já descontados pelo custo de antecipação

³ Considera apenas o *mid-range* de sinergias estimadas, ou seja, desconsidera o crescimento orgânico e geração de caixa da Companhia. Não deve ser interpretado como projeção.

PagueMenos

Plano de Integração

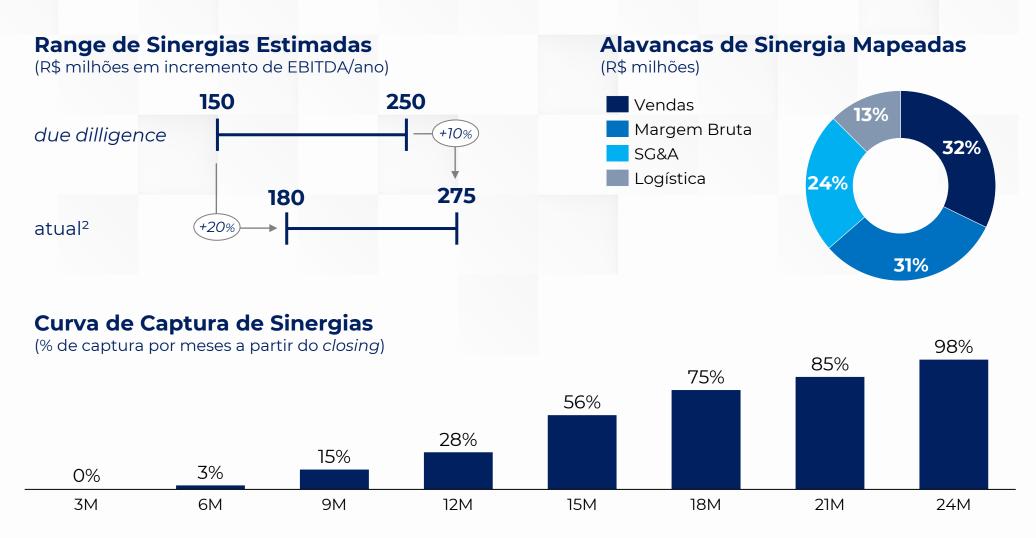
Plano de integração detalhado a ser executado a partir do D1

EFICIÊNCIA LOGÍSTICA	INTEGRAÇÃO TECNOLÓGICA	UNIFICAÇÃO ORGANIZACIONAL	CONVERGÊNCIA OPERACIONAL
 Integração completa de CDs e rotas de abastecimento; Fortalecimento da malha, com otimização logística e tributária; Cronograma de virada de CDs faseado até janeiro/23; 	 Plano de integração tecnológica bem desenhado em 8 meses; Migração de 100% da base para sistemas Pague Menos; Acordo de suporte de sistemas com o Grupo Ultra; 	 Time de operações da Extrafarma fica inalterado; Reforma e ampliação do escritório de SP para receber o novo time da Extrafarma; 	 Condições de compra uniformizadas em até 6 meses; Ampliação de sortimento em lojas Extrafarma; Plataforma única para operação do Hub de Saúde;

Sinergias¹ Mapeadas



Estimativas calculadas durante due diligence confirmadas durante período de planejamento



¹ Sinergias estimadas, não devem ser interpretadas como projeções nem promessa de desempenho

² Revisão incorpora a inflação acumulada desde a *due dilligence* e avanços no mapeamento de sinergias

Visão Consolidada Nova Companhia



2ª maior rede do varejo farma; números não incluem sinergias

	2021			1522		
		6	NewCo (pro-forma)		•	NewCo (pro-forma)
Lojas (#)	1.126	399	1.525	1.192	399	1.591
Receita Bruta (R\$ mn)	8.063	2.096	10.159	4.322	1.105	5.427
Lucro Bruto (R\$ mn)	2.421	603	3.024	1.321	326	1.647
Margem Bruta (%)	30,0%	28,7%	29,8%	30,6%	29,5%	30,4%
EBITDA (R\$ mn)	671	74	745	373	38	410
Margem EBITDA (%)	8,3%	3,5%	7,3%	8,6%	3,4%	7,6%
EBITDA ex-IFRS16 (R\$ mn)	401	(21)	380	215	(13)	202
Margem EBITDA ex-IFRS16 (%)	5,0%	(7,0%)	3,7%	5,0%	(1,2%)	3,7%

Início de um Novo Ciclo



A conclusão da transação nos coloca em **posição privilegiada** no mercado e marca o **início de uma nova fase** de criação de valor para os acionistas.



2ª MAIOR rede do varejo farma



TOP 10 redes de varejo no Brasil¹



LÍDERANÇA REGIÕES N/NE

+21% de market share² (+2,4x acima do 2° maior player)



MAIOR PLATAFORMA

de serviços de saúde no varejo farma (+1.200 consultórios³)







¹ Em número de lojas, considerando ranking publicado pela SBVC (Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo)

² Referente ao market share do ano de 2021, mensurado pela IQVIA

³ Pós integração e implantação do Clinic Farma na operação da Extrafarma



