



Teleconferência de Resultados

1T21



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).



Resultados 1T21

Luiz Novais, CFO

Destques 1T21



Operacionais

NPS

73

(+6 pts vs 1T20)

Ruptura

-30%

vs 1T20

Sortimento

+5,5%

(itens distintos vendidos
vs 1T20)

Produtividade

17,4

(-0,3 funcionário/loja
vs 1T20)



Financeiros

Crescimento
Mesmas Lojas

9,6%

Margem
Bruta

29,8%

(+1,0p.p. vs 1T20)

Resultado
Líquido

R\$ **44,2** milhões

(+380% vs 1T20)

ROIC

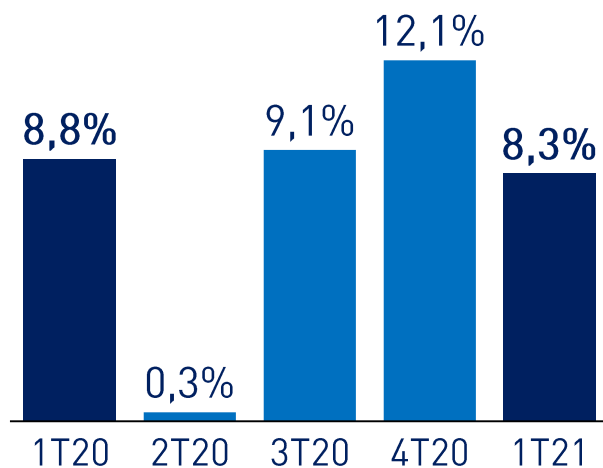
18,9%

(+2,5p.p. vs 1T20)

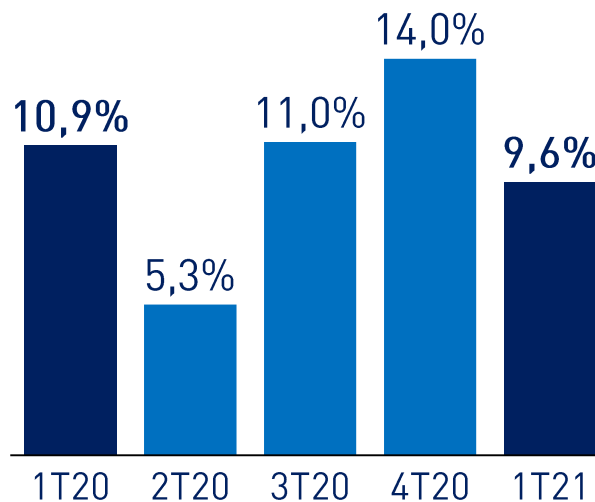
Crescimento Consistente em Vendas

Apesar da forte base de comparação e efeitos negativos de calendário e lojas de shopping

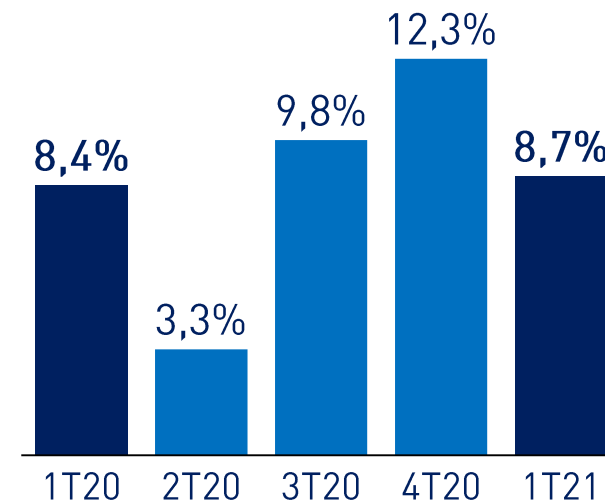
Crescimento Total
(variação %)



Crescimento Mesmas Lojas
(variação %)



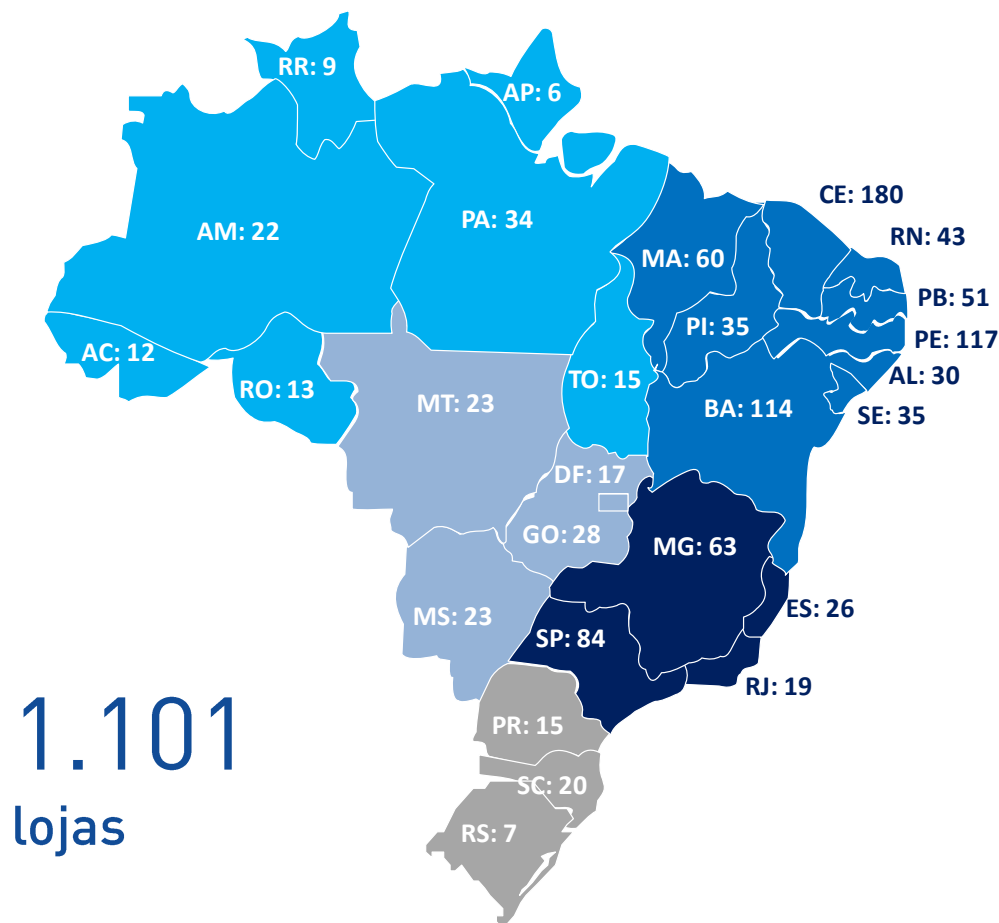
Crescimento Lojas Maduras
(variação %)



Nota: O conceito de Mesmas lojas desconsidera lojas fechadas temporariamente com duração superior a sete dias corridos. Incluindo lojas fechadas temporariamente na base, os crescimentos mesmas lojas do 1T20, 2T20, 3T20, 4T20 e 1T21 foram de 9,9%, 1,7%, 10,9%, 13,5% e 9,3%, respectivamente.

Portfólio de Lojas

Primeira inauguração da nova safra de lojas bem sucedida e antes do previsto



87
novos sites
aprovados¹

7
lojas
reformadas

1
nova loja
aberta

 Salvador, BA

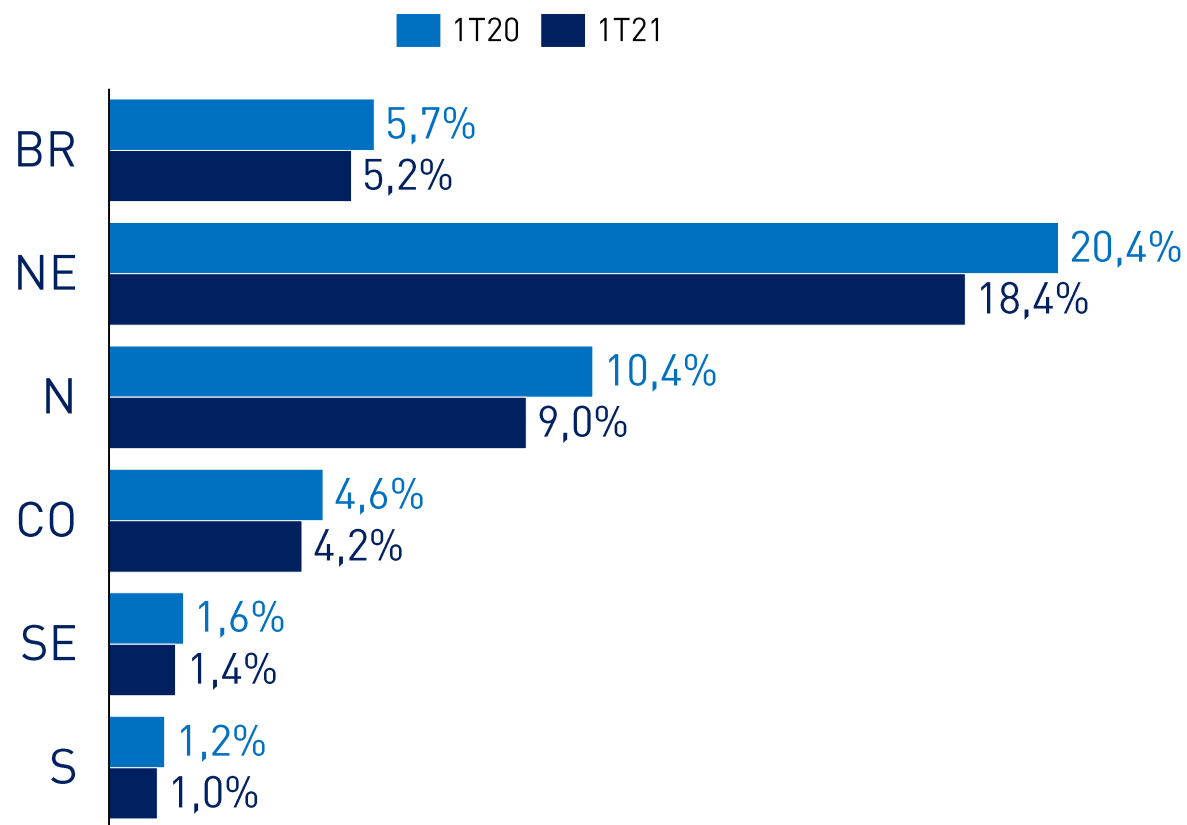


¹ Desde setembro/20. Após aprovação e assinatura de contrato, os pontos passam pelo processo de obtenção de licenças junto aos órgãos reguladores e início de obras, podendo ou não se converter em novas lojas.

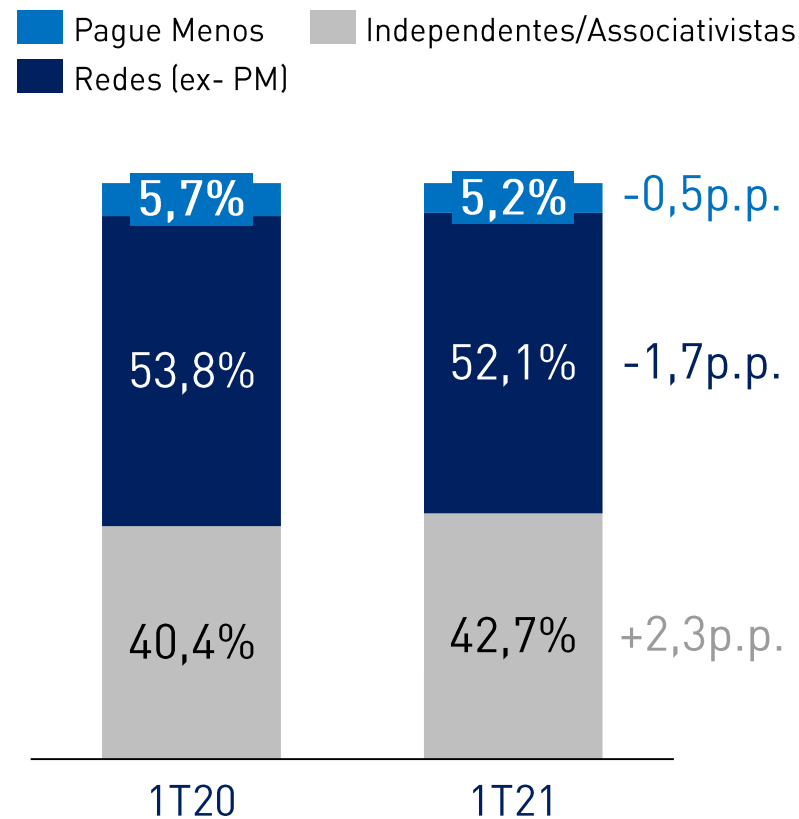
Market Share

Perda de participação em menor proporção do que as demais grandes redes para as Independentes

Market Share por Região (IQVIA)



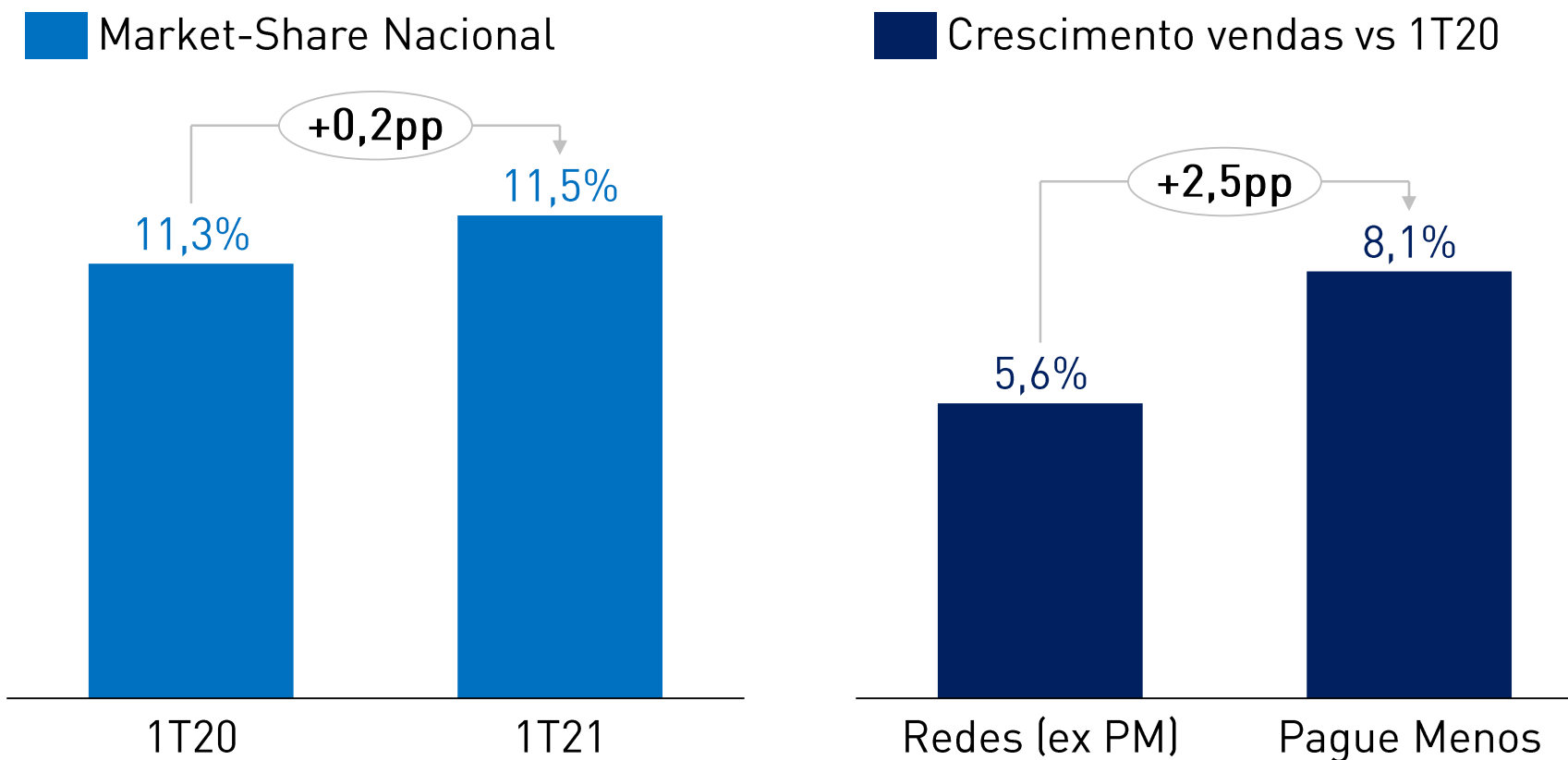
Market Share por Grupo (IQVIA)



Market Share Mesmas Lojas

Crescimento superior à média das demais redes, com aumento de *market share* no conceito mesmas lojas

Market Share Mesmas Lojas (Nielsen)



¹ Conceito like-for-like expurga o efeito de abertura de novas lojas na dinâmica do market-share. Nielsen audita apenas o mercado compreendido pelo grupo das maiores redes de farmácia.

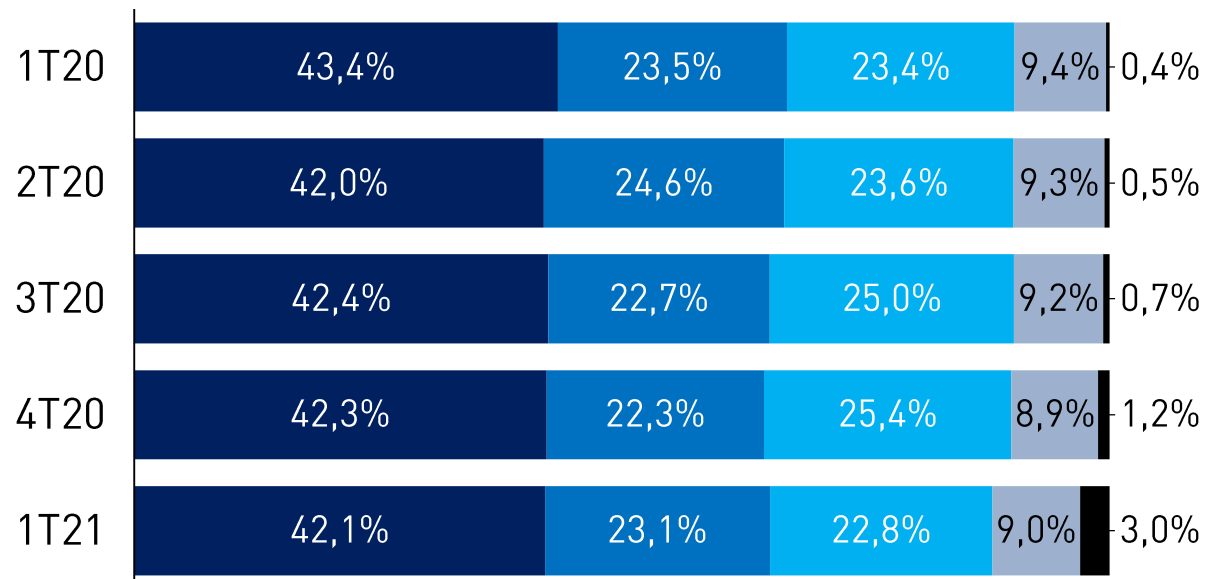
Mix de Vendas e Marcas Próprias

Crescimento de serviços através do Clinic Farma e boa performance de marcas próprias

Mix de Vendas

(em % das vendas totais)

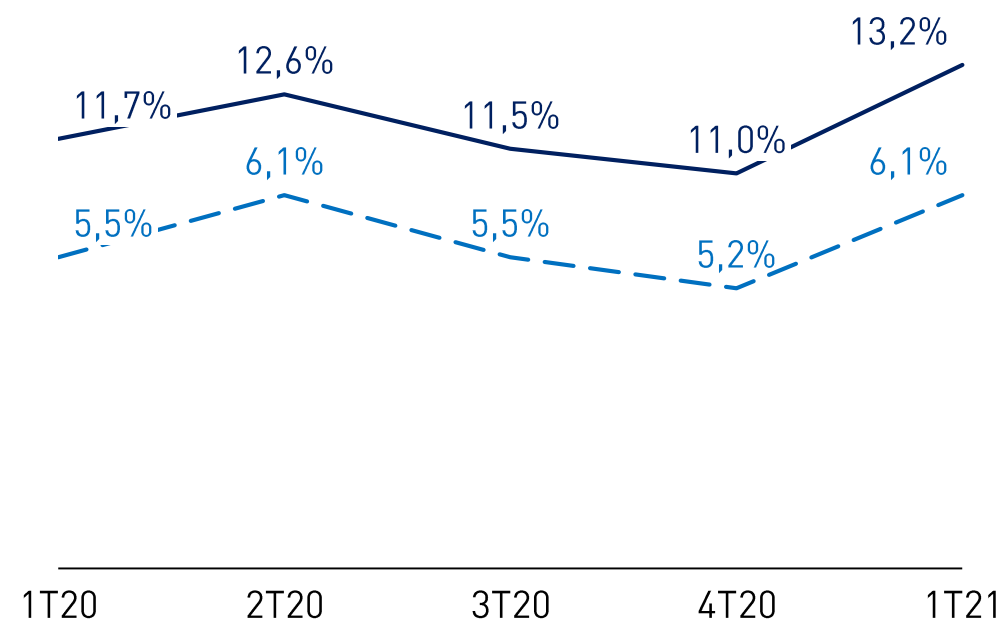
■ Marca ■ OTC ■ H&B ■ Genérico ■ Serviços



Participação Marcas Próprias

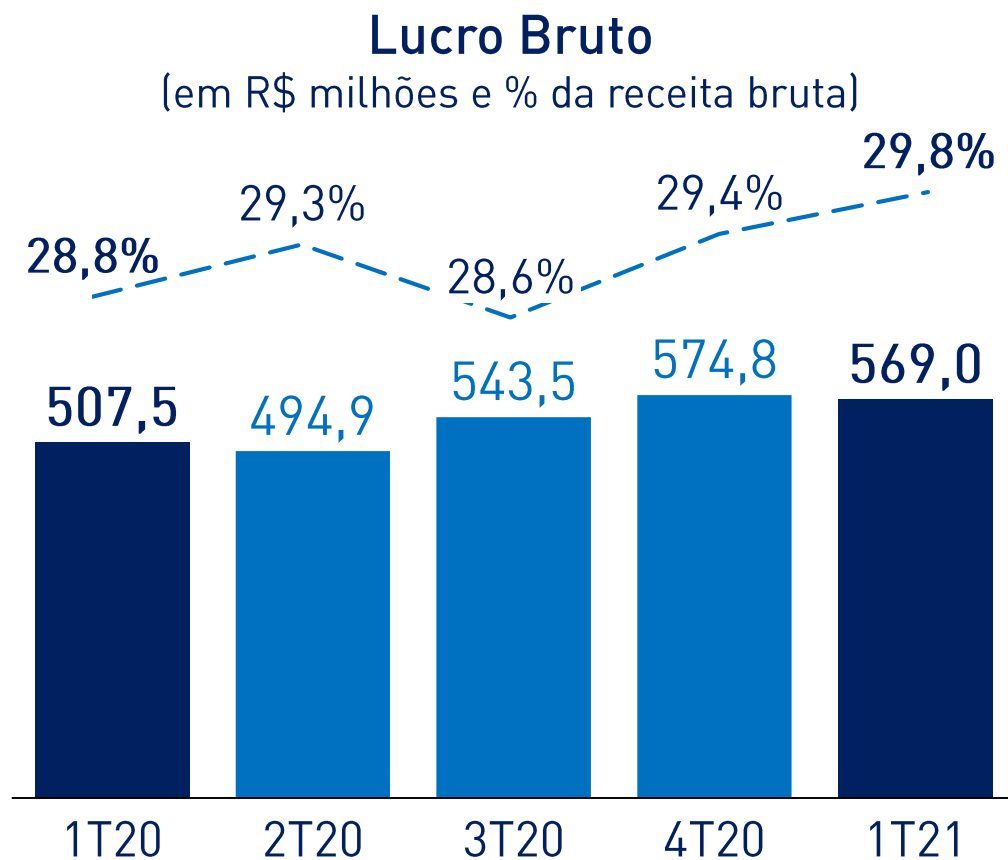
(em % das vendas)

— % venda total — % autosserviço



Margem Bruta

Evolução de margem sustentada por projetos estratégicos



+1,0p.p. (1T21 vs 1T20)



Projeto *Vendor Management*



Projeto *Pricing*



Redução no Índice de Perdas



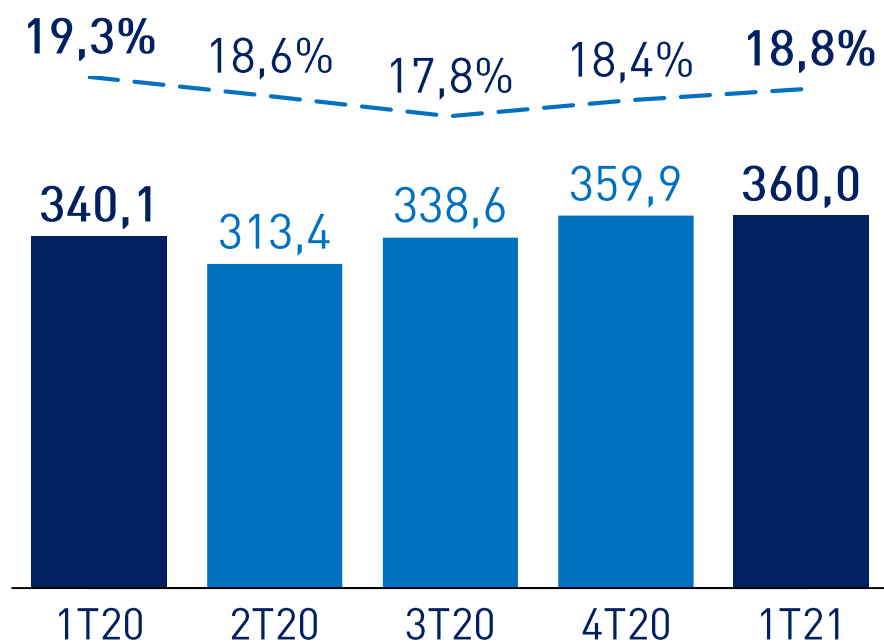
Mix de Vendas

Diluição de Despesas

Contínua alavancagem operacional e aumento de produtividade de lojas

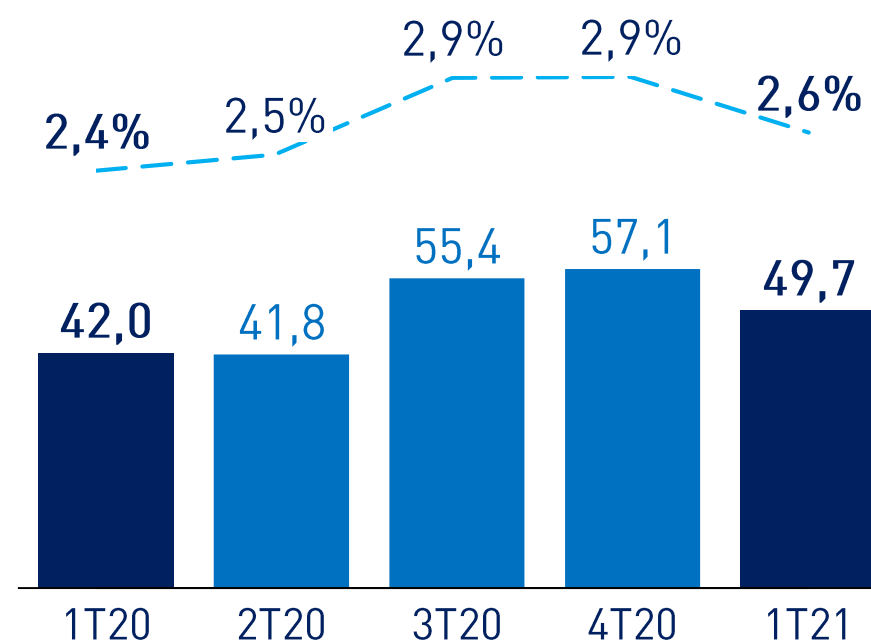
Despesas com Vendas

(em R\$ milhões e % da receita bruta)



Despesas Gerais e Administrativas

(em R\$ milhões e % da receita bruta)

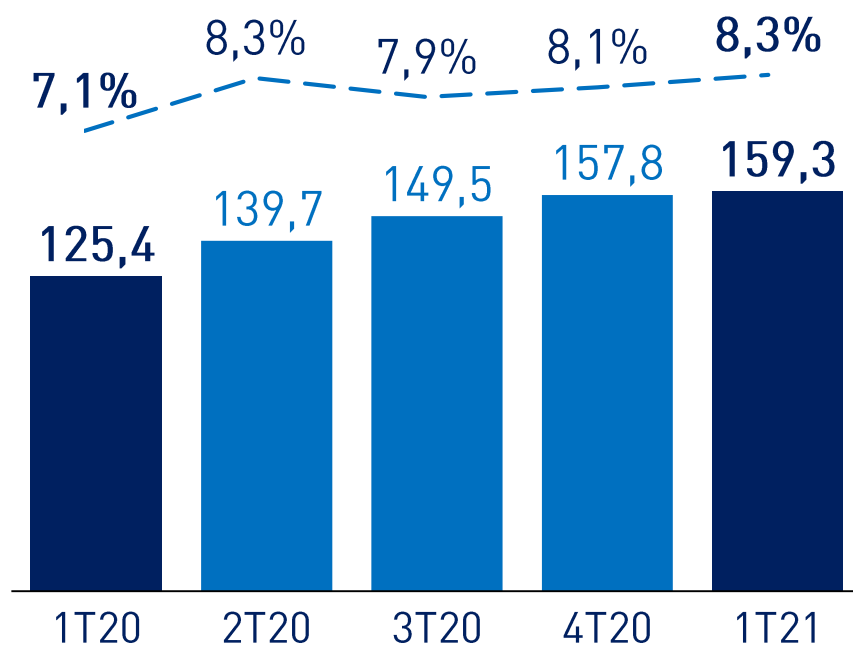


EBITDA e Lucro Líquido

Consolidação do novo patamar de excelência operacional

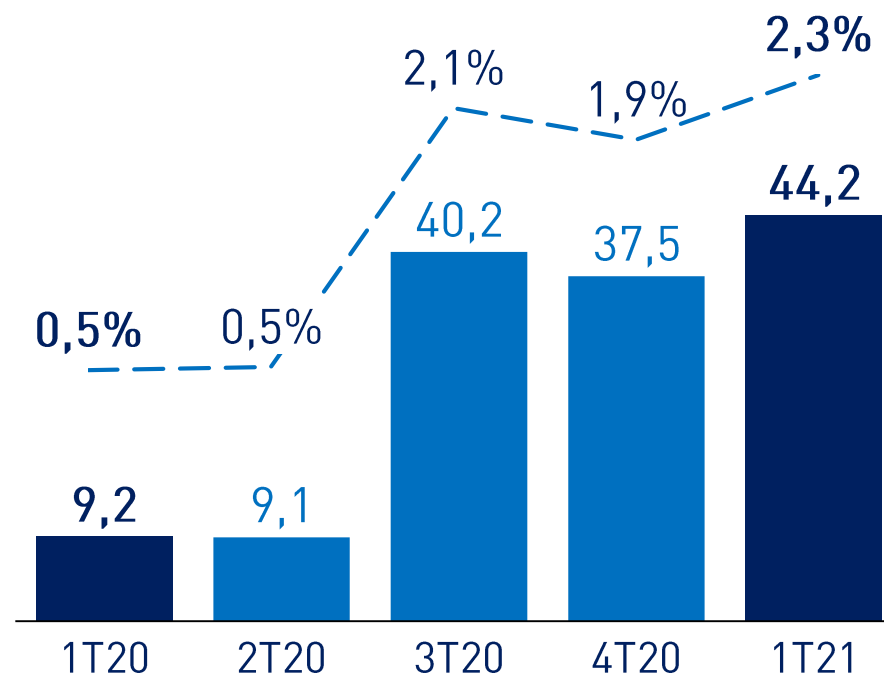
EBITDA

(em R\$ milhões e % da receita bruta)



Lucro Líquido

(em R\$ milhões e % da receita bruta)

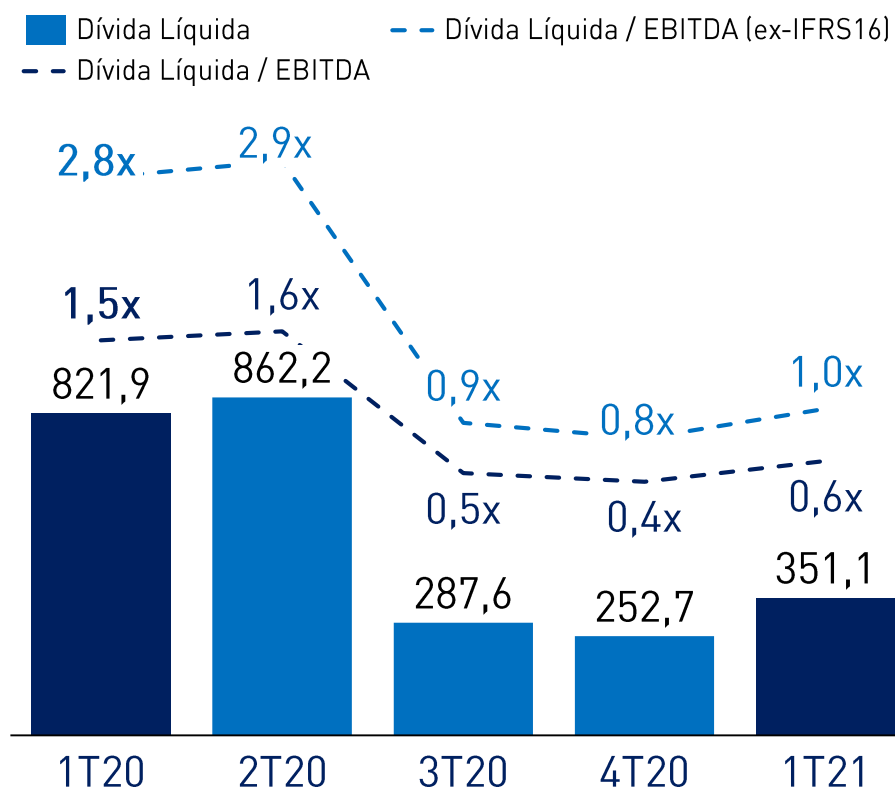


Endividamento e Ciclo de Caixa

Investimento tático em reforço de estoques

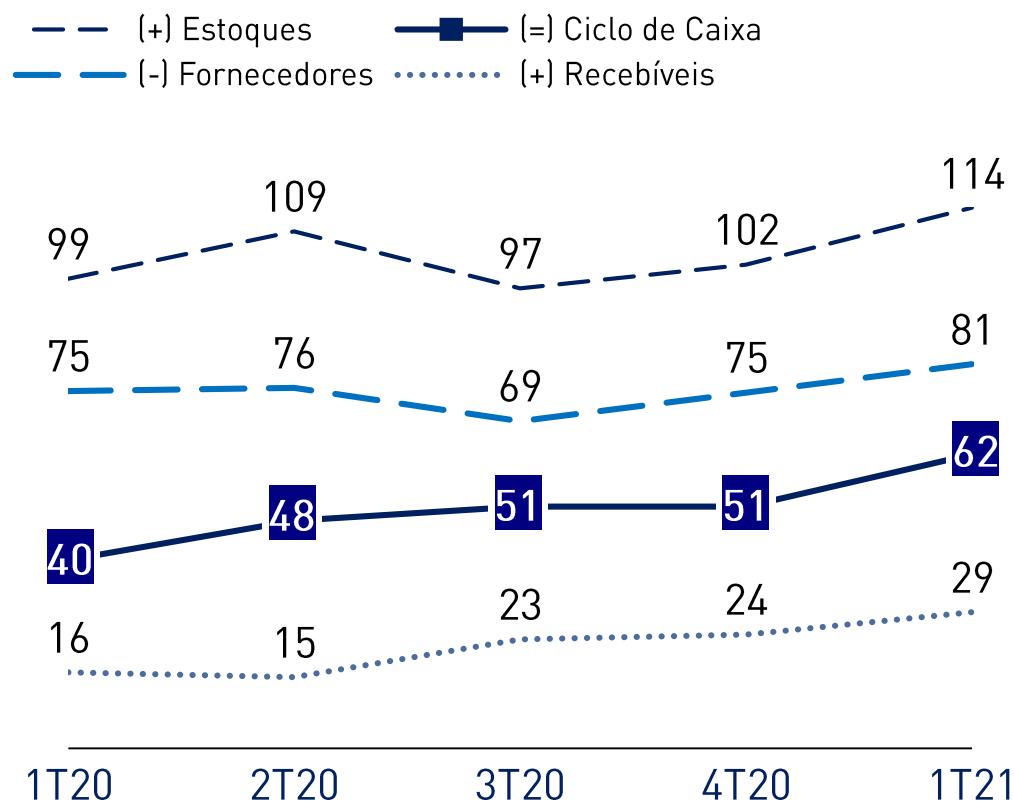
Dívida Líquida

(em R\$ milhões e múltiplo do EBITDA)



Ciclo de Caixa

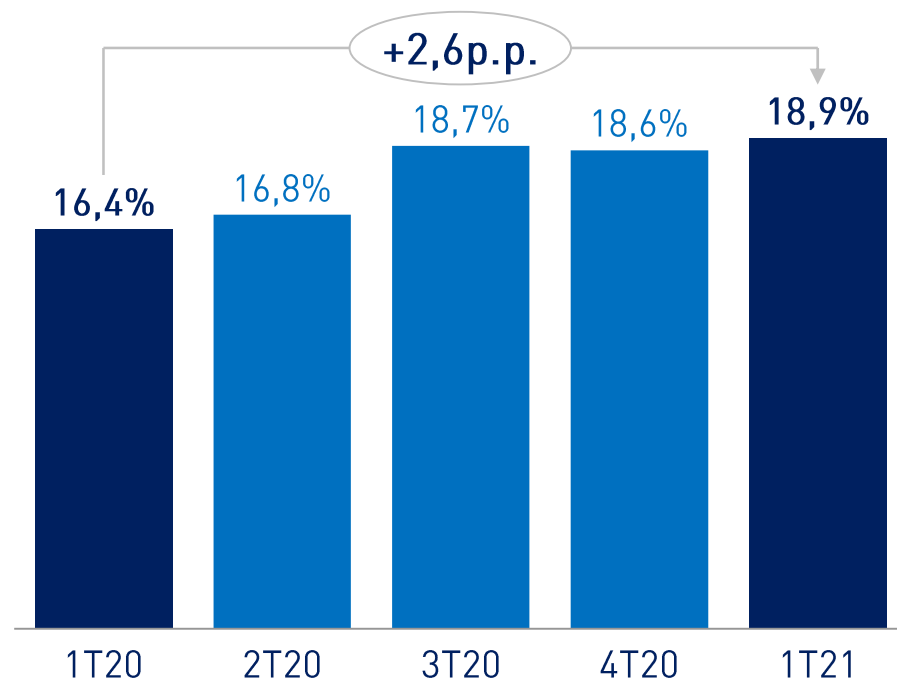
(em dias)



ROIC e Performance da Ação

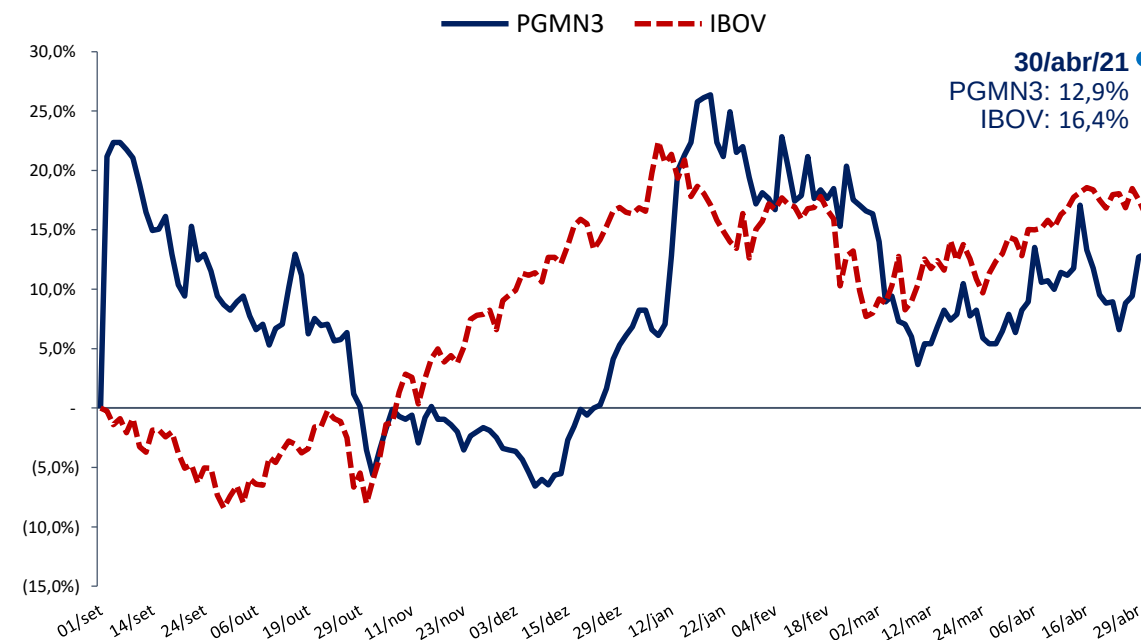
Consistente geração de valor

ROIC



Performance da Ação

(% de valorização desde o IPO)



¹ ROIC calculado pelo Margem de Contribuição Após Impostos (sem as despesas gerais e administrativas), acumulado últimos 12 meses, dividido pela média móvel dos últimos 4 trimestres do Capital Investido, que por sua vez é calculado pela soma entre Capital de Giro (Estoque + Contas a Receber – Fornecedores) e Capital Fixo (Imobilizado + Intangível)

Compromisso com todos nossos stakeholders

Avanços 1T21



Ampliação da matriz energética renovável para 37% da base de lojas



Parceria estratégica UP Farma e Kroton



Novos sistemas e rotinas de proteção e privacidade de dados

Roadmap ESG

Criação
Departamento
ESG

Contratação
Consultoria
Especializada

Construção da
Matriz de
Materialidade

Plano
Estratégico

Plano Tático e
Times de
Trabalho

Relatório de
Sustentabilidade



Hub de Saúde

Mário Queirós, CEO

Evoluções no Clinic Farma

Consolidação como principal destino de consultórios farmacêuticos no Brasil



Recorde de +690 mil consultas e 6,2% de adesão da base de clientes



+500 mil testes Covid-19 aplicados
(20% de market-share na Abrafarma)



NPS recorde do canal, para 93 pontos em março de 2021



Ampliação do portfólio de serviços para 37 protocolos



Teste de Anticorpo Neutralizante (Covid-19)

Monitoramento imunidade de vacinas



Equipamento de Triage Hematológica

Medição em tempo real de parâmetros fisiológicos de forma não invasiva

Vacinação



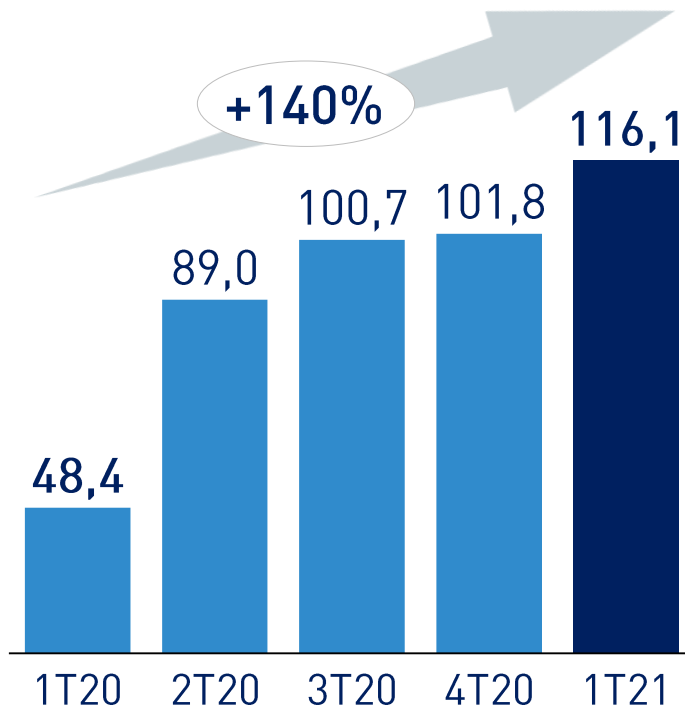
Parcerias com prefeituras municipais para vacinação contra Covid-19 e campanha anual contra gripe.



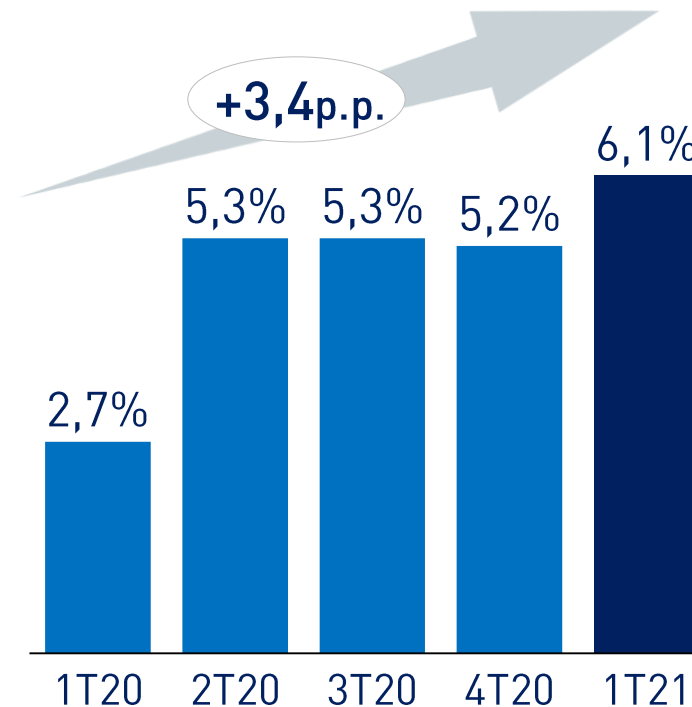
Plataforma *Omnichannel*

Trimestre de performance recorde em nossos canais digitais

Venda Canais Digitais (em R\$ milhões)

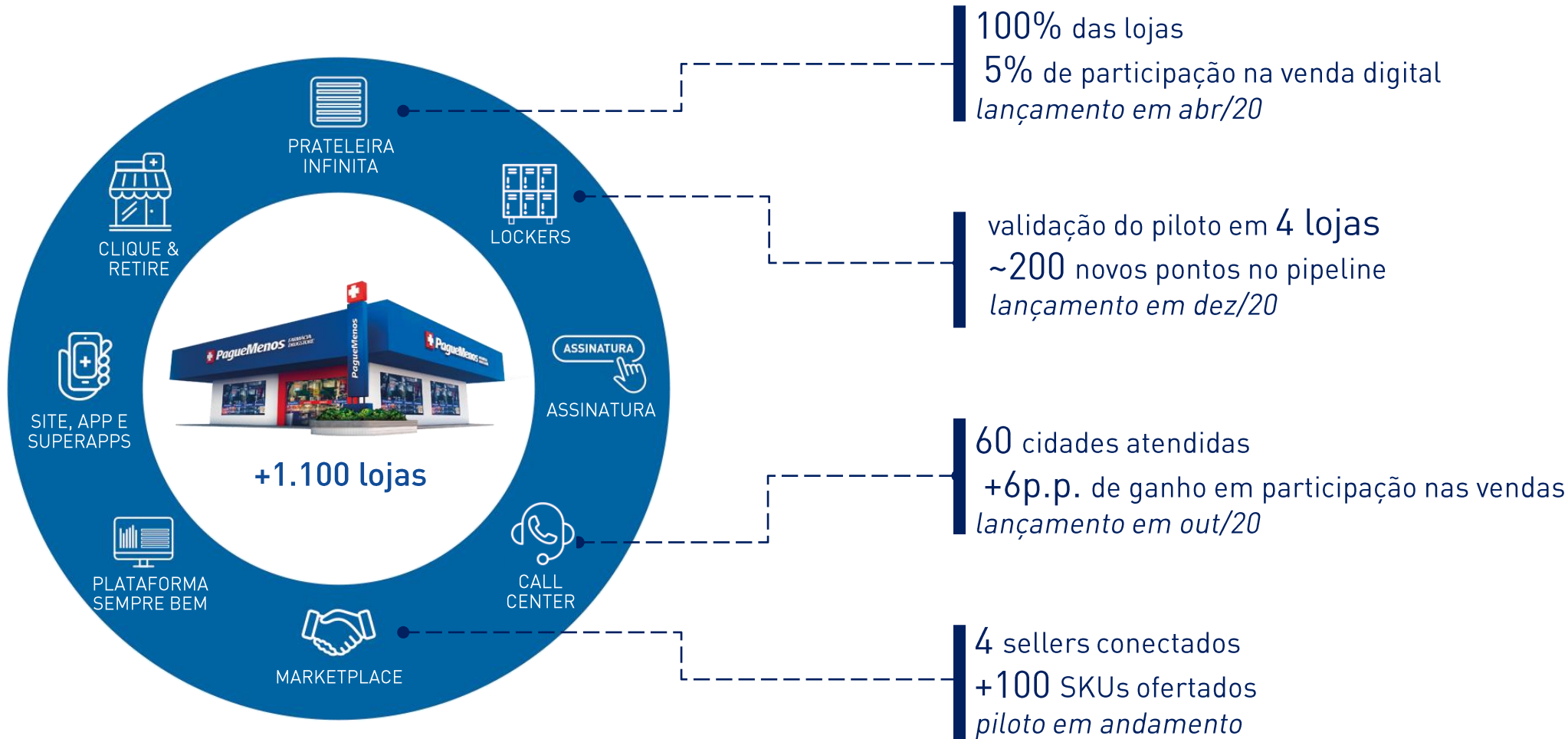


Participação Canais Digitais (em % da venda total)



Inovações Recentes Ganhando Tração

Consolidação da Central de Televendas e Prateleira Infinita como diferenciais competitivos

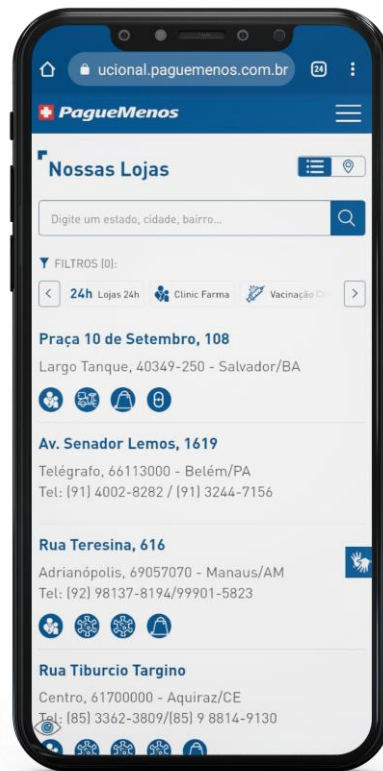


Melhorias em UX

Novas funcionalidades proporcionando aumento na taxa de conversão

Busca ampla

Nome da loja,
estado, cidade
bairro, serviços

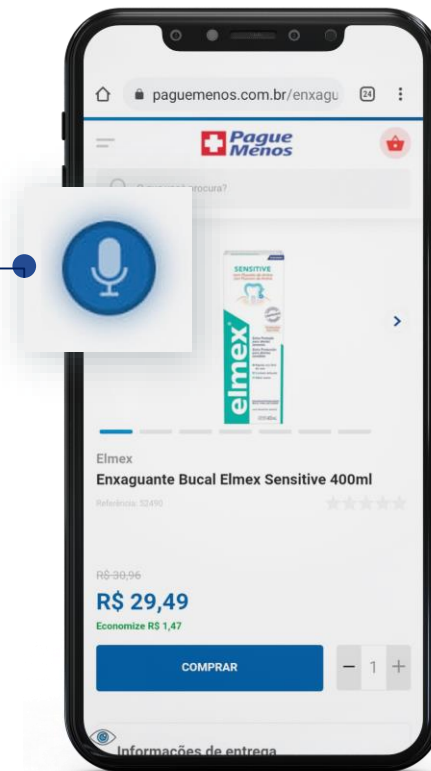


Filtros

Geolocalização
Mapa disponível

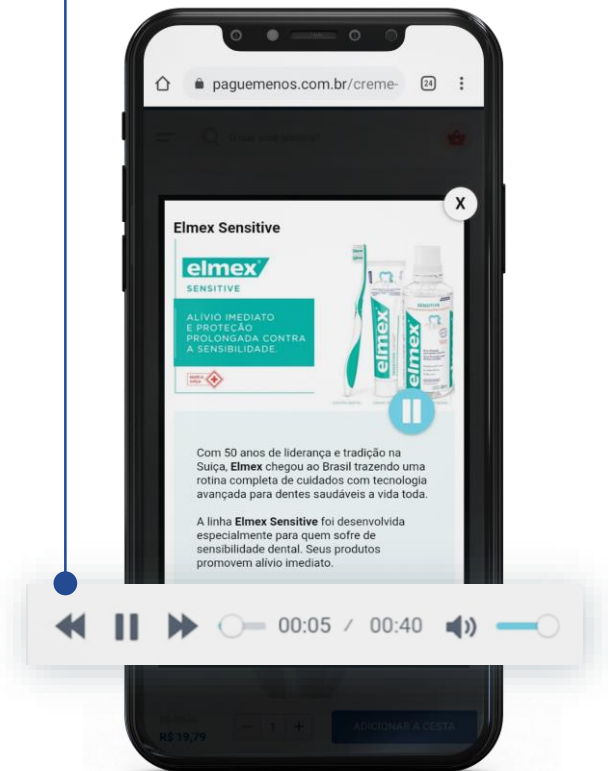
Botão para ouvir descrição

Maior inclusão digital



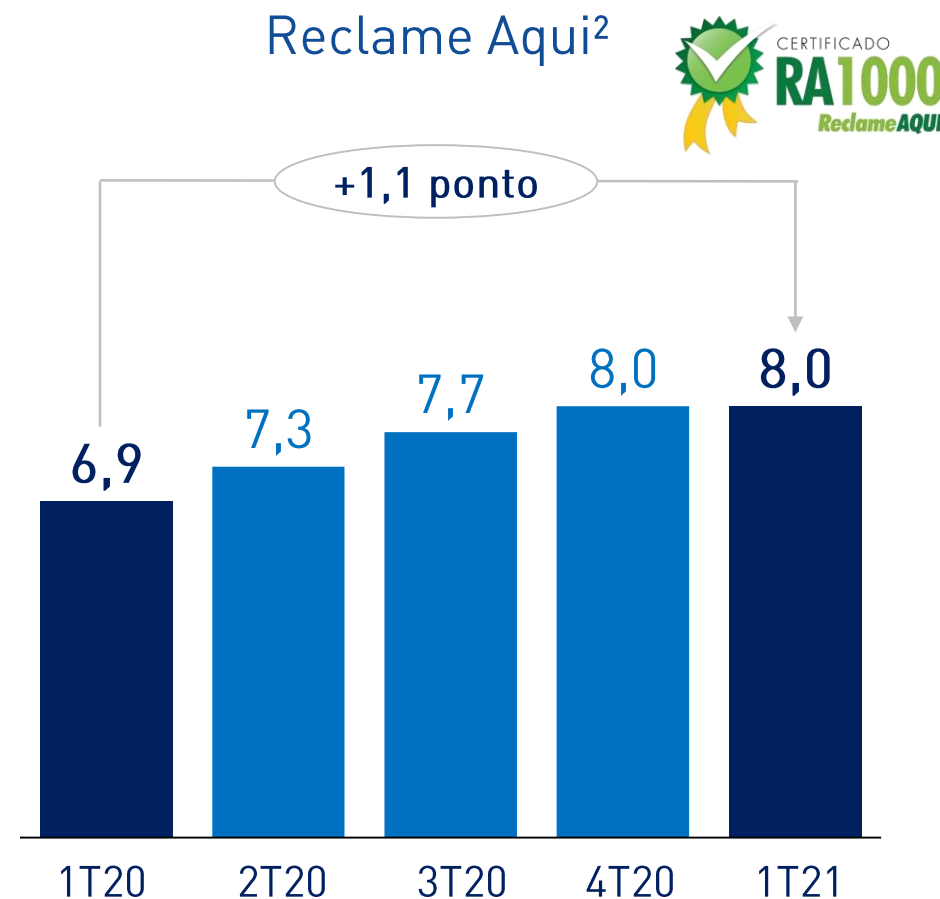
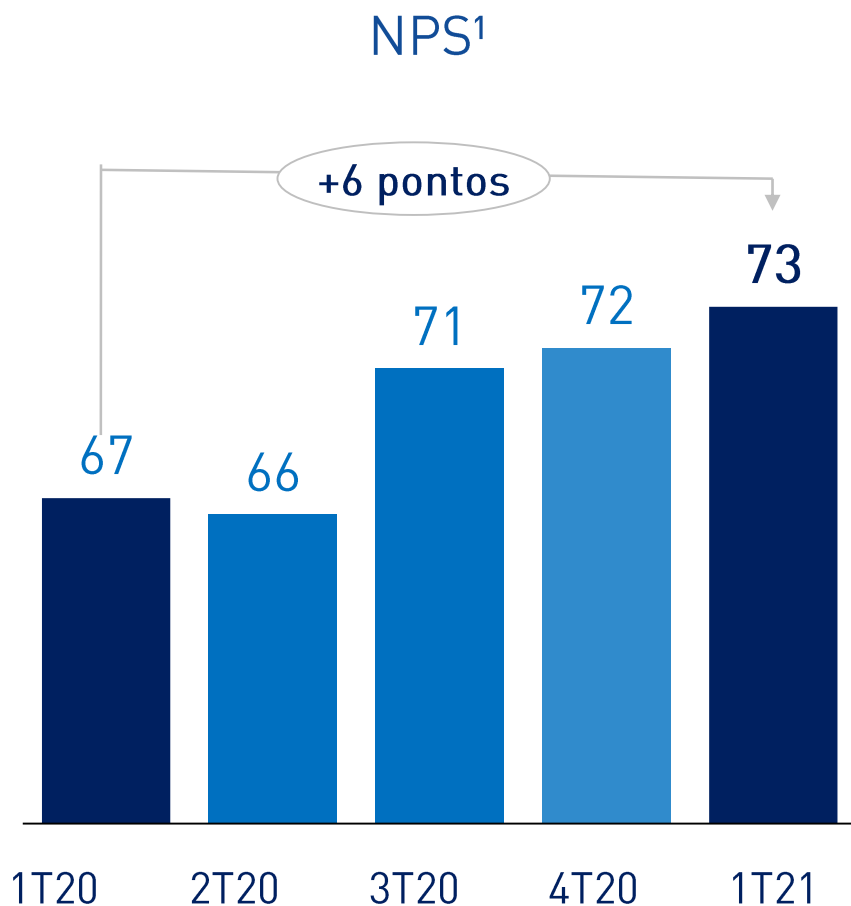
Descrição em texto e áudio

Controlador de volume, permite
voltar e pausar



Foco no Cliente

Consistência na evolução dos níveis de serviço e satisfação de clientes



¹ Pesquisa realizada via SMS para 30% da base de clientes, com taxa média de resposta aproximada de 2%

² Nota apurada ao fim de cada trimestre, referente acumulado em seis meses. Em março/21 obtivemos o certificado "RA 1000", conferido a empresas que possuem excelentes índices de atendimento no ReclameAQUI®

Sempre Bem Club

Um passo além do nosso Hub de Saúde

Um combo de benefícios que cabe no bolso, contemplando toda a jornada de saúde



Assistência Médica

Consultas e telemedicina a preços populares, além de orientação médica gratuita 24h por telefone



Assistência Laboratorial

Descontos em exames médicos e odontológicos, além de check-up gratuito anual



Assistência Farmacêutica

Serviços básicos do Clinic Farma, além de subsídio de medicamentos de até R\$ 300/ano



 **PagueMenos** 40anos

Relações com Investidores

<http://paguemenos.com.br/ri/>
ri@pmenos.com.br
+55 (85) 3255-5544