

VIDEOCONFERÊNCIA DE
Resultados
3T23

 **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.



Resultados 3T23

Luiz Novais, CFO

Destques 3T23

Combinação positiva de crescimento EBITDA, Geração de Caixa e incremento de Market Share



CRESCIMENTO DE VENDAS

Crescimento de 16,1% no consolidado e 11,5% em Pague Menos standalone



MARKET SHARE

Crescimento orgânico de share pelo 3º trimestre consecutivo



EXPANSÃO DO EBITDA

Crescimento de 41,4% no consolidado e 16,4% em Pague Menos standalone



SINERGIAS EXTRAFARMA

Captura de R\$ 28,2 milhões no 3T23 (R\$ 113 milhões em base anualizada)



GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Fluxo de caixa operacional de R\$176,8 milhões (+62,4% vs 3T22)



ENDIVIDAMENTO

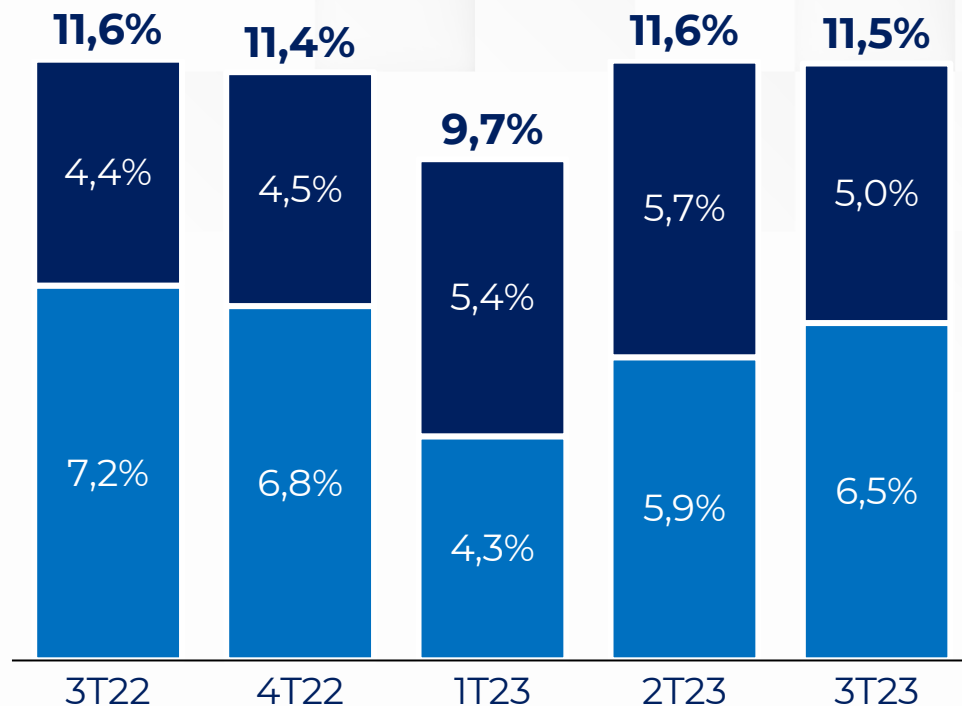
Redução de 0,7x no índice Dívida Líquida/EBITDA ex-IFRS 16 (2,4x no 3T23)

Vendas Pague Menos

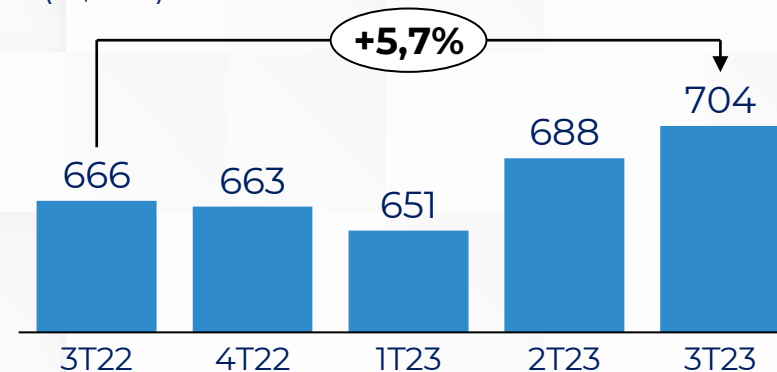
Melhoria na performance do SSS e lojas maduras e maturação de lojas novas avançando

CRESCIMENTO TOTAL (variação %)

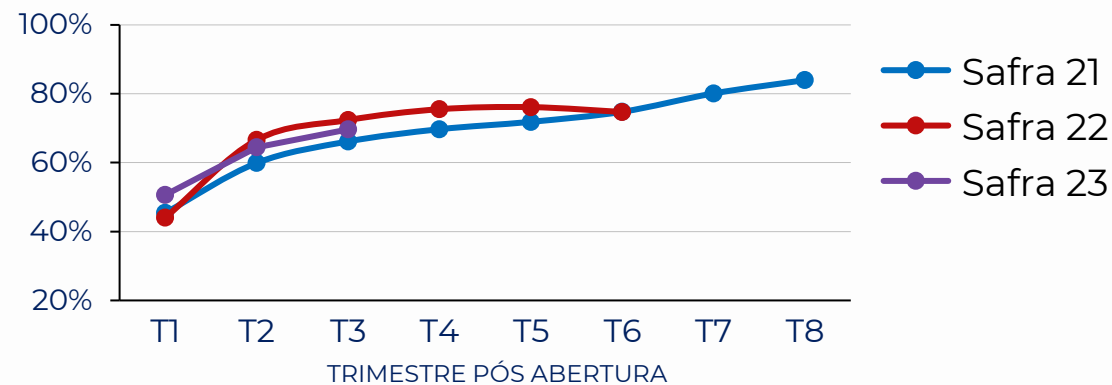
■ Lojas novas/fechadas ■ Mesmas lojas



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



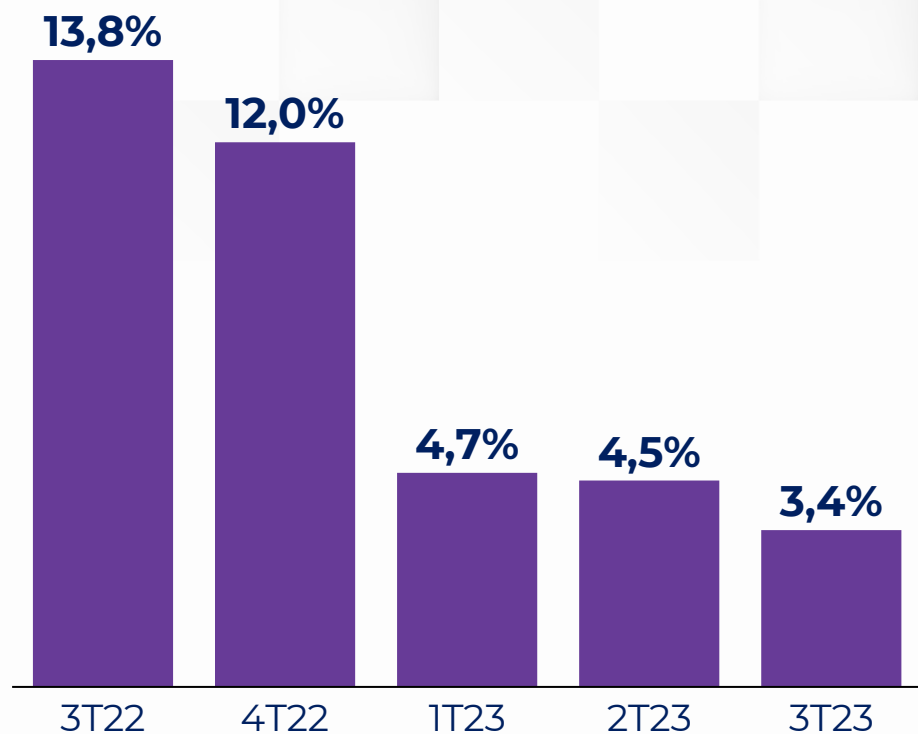
CURVA DE MATURAÇÃO NOVAS LOJAS (% da venda potencial)



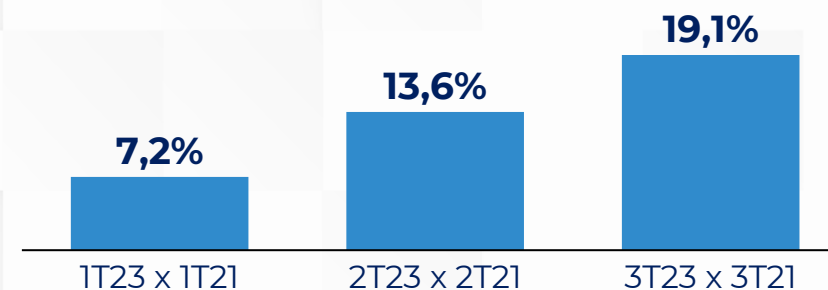
Vendas Extrafarma

SSS menor no 3T23 em função da base de comparação e melhora sequencial no acumulado de 2 anos

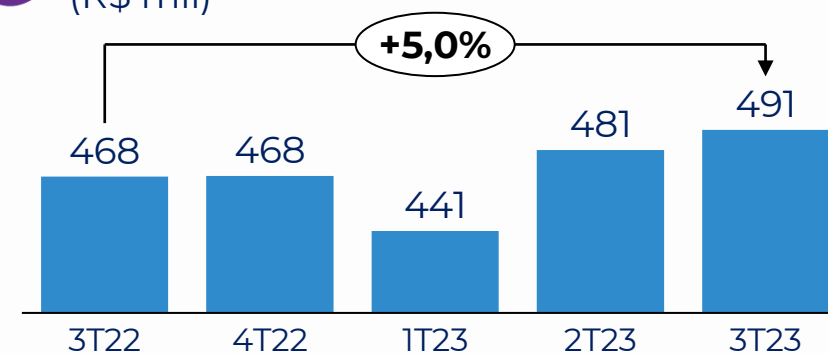
 **CRESCIMENTO MESMAS LOJAS (SSS)**
(variação %)



 **SSS ACUMULADO EM 2 ANOS¹**
(variação %)



 **VENDA MÉDIA MENSAL**
(R\$ mil)

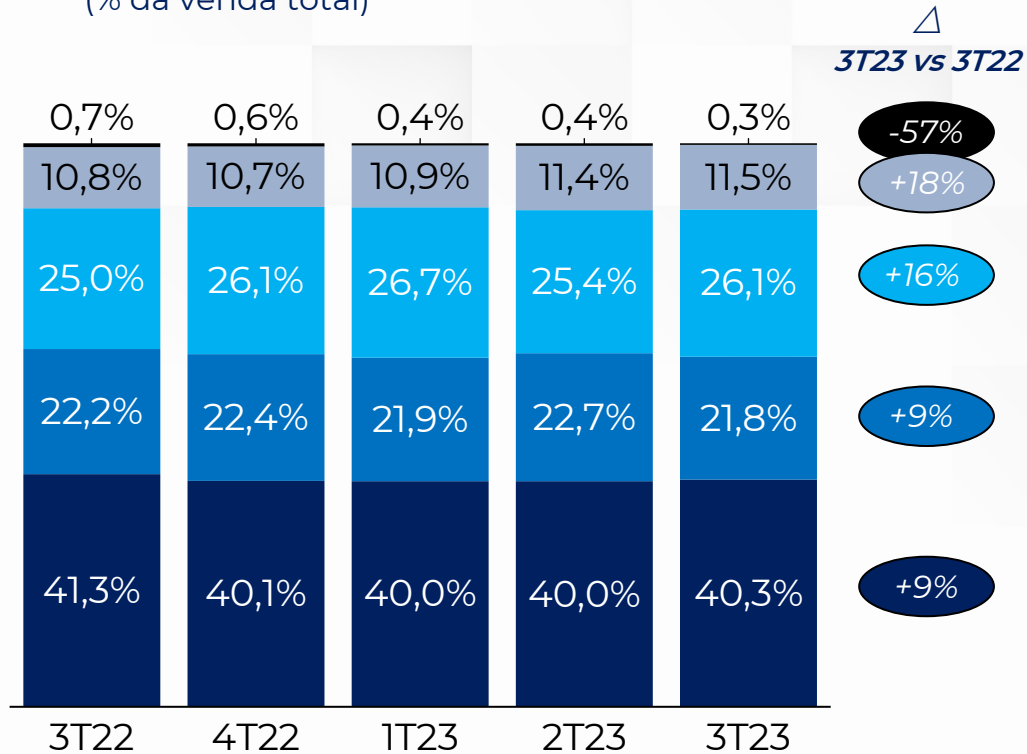


¹ Considera as 364 lojas abertas ao final do 3T23

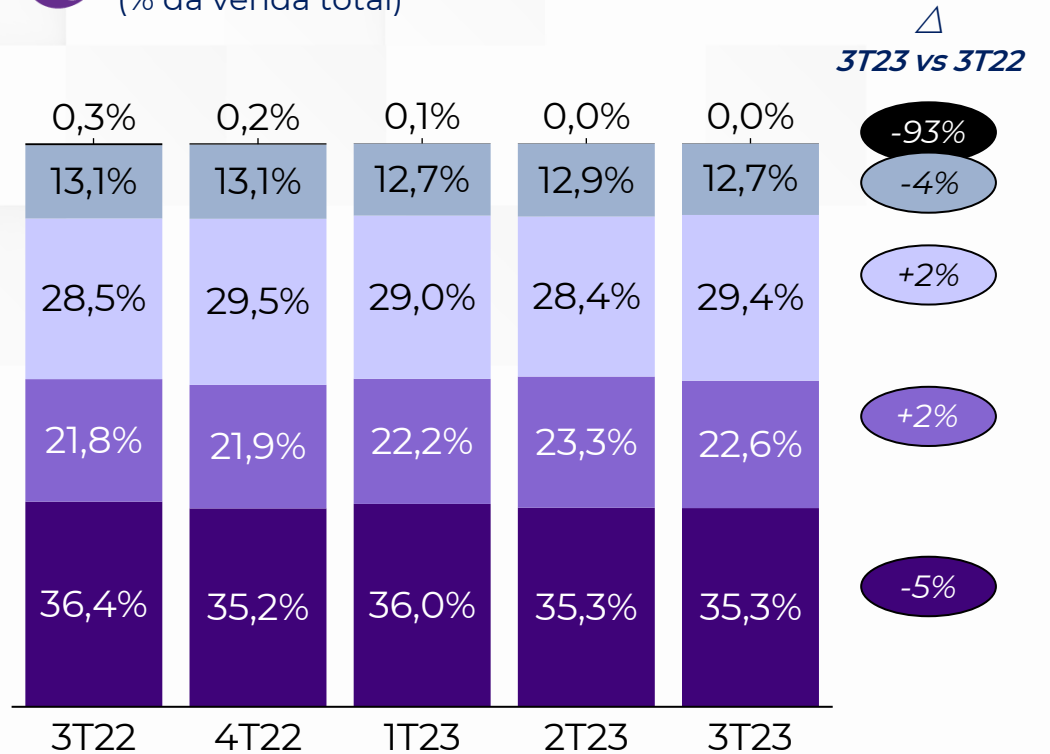
Mix de Vendas

Crescimento acelerado em genéricos e higiene e beleza em Pague Menos

PAGUE MENOS (% da venda total)



EXTRAFARMA (% da venda total)



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

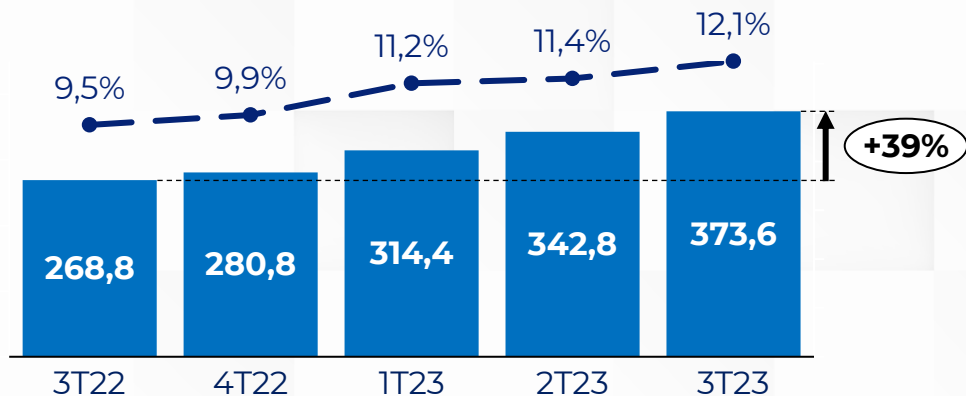
■ Serviços ■ Genérico ■ H&B ■ OTC ■ Marca

Canais Digitais

Forte crescimento com bom equilíbrio de canais e eficiência de entrega

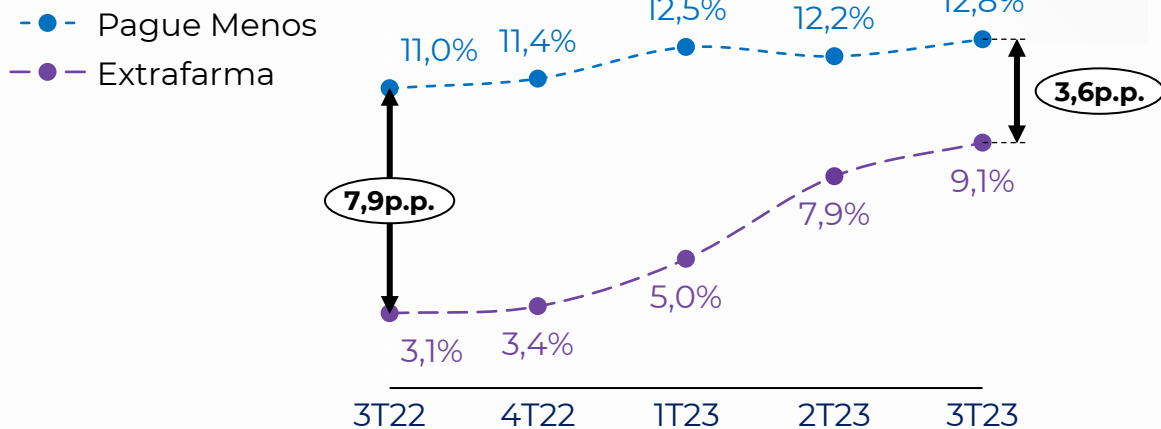
RECEITA CANAIS DIGITAIS

(R\$ milhões e % da venda total)



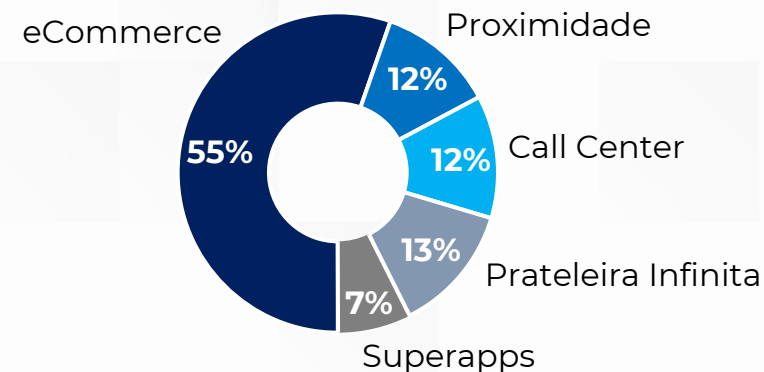
PARTICIPAÇÃO CANAIS DIGITAIS

(% da venda por bandeira)



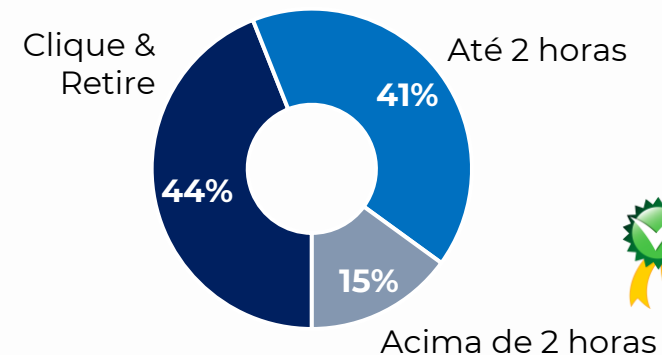
MIX CANAIS DIGITAIS

(% da venda omnichannel)



MIX MODALIDADE DE ENTREGA

(% dos pedidos omnichannel)

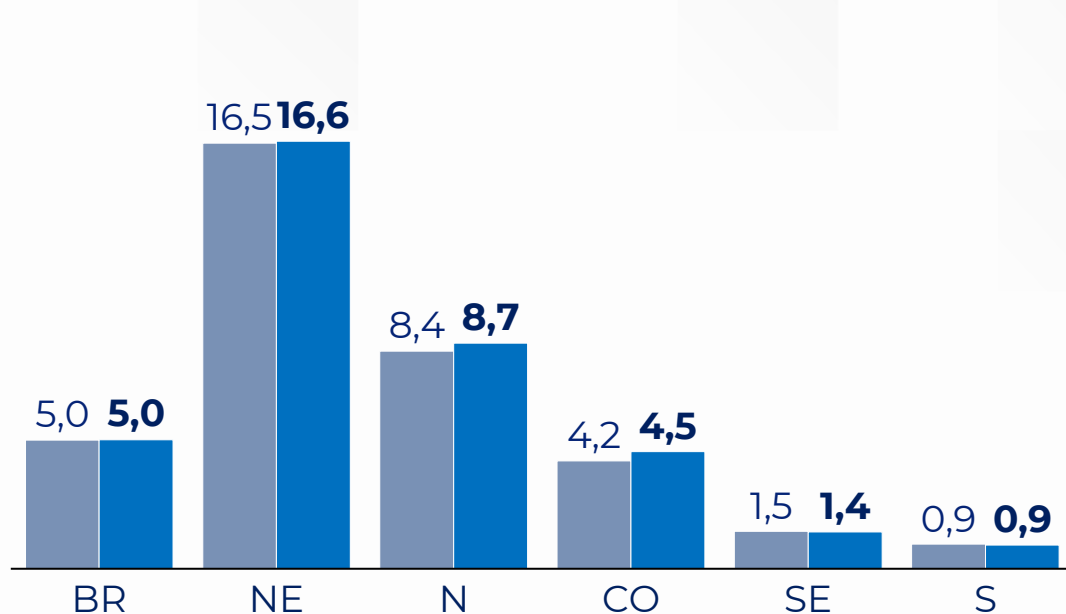


Market Share

Em Pague Menos, mesmo sem abertura relevante de lojas, acréscimo de share nas regiões N, NE e CO. No consolidado, redução causada pela redução na base de lojas Extrafarma

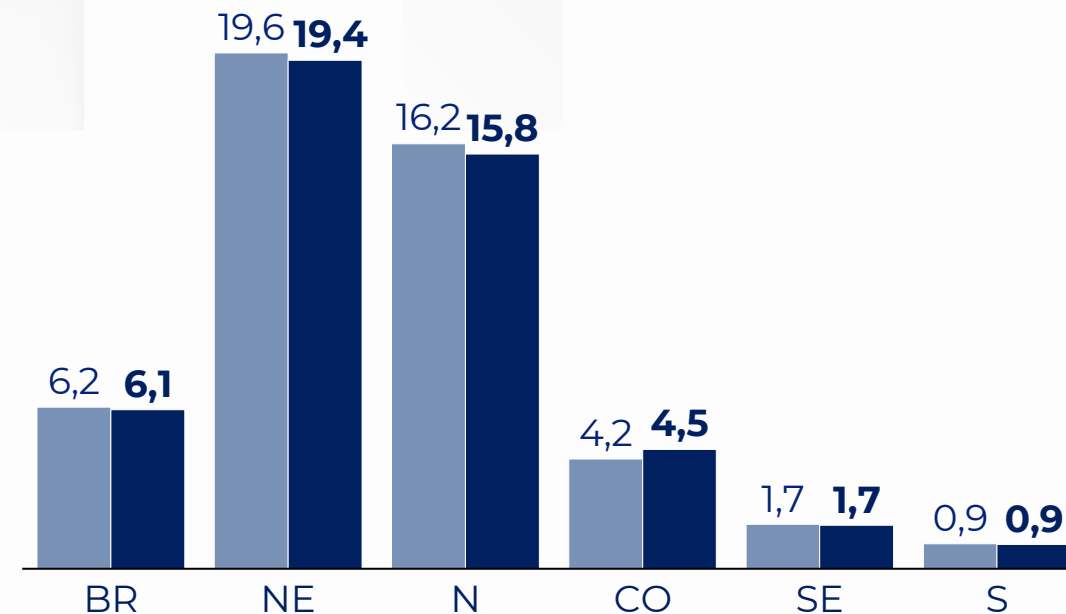
SHARE POR REGIÃO - STANDALONE (% do mercado total)

■ 3T22 ■ 3T23



SHARE POR REGIÃO - CONSOLIDADO (% do mercado total)

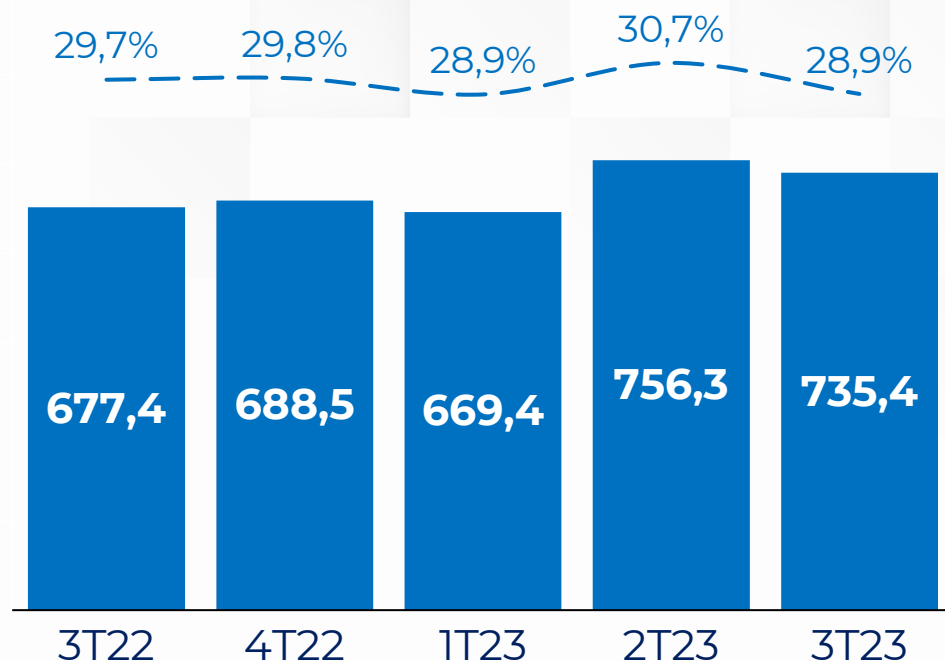
■ 3T22 ■ 3T23



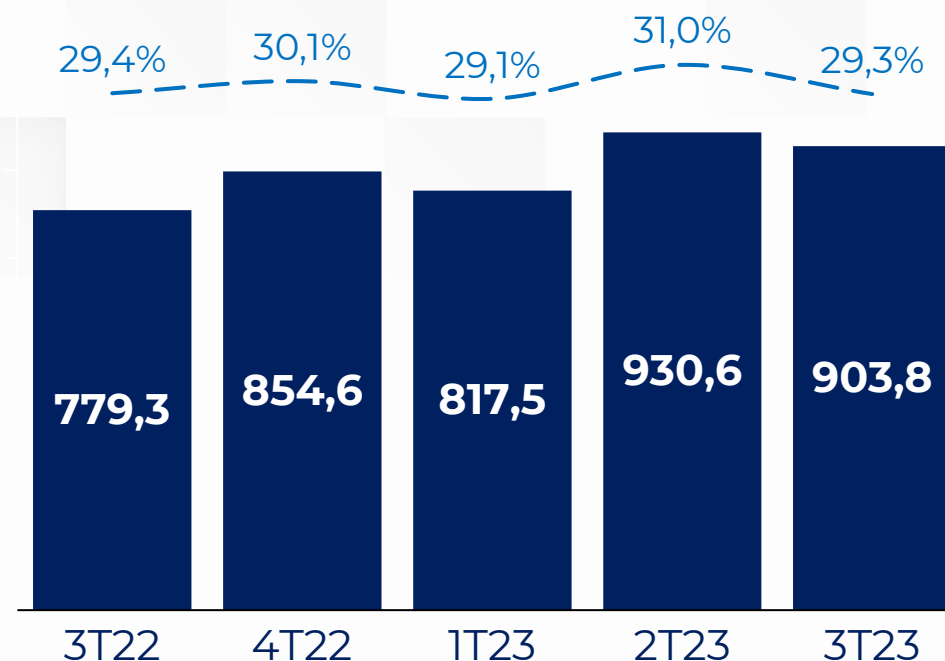
Lucro e Margem Bruta

Redução de margem em Pague Menos, resultado de menor ganho inflacionário, sendo compensado com expansão de margem em Extrafarma no consolidado

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



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

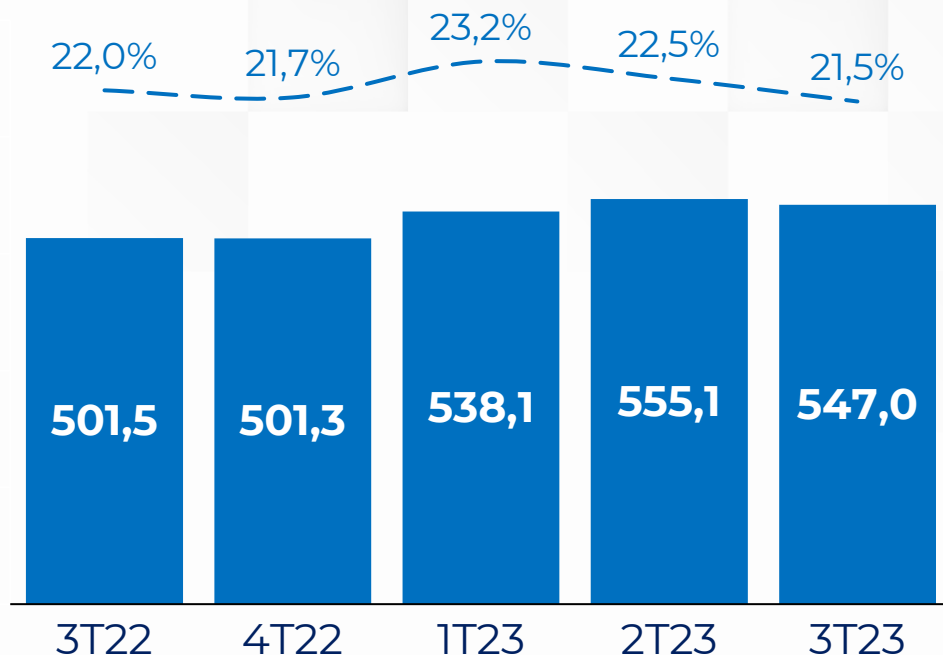


Nota: Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

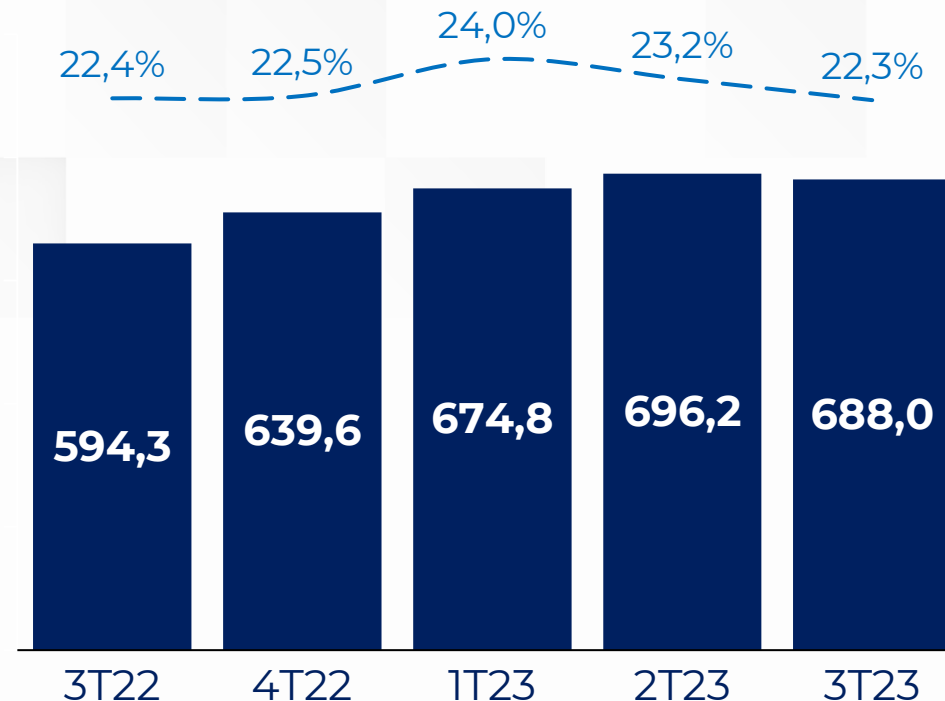
Despesas com Vendas

Avanço significativo em diluição de despesas em Pague Menos, com controle de gastos, positiva dinâmica inflacionária e maturação de novas lojas

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



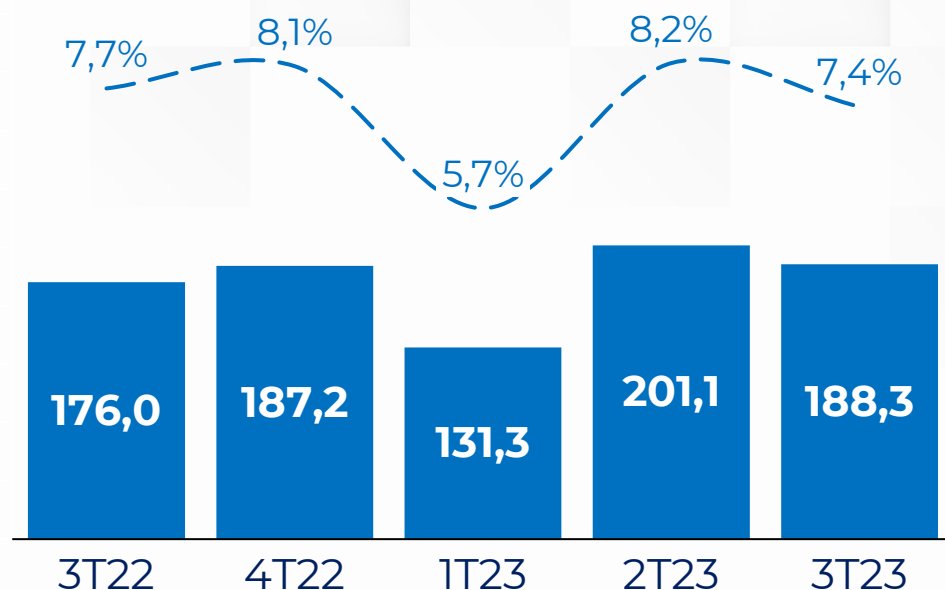
DESPESAS DE VENDAS CONSOLIDADO (R\$ milhões e % da R.B.)



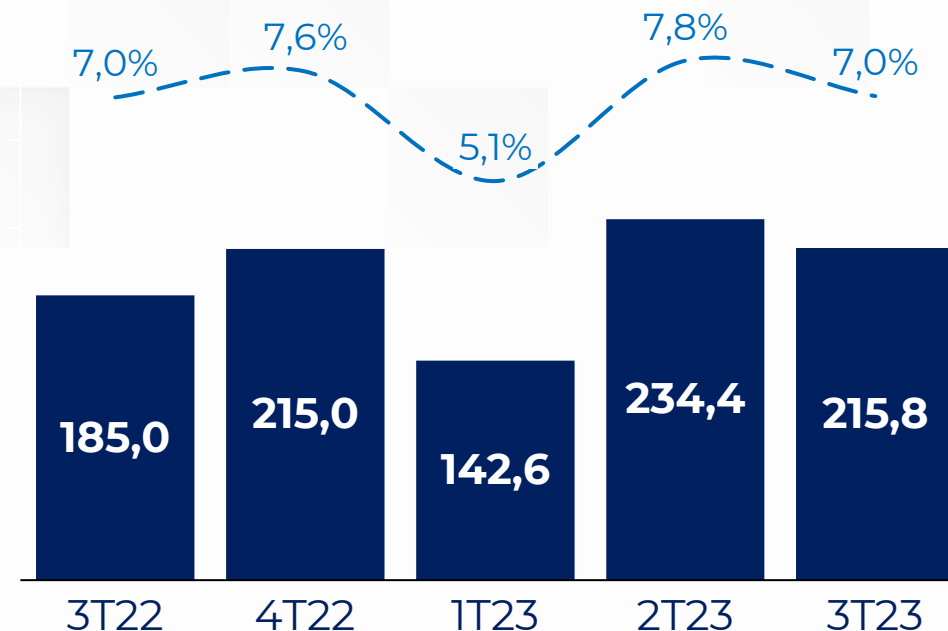
Margem de Contribuição

Manutenção da margem de contribuição consolidada vs 3T22

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



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

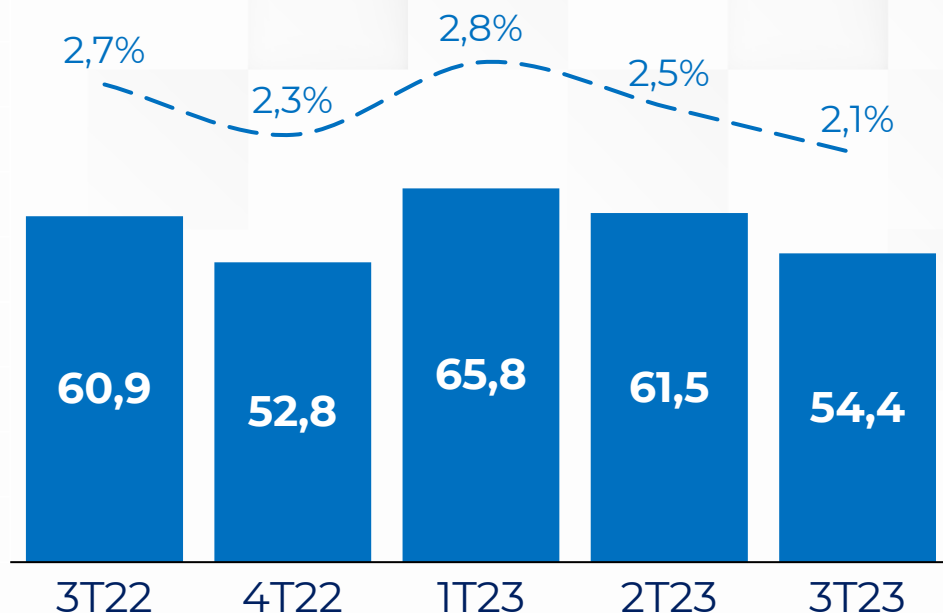


Nota: números IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

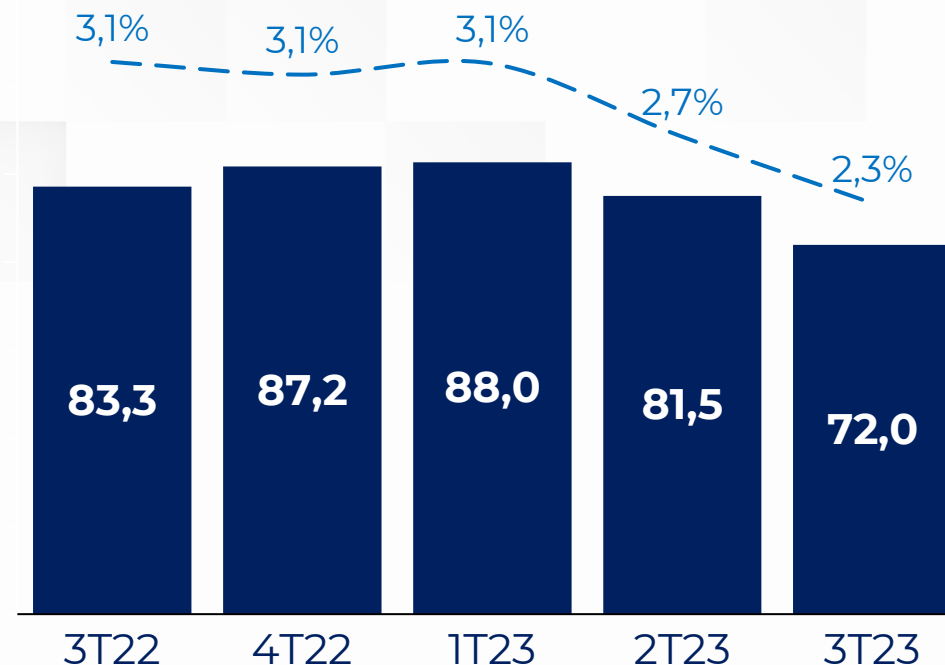
Despesas G&A

Redução significativa, resultado de ajuste na estrutura administrativa conectado com a captura de sinergias da integração

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



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

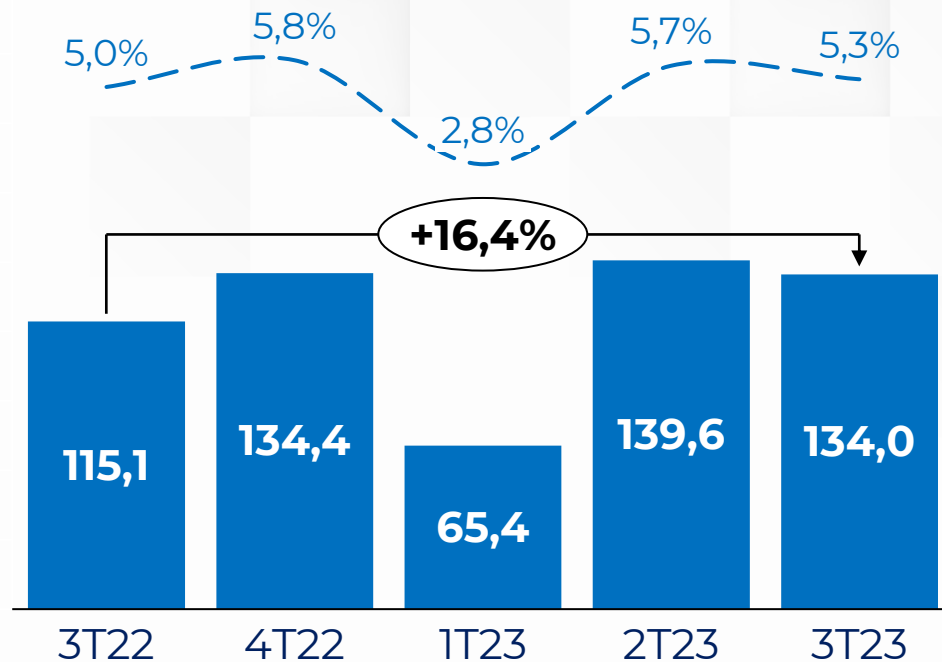


Nota: números IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

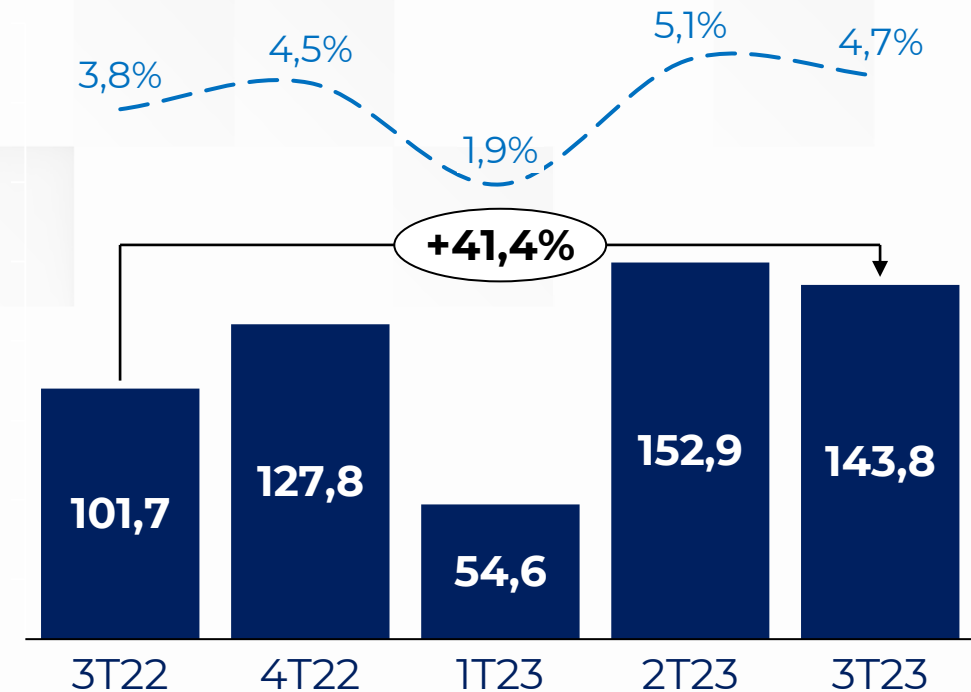
EBITDA Ajustado

Crescimento expressivo de 41,4% no EBITDA consolidado e 16,4% em Pague Menos

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



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



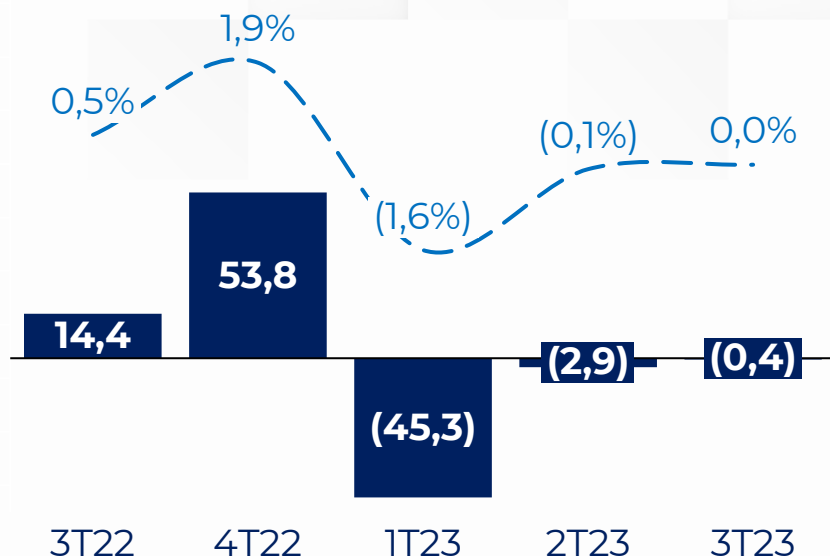
Nota: números IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

Resultado Líquido Ajustado

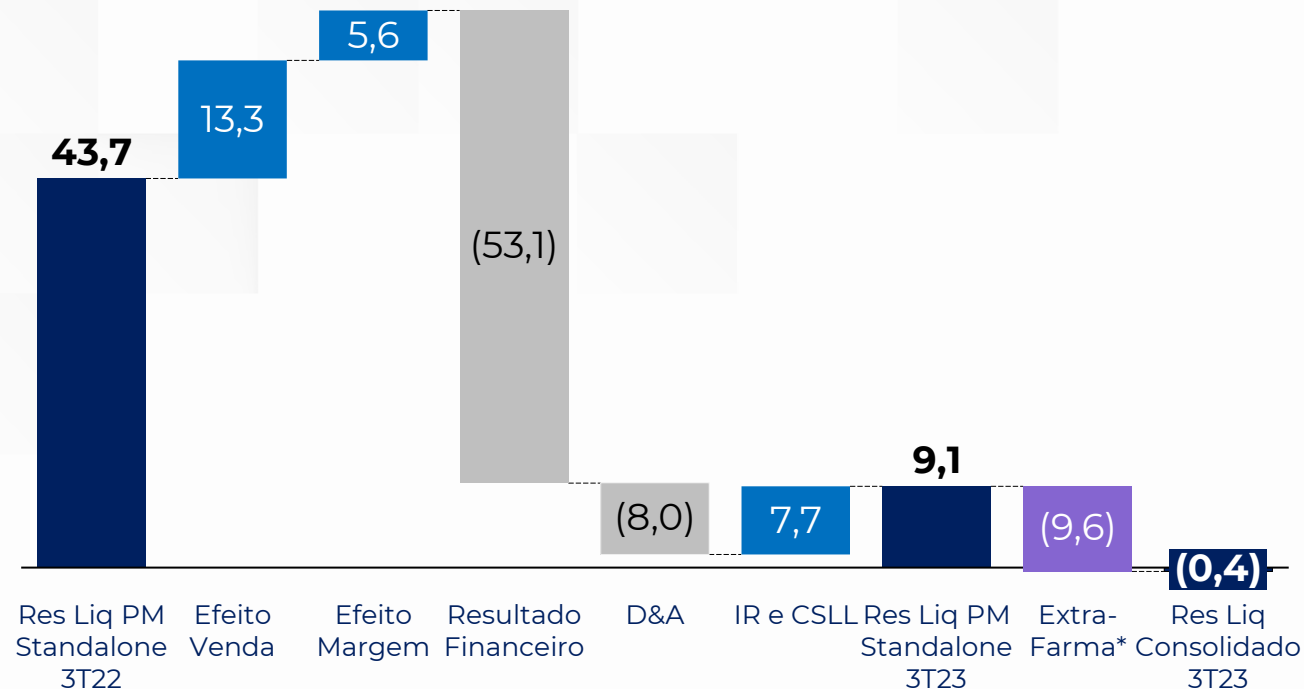
Apesar da forte melhoria em EBITDA, resultado líquido reduzido em função das despesas financeiras



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



BRIGDE RESULTADO LÍQUIDO (R\$ milhões)



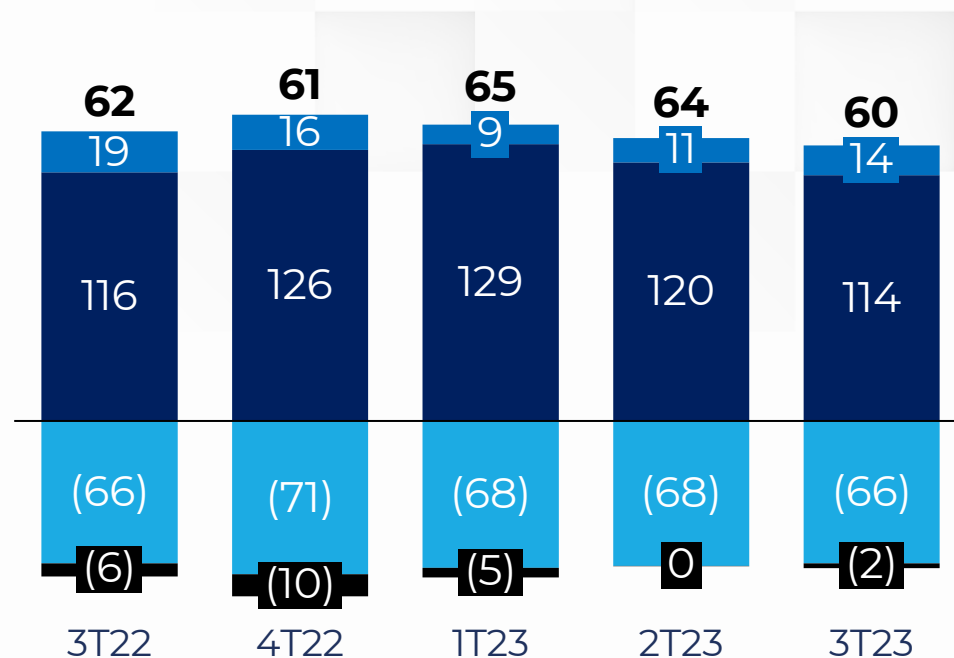
Nota: números IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.
 Dados consolidados consideram resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.
 * Participação minoritária incluída no resultado de Extrafarma

Ciclo de Caixa

Concluída normalização do PME e avançando na normalização do PMR e PMP



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



■ Contas a Receber ■ Fornecedores
■ Estoques ■ Risco Sacado

Prazo Médio de Recebimento

Recomposição parcial do saldo de antecipação de recebíveis

Prazo Médio de Estoques

Normalização do PME retomando aos patamares pré-aquisição

Prazo Médio de Fornecedores

Saldo abaixo do ideal, com normalização prevista para o 4T23

Risco Sacado

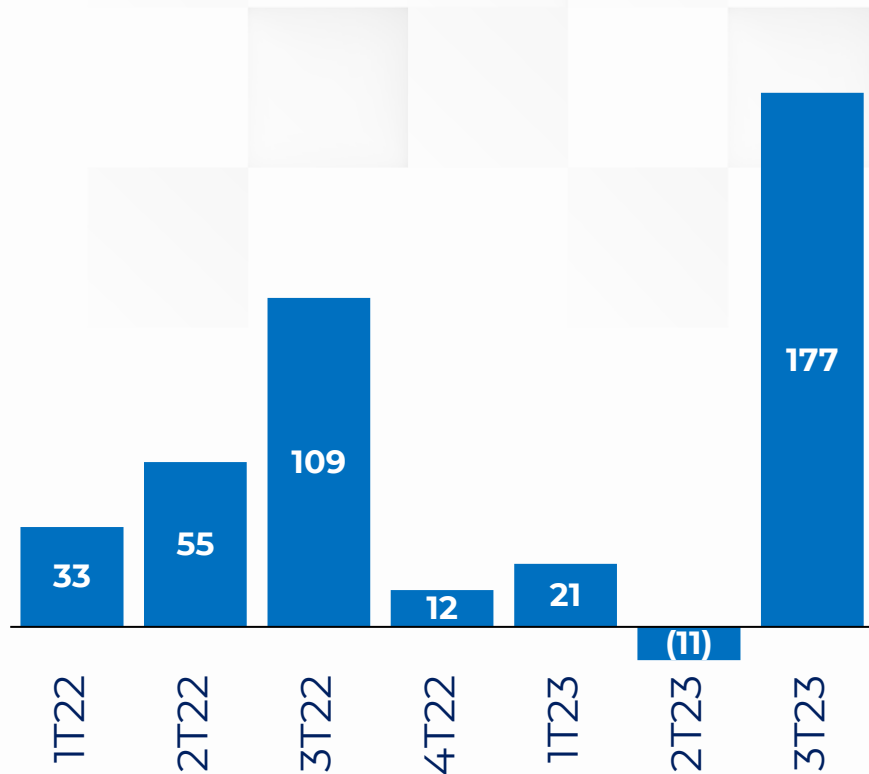
Operações pontuais de antecipação de vencimentos por parte de fornecedores

Fluxo de Caixa e Endividamento

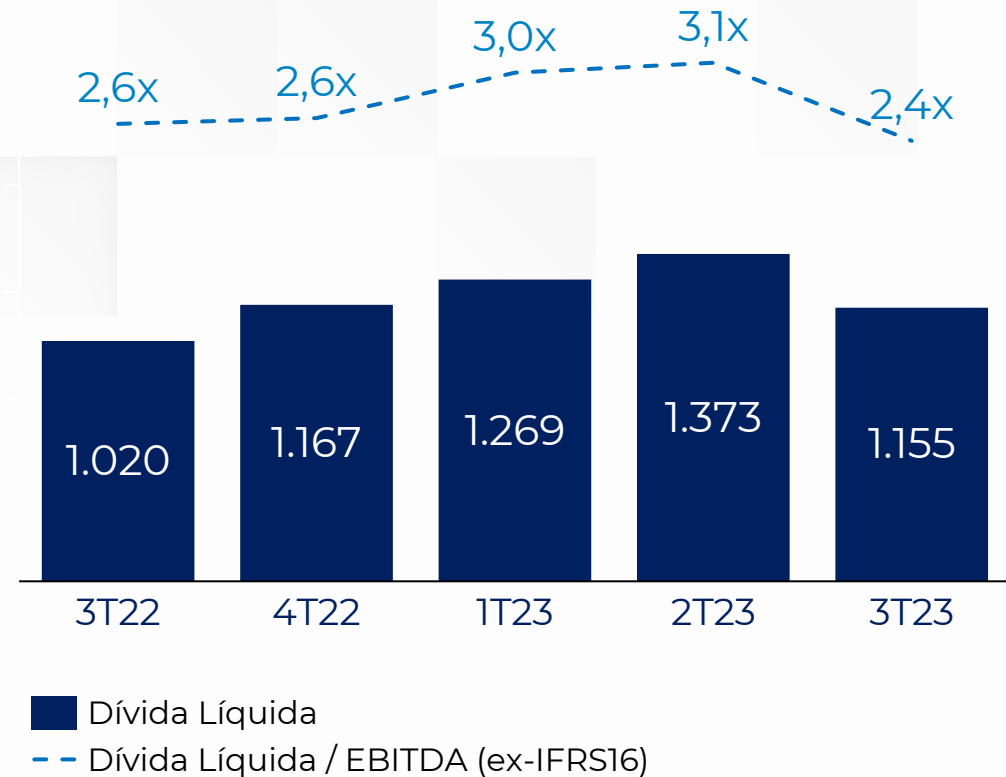
Recorde de geração operacional de caixa e redução significativa na alavancagem financeira



FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL
(em R\$ milhões)



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





Integração Extrafarma

José Rafael Vasquez, COO

Racional da Transação

Estratégia de consolidação e proteção das regiões Norte e Nordeste, com valuation atrativo e volume relevante de sinergias



RACIONAL ESTRATÉGICO

Alinhamento com o plano estratégico, **acelerando o pipeline de expansão em 3 anos**

Consolidação da liderança nas regiões Norte e Nordeste

Aumento de adensamento e **capilaridade omnichannel**



RACIONAL FINANCEIRO

Valuation atrativo

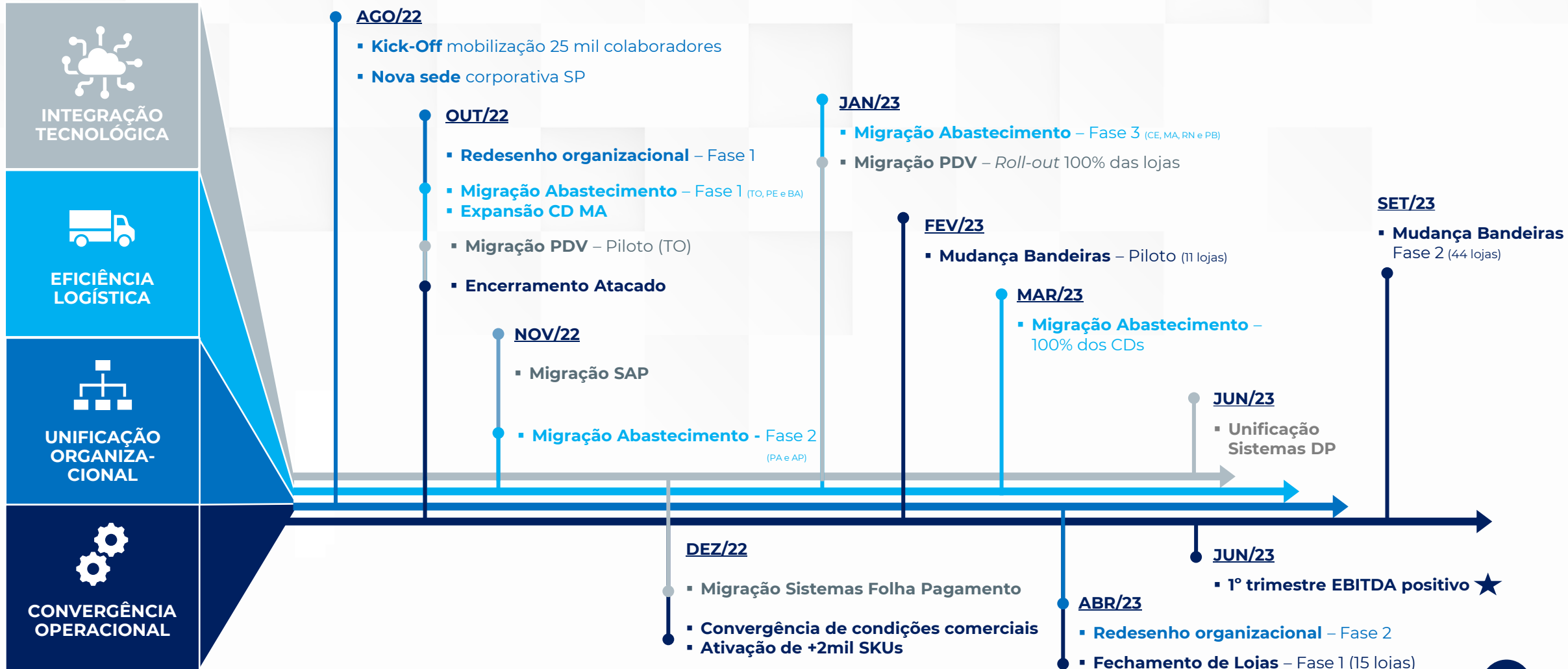
Relevante potencial de **sinergias operacionais**

TIR projetada da transação superior à expansão orgânica



Plano de Integração

Primeiro ano de integração entregue conforme planejamento



Próximos Passos

Passada a fase mais crítica da integração o foco passa a ser a melhoria operacional



Portfólio de lojas com novas conversões de bandeiras e potenciais fechamentos



Recuperação de abandonadores com ações de marketing e CRM



Redefinição de **sortimento, preços e estoques** com maior granularidade



Redefinição e maior integração das **equipes de lojas e supervisão**

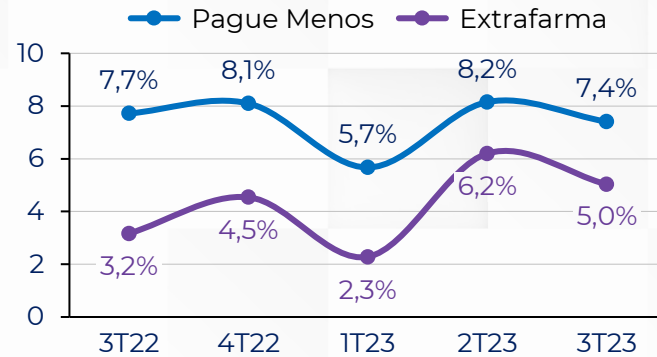


Diluição de despesas com incremento de vendas e redução de gastos (ex. alugueis)

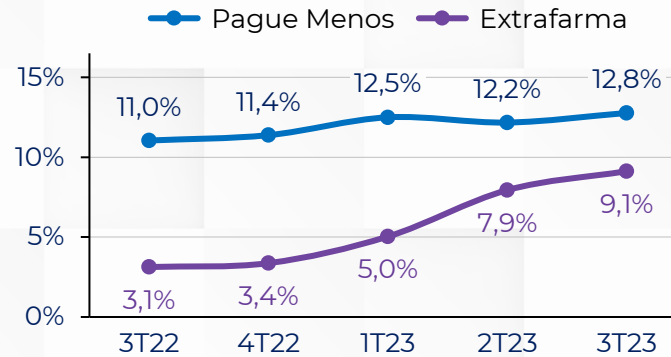
Convergência Operacional

Fechamento de gaps entre Pague Menos e Extrafarma em importantes métricas operacionais

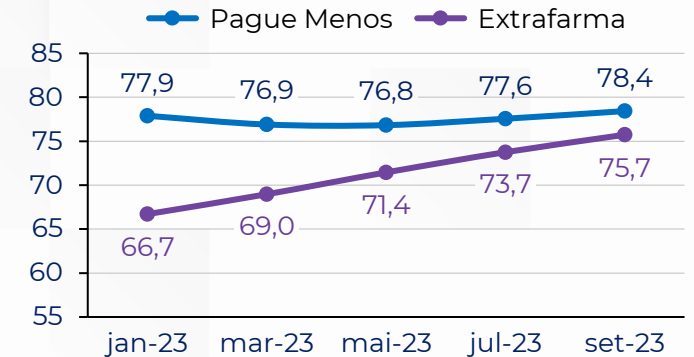
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO
(% da receita bruta – IAS 17)



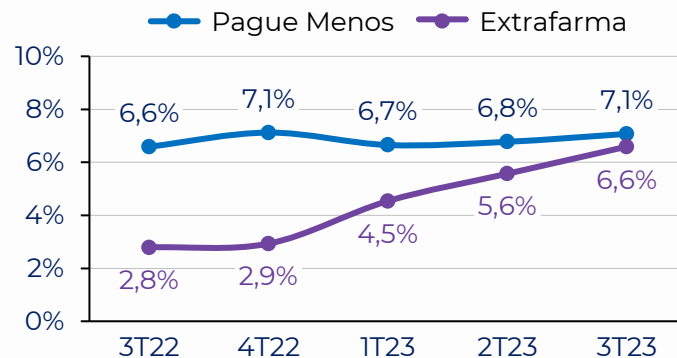
CANAIS DIGITAIS
(% das vendas totais)



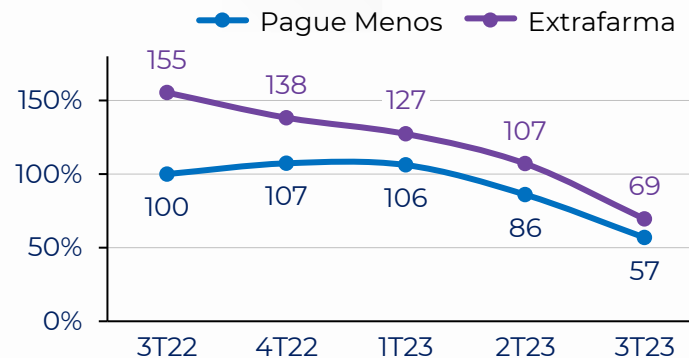
NPS
(nota concedida em pesquisa NPS)



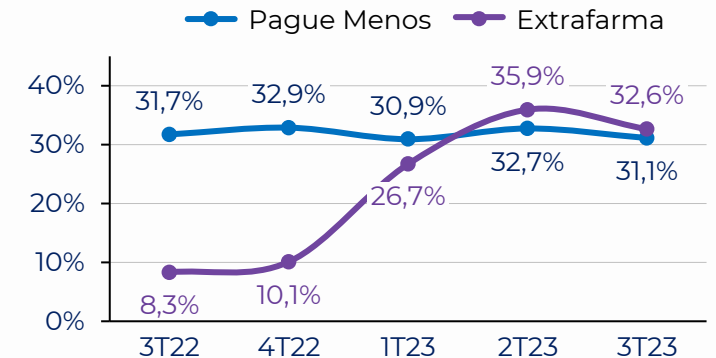
MARCAS PRÓPRIAS
(% das vendas totais)



RUPTURA DE ESTOQUES
(Pague Menos 3T22 = base 100)



CONVÊNIOS E PARCERIAS
(% das vendas totais)



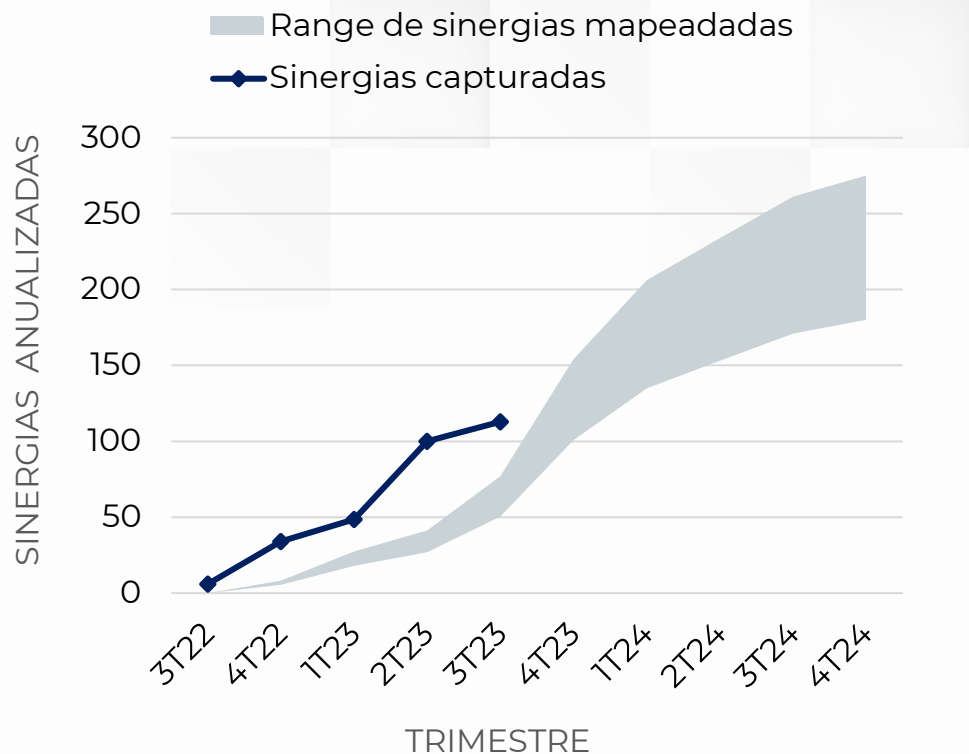
Sinergias Capturadas

Evolução contínua acima das expectativas, com alto potencial de geração de valor



CURVA DE CAPTURA DE SINERGIAS

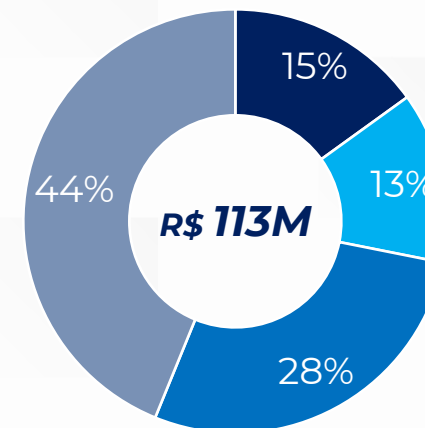
(R\$ milhões)



SINERGIAS APURADAS NO 3T23

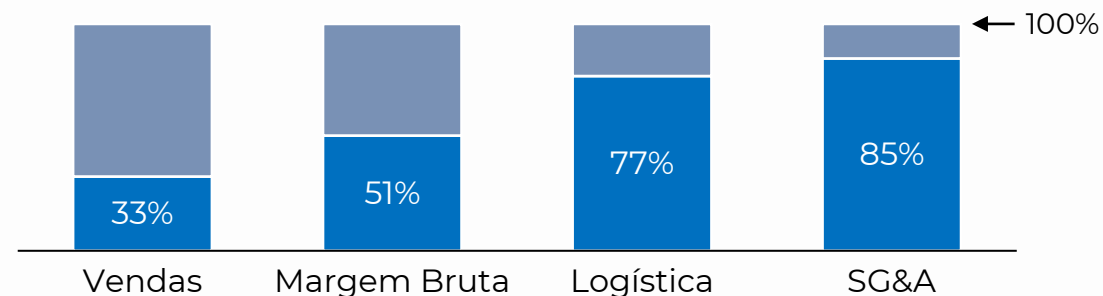
(R\$ milhões)

- Receita
- Logística
- Margem Bruta
- SG&A



POTENCIAL PENDENTE DE CAPTURA

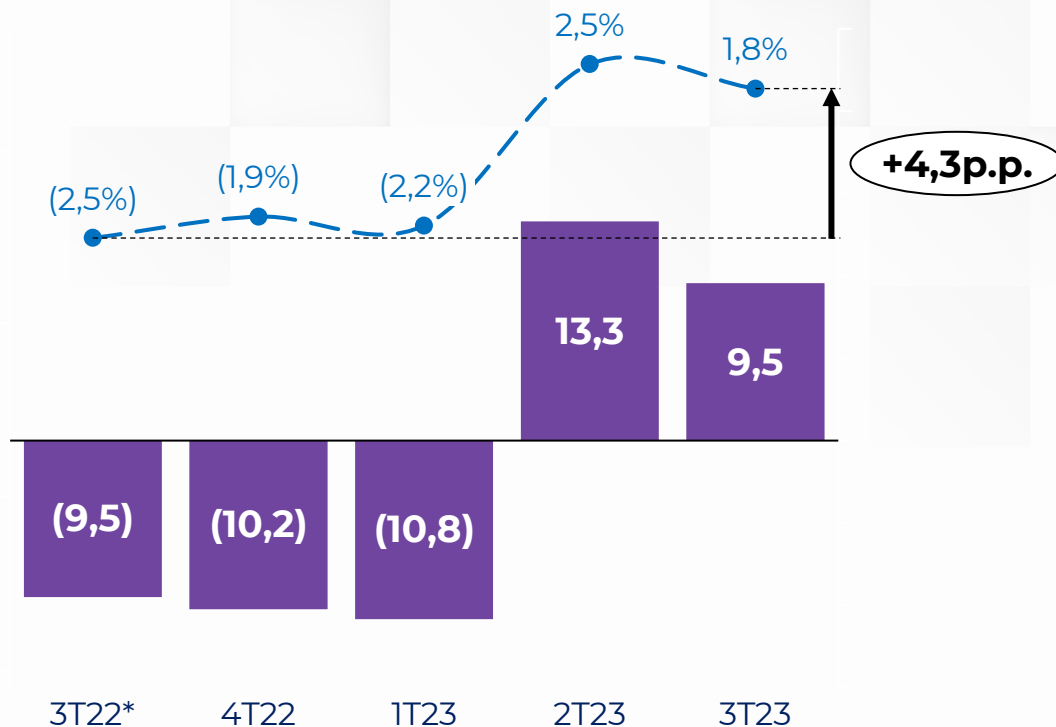
(% do total mapeado)



EBITDA Extrafarma

Turnaround de companhia com EBITDA negativo para positivo em 1 ano

EBITDA AJUSTADO IAS 17 (R\$ milhões e % da receita bruta)



- Transição de um cenário deficitário para operacionalmente positivo, **contribuindo para a geração de caixa e redução da alavancagem** da Companhia;
- Redução de margem EBITDA no 3T23 vs 2T23 é sazonal, **expurgando o efeito da pré-alta** continuamos melhorando a **rentabilidade** do ativo;

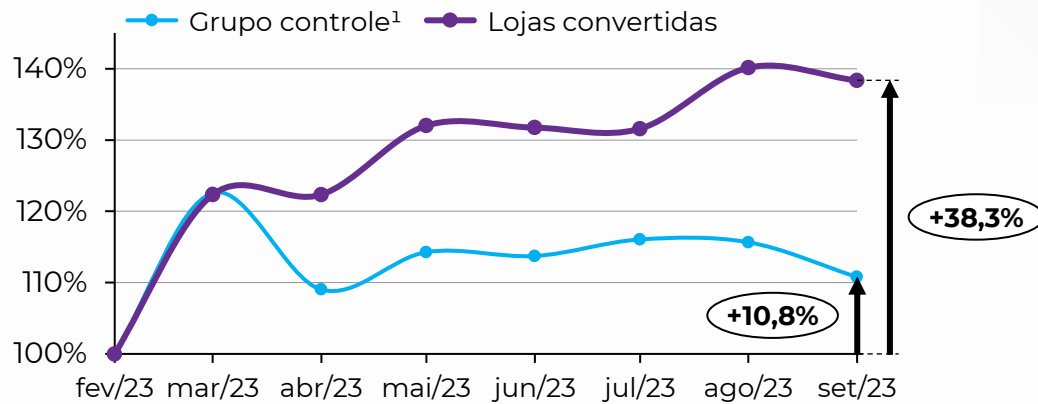
Conversões de Bandeira

Alavanca para incremento de vendas, aproveitando a força da marca Pague Menos

PILOTO

- 11 lojas convertidas, em jan/23;
- Lojas selecionadas em BA, PE, PB e SP;
- Investimento médio de R\$ 150k/loja;
- Resultados promissores, com *ramp-up* de vendas quase 4x maior que o grupo controle e baixa canibalização em Pague Menos;

 **PERFORMANCE CONVERSÕES DE BANDEIRA**
(variação % de vendas a partir de fev/23)

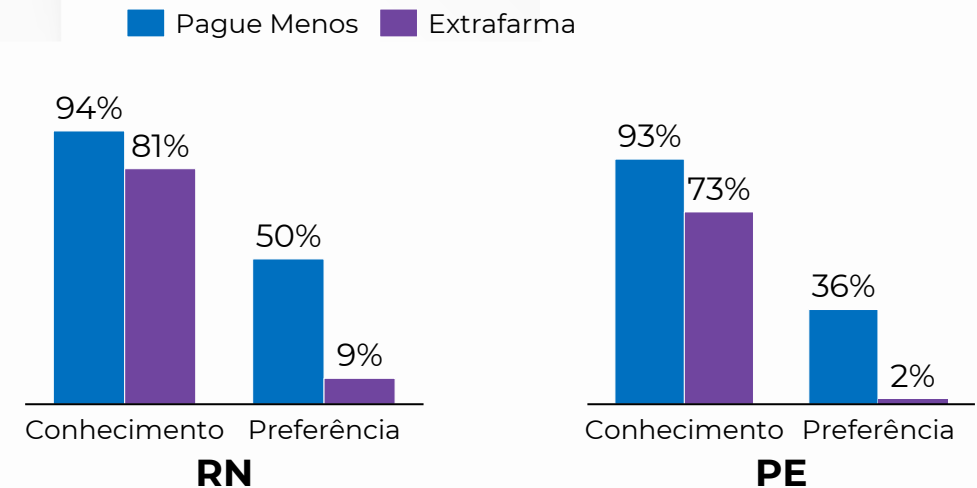


ROLL-OUT

- 44 conversões, em out/23 e nov/23;
- 100% das lojas em RN e PE;
- Praças onde há atualmente o maior *gap* de força de marca² entre as bandeiras;



COMPARATIVO FORÇA DE MARCA



¹ Demais lojas não convertidas nas respectivas UFs

² Fonte: pesquisa de mercado ampla, realizada em 2021.



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