

VIDEOCONFERÊNCIA DE
Resultados
3T22

 **PagueMenos**

 **extrafarma**

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) e apresentados aqui de forma ajustada pelos efeitos não recorrentes descritos no release.



Resultados 3T22

Luiz Novais, CFO

Destques 3T22

Inflexão na trajetória de rentabilidade e aceleração do crescimento em ambas as bandeiras

PagueMenos



+7,2%
Crescimento SSS
(+8,4% ex-Covid)



8,6%
Margem EBITDA
(+0,7p.p. vs 3T21)



11,0%
Canais Digitais
(+45% de crescimento)

extrafarma



+13,8%
Crescimento SSS
(+13,5% em maduras)



R\$ 474 mil
Venda/Loja/Mês
(+17,1% vs 3T21)



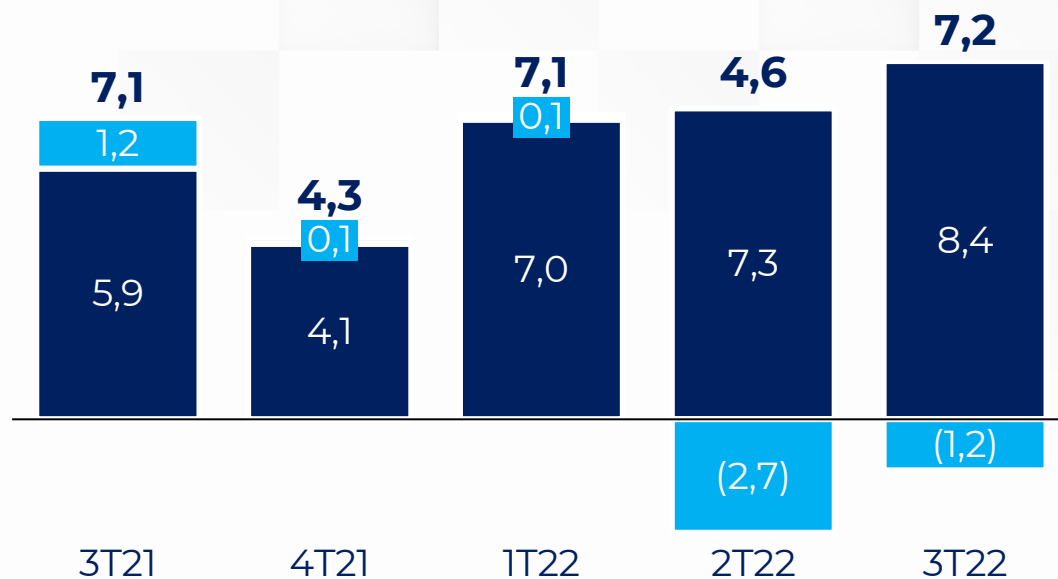
Importantes avanços
na Integração
(Abastecimento, sistemas e organograma)

Vendas Pague Menos

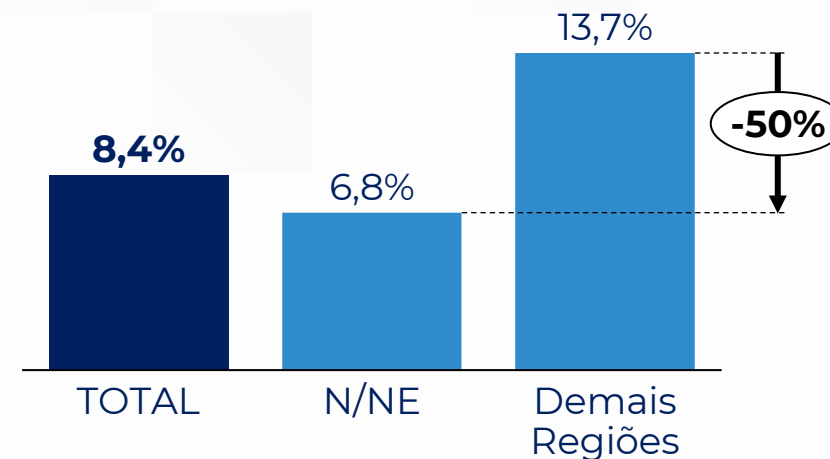
Aceleração no ritmo de crescimento mesmas lojas, apesar de exposição regional menos favorável.

CRESCIMENTO MESMAS LOJAS (SSS) (variação %)

 Testes Covid  ex Testes Covid



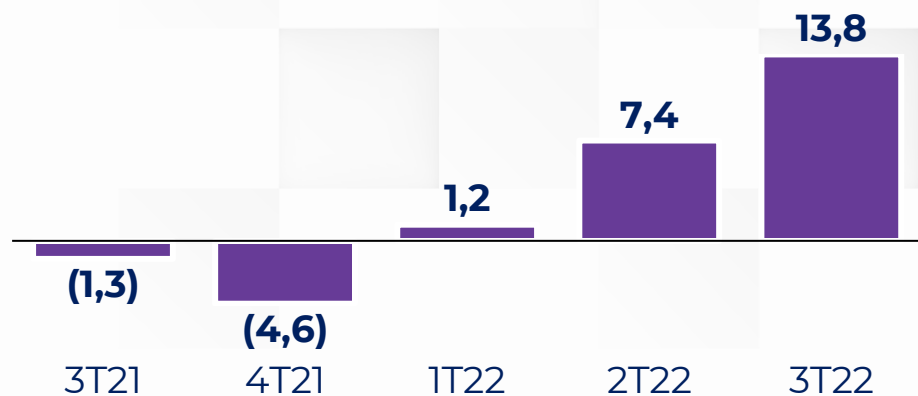
SSS EX-TESTES COVID POR REGIÃO (variação % - 3T22 vs 3T21)



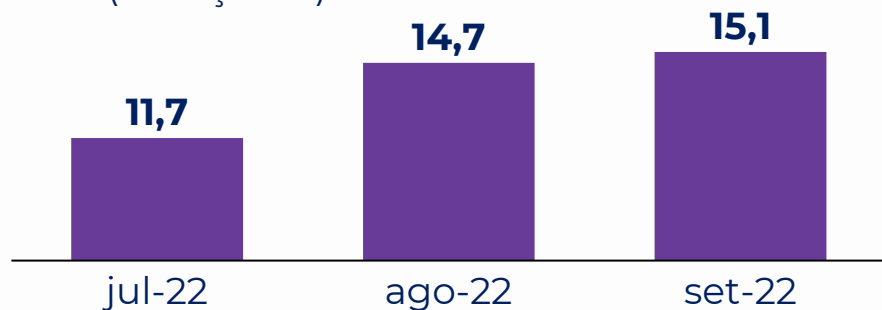
Vendas Extrafarma

Forte aceleração, confirmando o potencial de crescimento da venda média por loja

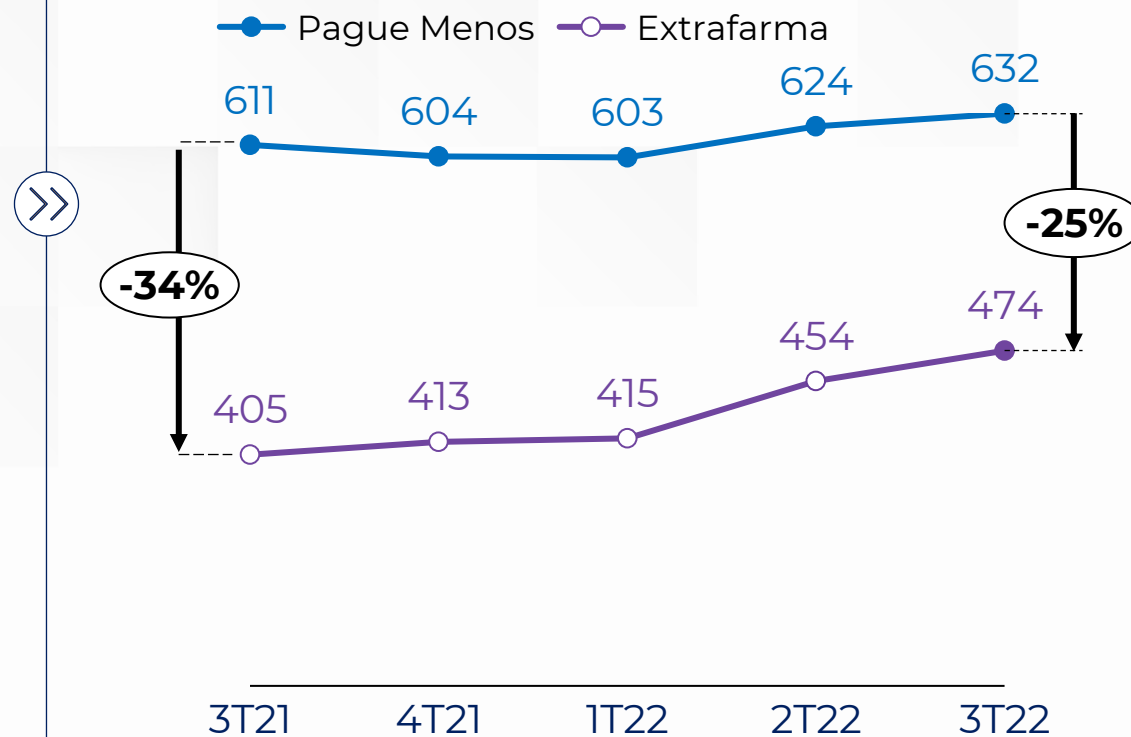
 **CRESCIMENTO MESMAS LOJAS (SSS)**
(variação %)



 **SSS MENSAL**
(variação %)



 **GAP VENDA LOJA MENSAL**
(variação %)

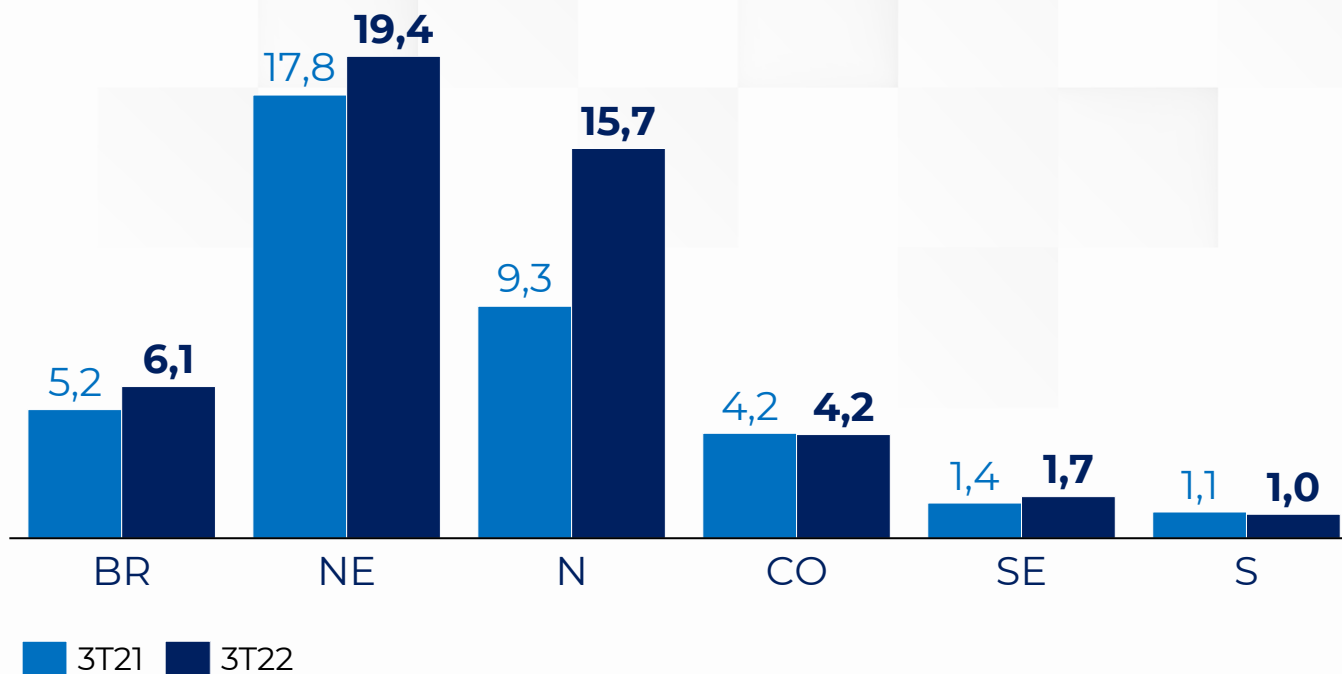


Market Share

Aquisição Extrafarma nos coloca em posição ainda mais relevante nas regiões Norte e Nordeste

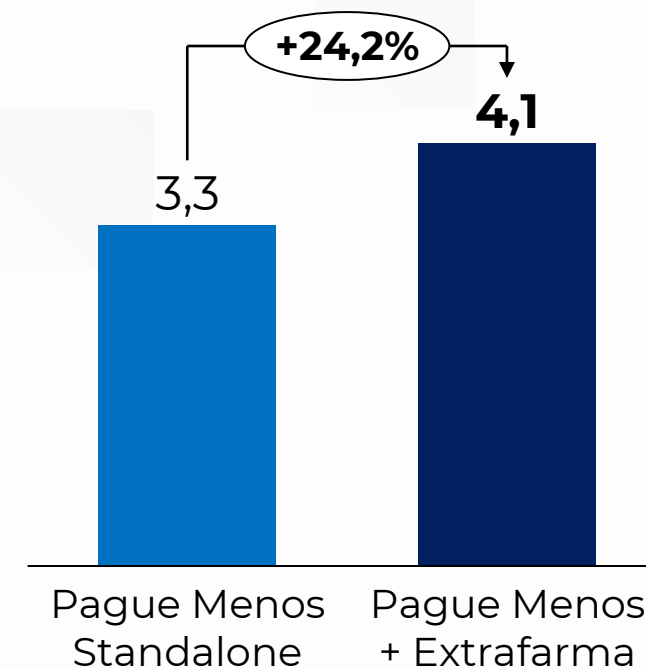
SHARE¹ POR REGIÃO

(% do mercado total)



ÍNDICE DE ADENSAMENTO

(qtd. lojas / qtd. municípios)



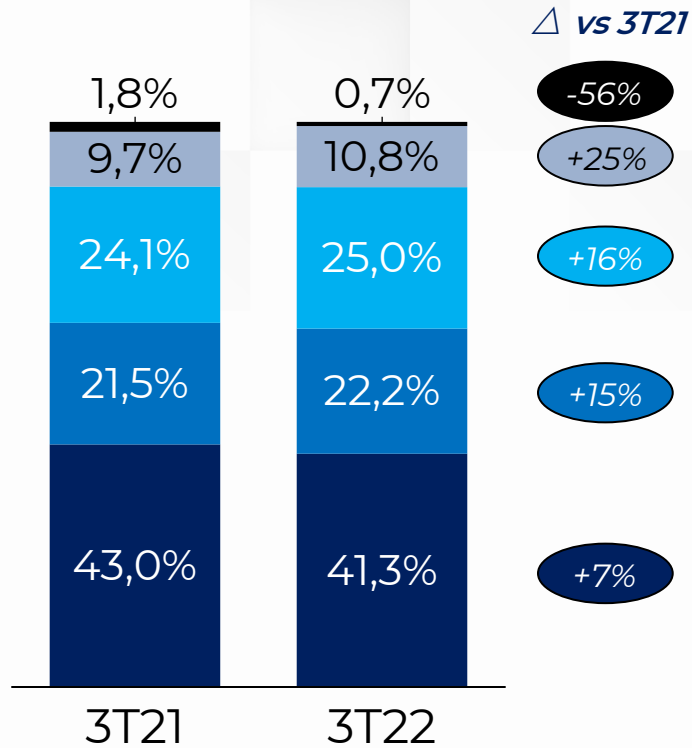
Fonte: IQVIA

¹ Considera a participação de mercado de Extrafarma para o período completo do 3T22.

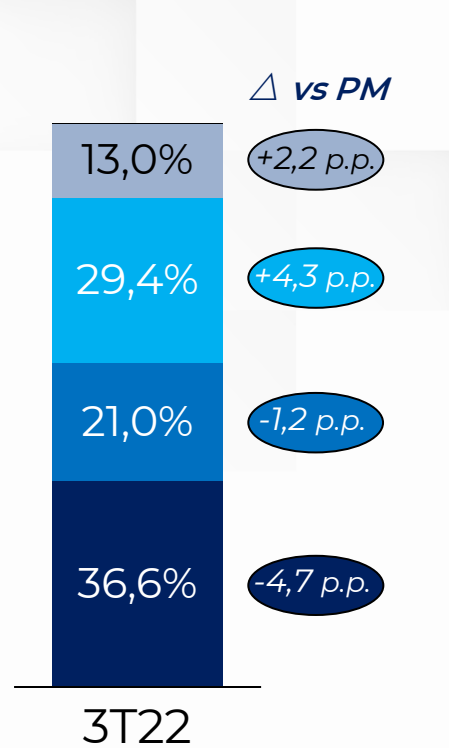
Mix de Vendas

Mais um trimestre com evolução favorável no mix de vendas em Pague Menos e grande oportunidade em Extrafarma para RX e marcas próprias

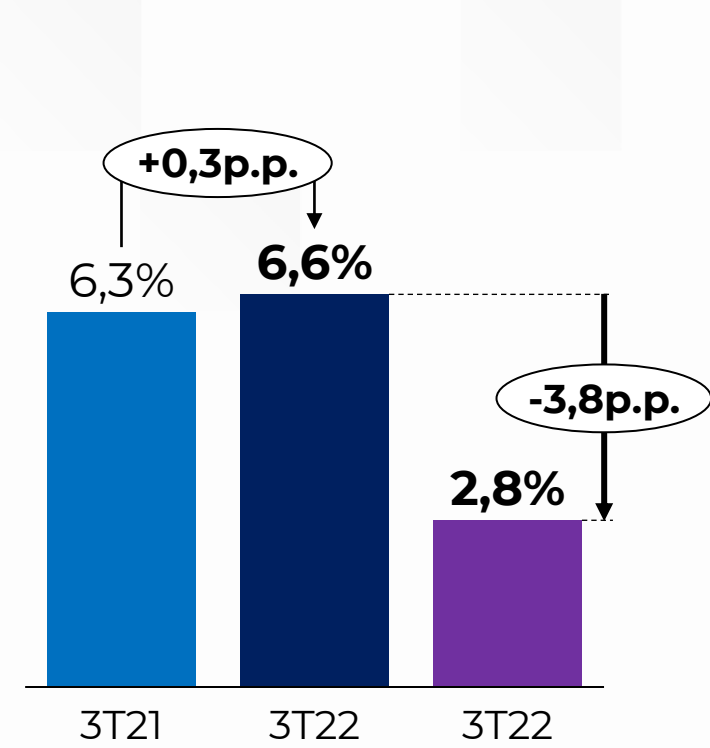
PAGUE MENOS (% da venda total)



EXTRAFARMA (% da venda total)



MARCAS PRÓPRIAS (% da venda total)



 Serviços
  Genérico
  H&B
  OTC
  RX



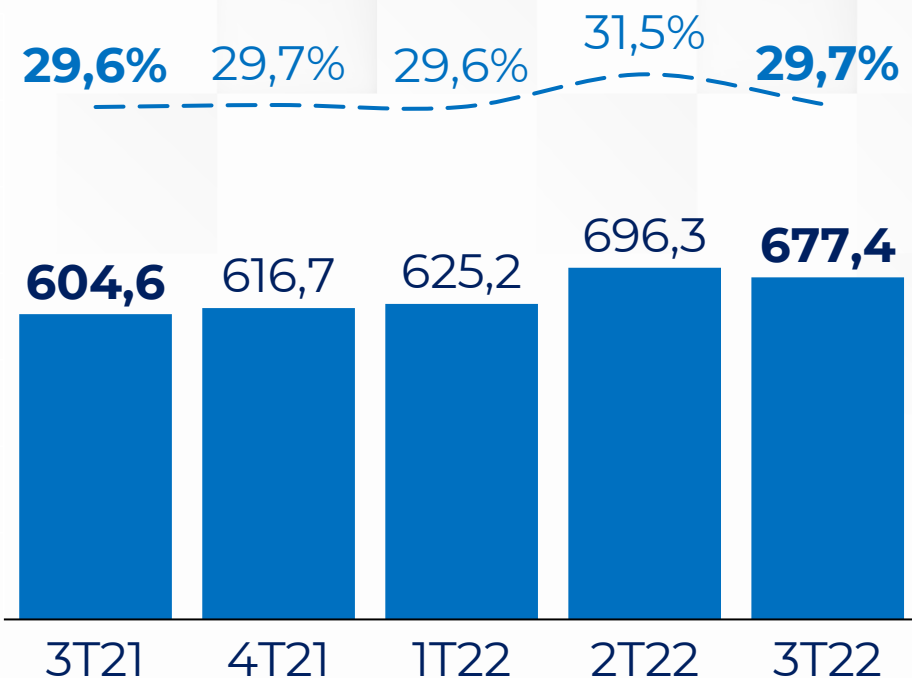




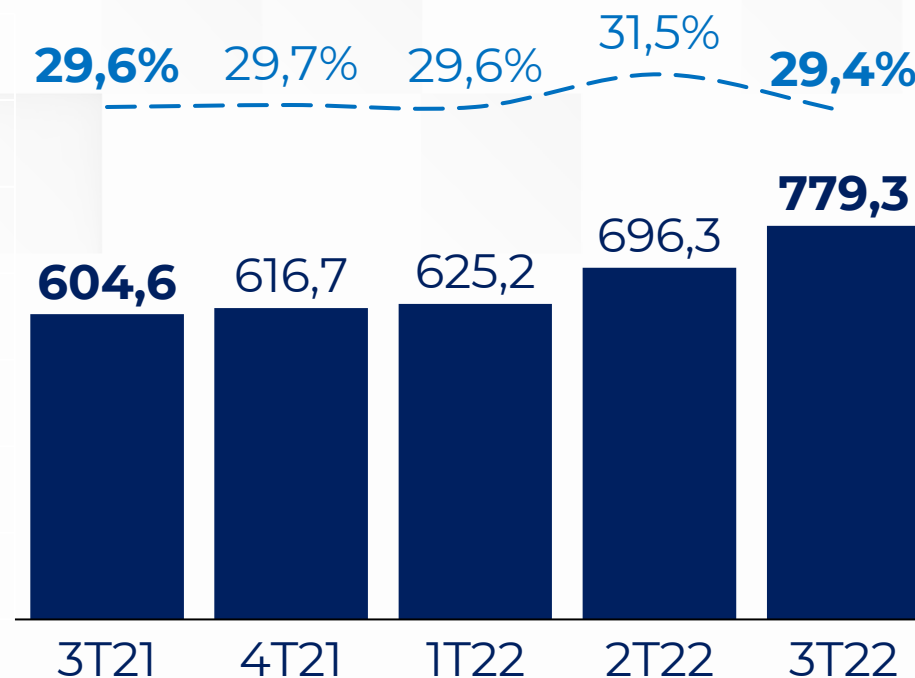
Lucro e Margem Bruta

Evolução positiva em margem na Pague Menos combinado com avanço de canais digitais, convênios e parcerias; grande oportunidade na Extrafarma / Consolidado

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



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

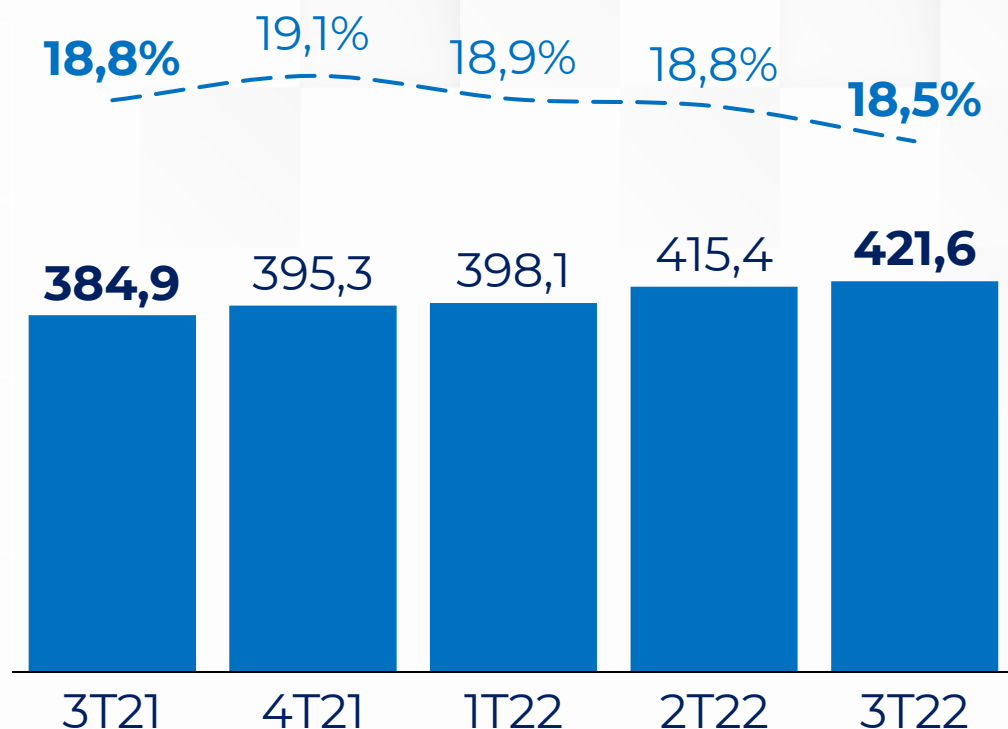


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram dois meses (agosto e setembro) da Extrafarma.

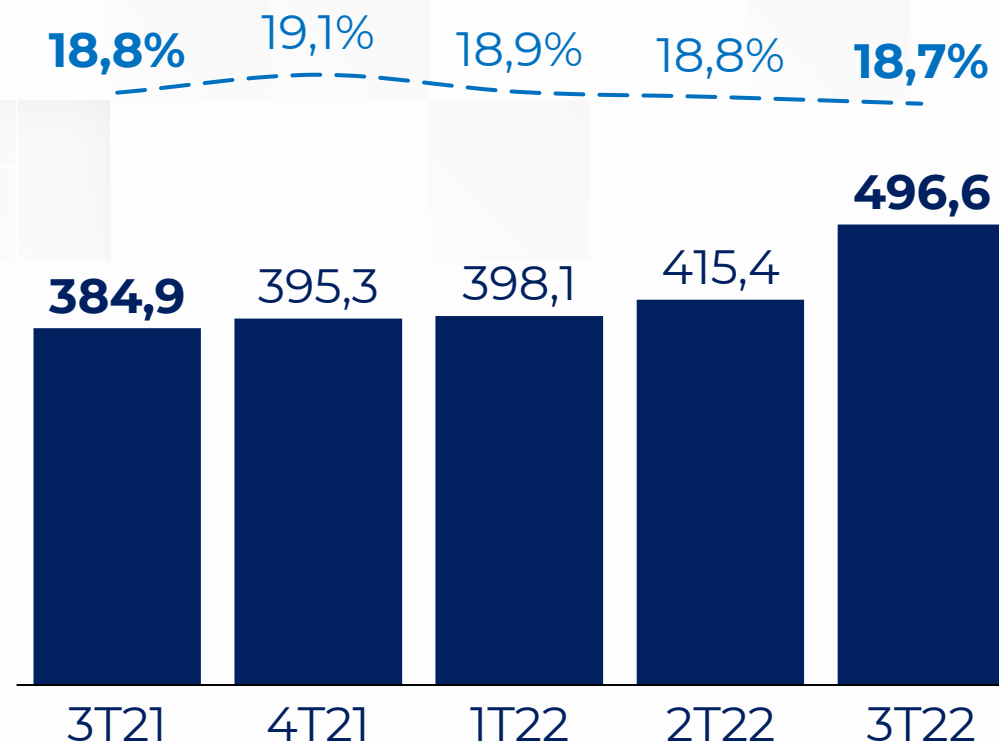
Despesas com Vendas

Importante diluição de despesas na Pague Menos combinado com o acréscimo na base de lojas em maturação

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



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

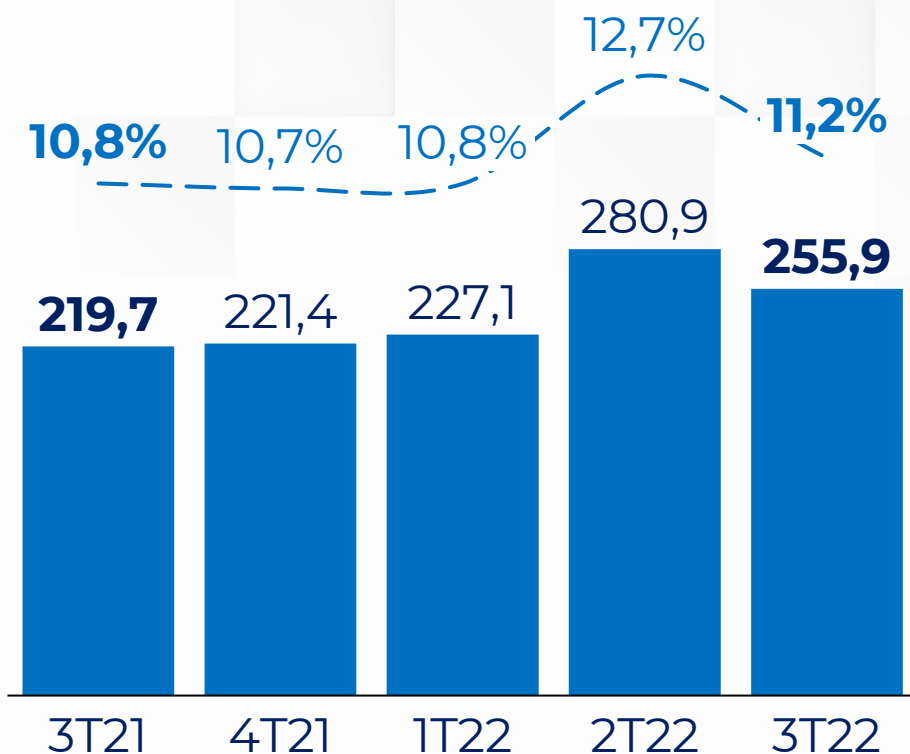


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram dois meses (agosto e setembro) da Extrafarma.

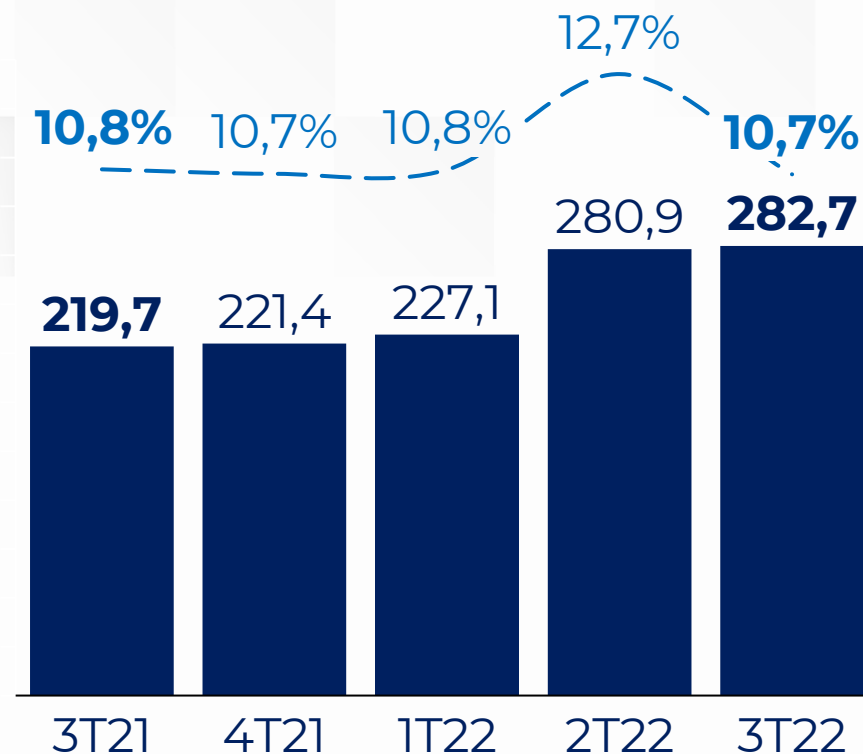
Margem de Contribuição

Saudável nível de rentabilidade em lojas Pague Menos, com relevante oportunidade em Extrafarma

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



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

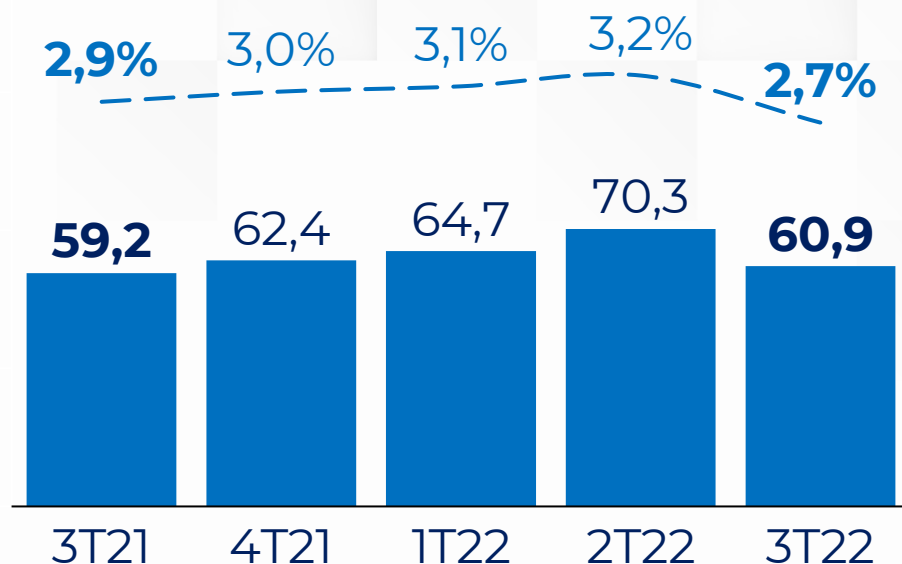


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram dois meses (agosto e setembro) da Extrafarma.

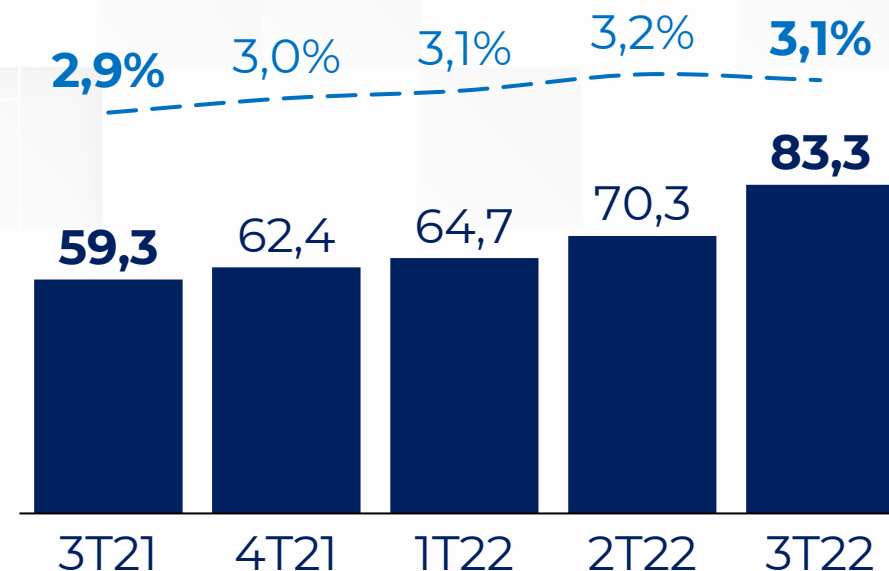
Despesas G&A

Redução em despesas proporcionais na Pague Menos e início de captura de sinergias com grande potencial de diluição no consolidado

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



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

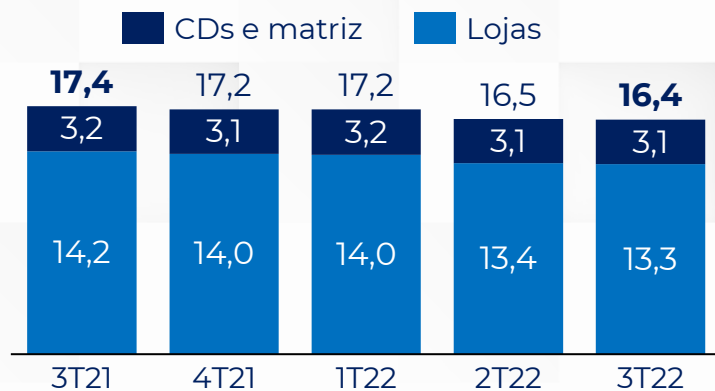


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram dois meses (agosto e setembro) da Extrafarma.

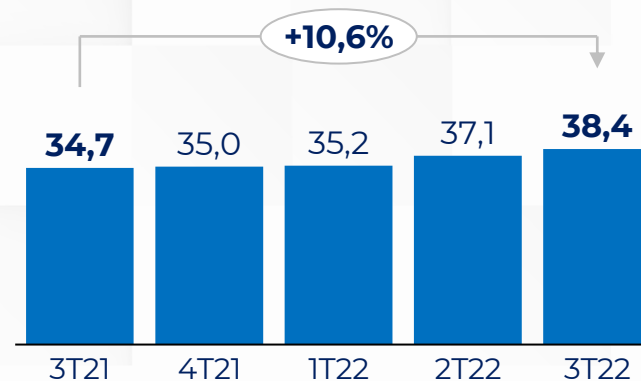
Produtividade

Uma das principais alavancas para incremento de rentabilidade

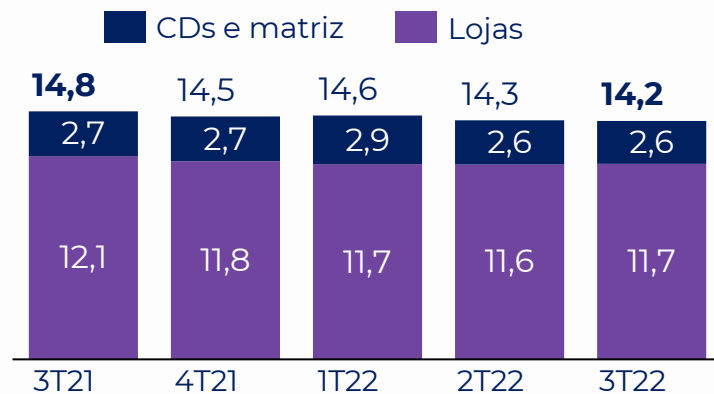
MÉDIA DE FUNCIONÁRIO / LOJA



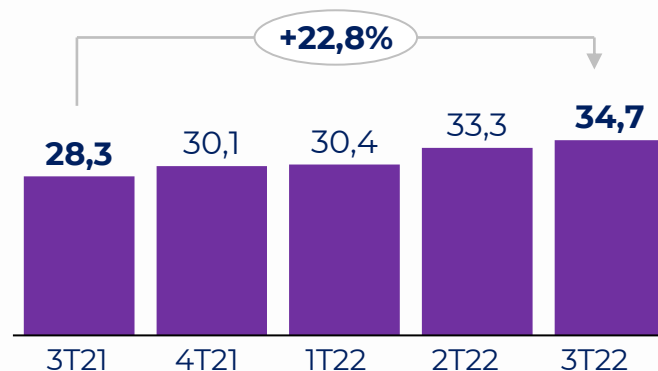
VENDA FUNCIONÁRIO/MÊS (R\$ MIL)



MÉDIA DE FUNCIONÁRIO / LOJA

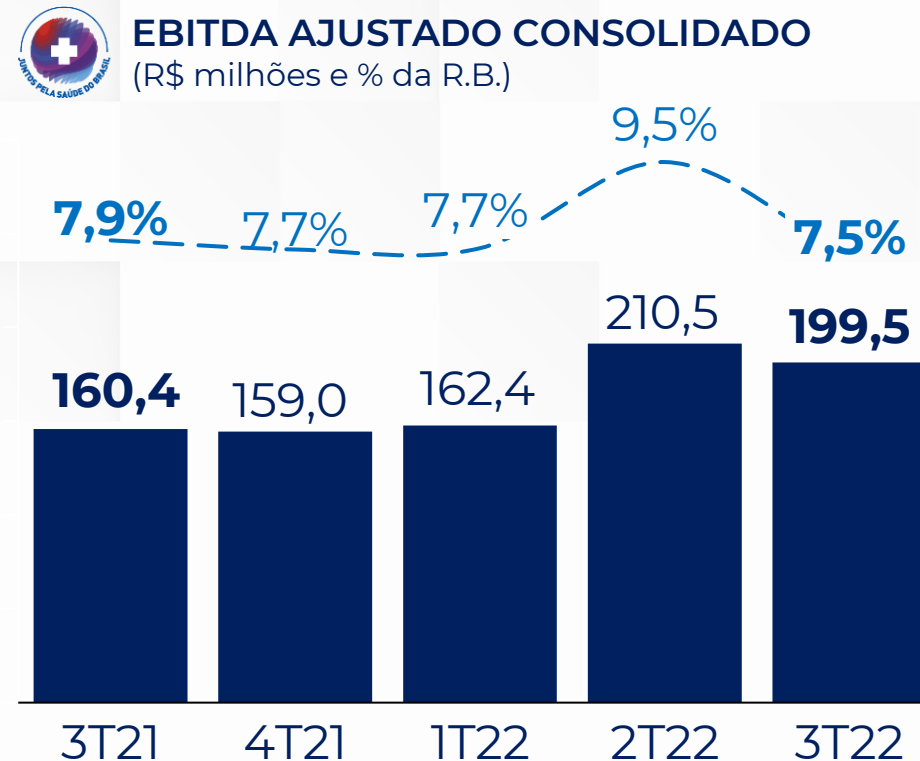
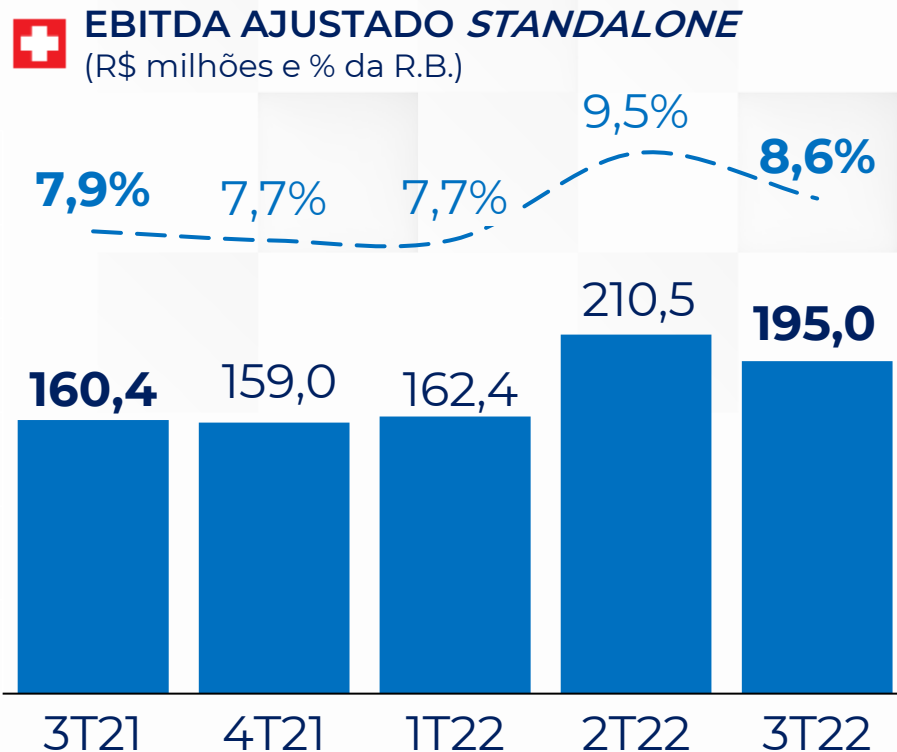


VENDA FUNCIONÁRIO/MÊS (R\$ MIL)



EBITDA Ajustado

Trimestre de inflexão na trajetória de rentabilidade na Pague Menos

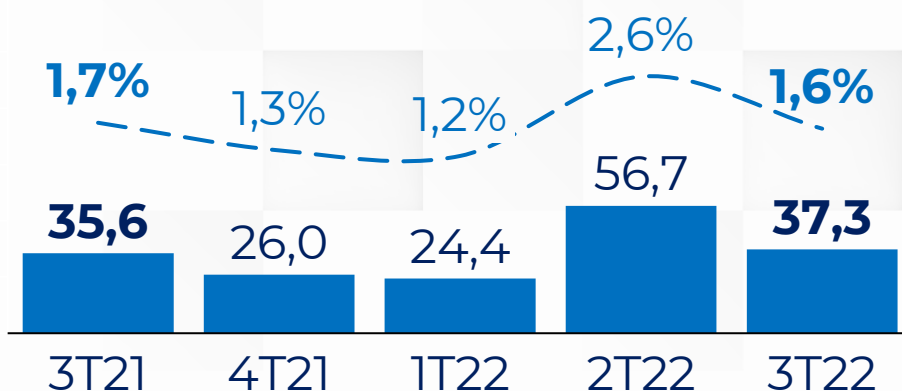


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram dois meses (agosto e setembro) da Extrafarma.

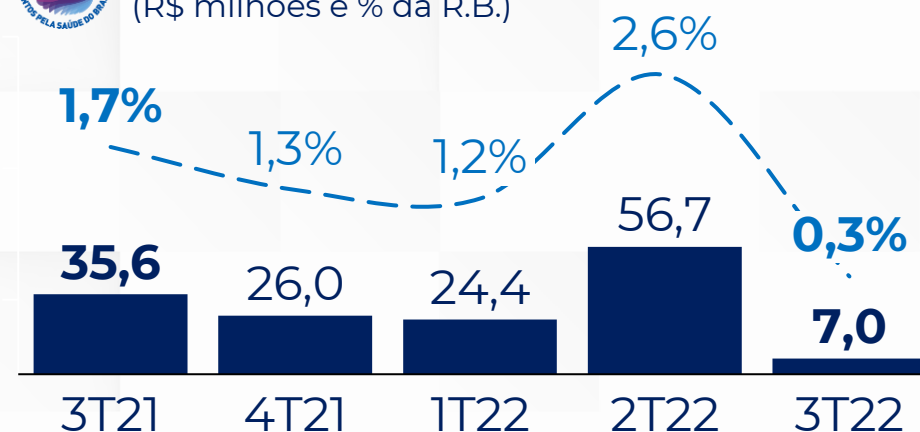
Lucro Líquido

Crescimento de lucro mesmo com relevante efeito negativo de despesas financeiras em Pague Menos; no combinado, resultado impactado pelo processo de consolidação da Extrafarma.

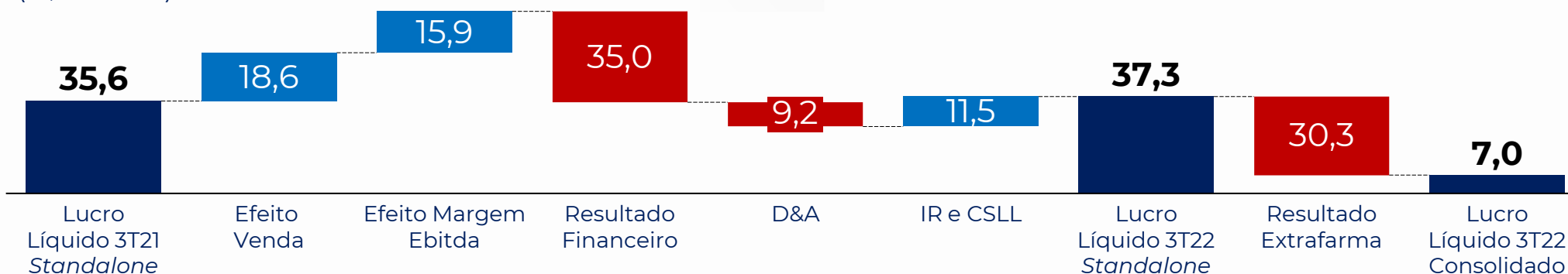
LUCRO LÍQUIDO *STANDALONE* (R\$ milhões e % da R.B.)



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



COMPONENTES DA VARIAÇÃO DE LUCRO (R\$ milhões)

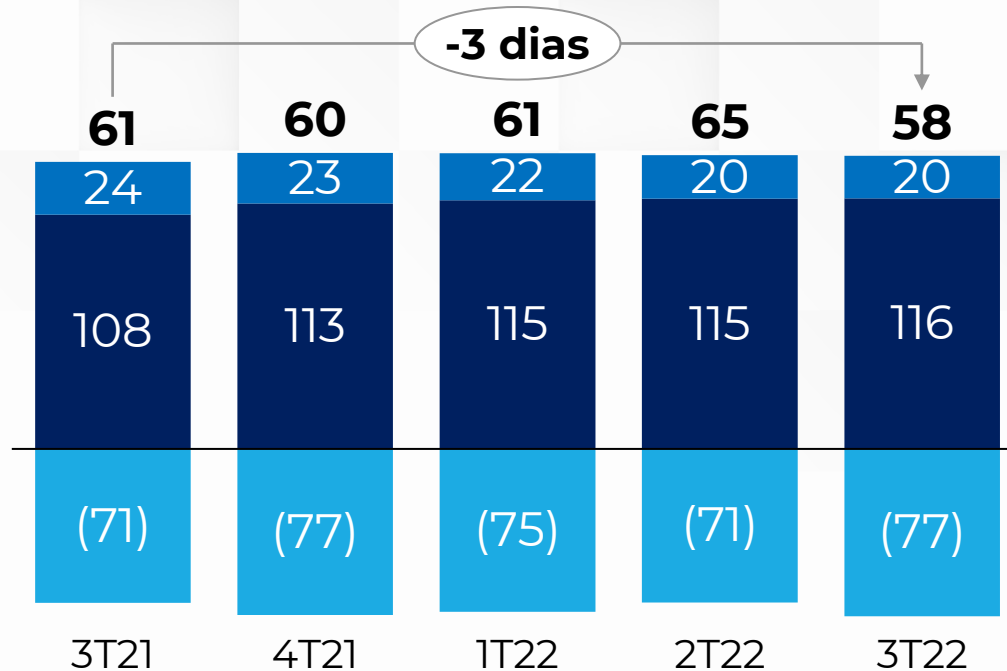


Nota: números IFRS16 ajustados por efeitos não-recorrentes.
Dados consolidados consideram dois meses (agosto e setembro) da Extrafarma.

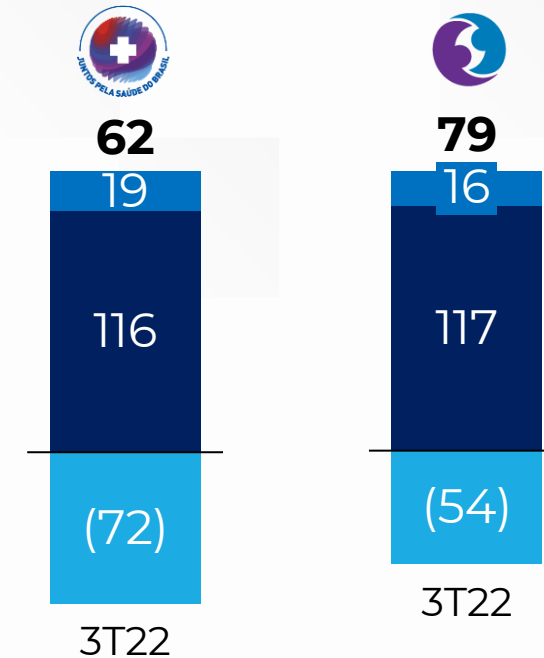
Ciclo de Caixa




Importante redução no ciclo de caixa em Pague Menos (3 dias vs. 3T21) e grande oportunidade em Prazo de Fornecedores na Extrafarma, já endereçado

 **CICLO DE CAIXA PAGUE MENOS**
(em dias de CMV e dias de Receita Bruta)



CICLO CONSOLIDADO/EXTRAFARMA
(em dias de CMV e dias de Receita Bruta)



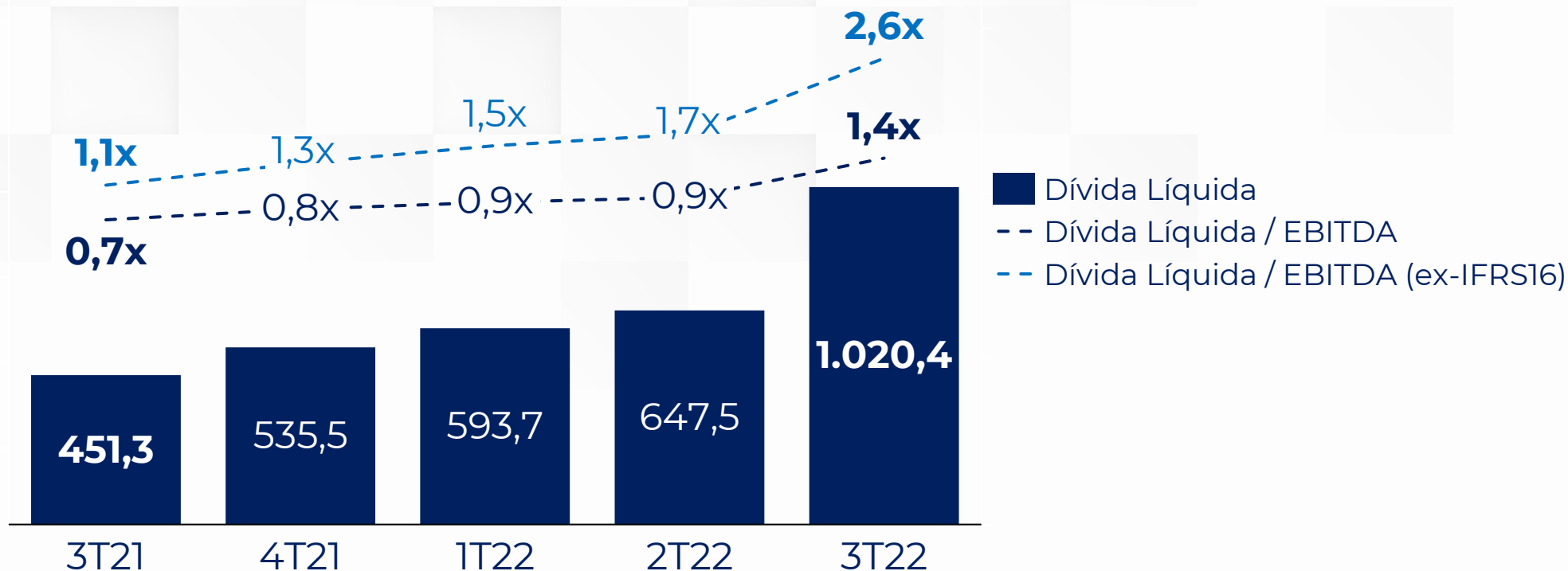
 Contas a Receber  Estoques  Fornecedores

Endividamento

Alavancagem impactada pelo pagamento da 1ª parcela da aquisição Extrafarma









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



Integração Extrafarma

Avanços importantes em poucos meses

AÇÕES IMPLEMENTADAS

-  **INÍCIO DE MIGRAÇÃO DE CDS**
Lojas Extrafarma de BA, PE e TO abastecidas por CDs PM
-  **INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS DE LOJA**
5% das lojas Extrafarma já operando com sistemas PM
-  **SIMPLIFICAÇÃO ESTRUTURA ORGANIZACIONAL**
Organogramas corporativos reestruturados
-  **AMPLIAÇÃO DE SORTIMENTO**
+500 ativações de novos itens por loja
-  **NIVELAMENTO DE CONDIÇÕES COMERCIAIS**
Ajustados prazos de pagamentos para todas as categorias e preços de aquisição para genéricos
-  **INÍCIO DO SANEAMENTO DO FOOTPRINT**
9 lojas encerradas e 10 em processo conversão de bandeira

AÇÕES EM IMPLEMENTAÇÃO

-  **2ª ONDA DE MIGRAÇÃO DE CDS**
Abastecimento de lojas PM por CDs Extrafarma, PA, MA e SP
-  **NIVELAMENTO DE CONDIÇÕES COMERCIAIS**
Negociação com fornecedores RX, H&B e OTC
-  **REFORÇO DE ESTOQUES**
Aquisição de produtos com novas condições e remessa para lojas
-  **DILUIÇÃO DE SG&A**
Nivelamento de condições comerciais para suprimentos e serviços e ganho de escala
-  **CANAIS DIGITAIS**
Unificação do Televendas e Ampliação da rede Clique&Retire



Hub de Saúde, Digital e Clientes

Renato Camargo, CXO

Hub de Saúde

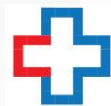
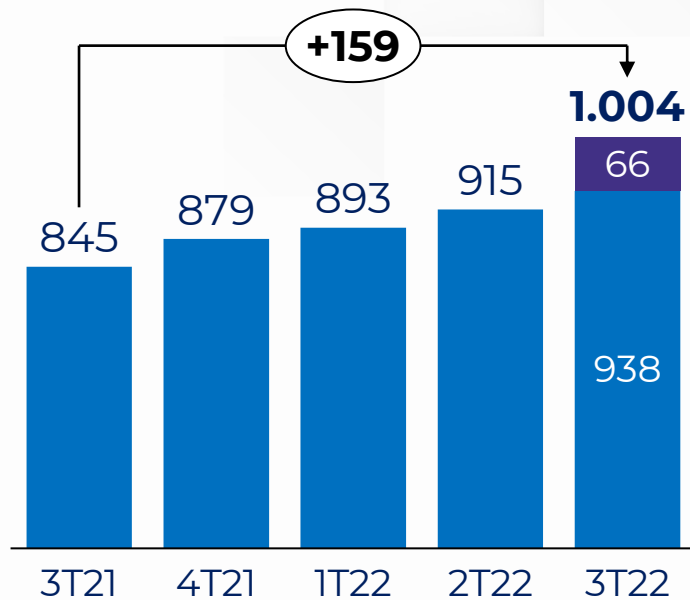
Consistentes avanços nas múltiplas verticais de nosso Hub de Saúde



CONSULTÓRIOS

(unidades)

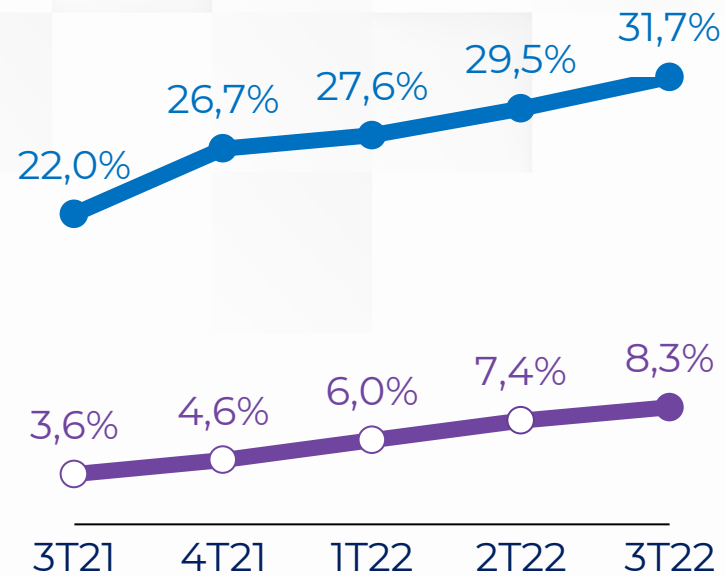
■ Extrafarma ■ Pague Menos



CONVÊNIOS E PARCERIAS

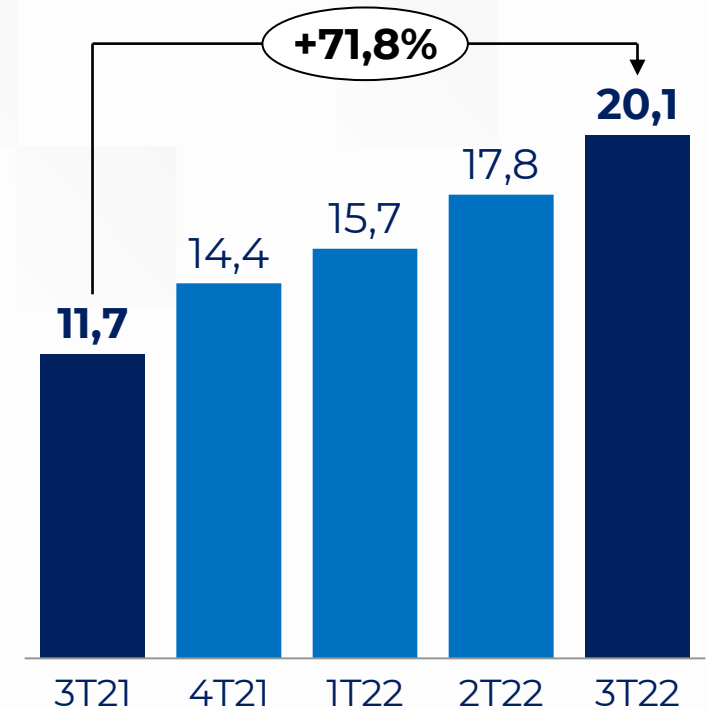
(% das vendas totais)

● Pague Menos ● Extrafarma



MEDICAMENTOS ESPECIAIS

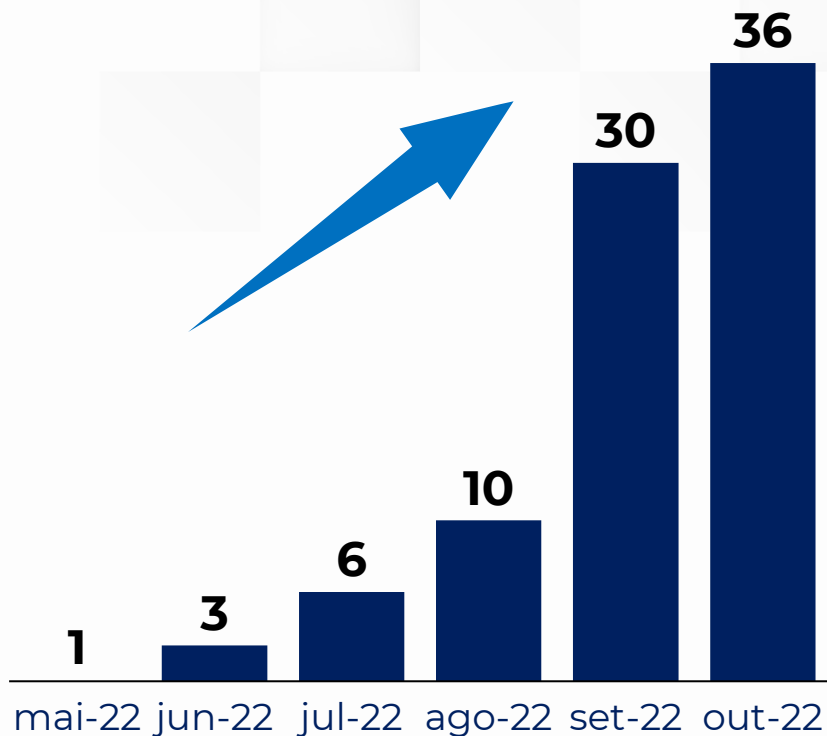
(R\$ milhões)



Sempre Bem Saúde

O mais novo componente de nosso Hub de Saúde ganha relevante tração no 3T22

 **VIDAS ATIVAS**
(usuários com assinatura ativa, em milhares)



sempre bem
SAÚDE

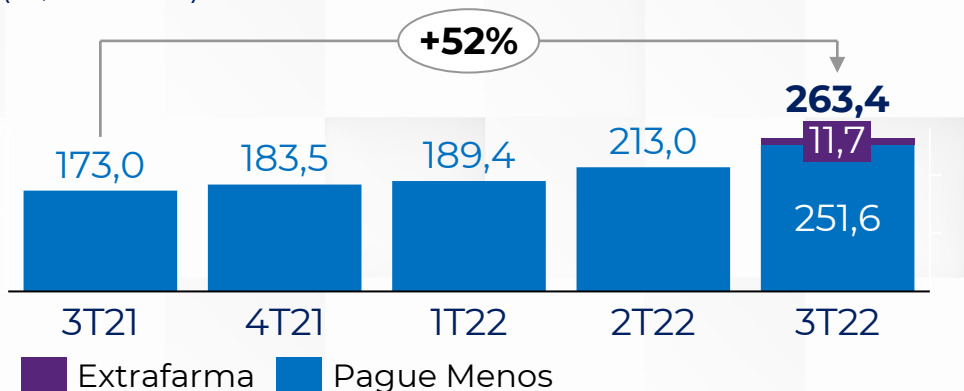


Canais Digitais

Crescimento acima do mercado e balanceado em múltiplas plataformas

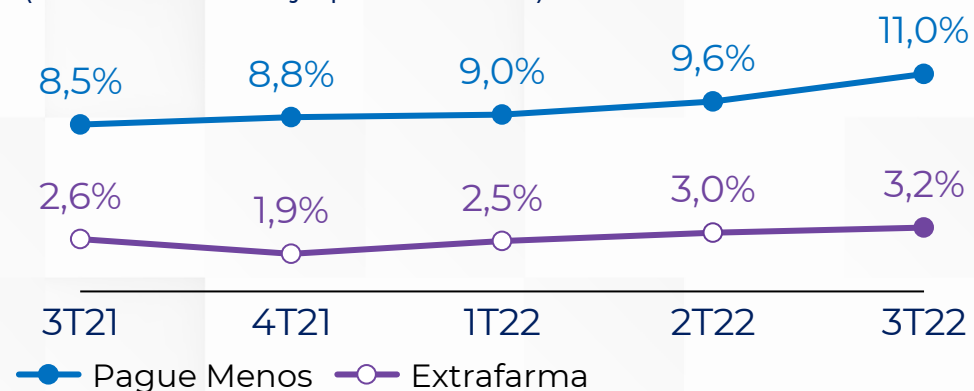
VENDAS CANAIS DIGITAIS

(R\$ milhões)



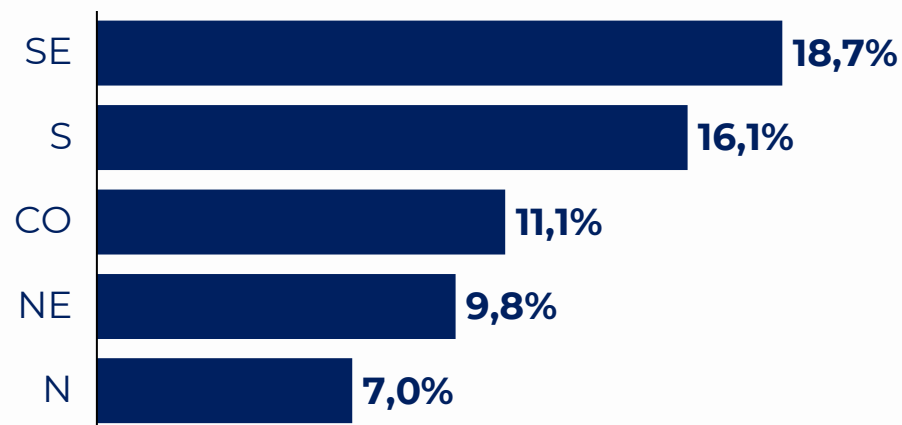
PARTICIPAÇÃO DIGITAL

(% da venda varejo por bandeira)



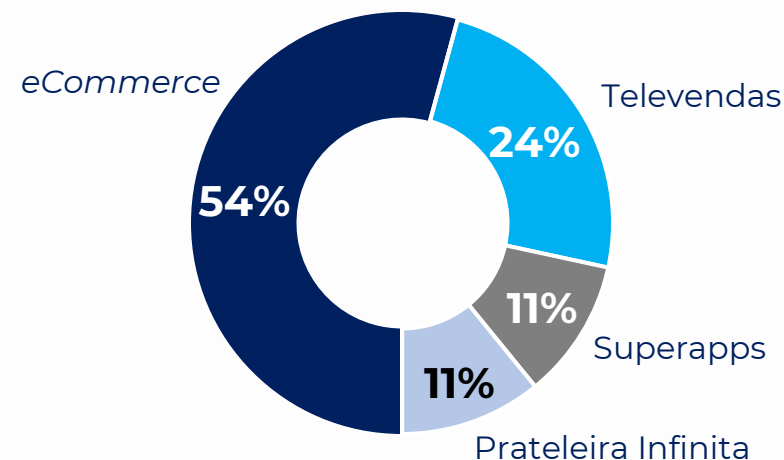
PARTICIPAÇÃO DIGITAL POR REGIÃO

(% venda total 3T22)



VENDA POR CANAIS DIGITAIS

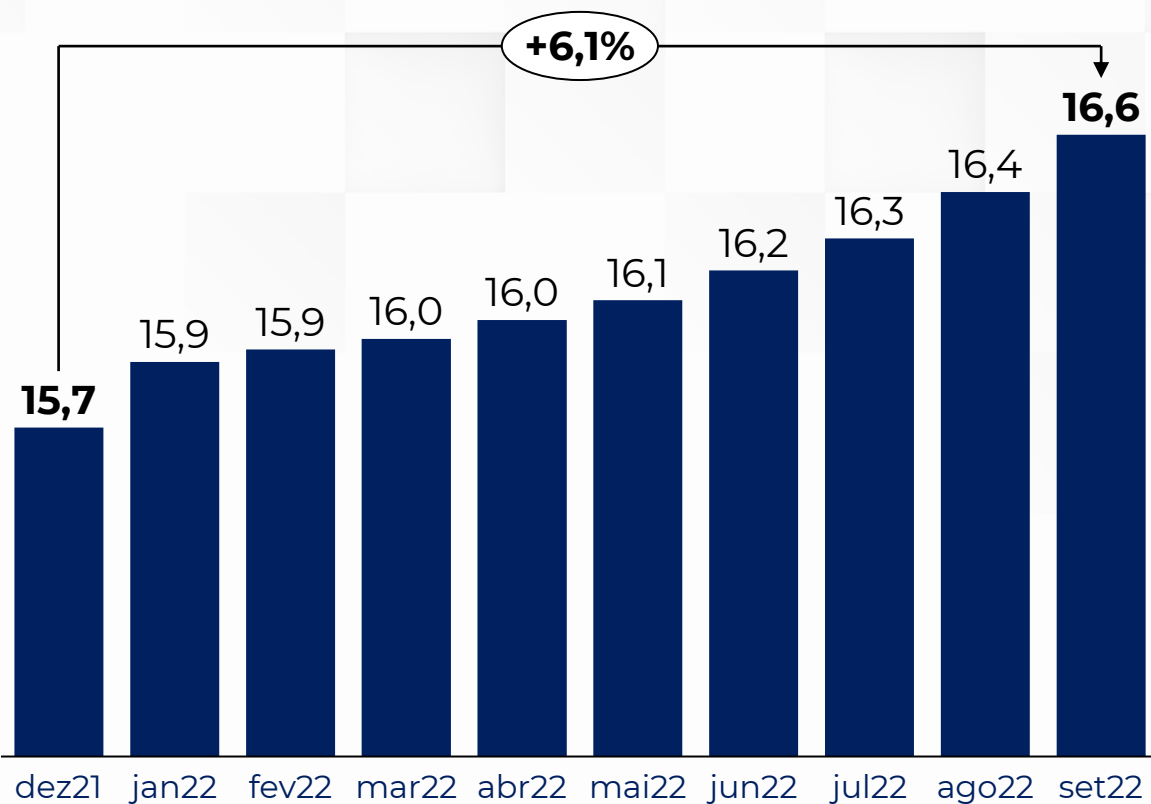
(% da venda 3T22)



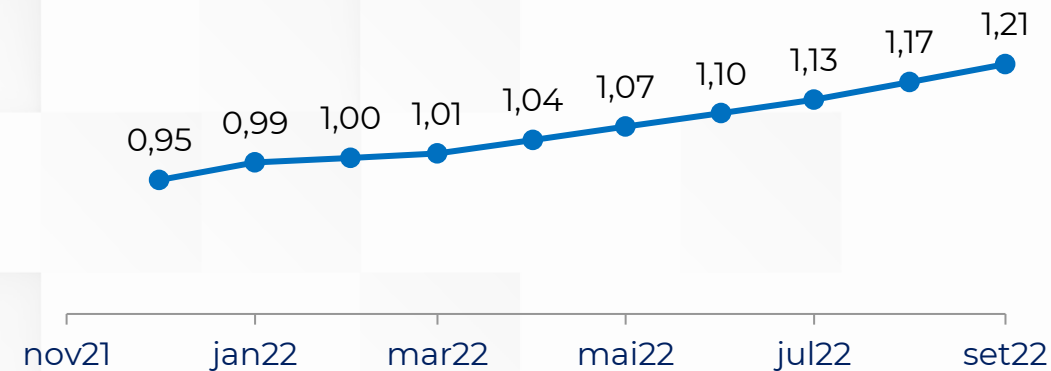
Evolução de Clientes Ativos

Resultados consistentes em aquisição de novos clientes

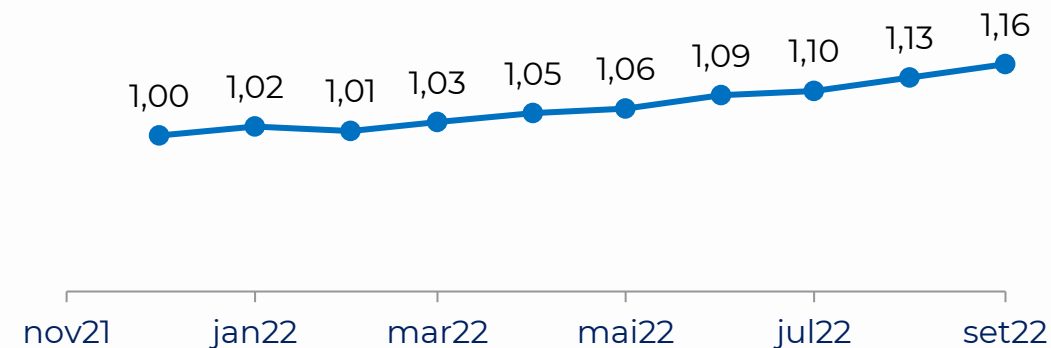
CLIENTES ATIVOS PAGUE MENOS (em milhões)



QUICK RATIO (novos clientes + reativados) / inativos



QUICK RATIO (SSS) (novos clientes + reativados) / inativos



Nota: clientes ativos refere-se a clientes com compras nos últimos doze meses. Considera apenas clientes Pague Menos

LTV¹ de Clientes

Além de ampliar a base, observamos significativa melhora no comportamento de compra

MATRIZ DE MIGRAÇÃO DE CLIENTES ENTRE PERFIS DE COMPRA

		2022				
		HIGH A	HIGH B	MEDIUM	LOW	ABAND.
2021	HIGH A					
	HIGH B				8,6M	
	MEDIUM					
	LOW		10,3M			
	NOVOS					

 Clientes em *upgrade*  Clientes em *downgrade*

Nos últimos 12 meses, a quantidade de clientes com *upgrade* no perfil de compra (10,3M) superou em 20% aqueles com *downgrade* (8,6M)

¹ LTV – Live Time Value



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