

VIDEOCONFERÊNCIA DE
Resultados
IT24

 **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.

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.



Destques IT24

Jonas Marques, CEO

Destques 1T24

Aceleração do crescimento, com expansão de margens e melhorias no ciclo de caixa e endividamento



RECEITA BRUTA

R\$ 3,1 bilhões (+10,0% vs 1T23)

com aceleração em ambas as bandeiras



SAME STORE SALES

+9,6% no consolidado

(8,5% em PagueMenos e 15,1% em Extrafarma)



EBITDA AJUSTADO

R\$ 96,9 milhões (+77,5% vs 1T23)

com 1,2p.p. em expansão de margem



SINERGIAS EXTRAFARMA

R\$ 153 milhões (+18% vs 4T23)

em bases anualizadas



CICLO DE CAIXA

60 dias (-5 dias vs 1T23)

com aceleração no giro de estoques e recomposição do contas a receber



ENDIVIDAMENTO

2,6x dívida líquida /EBITDA

(-0,4x vs 1T23)



Resultados T24

Luiz Novais, CFO

Desempenho de Vendas

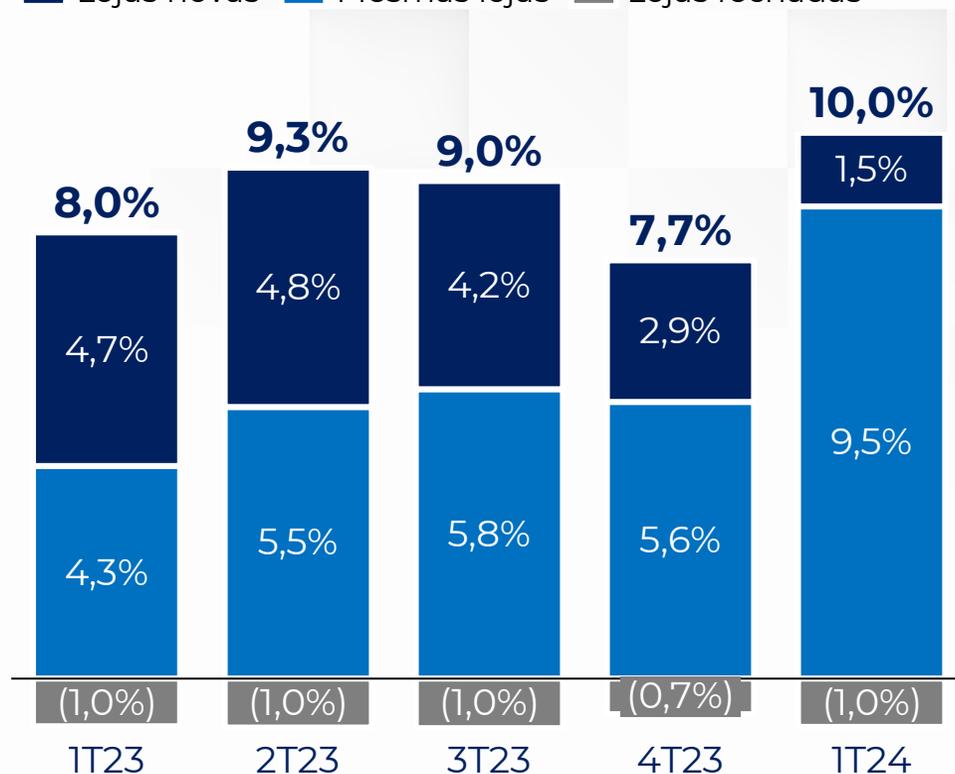
Aceleração no ritmo de crescimento, com destaque para as conversões de bandeira



CRESCIMENTO¹ TOTAL

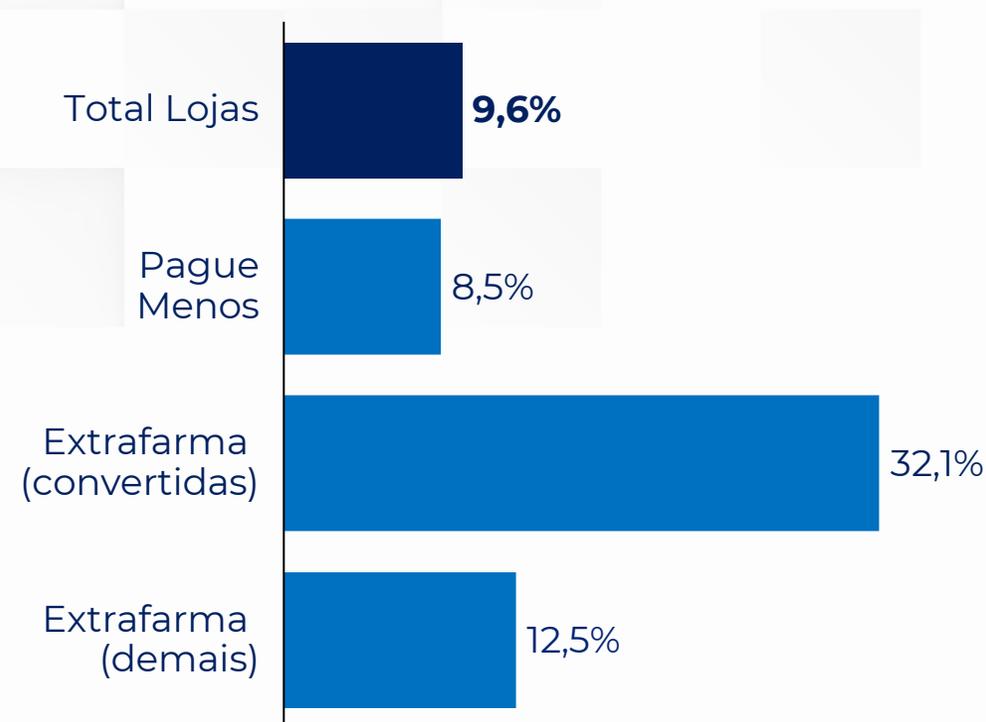
(variação % anual)

■ Lojas novas ■ Mesmas lojas ■ Lojas fechadas



SSS POR BANDEIRA

(variação % anual)

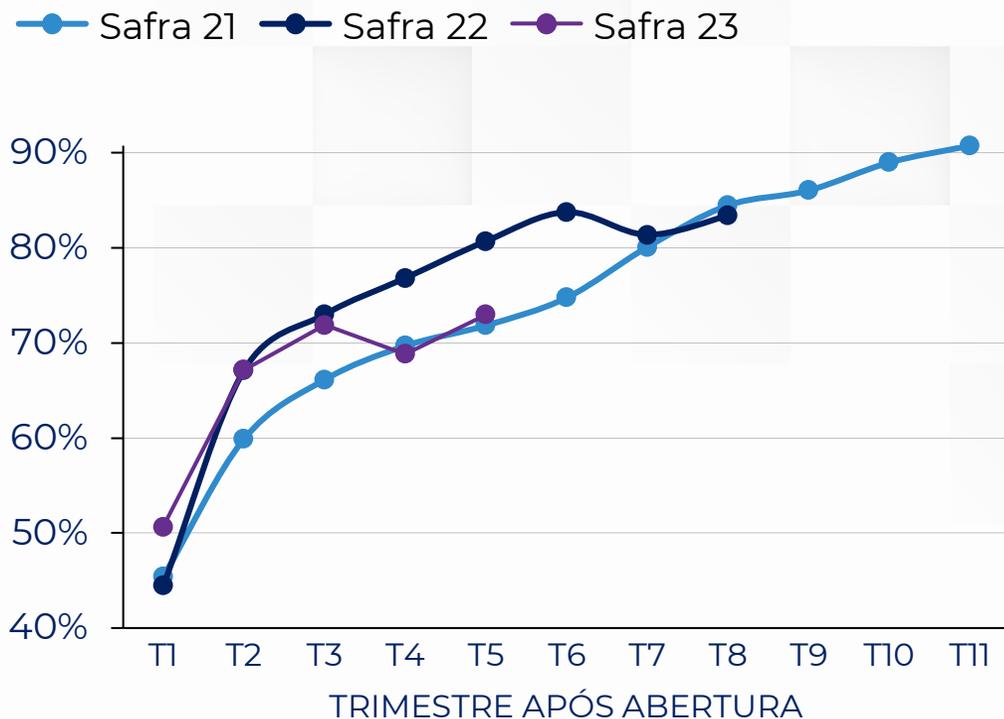


¹ Dados de crescimento proforma, considerando a base histórica de Extrafarma e expurgando a operação de atacado.

Expansão Orgânica

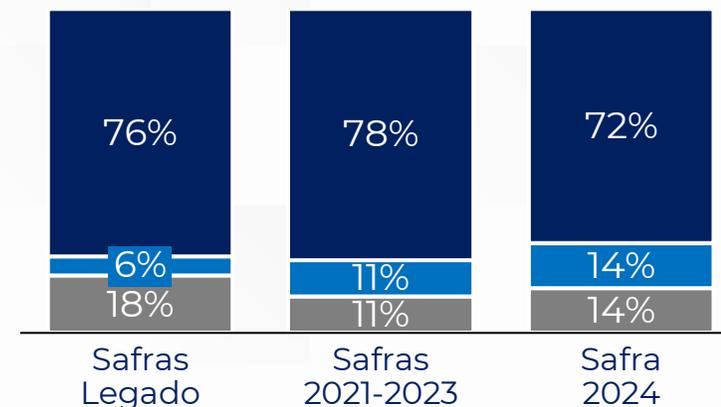
As 158 lojas inauguradas entre 2021 e 2023 performando conforme planejado

CURVA DE MATURAÇÃO NOVA SAFRA DE LOJAS (% da venda potencial)



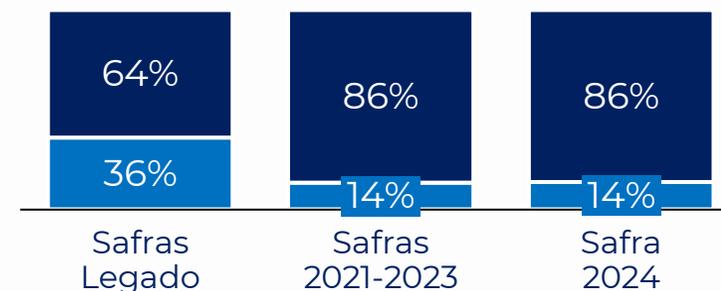
DISTRIBUIÇÃO DE ABERTURAS POR REGIÃO (% do total de lojas)

- N/NE
- CO
- S/SE



DISTRIBUIÇÃO DE ABERTURAS POR CLASSE SOCIAL (% do total de lojas)

- B2/C/D
- A/B1



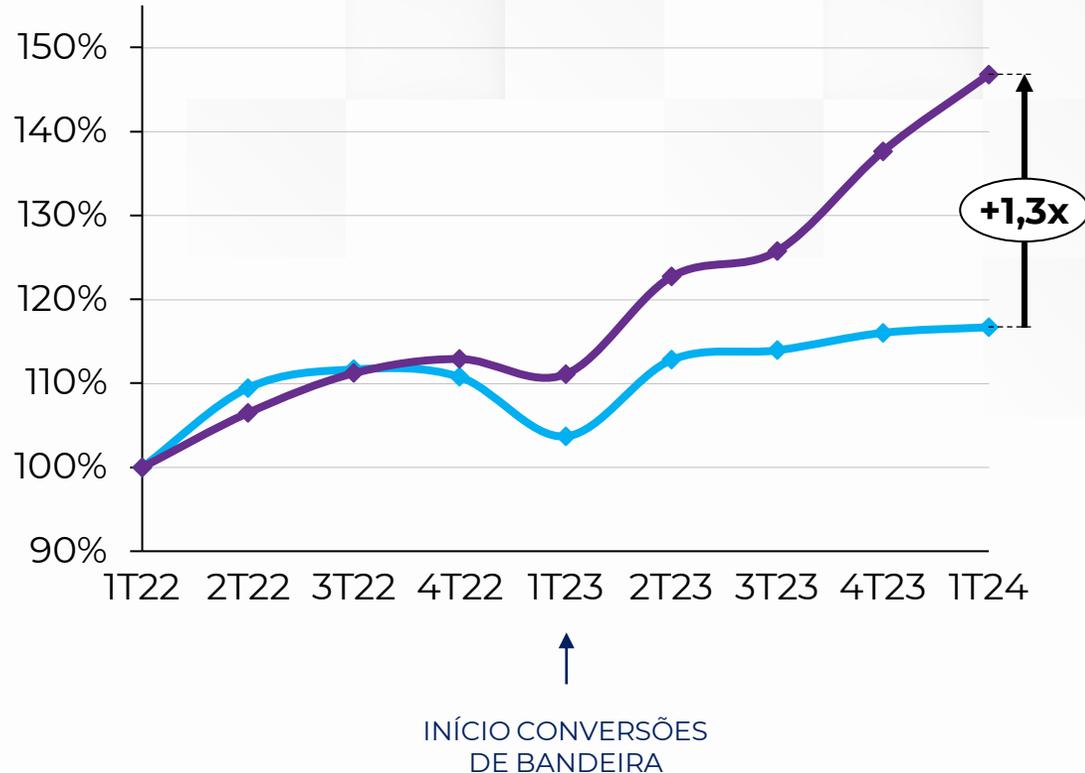
Conversões de Bandeira

Resultados nas primeiras ondas reforçam nossa confiança para ampliar a iniciativa

PERFORMANCE CONVERSÕES DE BANDEIRA

(venda 1T22 = base 100)

 Bandeira Extrafarma  Conversões de Bandeira



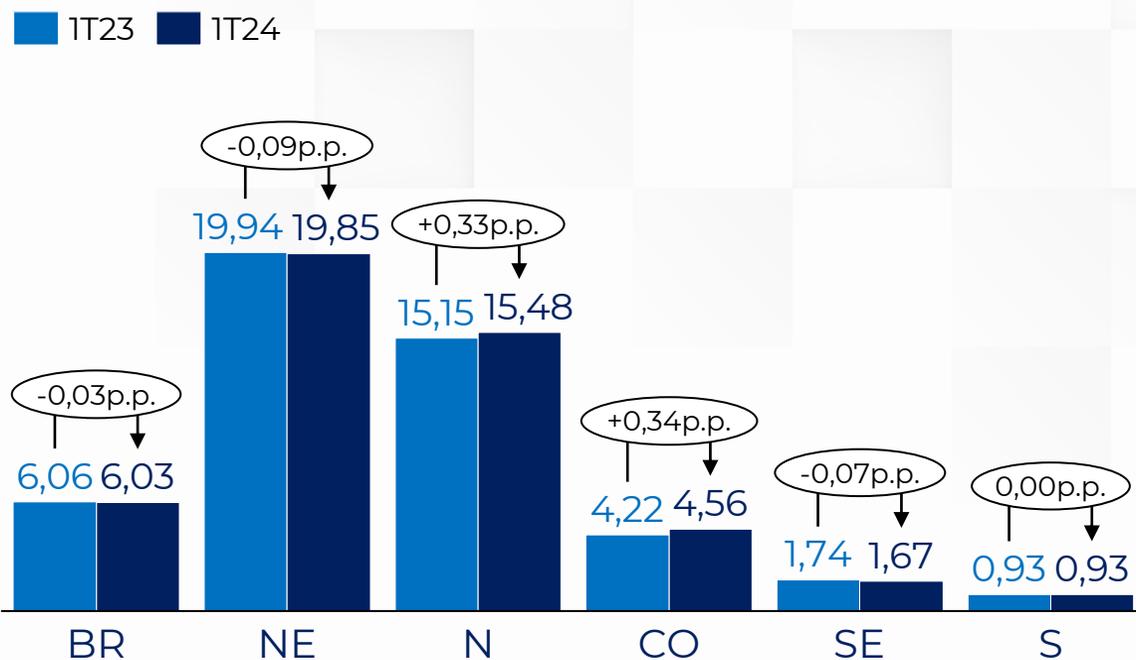
- Evidência empírica comprova a **força da marca Pague Menos** em nossas regiões core;
- **55 lojas já convertidas**, e outras 54 no pipeline para conversão até jun/24;
- **Baixa canibalização** de clientes no portfólio Pague Menos;

Market Share

Manutenção de market share, apesar da desaceleração em abertura de lojas

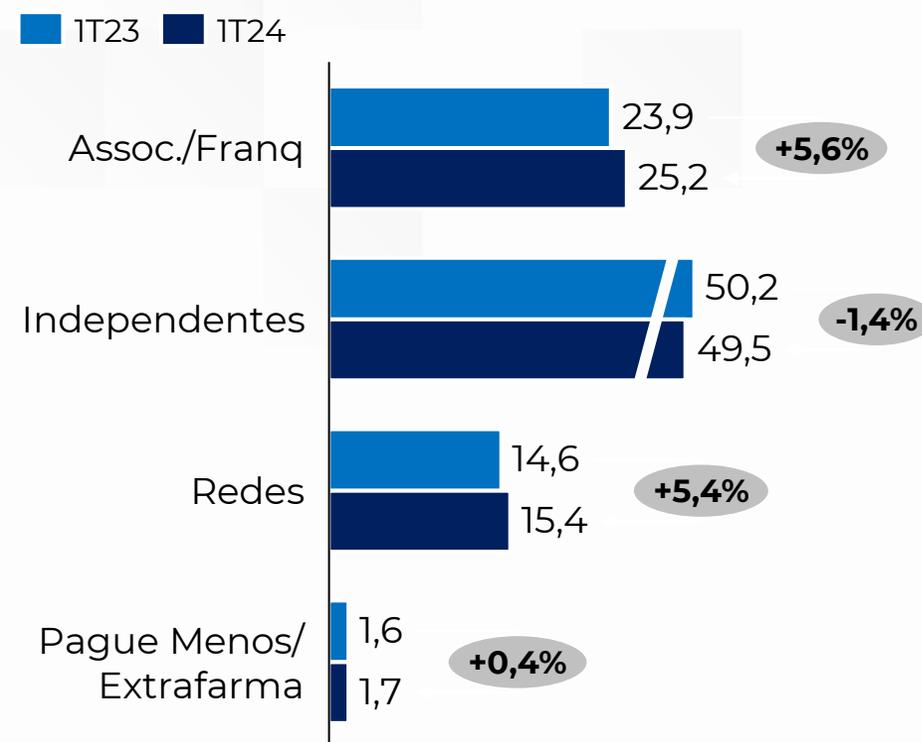
SHARE POR REGIÃO

(% do mercado total)



EVOLUÇÃO NA BASE DE LOJAS

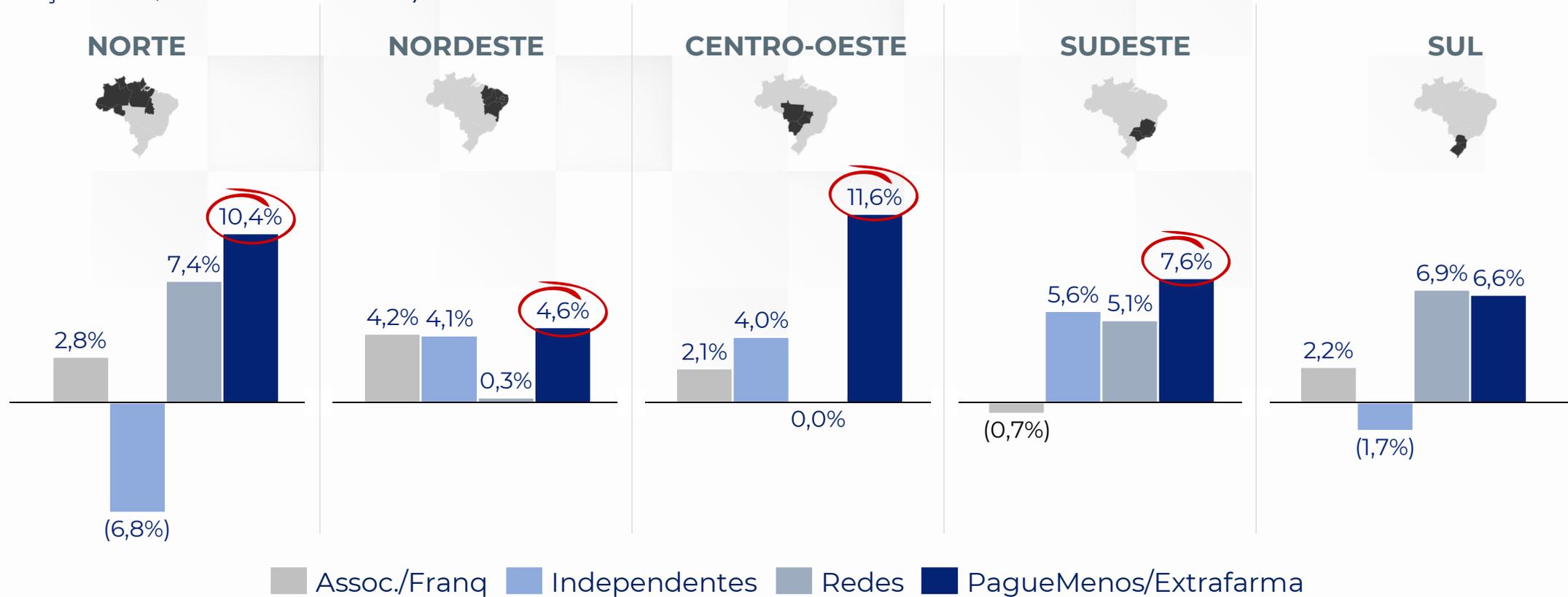
(milhares de lojas)



Market Share

Crescimento de venda média por loja acima dos concorrentes em nossas principais regiões

VARIAÇÃO DE VENDA MÉDIA POR LOJA¹ (variação % R\$ CPP - 1T24 vs 1T23)



Fonte: IQVIA

¹ Metodologia IQVIA normaliza o preço de venda entre players, fazendo com que o crescimento real possa divergir do apresentado

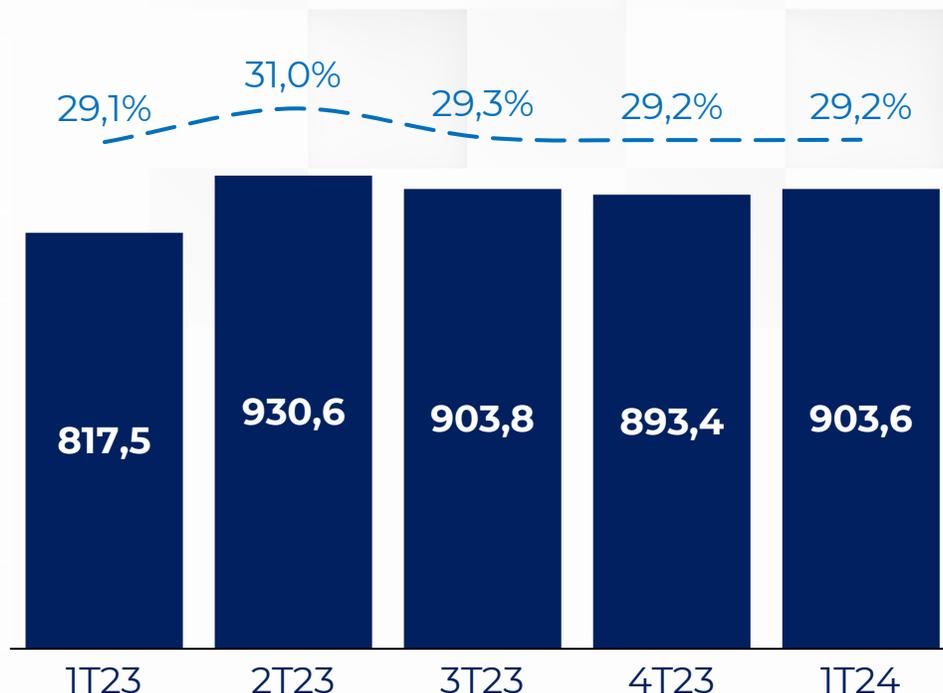
Lucro e Margem Bruta

Leve expansão de margem, com evoluções comerciais e de categorias compensando perdas com estoques



LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



- Mix de categorias
- Acordos comerciais
- Ganhos inflacionários com estoques
- Marcas próprias



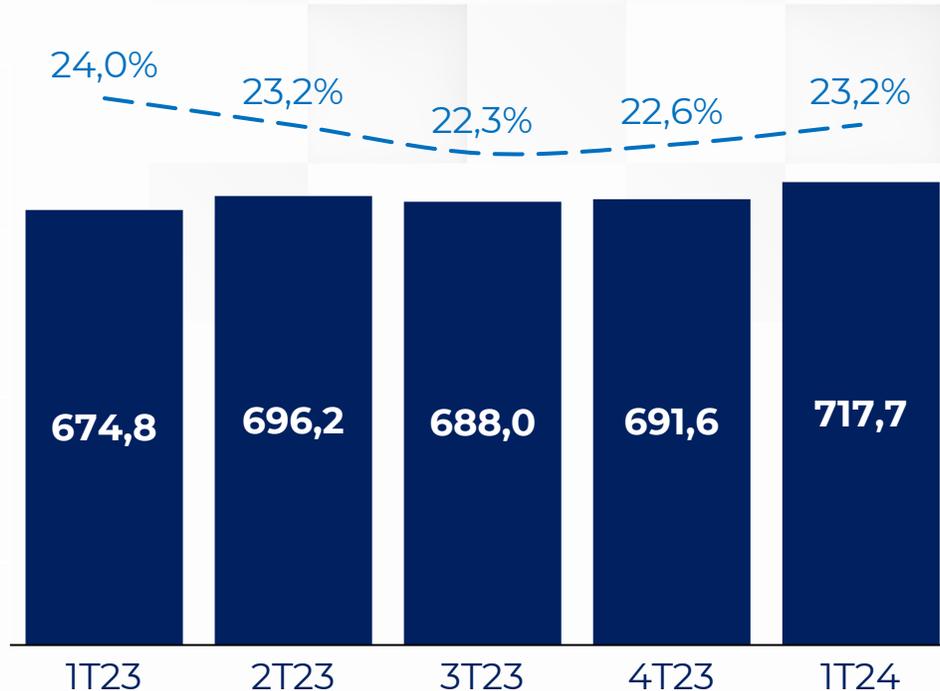
- Perdas com estoques (legado Extrafarma)
- Ajuste a valor presente (AVP)

Despesas com Vendas

Relevante diluição de despesas, gerada por alavancagem operacional e captura de sinergias



DESP. COM VENDAS CONSOLIDADO (R\$ milhões e % da R.B.)



- Alavancagem operacional
- Sinergias Extrafarma
- Dinâmica inflacionária em aluguéis
- Fraca base de comparação



- Incremento colaboradores/loja
- Despesas com frete

Despesas G&A

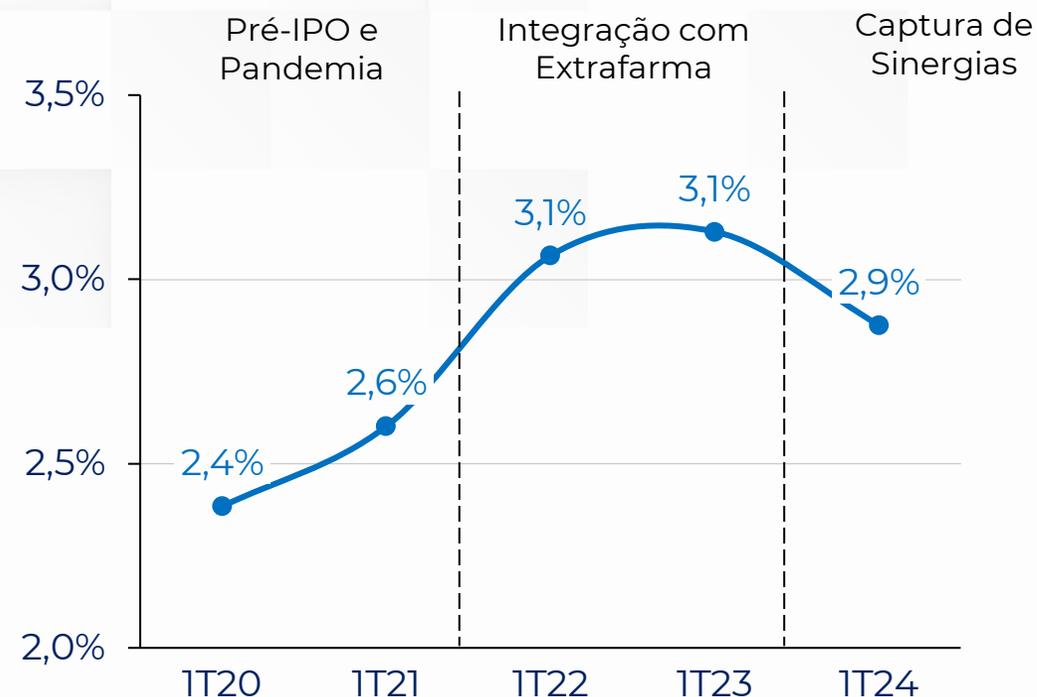
Aumento sazonal do G&A, mas tendência de queda para os demais trimestres do ano



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



HISTÓRICO DE G&A NO 1º TRI (% da Receita Bruta)

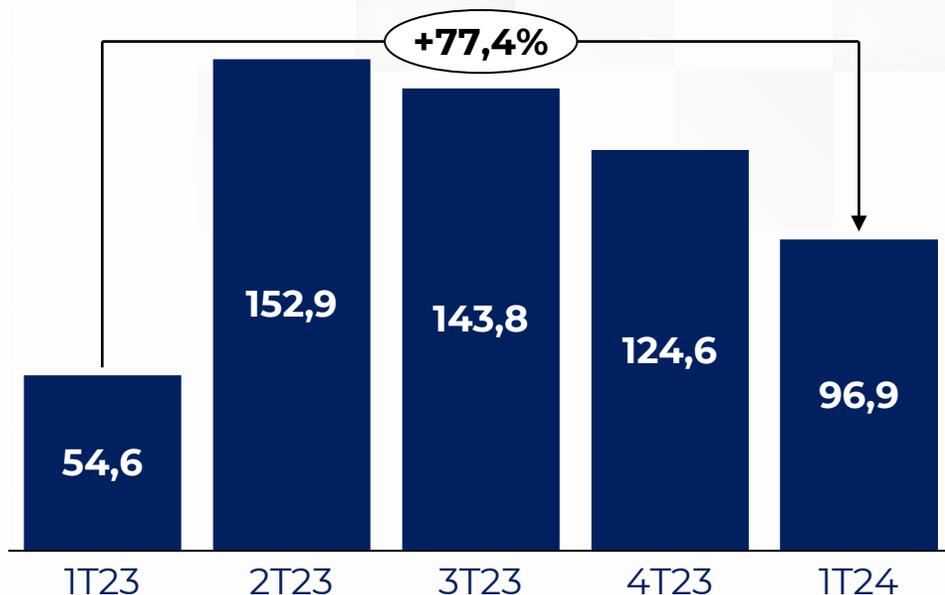


EBITDA Ajustado

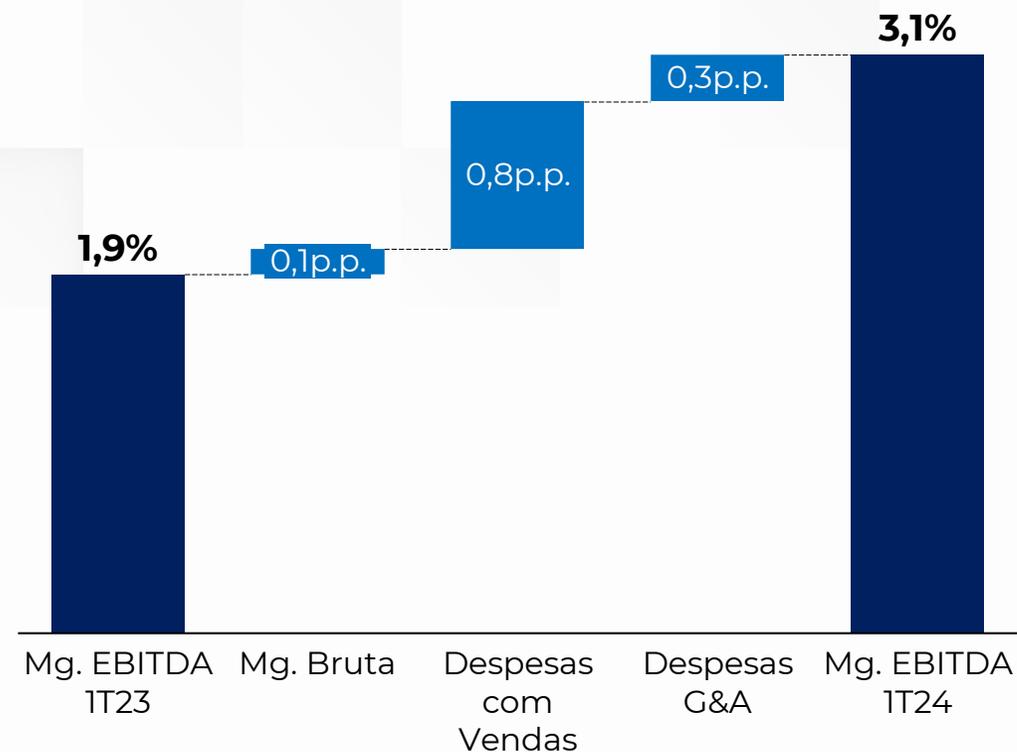
Crescimento anual de 77,4%, impulsionado por crescimento de vendas e sinergias Extrafarma



EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADO (R\$ milhões)



BRIDGE MARGEM EBITDA – 1T24 vs 1T23 (% da Receita Bruta)



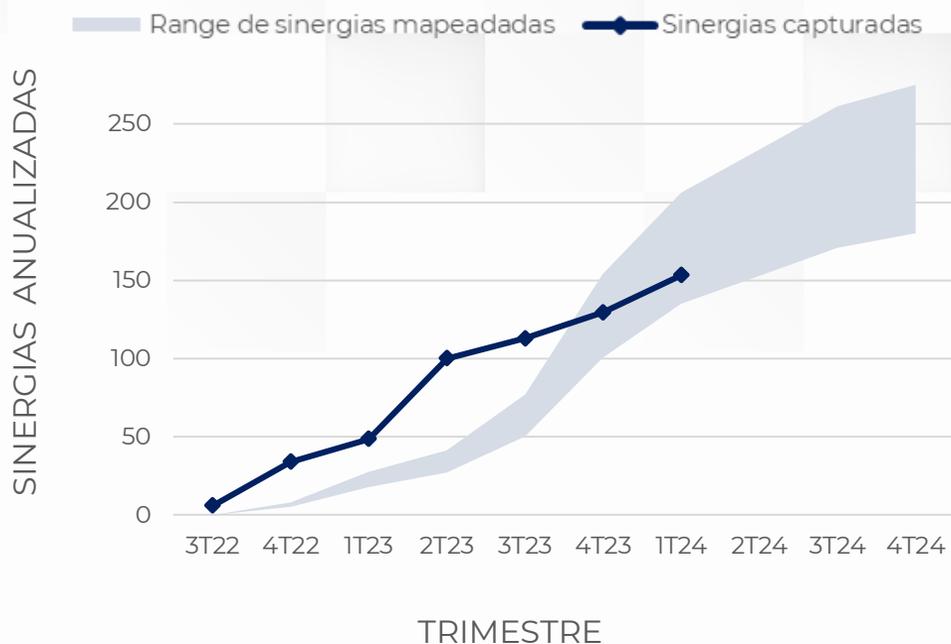
Integração Extrafarma

Melhoria consistente na rentabilidade do ativo



CURVA DE CAPTURA DE SINERGIAS

(R\$ milhões)

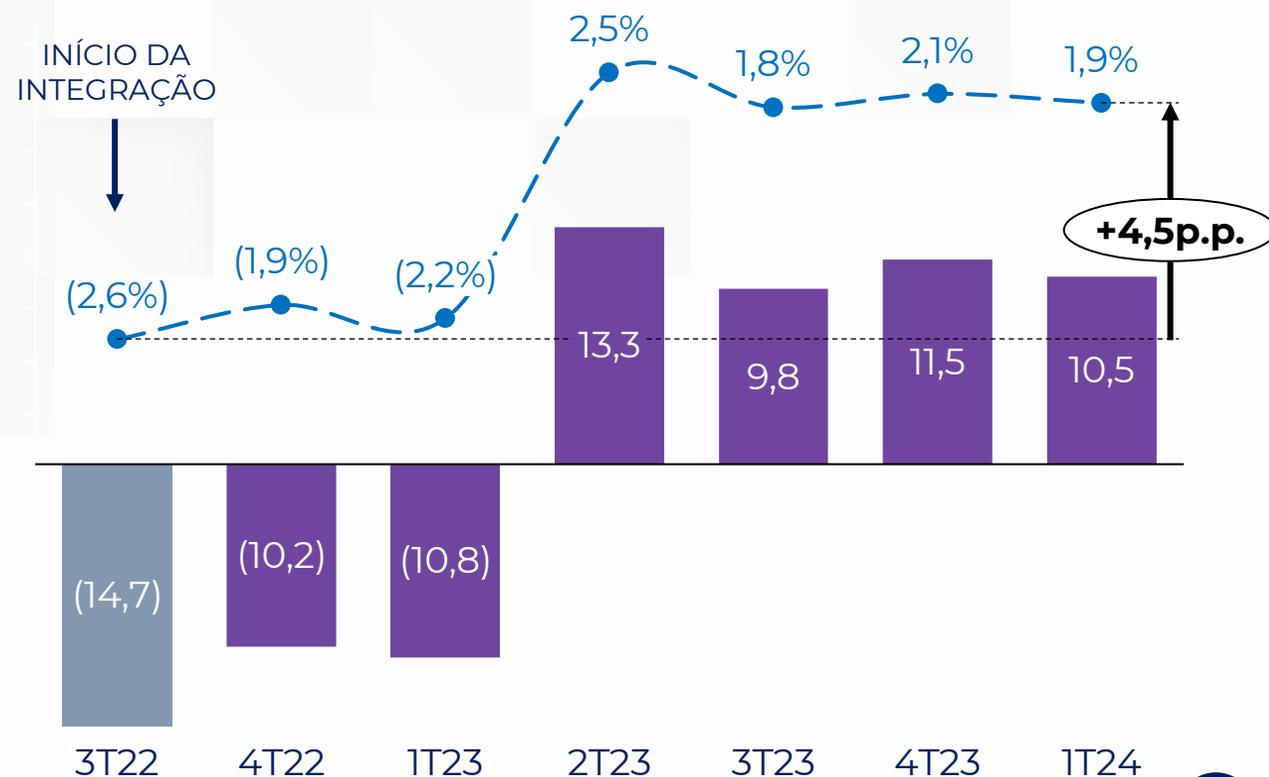


R\$153M em sinergias capturadas no 1T24
(em bases anuais – 67% do potencial mapeado)



EBITDA AJUSTADO EXTRA FARMA

(R\$ milhões e % da receita bruta)



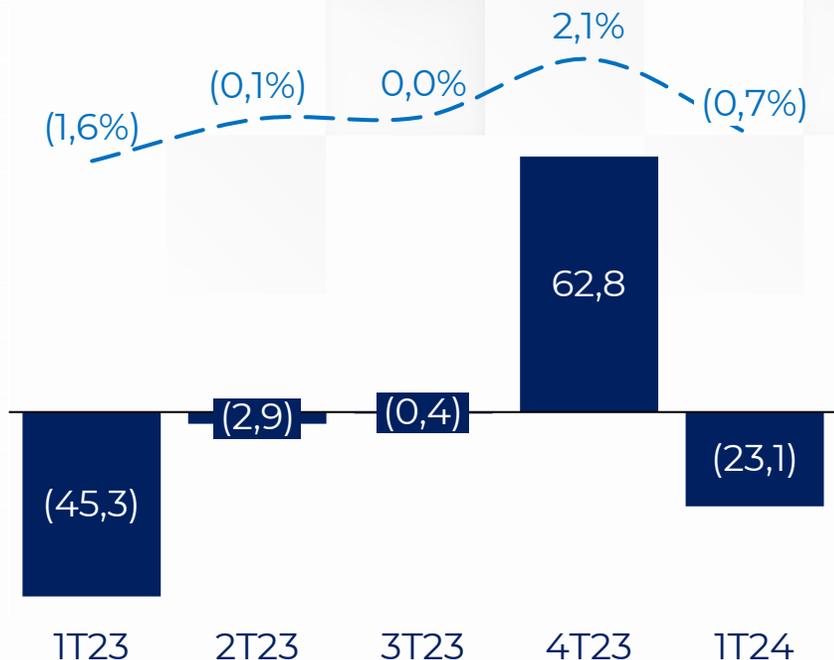
Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.

Resultado Líquido

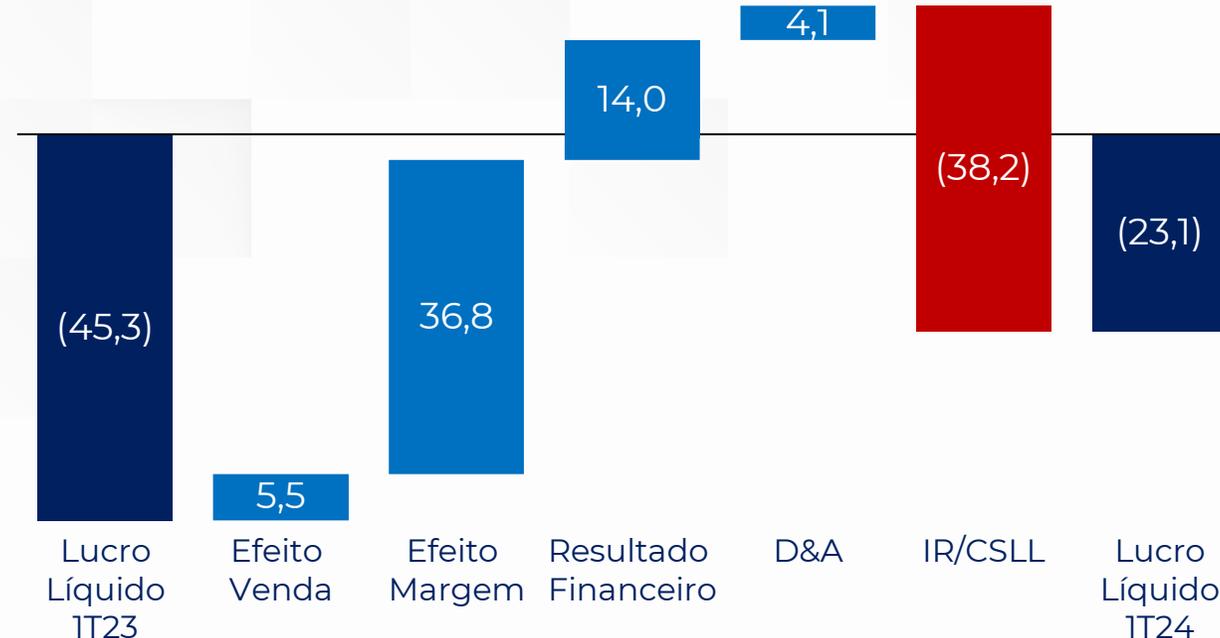
Efeitos operacionais (Vendas e Margem) positivos, redução de despesa financeira e menor constituição de Imposto de Renda Diferido



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



BRIDGE RESULTADO LÍQUIDO AJ. (R\$ milhões)



Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.

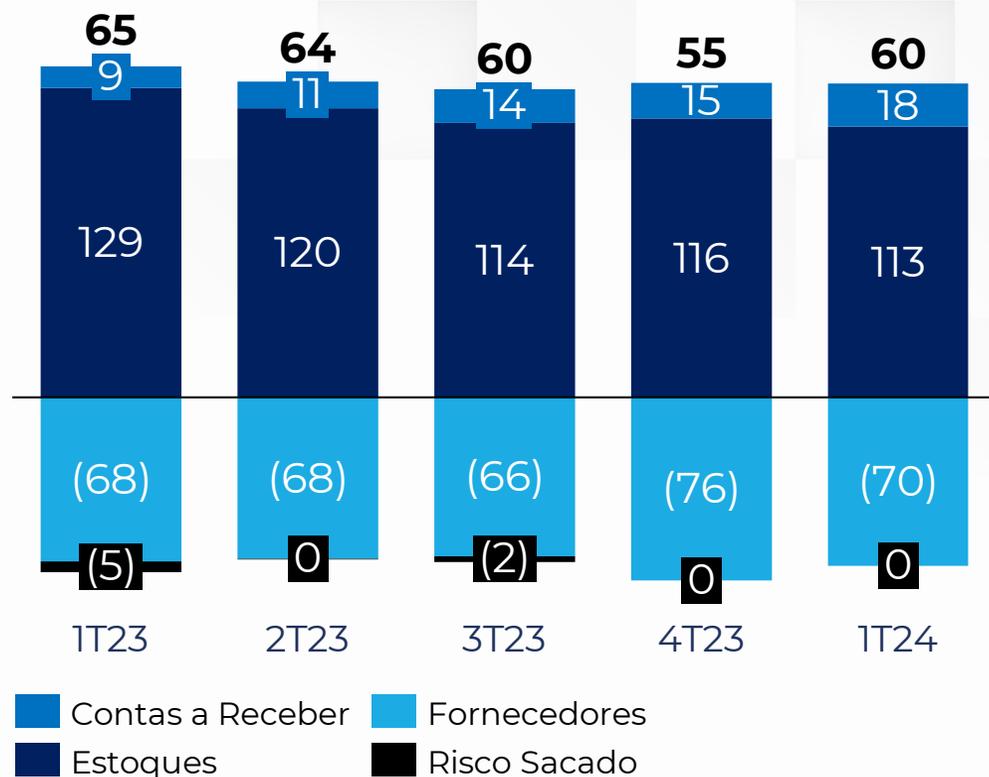
Ciclo de Caixa

Normalização do Prazo Médio de Estoques e gradual recomposição do Contas a Receber



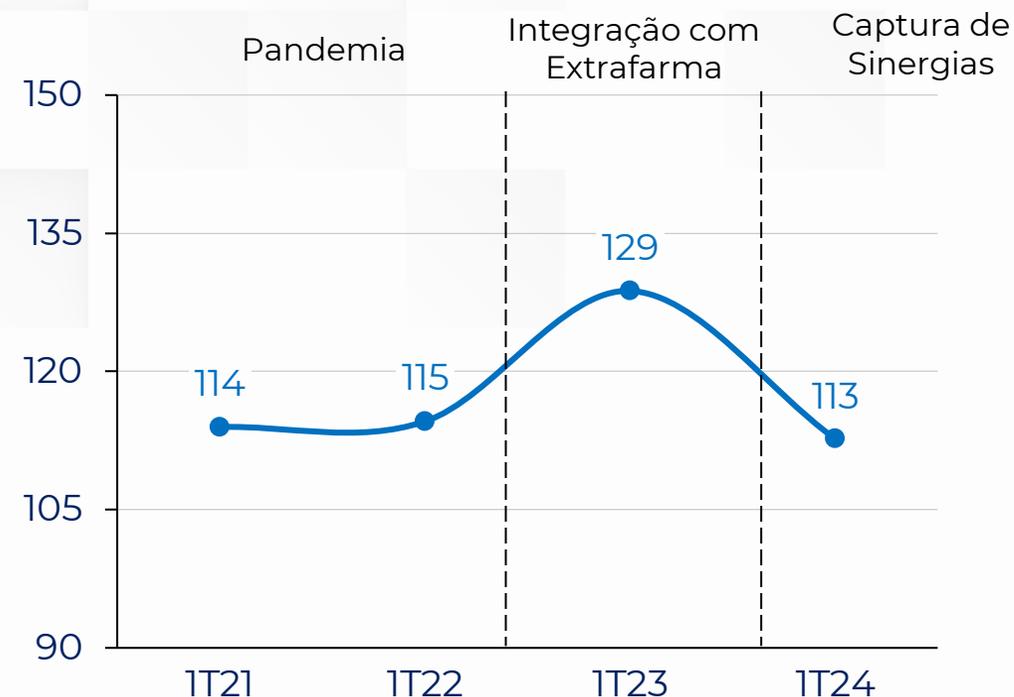
CICLO DE CAIXA¹ CONSOLIDADO

(em dias de CMV e dias de Receita Bruta)



HISTÓRICO DE PME NO 1º TRI

(% da Receita Bruta)



¹ O cálculo do ciclo de caixa desconsidera os efeitos do AVP, acordos comerciais e tributos a recuperar.

Endividamento

Aumento sazonal do endividamento relacionado a pré-alta



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

- Dívida Líquida
- - Dívida Líquida / EBITDA (ex-IFRS16)



REPERFILAMENTO DE +R\$ 400 MILHÕES NO 2T24

Impacto no endividamento total da companhia

	ANTES (1T24)		DEPOIS (maio/24)
SPREAD ¹	CDI + 1,97%	→	CDI + 1,75%
DURATION	1,96 anos	→	2,29 anos
% CURTO PRAZO ²	26%	→	18%

¹ Informações referente ao endividamento bruto total

² Pagamento em até 12 meses

Relatório de Sustentabilidade 2023

Consistente evolução em nossa jornada ESG



7 metas ESG

previstas para
2025 alcançadas
antecipadamente

+1.200 lojas

abastecidas por
energia renovável

64%

dos cargos de liderança
ocupados por mulheres

40%

de lojas com coletores de
medicamentos (resíduos)
para clientes



Acesse o QR Code e
confira o Relatório de
Sustentabilidade



Plano de Transição: 100 primeiros dias

Jonas Marques, CEO

Conclusão do Onboarding

Primeiros 100 dias muito intensos, repletos de aprendizados e quick wins

APROXIMAÇÃO E DIAGNÓSTICO COM STAKEHOLDERS



Conclusão do Onboarding

Primeiros 100 dias muito intensos, repletos de aprendizados e quick wins

WORKSHOPS ESTRATÉGICOS

(+30h de imersão com executivos, líderes de operações e acionistas controladores)



Focos de Curto Prazo

MATRIZ DE PRIORIDADES

19 temas de ação imediata, prioritariamente relacionados a melhorias incrementais



“MISSÕES” OPERACIONAIS

Estruturação de squads multidisciplinares para ação rápida em temas prioritários

-  **ATENDIMENTO**
-  **PROCESSOS E PADRONIZAÇÃO**
-  **PRECIFICAÇÃO**
-  **SUORTE MATRIZ-LOJA**
-  **MANUTENÇÃO**
-  **ESTABILIDADE DE TI**



Formação de um Time de Alto Impacto

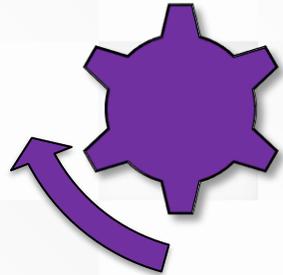
Reforço do time de gestão com novos profissionais de ponta



Reforço no time de gestão ocorre em paralelo a diversas ações de potencialização da **cultura, comunicação e engajamento**

Criando as bases para um novo ciclo

Foco segue sendo “fazer o básico bem feito” preparando a Cia para uma nova fase de crescimento



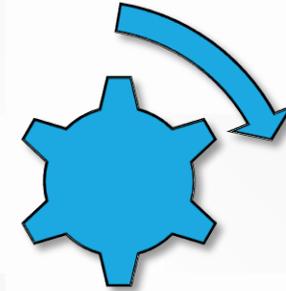
GENTE E GESTÃO

- Revisão da estrutura organizacional
- Revisão dos rituais de governança
- Potencialização da cultura corporativa



MISSÕES OPERACIONAIS

- Ganho de eficiência operacional
- Foco em execução em lojas
- Melhorar a experiência do cliente



GERAÇÃO DE CAIXA

- Ciclo de desalavancagem
- Otimização de capital de giro
- Controle de investimentos e despesas



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