

VIDEOCONFERÊNCIA DE
Resultados
3T24

 **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.



Destiques 3T24

Jonas Marques, CEO

Destques 3T24

Forte desempenho em vendas, expansão de margens e geração de caixa garantem resultado histórico



RECEITA BRUTA

R\$ 3,5 bilhões (+13,9% vs 3T23)

com same store sales de 13,6%



MARKET SHARE

6,3% de market share nacional

21bps vs 3T23 com ganhos em todas as regiões



EBITDA AJUSTADO

R\$ 190,7 milhões (+32,6% vs 3T23)

margem EBITDA de 5,4% (+0,7p.p. vs 3T23)



SINERGIAS EXTRAFARMA

90% do topo do guidance

R\$ 234 milhões em bases anualizadas



LUCRO LÍQUIDO

R\$ 53,9 milhões

margem líquida de 1,5% (+1,5p.p. vs 3T23)



FLUXO DE CAIXA LIVRE

R\$ 352 milhões (+112% vs 3T23)

desconsiderando pagamento Extrafarma



Nota: métricas destacadas como “recorde” referem-se a recordes históricos para um terceiro trimestre.



Resultados 3T24

Luiz Novais, CFO

Desempenho de Vendas

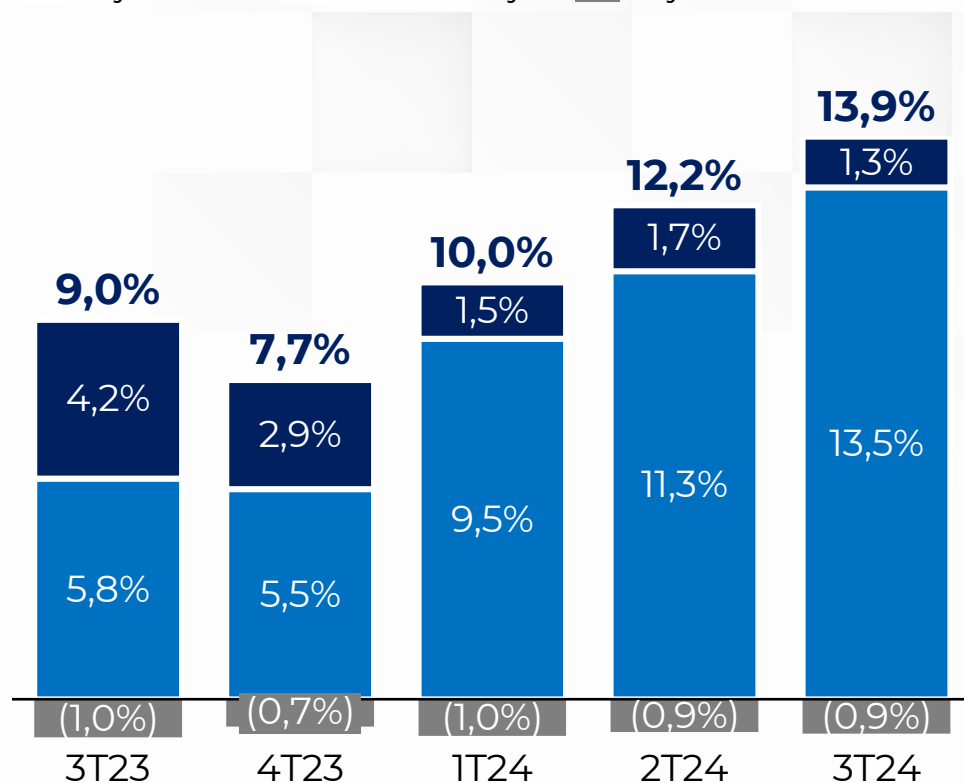
Sequência de três trimestres de aceleração, sustentada pelo aumento no tráfego de clientes



CRESCIMENTO¹ TOTAL

(variação % anual)

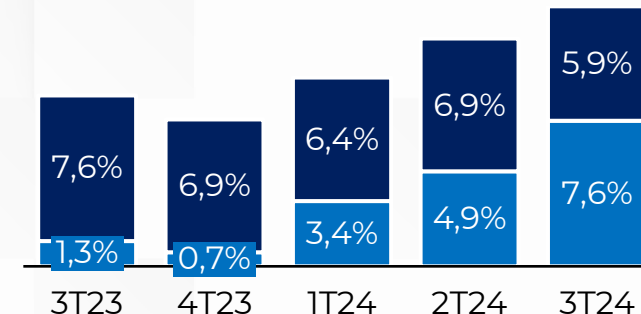
Lojas novas Mesmas lojas Lojas fechadas



CRESCIMENTO TICKET MÉDIO/ATENDIMENTOS

(variação % anual)

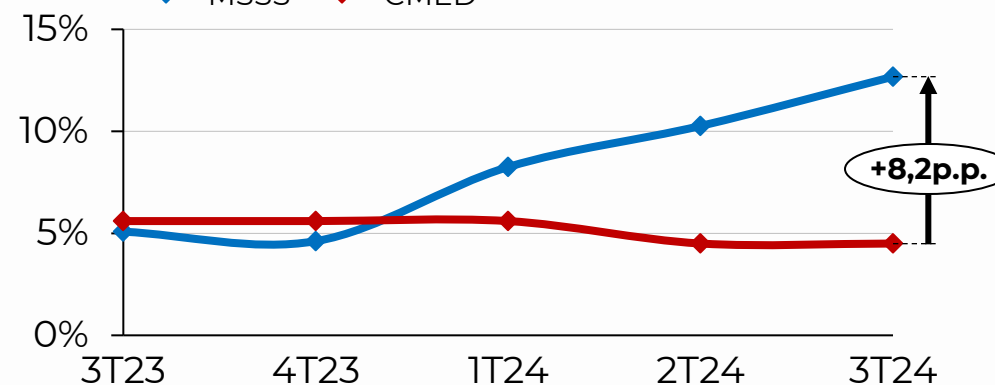
Ticket Médio
Atendimentos



CRESCIMENTO REAL LOJAS MADURAS

(variação % anual)

MSSS CMED



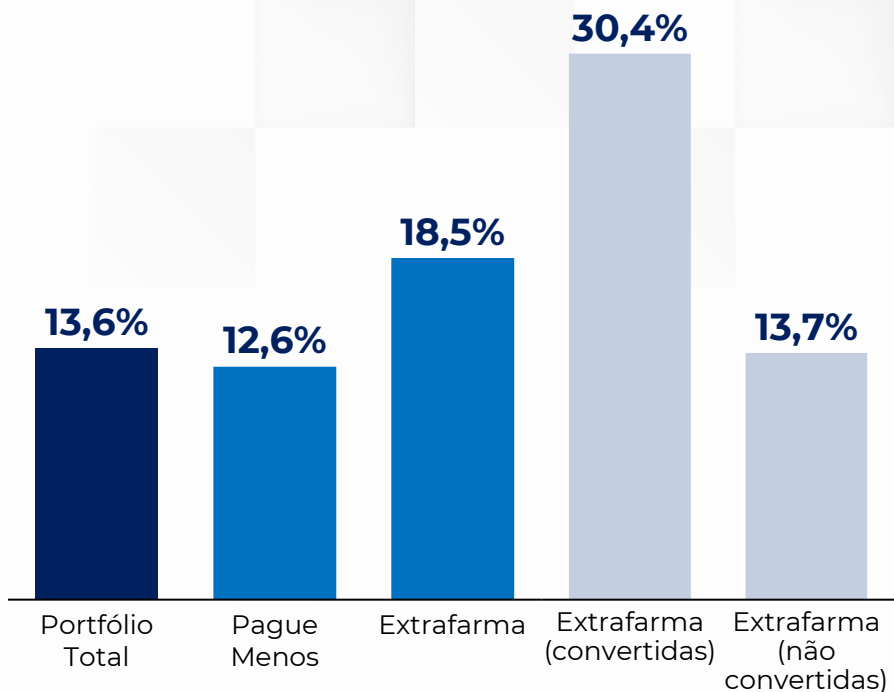
¹ Dados de crescimento proforma, considerando a base histórica de Extrafarma e expurgando a operação de atacado.

Desempenho por Bandeira

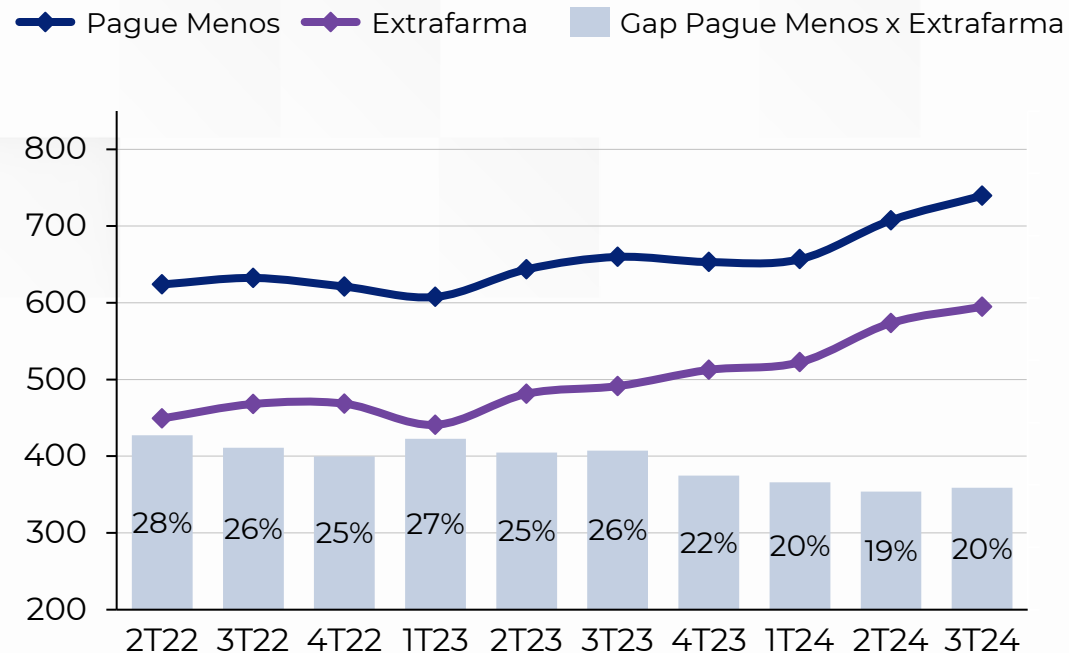
Apesar do catch-up de Extrafarma, continuamos com amplo espaço para reduzir o gap entre bandeiras



CRESCIMENTO MESMAS LOJAS (variação % anual)



VENDA MÉDIA MENSAL POR LOJA (R\$ mil)



Nota: Portfólio Extrafarma contém lojas que passaram por conversão de bandeira.

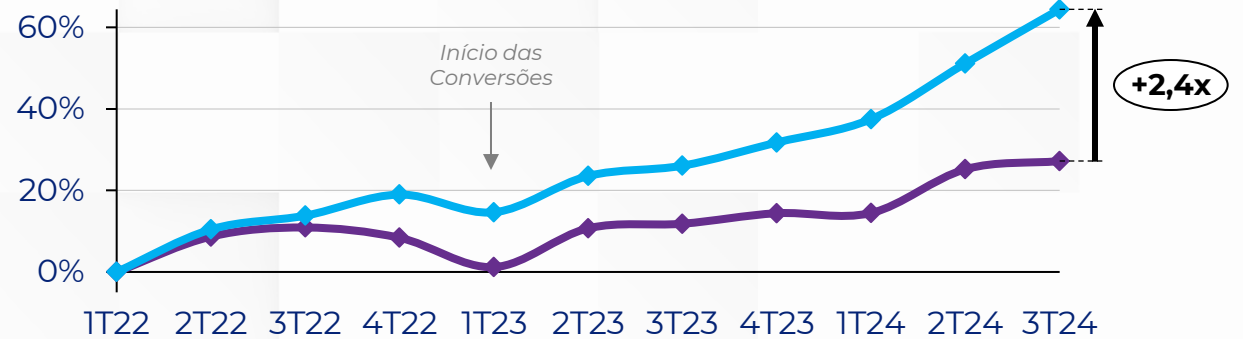
Conversões de Bandeira

Importante alavanca de venda incremental segue superando as expectativas

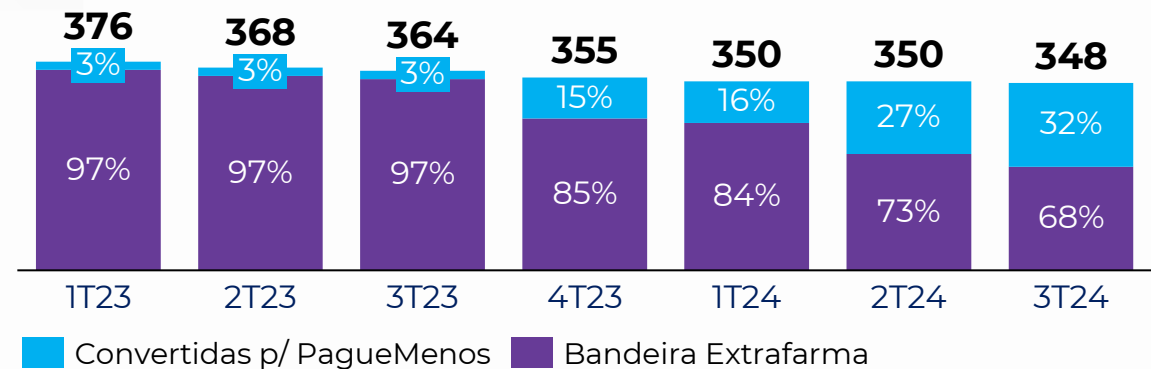


 **RAMP-UP CONVERSÕES**
(venda 1T22 = base 100)

-  Bandeira Extrafarma
-  Conversões de Bandeira



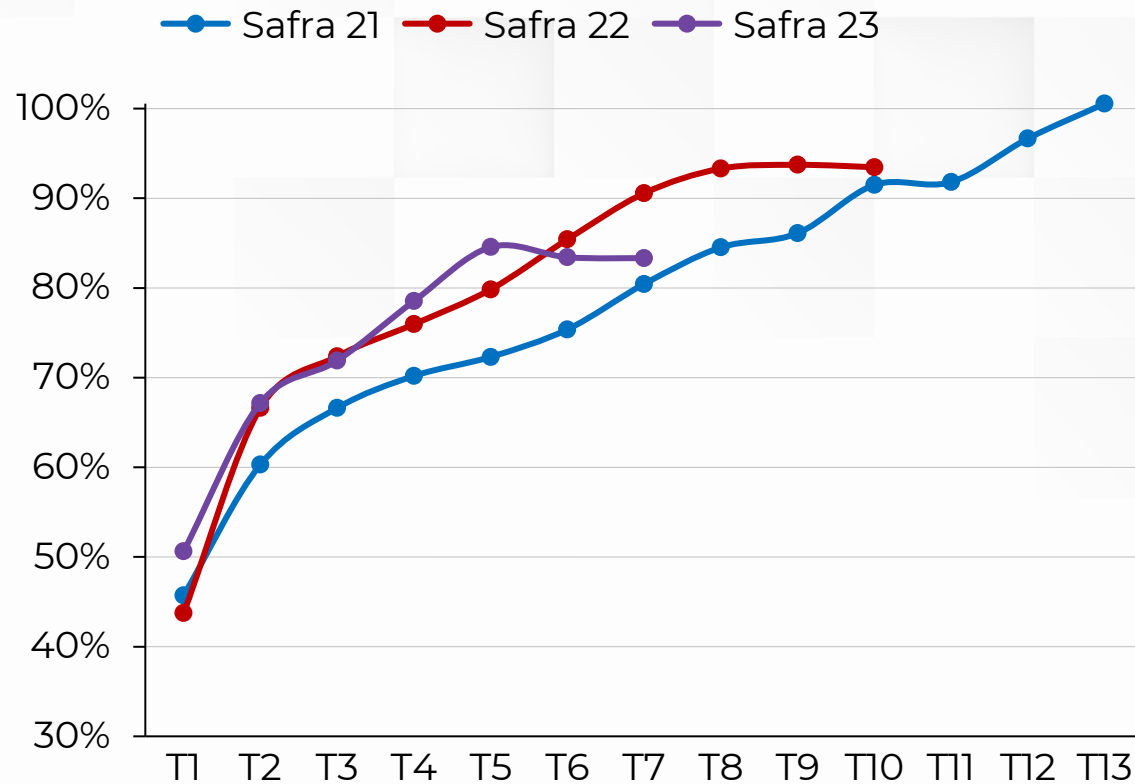
 **EVOLUÇÃO PORTFOLIO EXTRAFARMA**
(qtd de lojas)



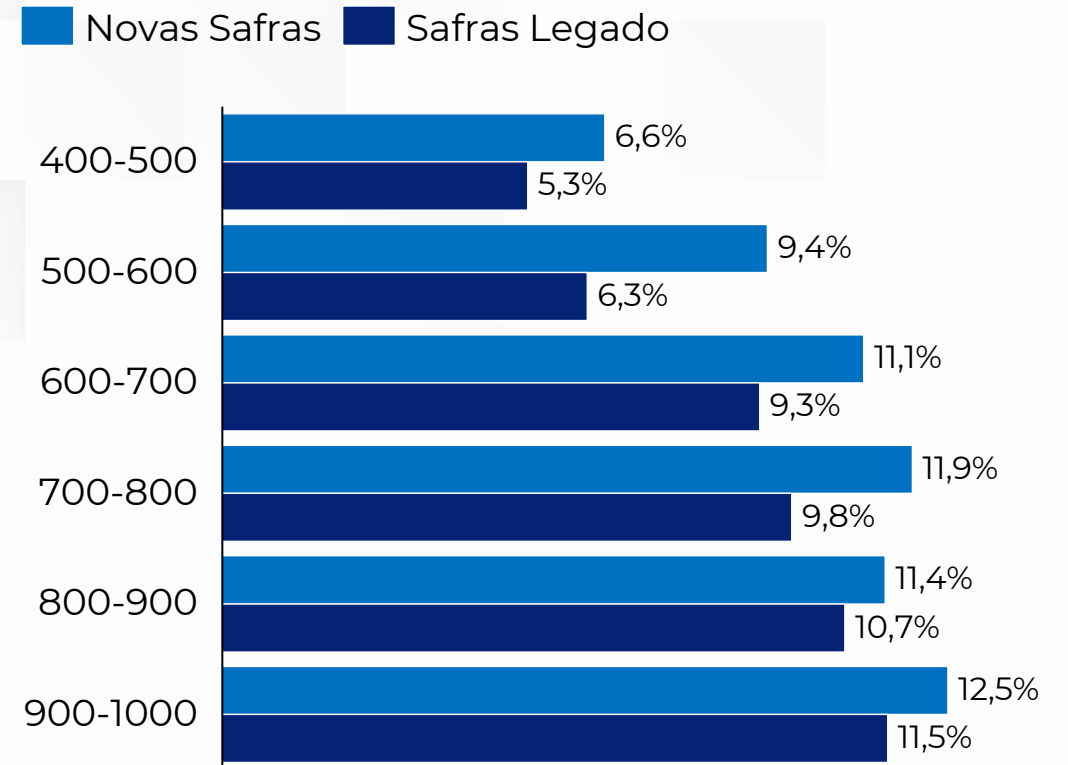
Expansão Orgânica

Primeiras lojas a atingir a maturidade reforçam nossa convicção com a qualidade da expansão

CURVA DE MATURAÇÃO (% da venda potencial)



MARGEM 4-WALL¹ POR FAIXA DE VENDA MENSAL (R\$ mil e % da receita bruta)



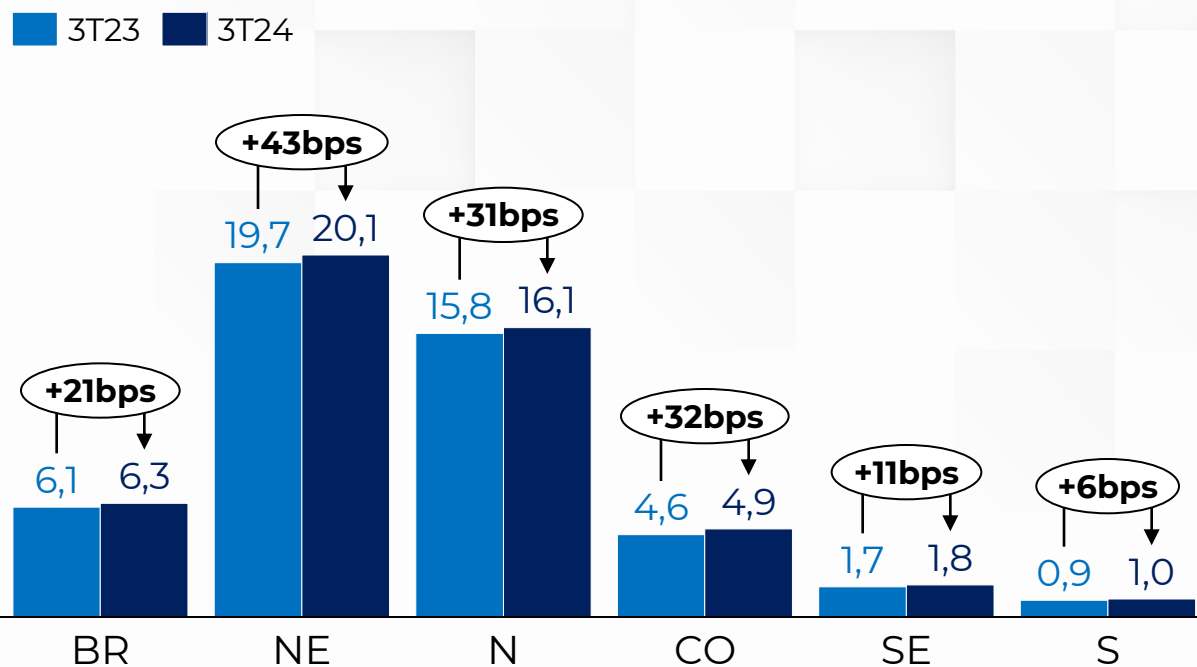
¹ Considera apenas despesas diretas de loja. Dados referentes a base de lojas Pague Menos, no 3T24.

Market Share

Conquista de mercado em todas as regiões, mesmo com poucas inaugurações

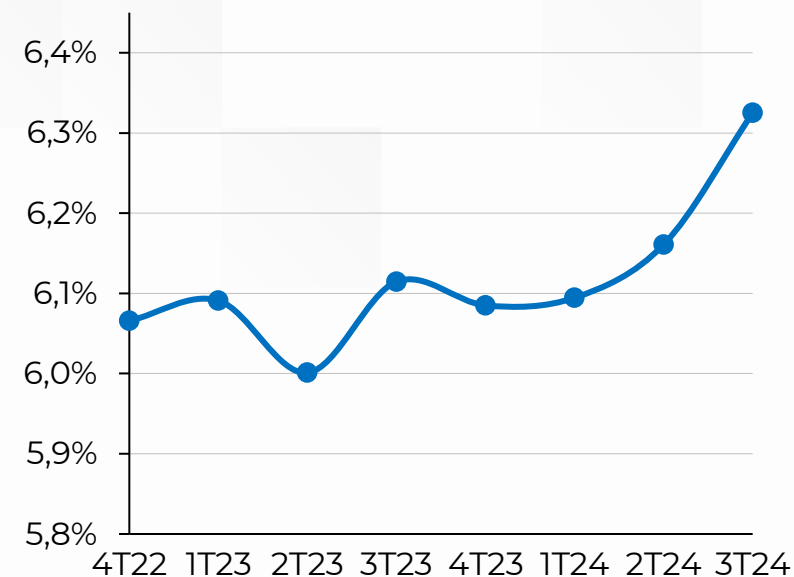
SHARE POR REGIÃO

(% do mercado total)



EVOLUÇÃO MARKET SHARE BRASIL¹

(% do mercado total)



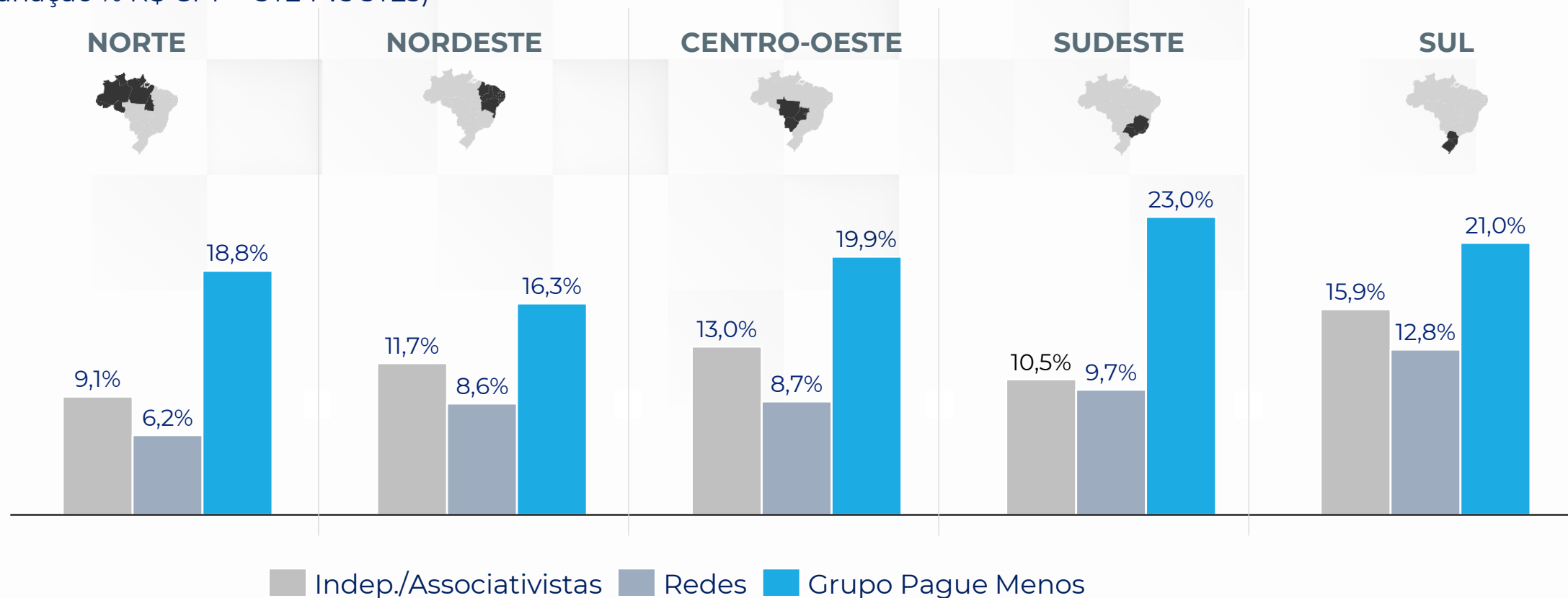
Fonte: IQVIA

¹ Para os últimos 4 trimestres, foi considerada a base IQVIA publicada em setembro/24. Para os trimestres anteriores, considerou-se as bases reportadas em seus respectivos períodos.

Performance vs Peers

Crescimento de venda média por loja acima do mercado em todas as regiões

VARIAÇÃO DE VENDA MÉDIA POR LOJA¹ (variação % R\$ CPP - 3T24 vs 3T23)



Fonte: IQVIA

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

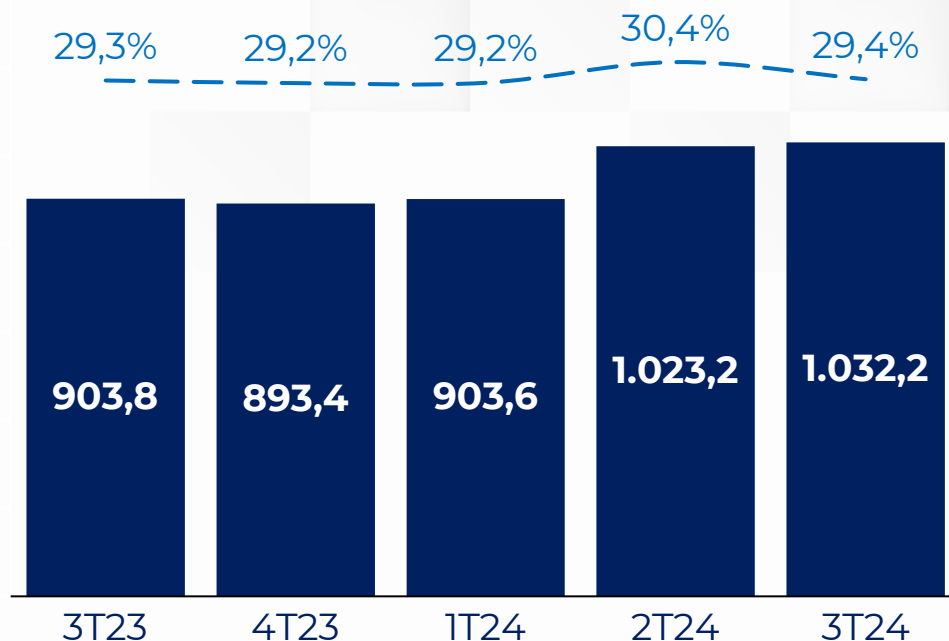
Lucro e Margem Bruta

Crescimento de 0,1p.p. em relação ao 3T23



LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



- Normalização índice de perdas
- Canais digitais
- Melhores condições comerciais



- Efeito mix (RX +2 p.p. vs 3T23)
- Ajuste a valor presente (AVP)

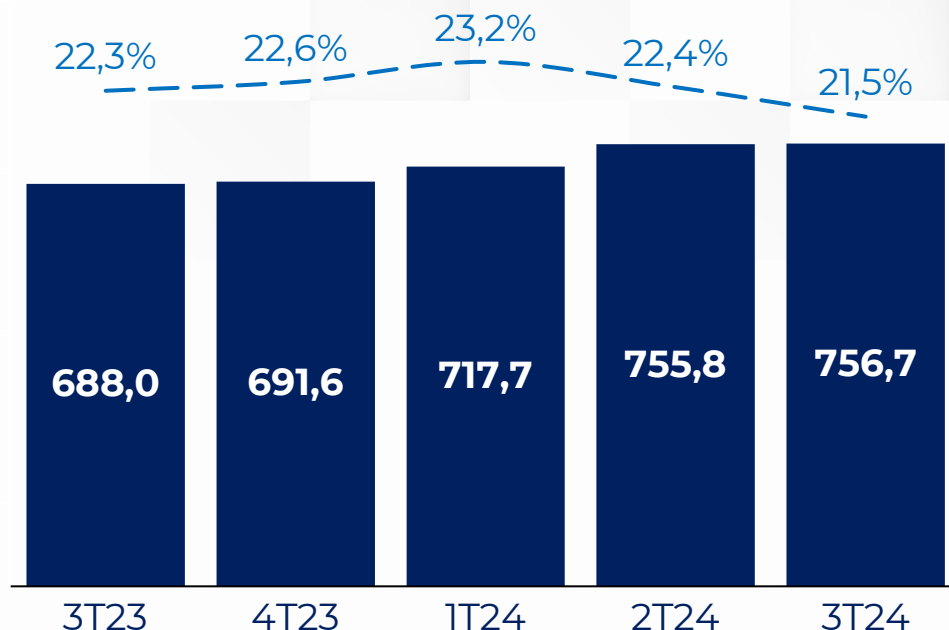
Despesas com Vendas

Forte alavancagem operacional, impulsionado pelo SSS bem acima da inflação



DESP. COM VENDAS CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



- Alavancagem operacional
- Sinergias Extrafarma
- Dinâmica inflacionária em aluguéis



- Incremento colaboradores/loja
- Missões Operacionais

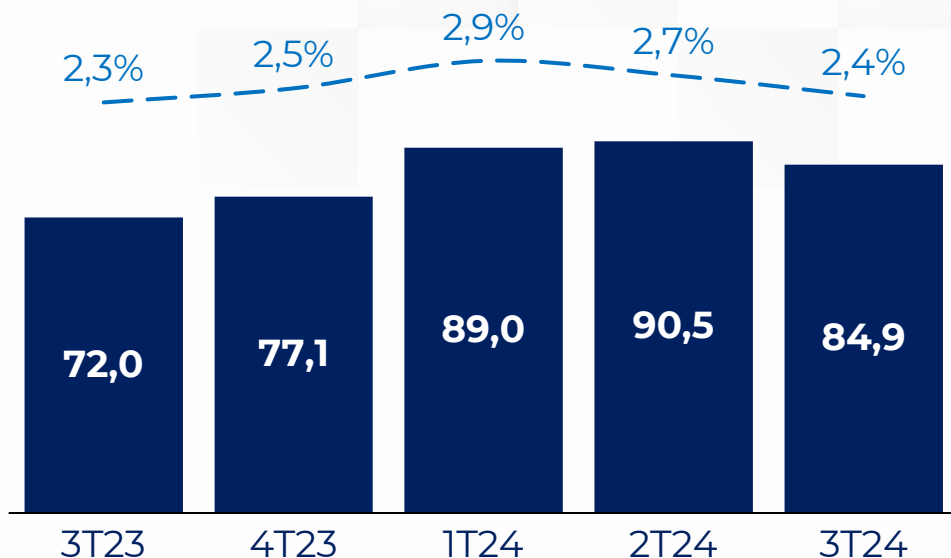
Despesas G&A

Controle de despesas proporcionando relevante alavancagem operacional



DESPESAS G&A CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



- Alavancagem operacional
- Normalização despesas pessoal



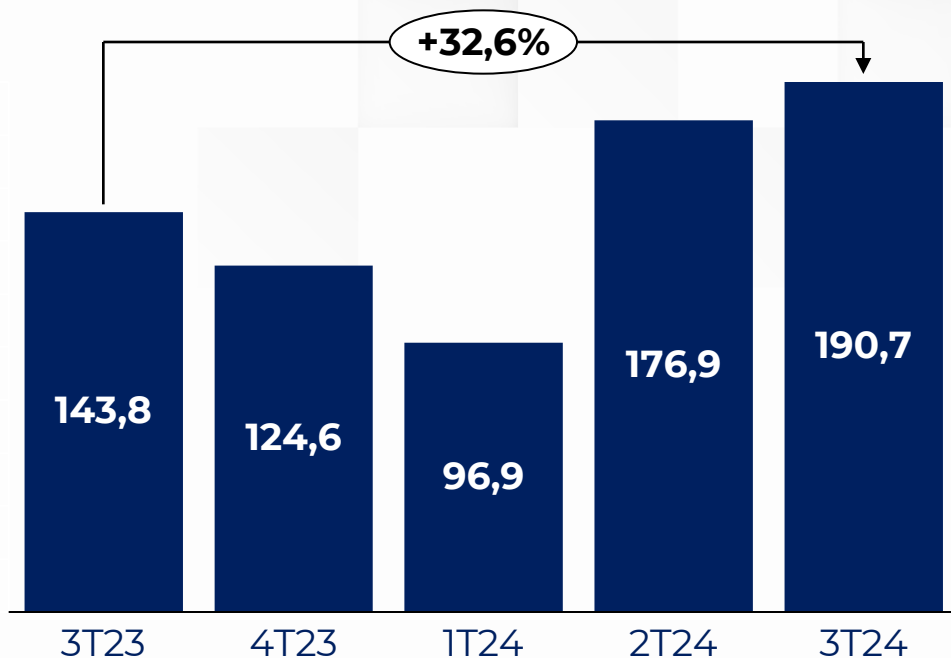
- Reforço do time de executivos
- Programas de ICP/ILP

EBITDA Ajustado

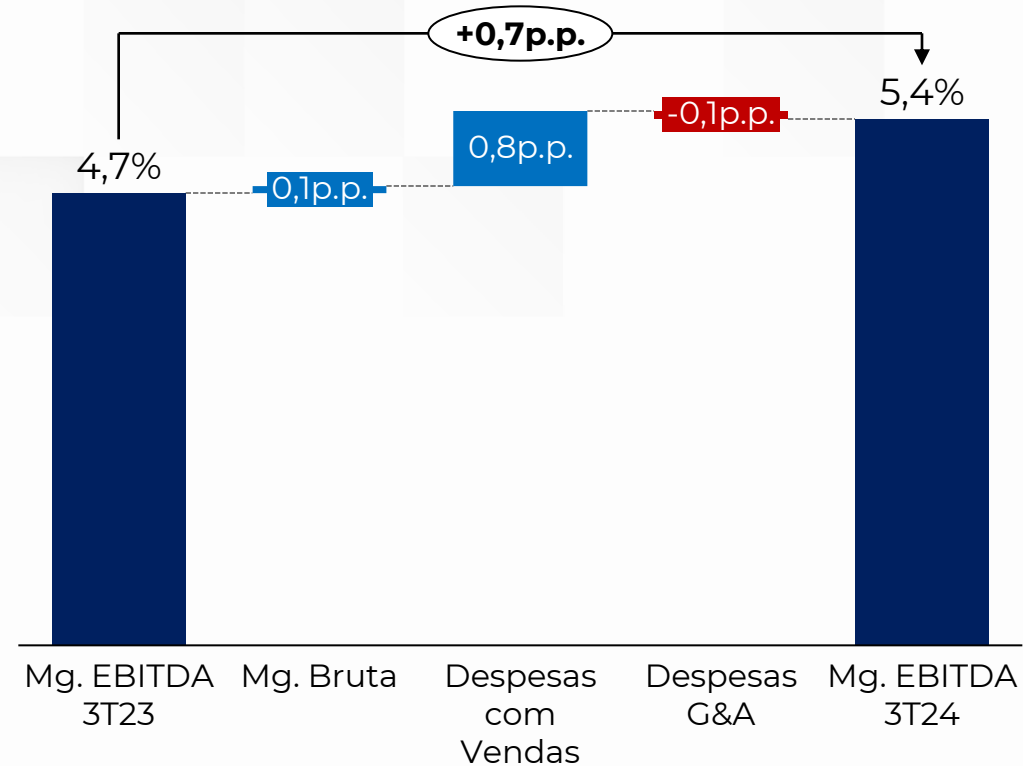
Margem EBITDA de 5,4%, crescimento de 0,7p.p. em relação ao 3T23 e recorde de um 3º trimestre



EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADO (R\$ milhões)



BRIDGE MARGEM EBITDA – 3T24 vs 3T23 (% da Receita Bruta)



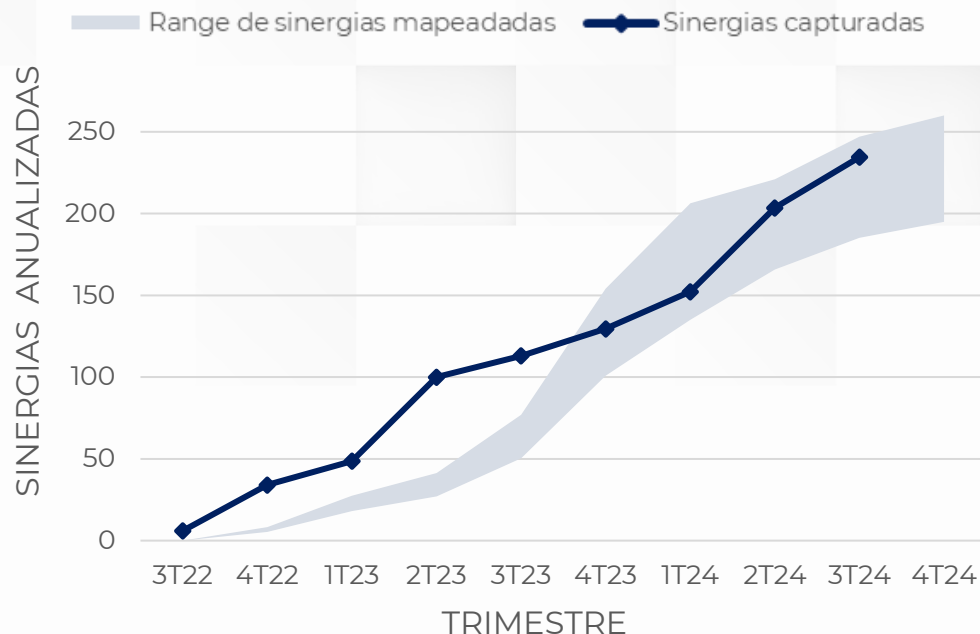
Integração Extrafarma

90% do topo do range de sinergias já capturadas



CURVA DE CAPTURA DE SINERGIAS

(R\$ milhões)



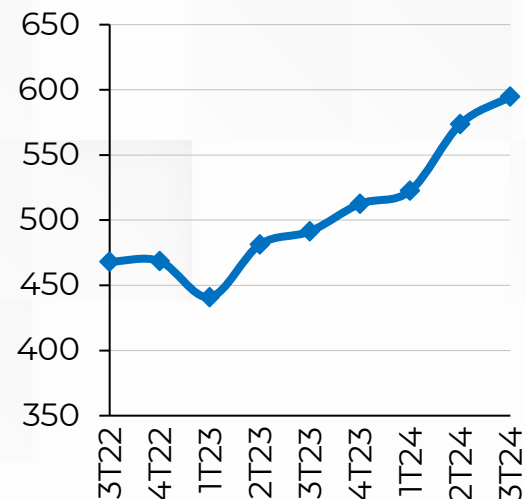
R\$234M em sinergias capturadas no 3T24

(em bases anuais – 90% do topo do range)

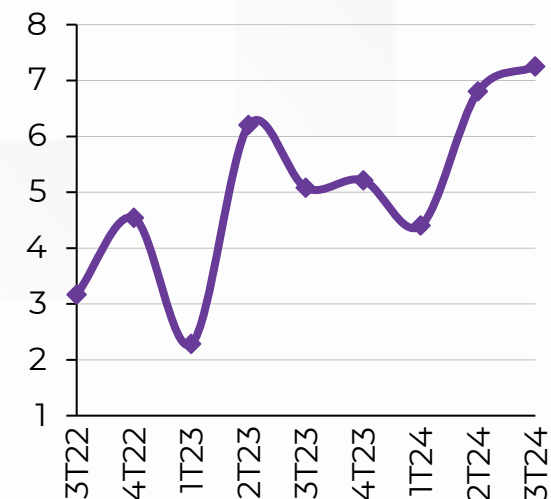


EVOLUÇÃO OPERACIONAL EXTRAFARMA

 Venda Média por Loja (R\$ mil)



 Margem de Contribuição (% R.B.)



Além do avanço operacional no portfólio Extrafarma, capturamos relevantes sinergias no G&A consolidado e em Pague Menos

Resultado Líquido

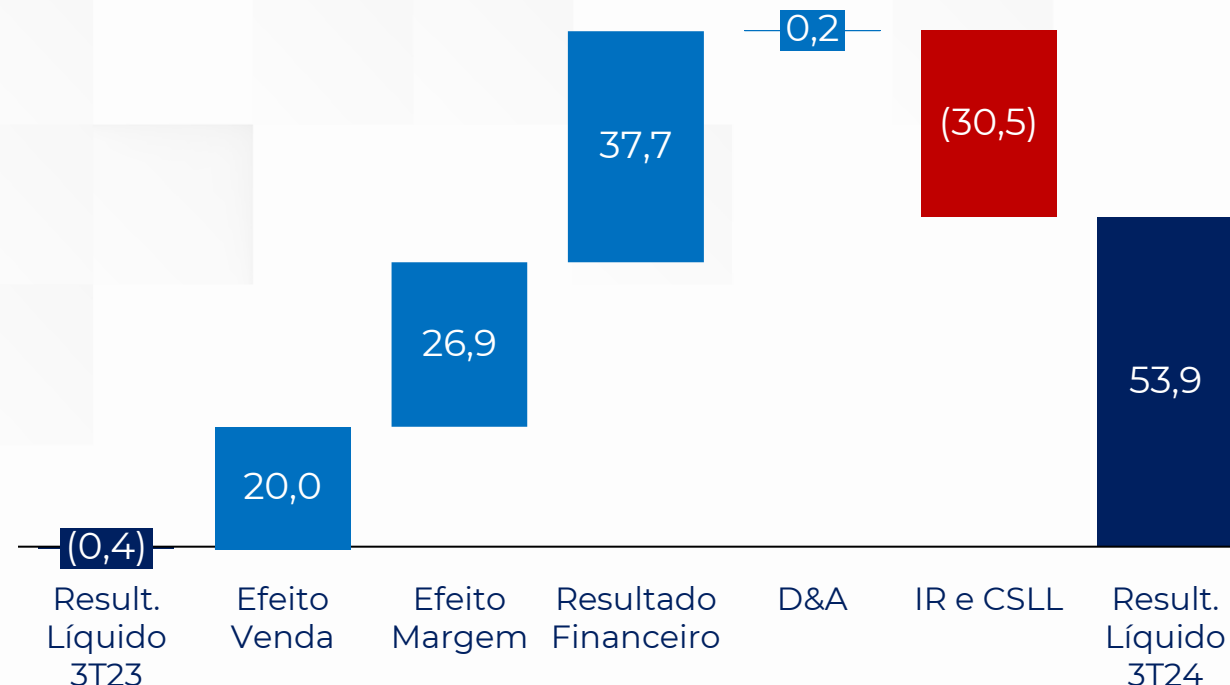
Melhoria consistente, combinando crescimento de vendas, margens e resultado financeiro



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



BRIDGE RESULTADO LÍQUIDO AJ. (R\$ milhões)



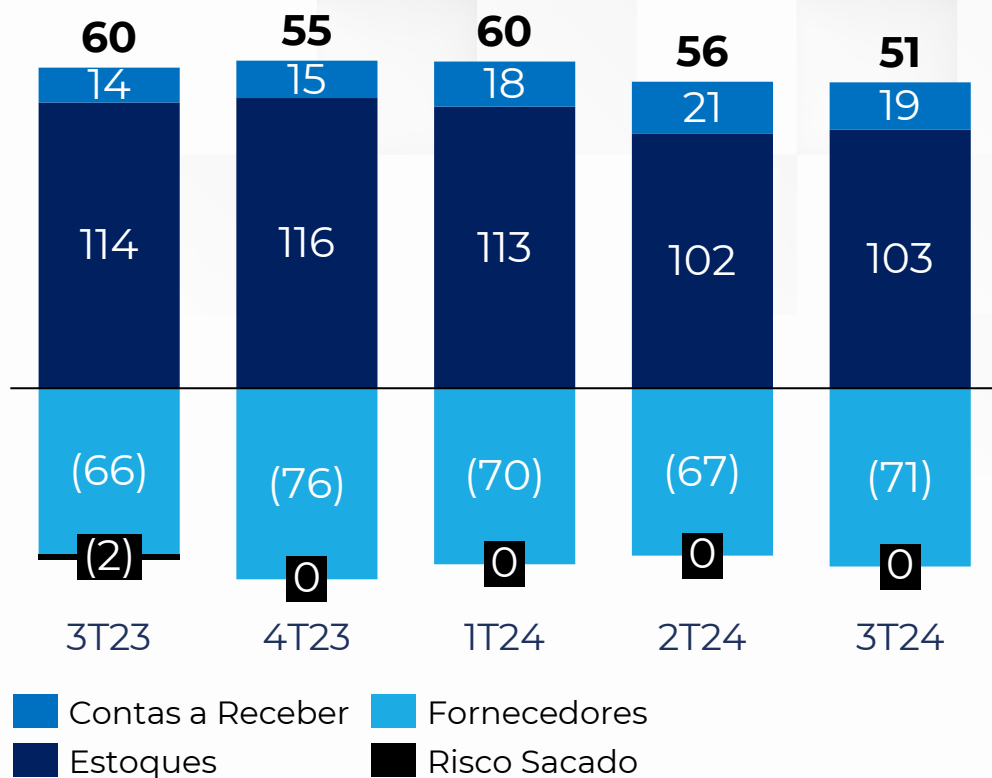
Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.

Ciclo de Caixa

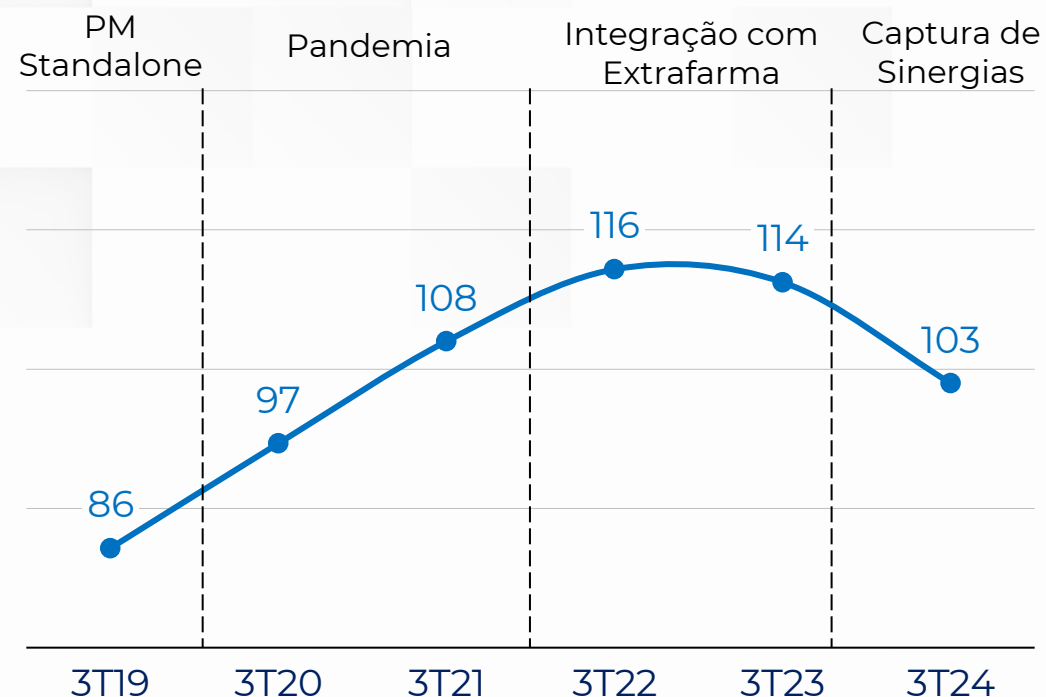
Redução de 9 dias no ciclo de caixa vs 3T23, mesmo considerando a recomposição dos recebíveis



CICLO DE CAIXA¹ CONSOLIDADO
(em dias de CMV e dias de Receita Bruta)



HISTÓRICO DE PME NO 3º TRI
(% da Receita Bruta)



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

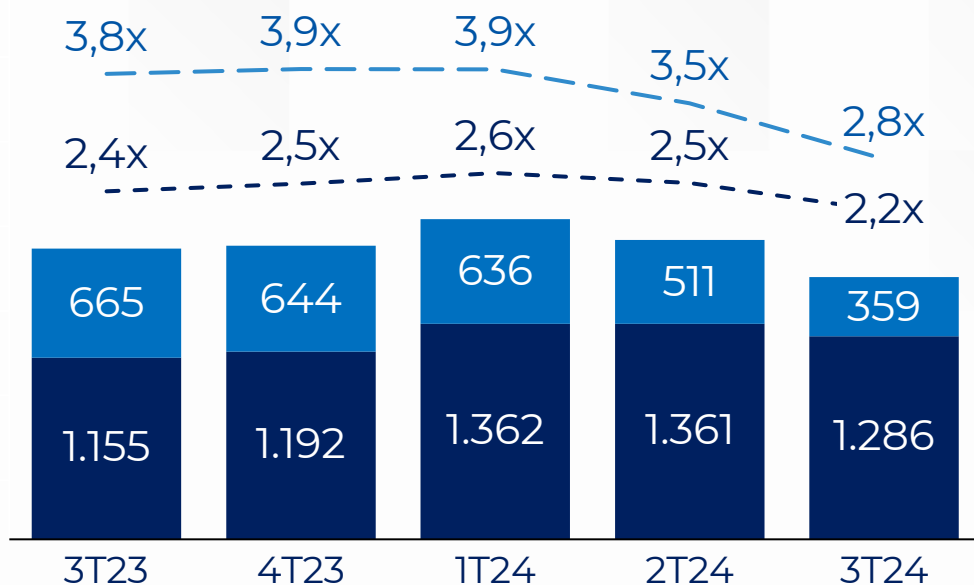
Endividamento

Progressiva desalavancagem financeira, proporcionada pela evolução do Fluxo de Caixa Operacional

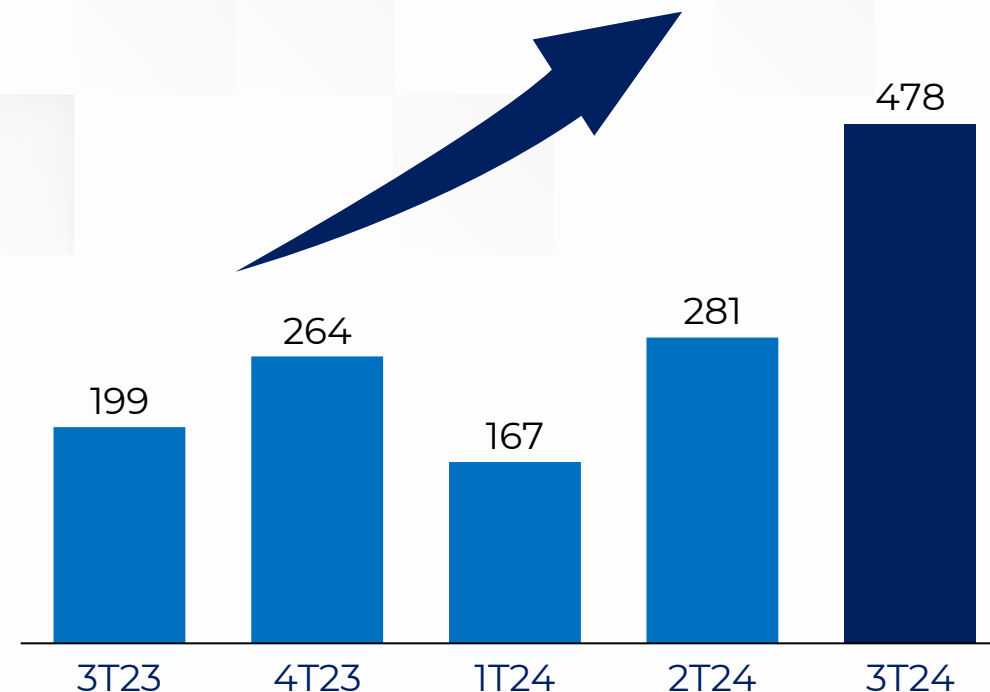


DÍVIDA LÍQUIDA CONSOLIDADA (em R\$ milhões e múltiplo do EBITDA)

- Antecipações Recebíveis + Parcelas a pagar Extrafarma
- Dívida Líquida¹
- - - Dívida Líquida¹ / EBITDA (ex-IFRS16)
- - - Dívida Líquida¹+ Antecipações + Extrafarma / EBITDA (ex-IFRS16)



FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL - LTM em R\$ milhões)



¹ Conceito de dívida líquida para fins de *covenants*, conforme escrituras de debêntures. Considera saldo de empréstimos e financiamentos bancários líquidos da posição de caixa.

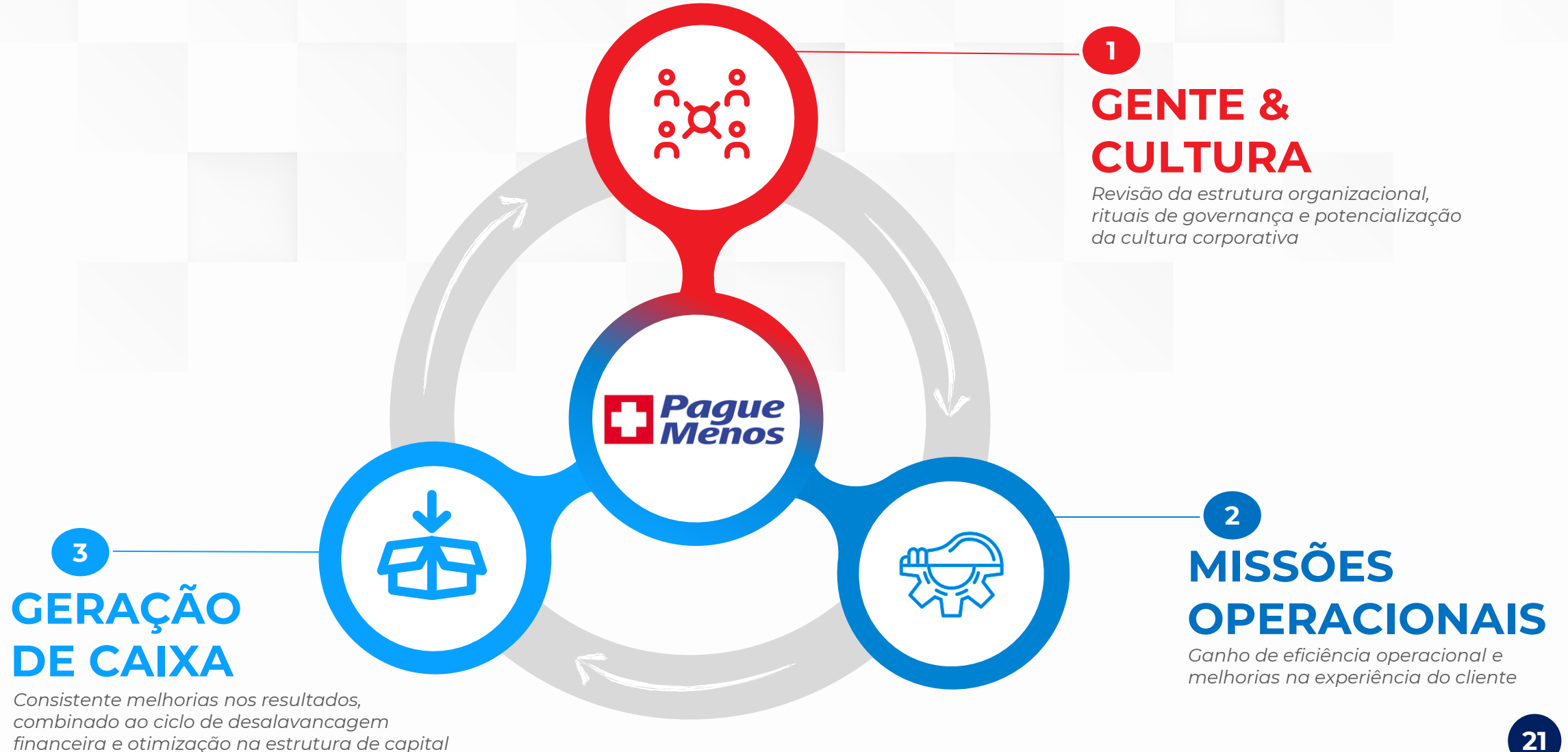


Update Estratégico

Jonas Marques, CEO

Nossa Jornada de Evolução

Em pouco tempo, estamos transformando a Companhia em 3 grandes eixos



Missões Operacionais

Exemplos de entregas

ESTABILIDADE DE TI



Redução de:

- +90% dos erros de estoque online
- +70% das falhas no painel de vendas
- +60% das horas com instabilidade nos CDs

ATENDIMENTO



Programa **Atendimento do Coração**
Parceria Sírio-Libanês
Implantação **atendômetro e cliente oculto**

MANUTENÇÃO



- +500 lojas com melhorias no *look&feel*
- +90% de redução de chamados
- +R\$6,5M investidos em limpeza/segurança

PRECIFICAÇÃO



Aplicação de **novo modelo de etiquetagem**
+660 impressoras do novo modelo instaladas
+40% na execução de etiquetas de preço

SUORTE DE OPERAÇÕES



Sistema único de gestão de chamados
-75% no backlog de chamados
-37% no tempo de abertura de chamados

PROCESSOS



Novo modelo de governança de operações
Automatização last mile e-commerce
Célula operações para **recuperação de lojas**

Componentes do Crescimento

Melhorias em métricas operacionais estão sustentando o bom desempenho de vendas

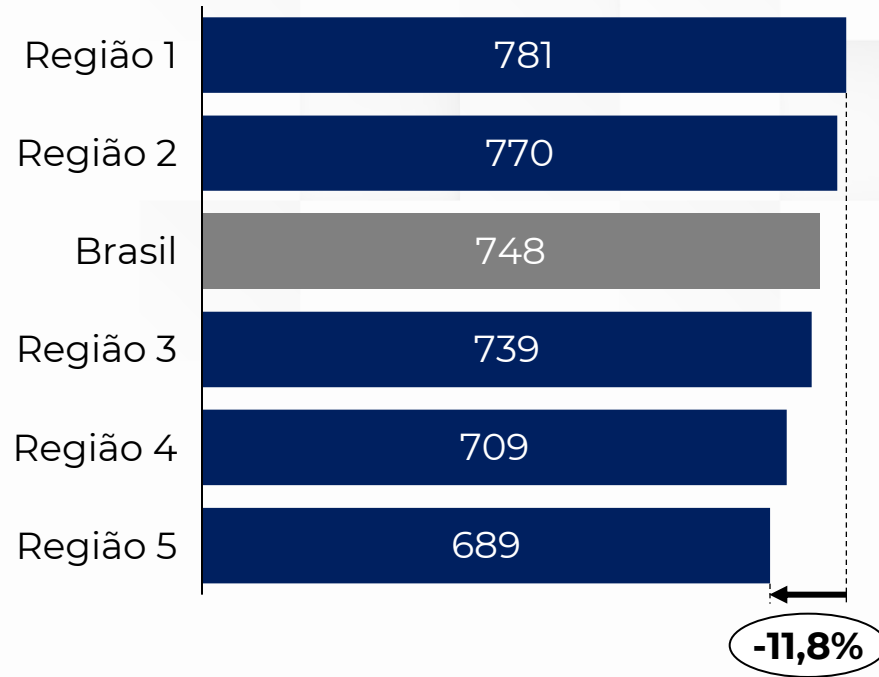


Desempenho Regional

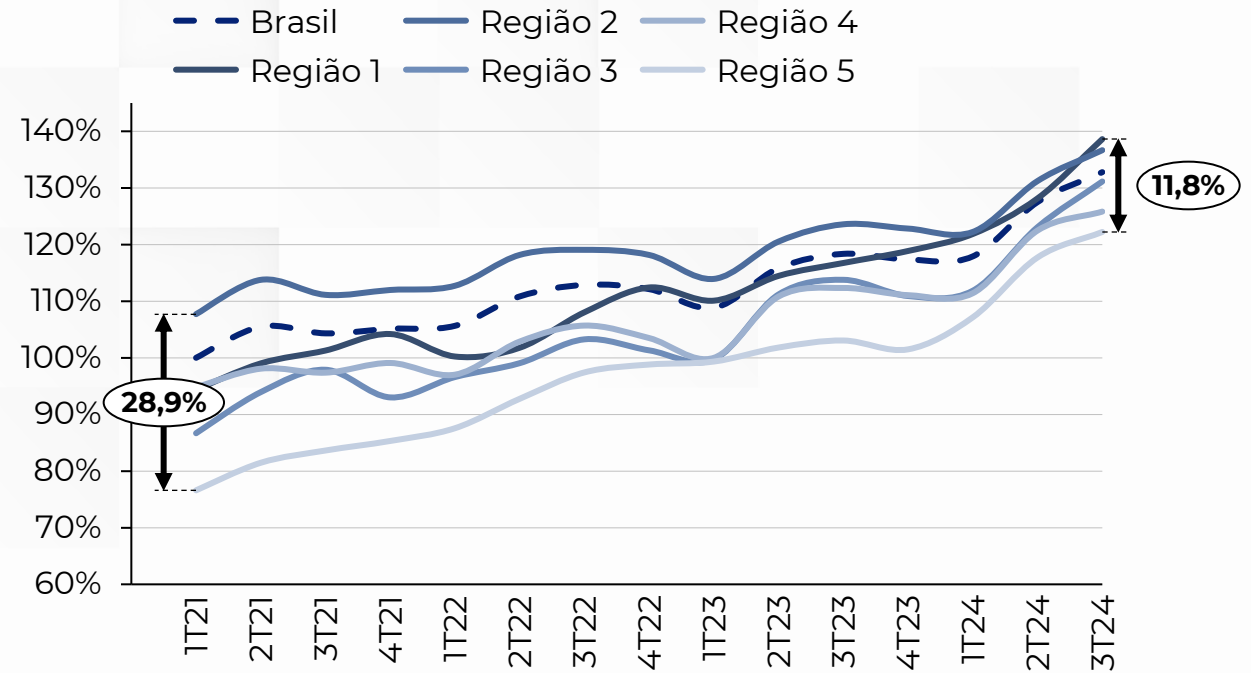
Foco em execução tem gerado progressiva convergência operacional entre as regiões



VENDA MÉDIA POR REGIÃO NO 3T24
(R\$ mil)



EVOLUÇÃO VENDA MÉDIA POR REGIÃO
(média Brasil 1T21 = base 100)

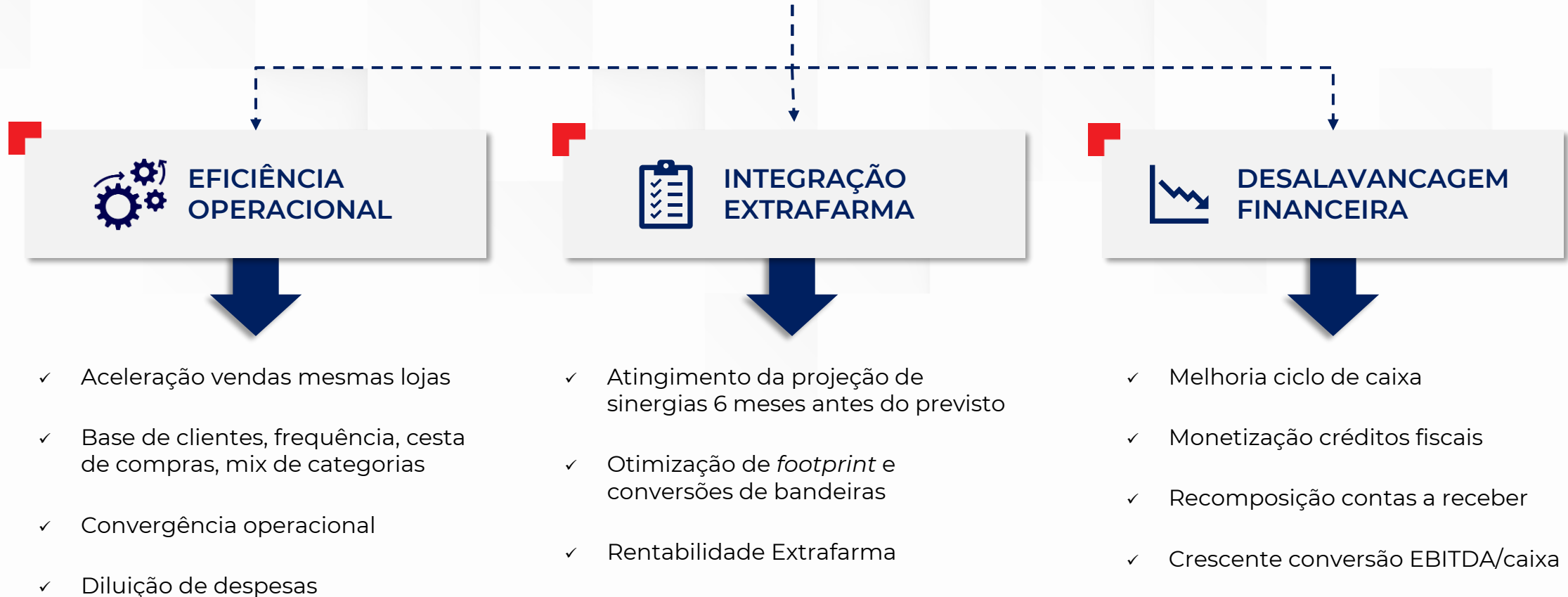


A redução na dispersão de produtividade torna a **estratégia de presença nacional mais efetiva**, contribuindo para uma operação cada vez mais **diversificada** e com maiores **horizontes de crescimento**

Consistência de Entregas

3T24 evidencia a consistência de entregas naquelas que foram as prioridades selecionadas para o ano

PRIORIDADES 2024





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