

VIDEOCONFERÊNCIA DE
Resultados
4T23 & 2023

 **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 4T23 & 2023

Mario Queirós

Destques 4T23

Bom desempenho de vendas, com avanços na integração Extrafarma e geração de caixa operacional



MARKET SHARE

Crescimento acima do mercado nas regiões N, NE e CO



CRESCIMENTO EXTRAFARMA

Same Store Sales de 6,8% no 4T23 e 19,4% em 2 anos



CANAIS DIGITAIS

Participação de 12,5% nas vendas totais (+2,6p.p. vs 4T22)



SINERGIAS EXTRAFARMA

R\$ 130 milhões em bases anualizadas (~57% do potencial mapeado)



CICLO DE CAIXA

Redução de 6 dias vs 4T22 com parcial recomposição do contas a receber



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

R\$ 62,8 milhões no 4T23, com progressiva melhoria no resultado financeiro

Destques 2023

Avanços estratégicos, redução alavancagem financeira e Integração Extrafarma em curso



CRESCIMENTO DE VENDAS

+21,8% vs 2022
+15,2% CAGR 4 anos



CRESCIMENTO EBITDA

+7,0% vs 2022
+16,4% CAGR 4 anos



CANAIS DIGITAIS

R\$ 1,4 bilhão em vendas (+49,3% vs 2022)



BASE DE CLIENTES

20,7 milhões clientes ativos no ano
(+6,3% vs 2022)



ENDIVIDAMENTO

Redução de 0,7x na Dívida Líquida /
EBITDA vs o pico no 2T23



INTEGRAÇÃO EXTRAFARMA

Conclusão bem-sucedida de
integrações logísticas e tecnológicas



Resultados 4T23 & 2023

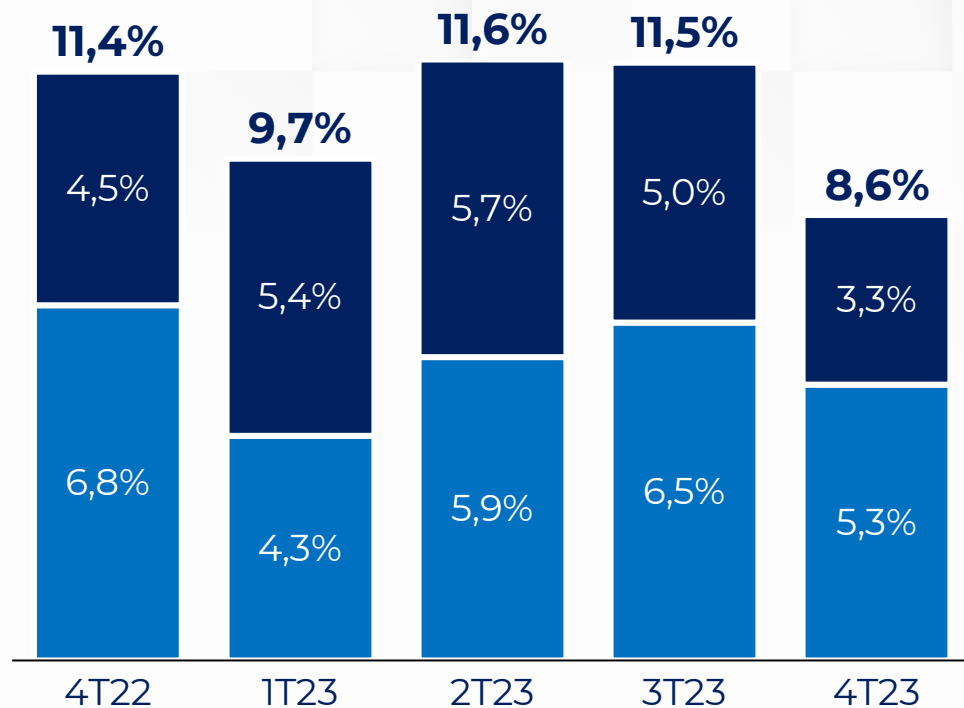
Luiz Novais, CFO

Vendas Pague Menos

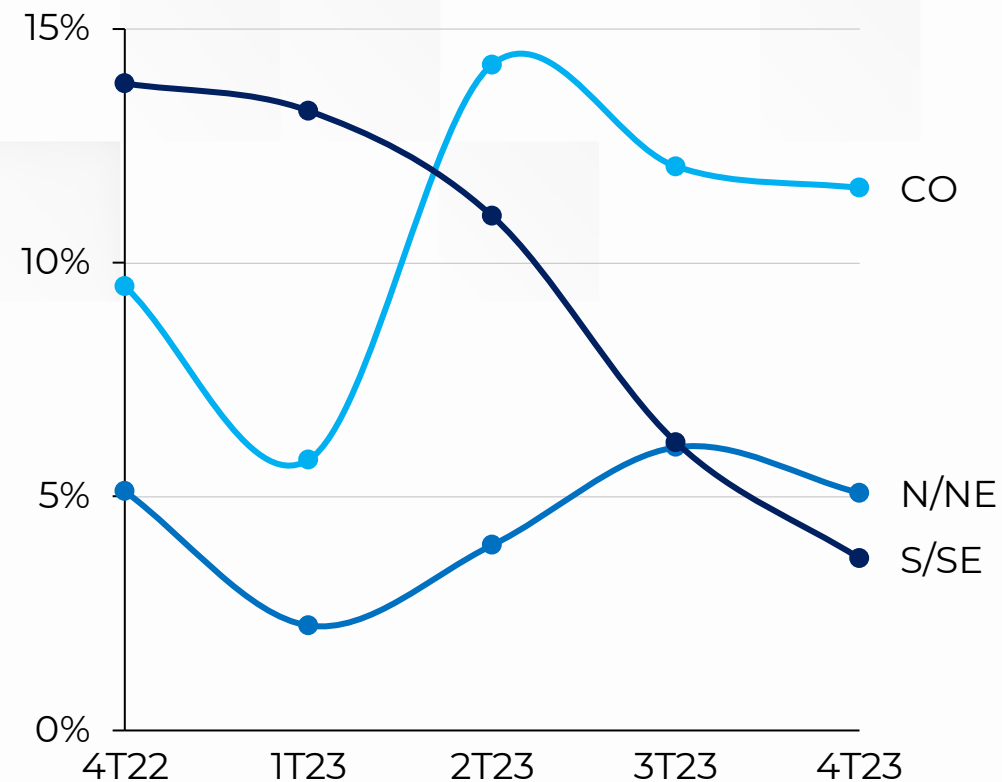
Crescimento total no ano de 10,3% e comportamentos distintos por região

CRESCIMENTO TOTAL (variação trimestral %)

 Lojas novas/fechadas  Mesmas lojas



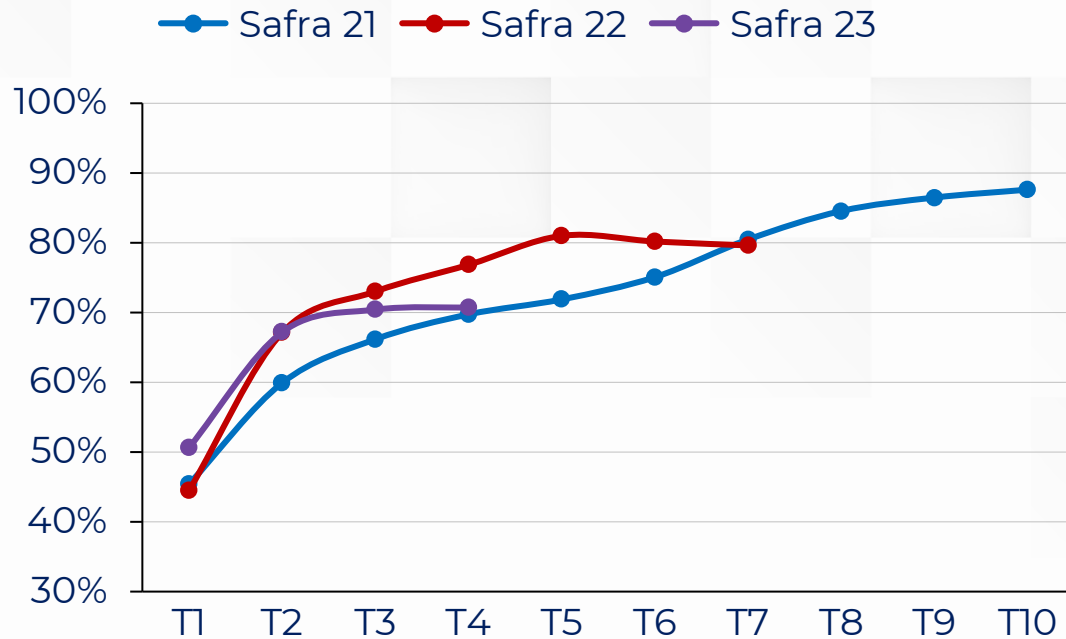
EVOLUÇÃO DO SSS POR REGIÃO (variação trimestral %)



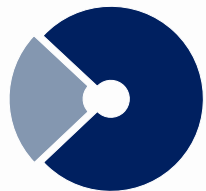
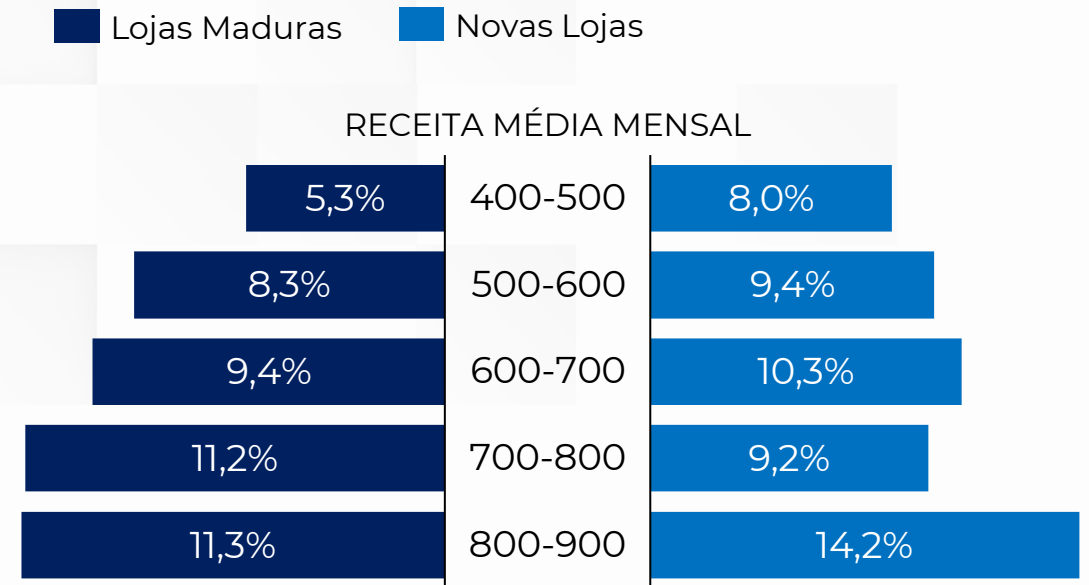
Performance Novas Lojas

As 218 lojas inauguradas entre 2021 e 2023 com tendência positiva de rentabilidade

CURVA DE MATURAÇÃO (% da venda potencial)

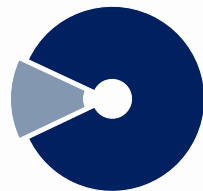


MARGEM 4-WALL¹ POR FAIXA DE RECEITA (R\$ mil e % da receita bruta)



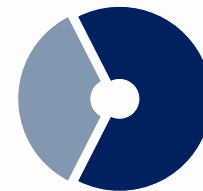
76%

localizadas nas regiões N/NE



86%

posicionadas nas classes B2/C/D



67%

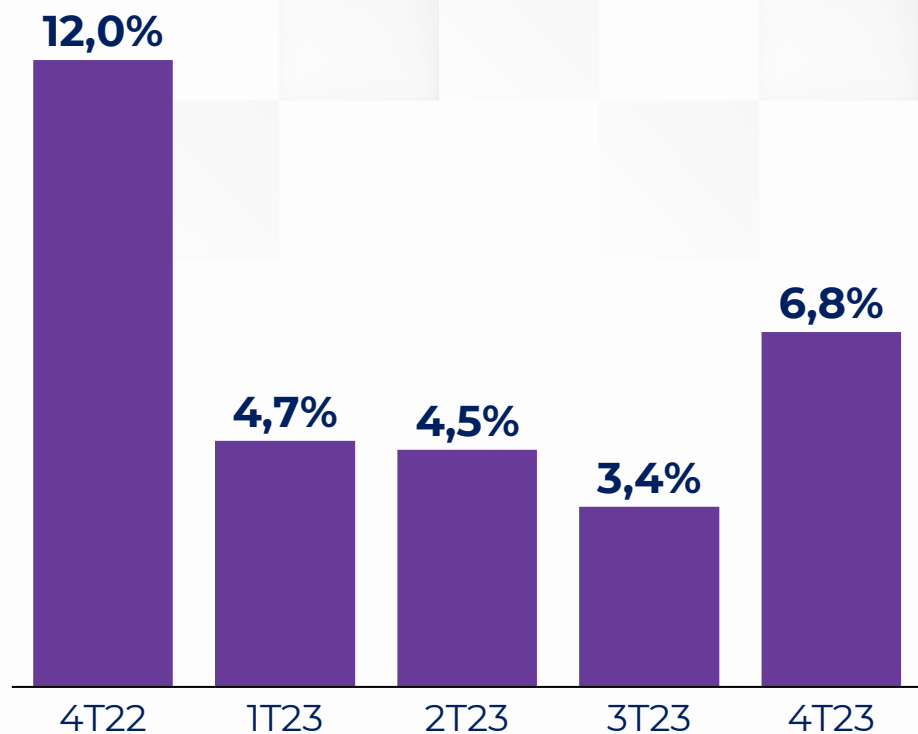
em municípios de interior

¹ Considera apenas despesas diretas de loja. Dados referentes ao mês de dezembro/2023.

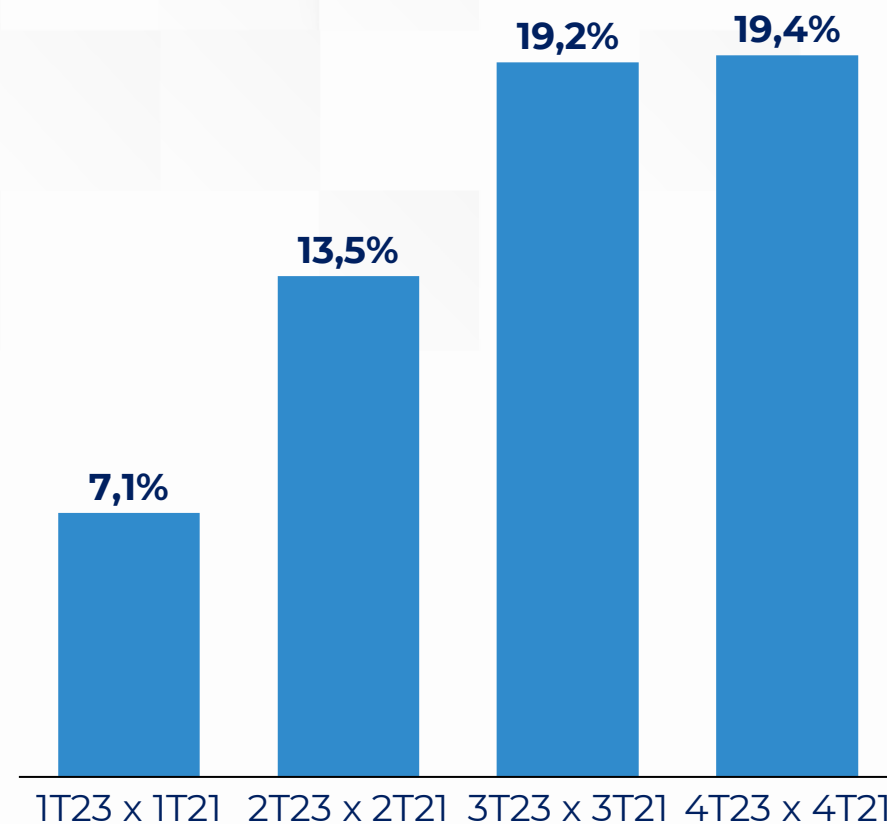
Vendas Extrafarma

Aceleração no ritmo de crescimento com evolução das sinergias de vendas

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



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



¹ Considera as 355 lojas abertas ao final do 4T23

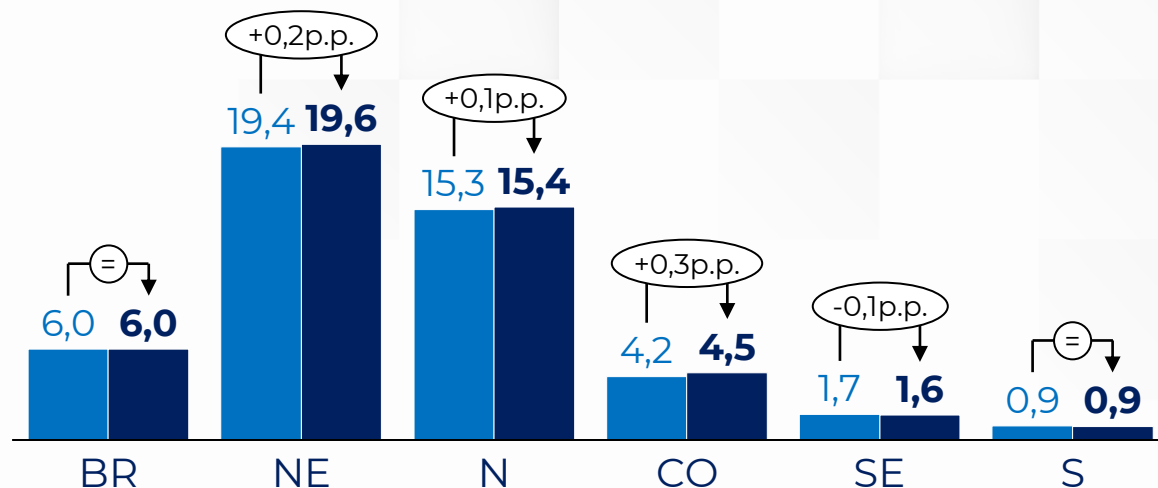
Market Share

Ganho de share nas principais regiões, com boa composição do crescimento entre novas e mesmas lojas

Share por Região

(% do mercado total)

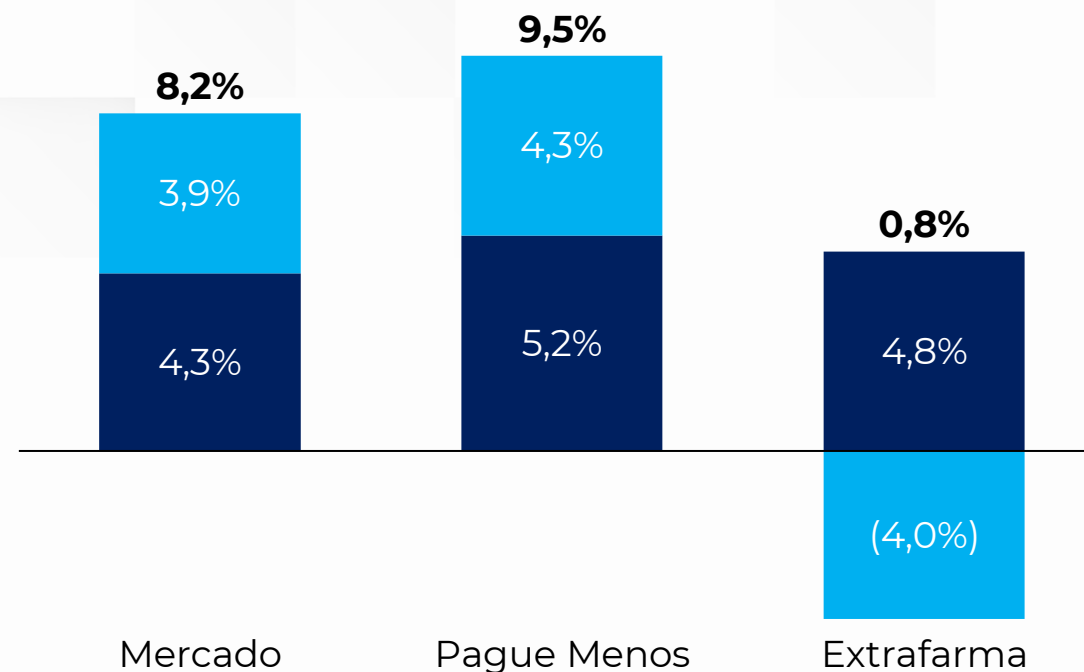
■ 4T22 ■ 4T23



Elementos de Crescimento

(var. % 2023 vs 2022 - R\$ CPP)

■ Lojas Novas/Fechadas ■ Mesmas Lojas

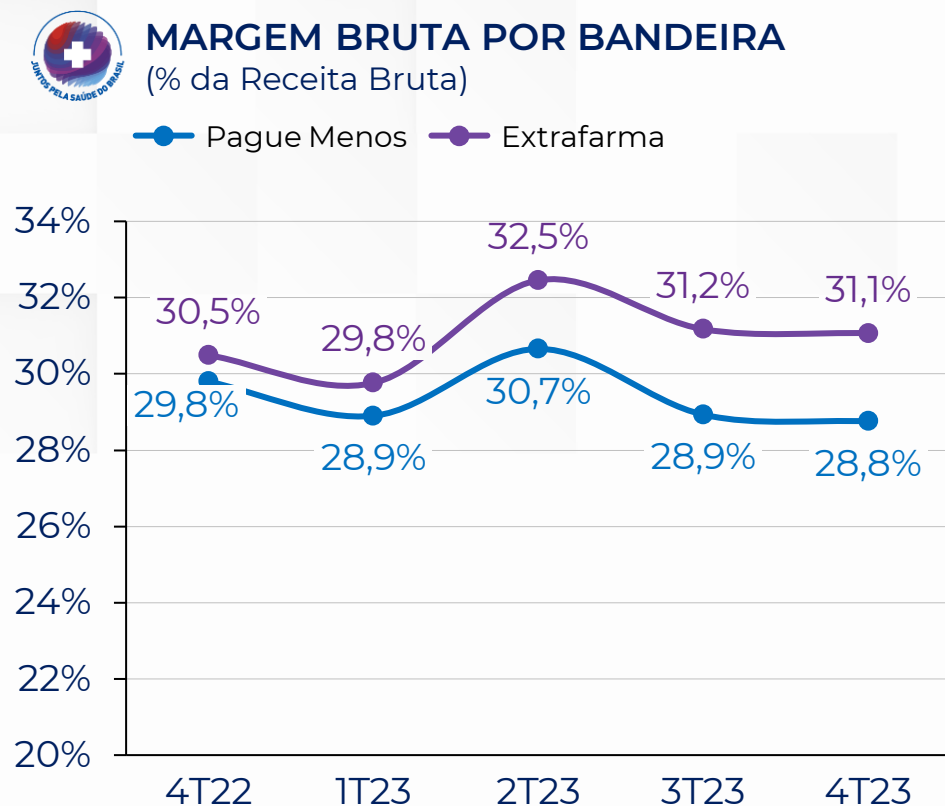
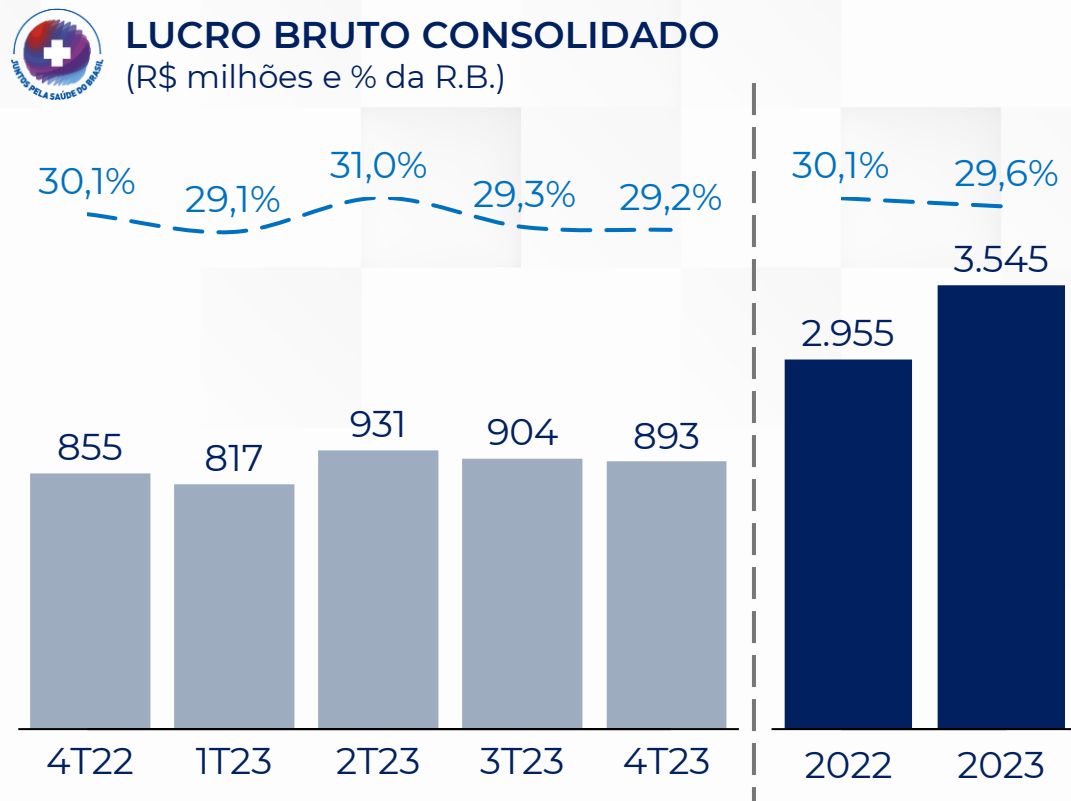


Fonte: IQVIA

Nota: metodologia IQVIA normaliza preços de venda entre os *players*, fazendo com que o crescimento em R\$ CPP possa divergir do efetivamente realizado.

Lucro e Margem Bruta

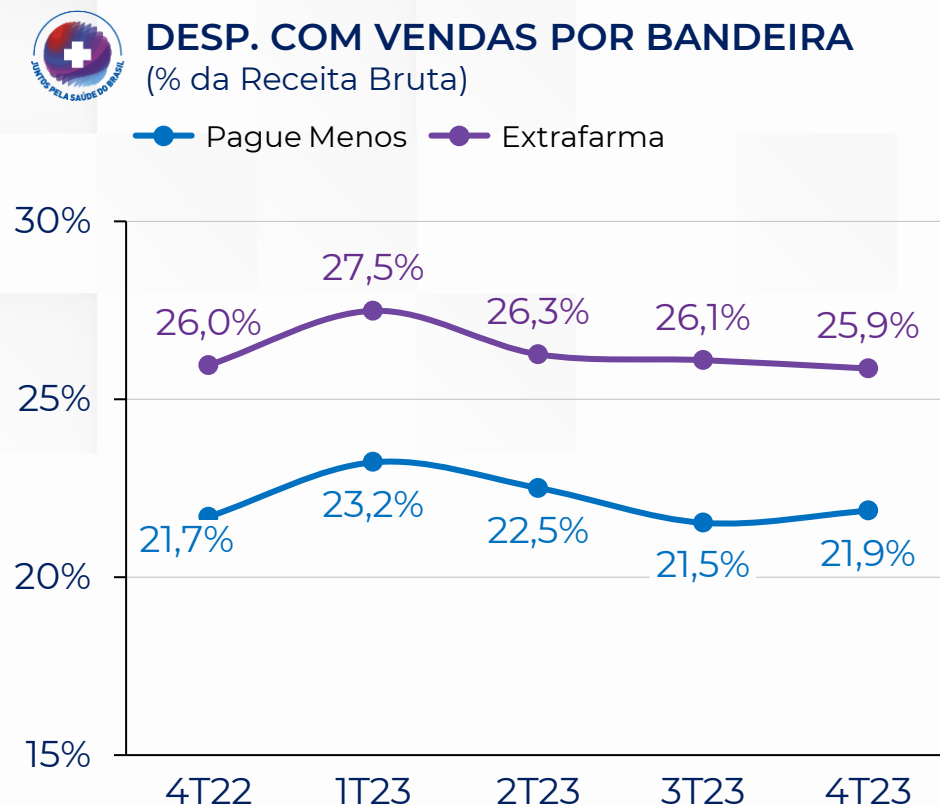
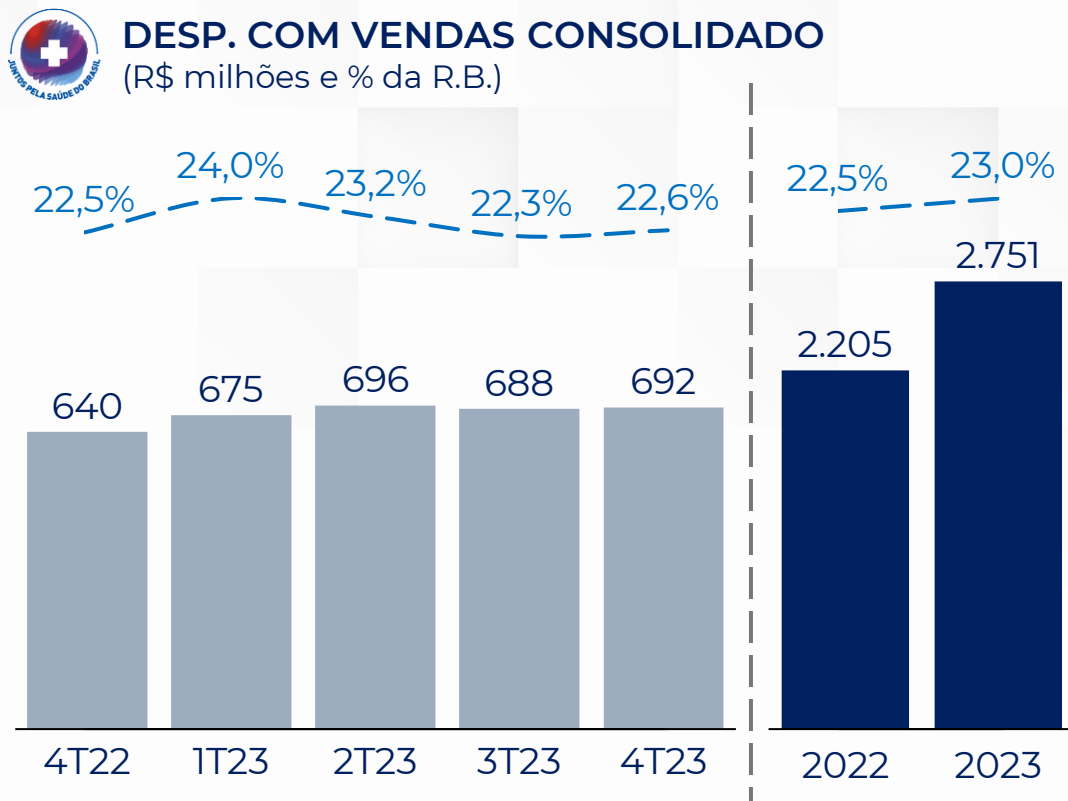
Cenário desafiador no ano por conta de menor ganho inflacionário, crescimento de canais digitais, retração de testes de covid e perdas com estoques



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

Despesas com Vendas

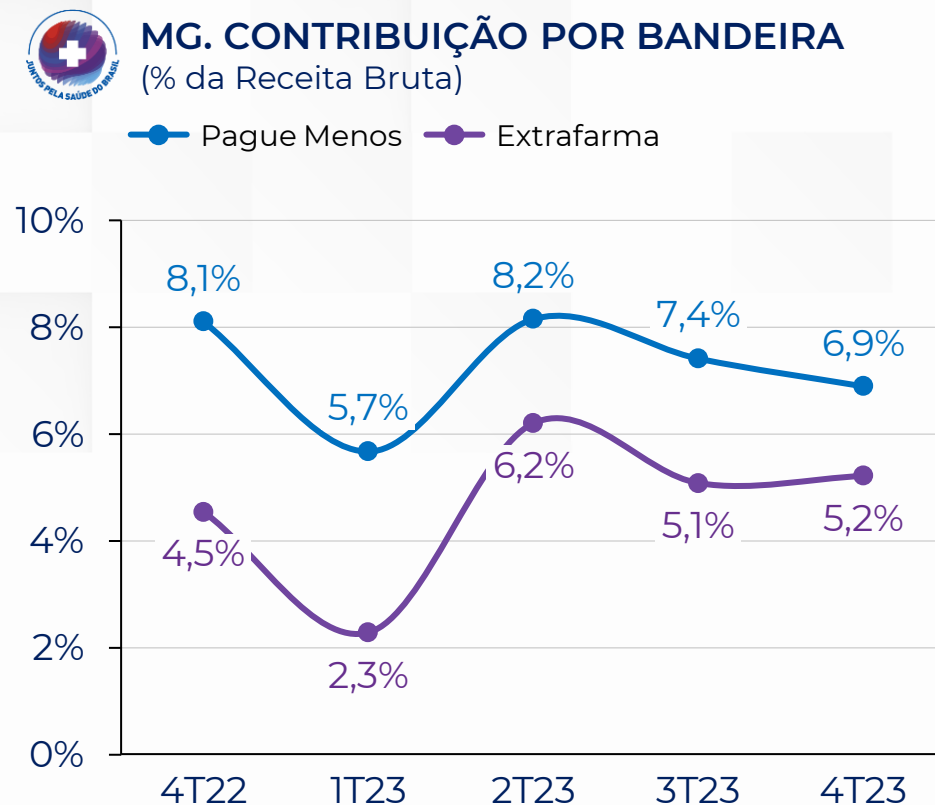
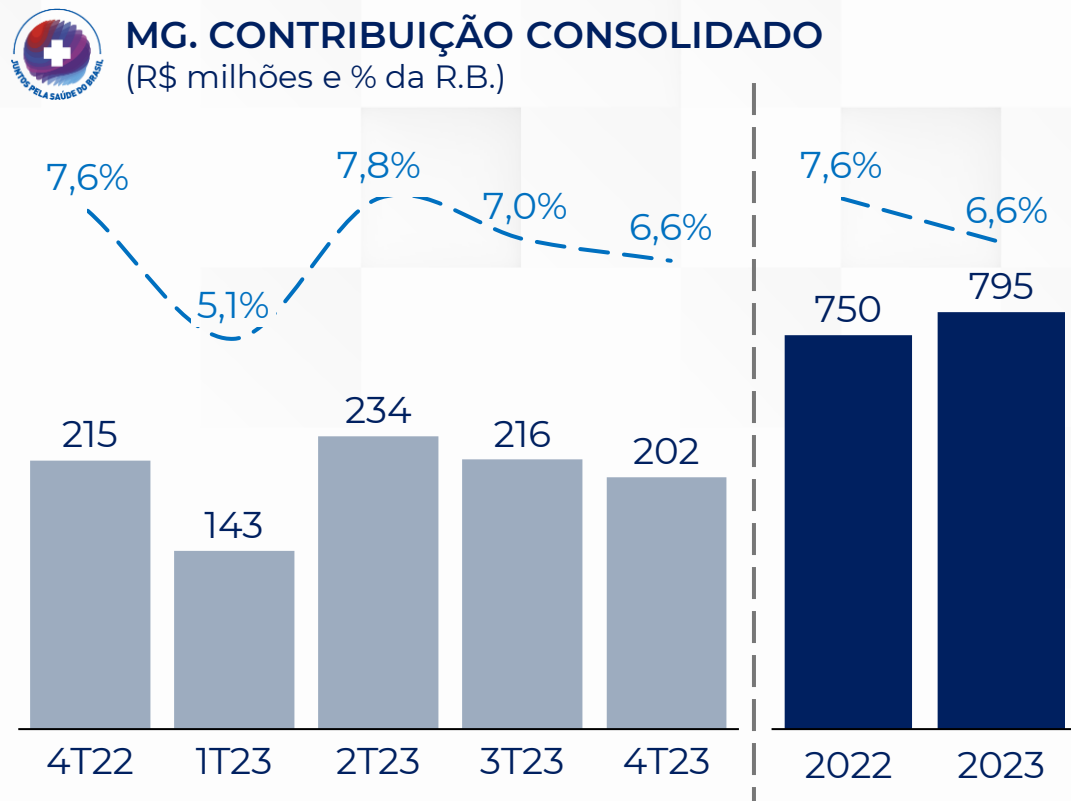
Leve desalavancagem operacional, causada por maiores investimentos em pessoal



Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes. Consolidado contempla resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

Margem de Contribuição

Redução causada principalmente por retração na margem bruta



Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes. Consolidado contempla resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

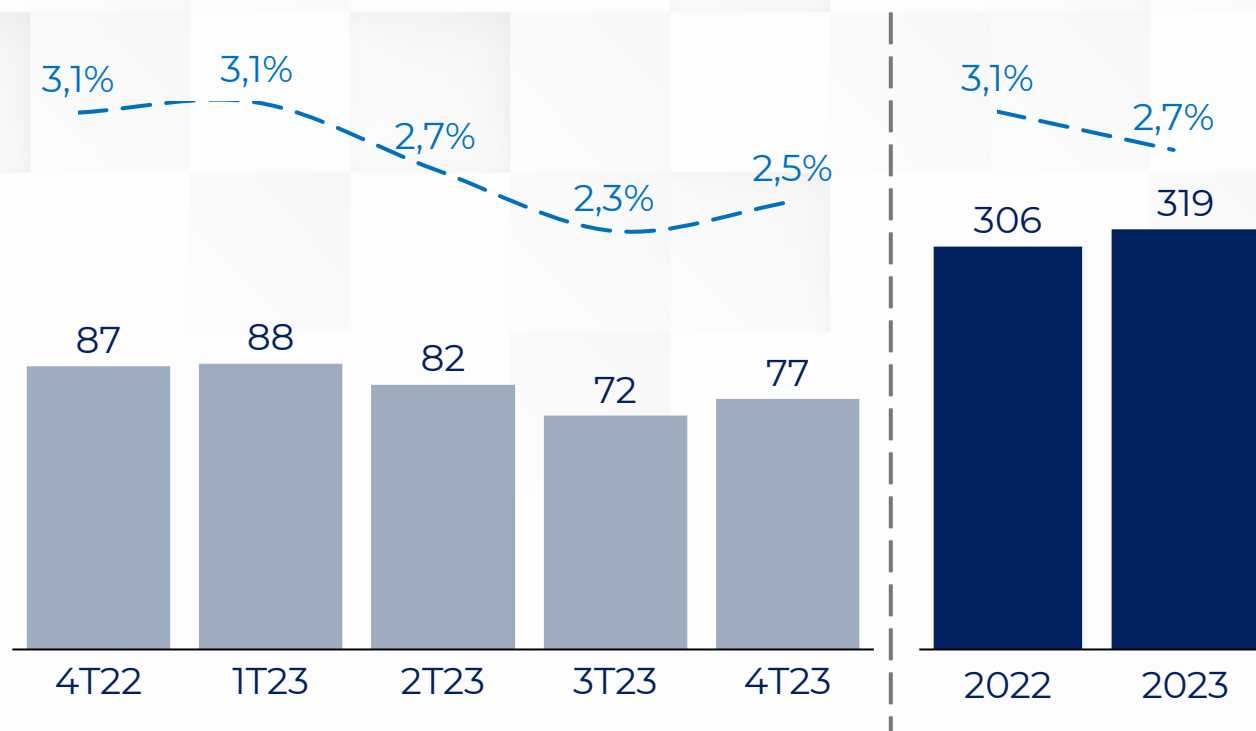
Despesas G&A

Relevante captura de sinergias e ganho de eficiência



DESPESAS G&A CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes. Consolidado contempla resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

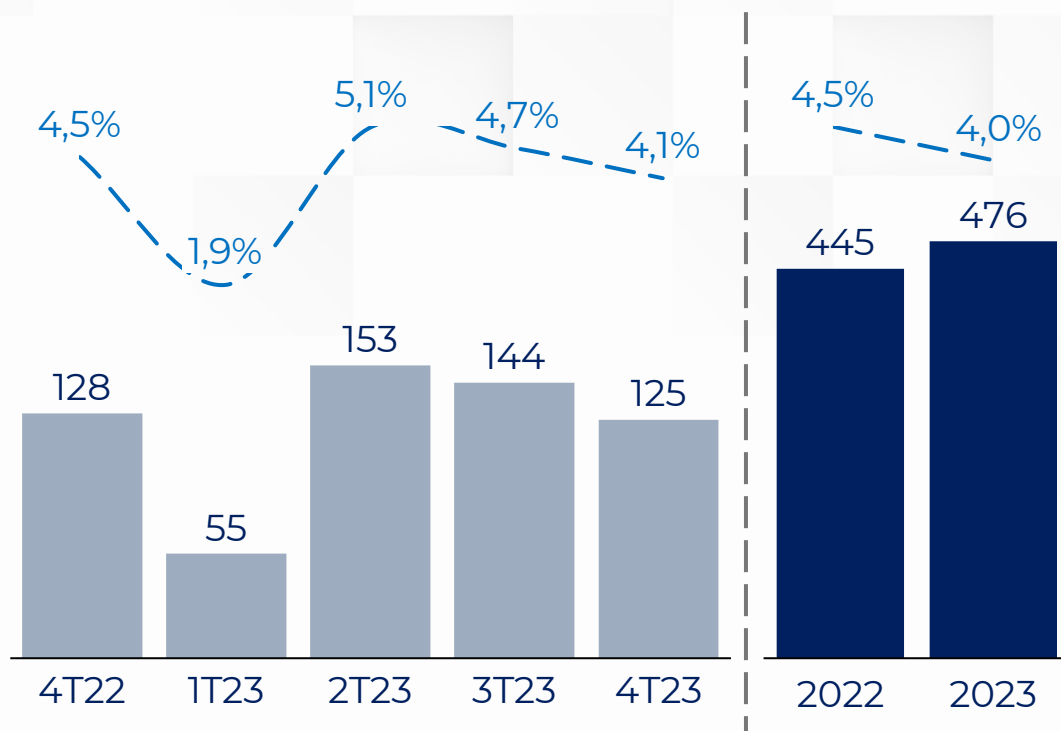
EBITDA Ajustado

Crescimento anual de 7,0% no consolidado e redução na margem EBITDA refletindo pressões da margem bruta



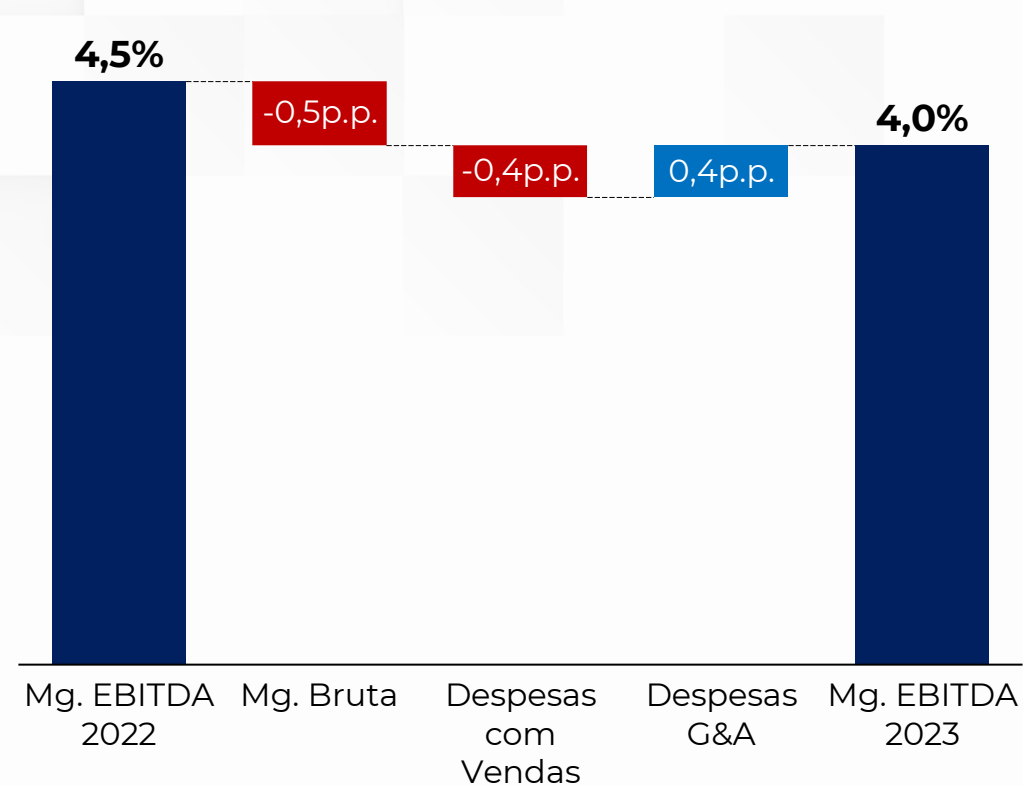
EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



BRIDGE MARGEM EBITDA – 2023 vs 2022

(% da Receita Bruta)



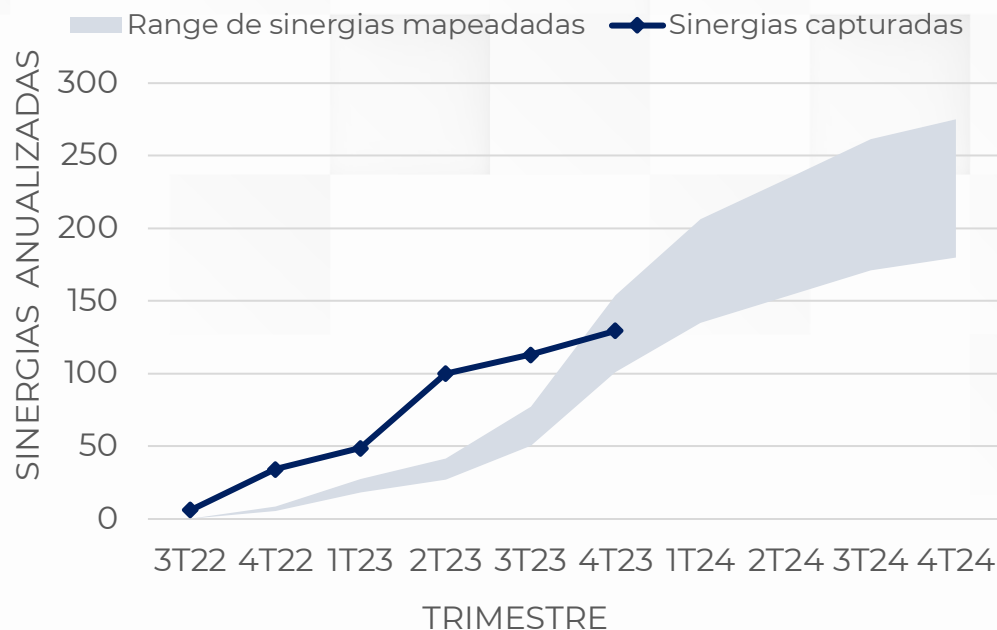
Integração Extrafarma

Captura de sinergias acima do projetado para a fase atual da integração



CURVA DE CAPTURA DE SINERGIAS

(R\$ milhões)



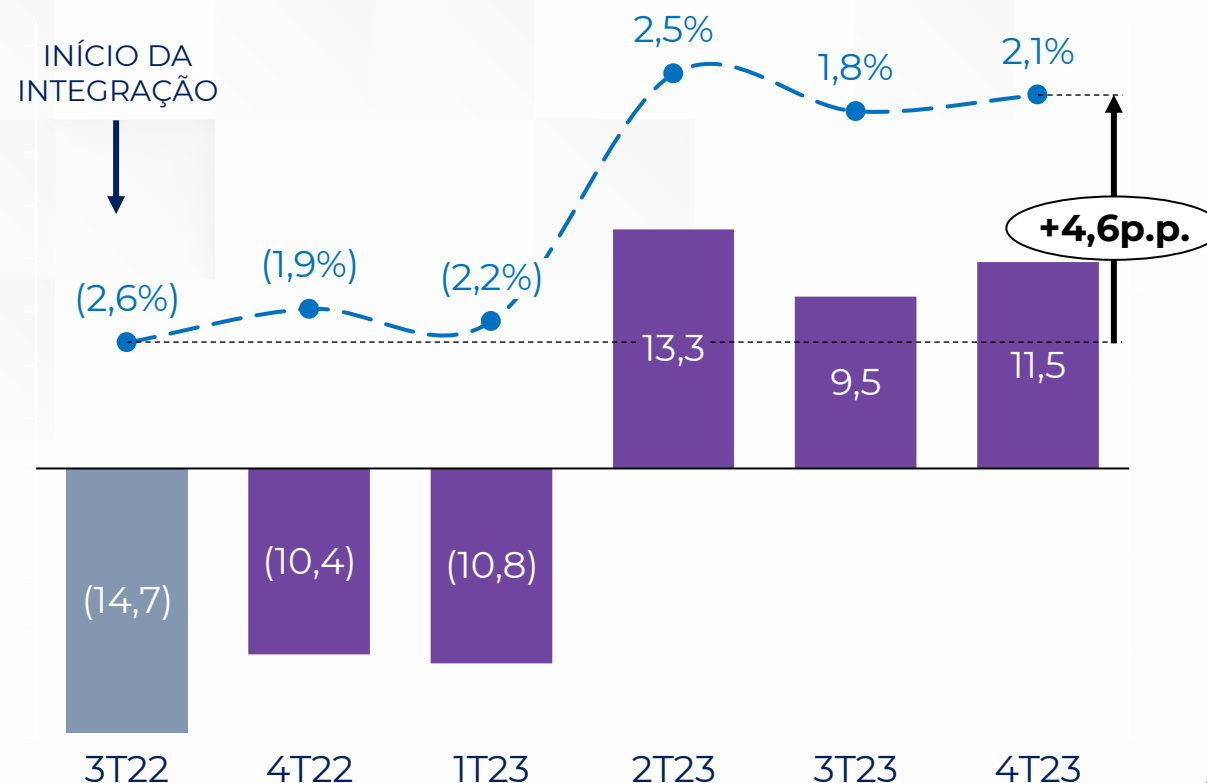
R\$130M em sinergias capturadas no 4T23

(em bases anuais – 57% do potencial mapeado)



EBITDA AJUSTADO EXTRAFARMA

(R\$ milhões e % da receita bruta)

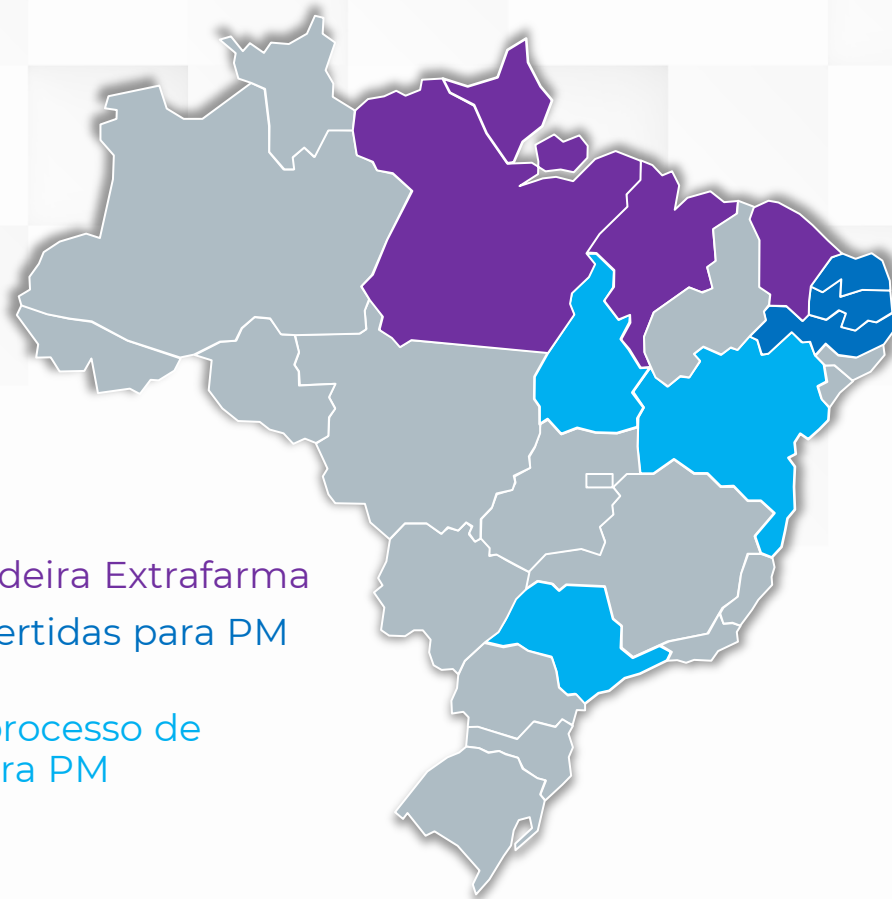





Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.

Conversões de Bandeira

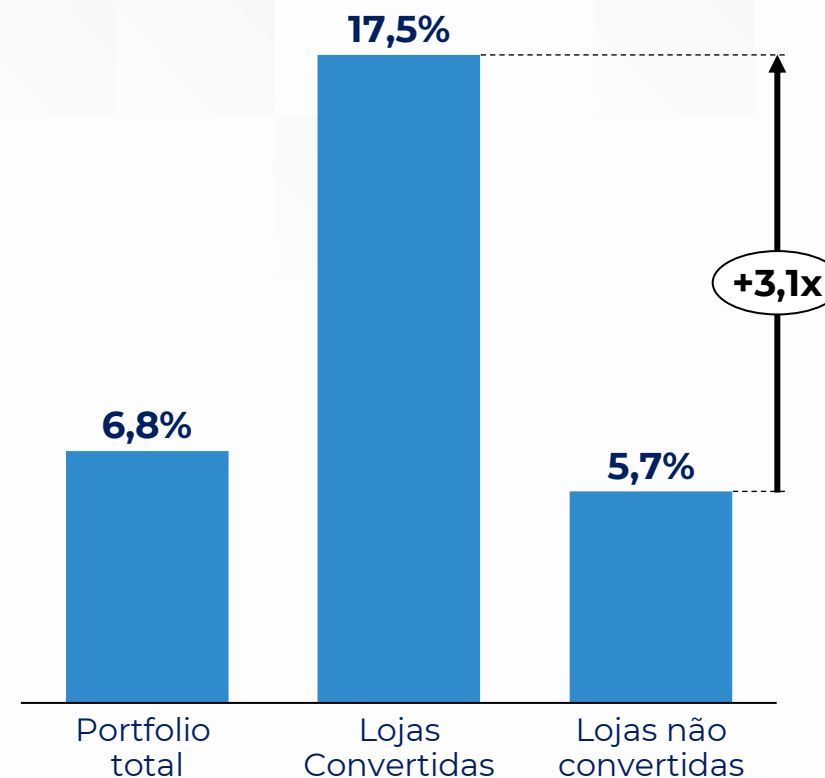
Resultados animadores com as conversões de bandeira em curso

VISÃO GERAL PORTFÓLIO EXTRAFARMA



-  **254** lojas bandeira Extrafarma
-  **54** lojas convertidas para PM em 2023
-  **47** lojas em processo de conversão para PM

SSS 4T23 POR GRUPO DE LOJAS (variação %)



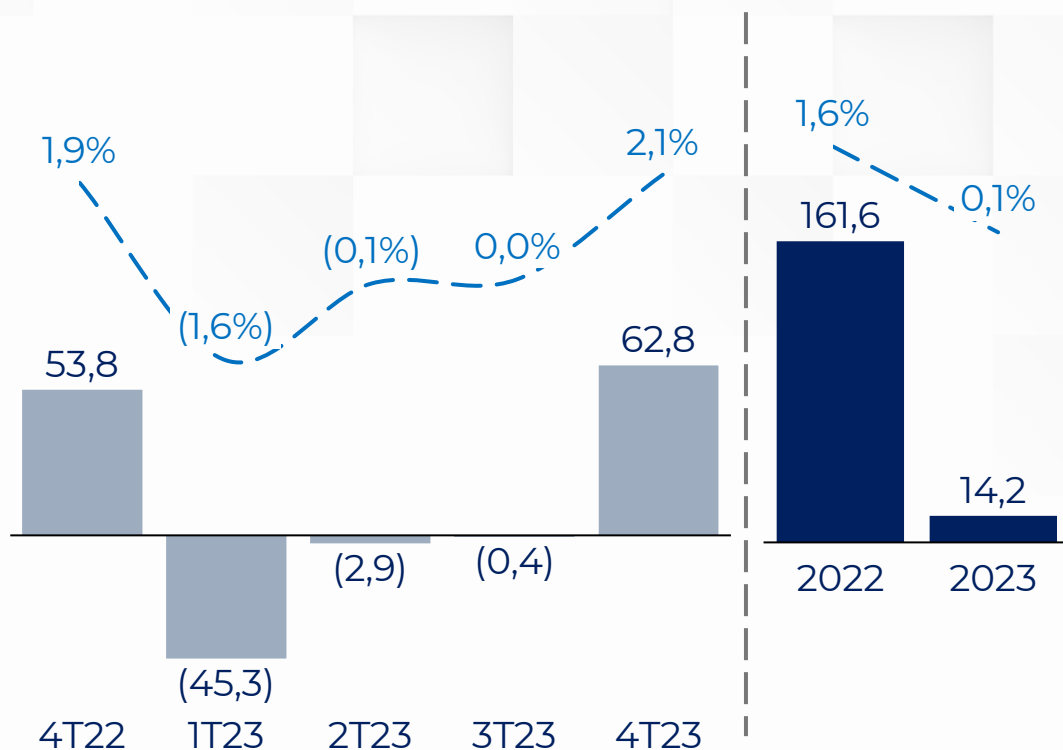
Resultado Líquido

Resultado financeiro foi o principal ofensor do ano



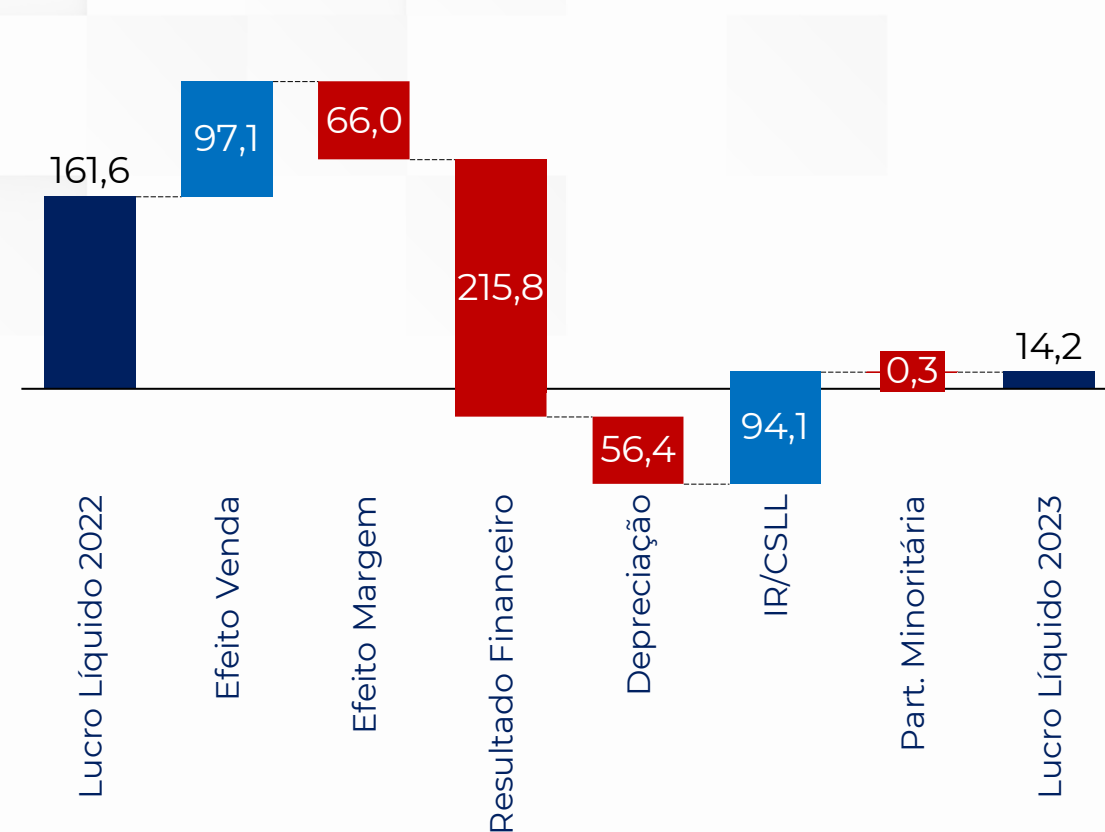
RESULTADO LÍQUIDO CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



BRIDGE LUCRO LÍQUIDO – 2023 vs 2022

(R\$ milhões)



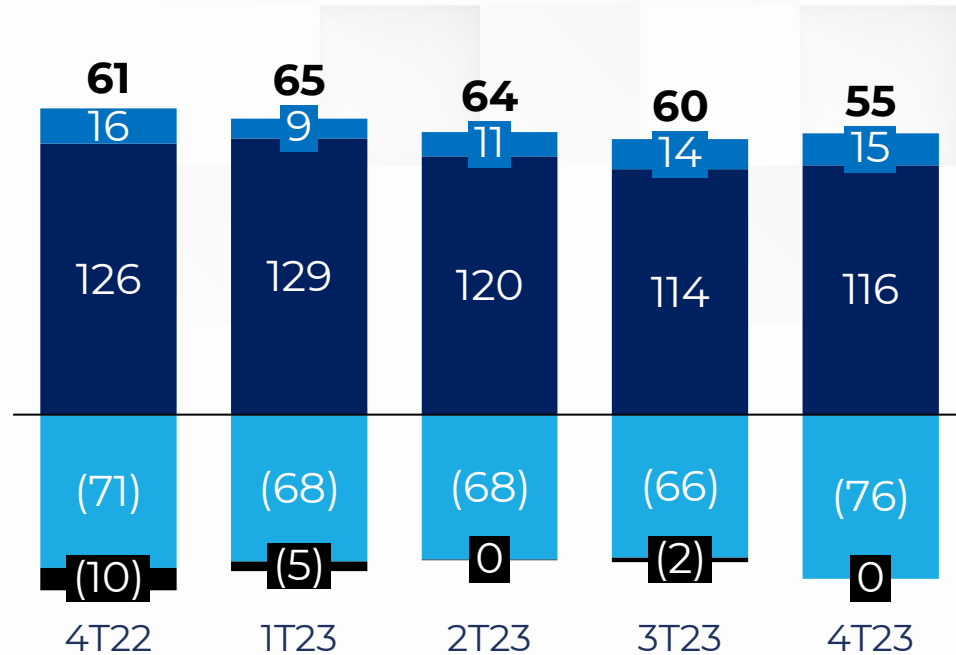
Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes. Consolidado contempla resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.

Fluxo de Caixa Operacional

Relevante melhoria no capital de giro, contribuindo para crescimento relevante da geração de caixa



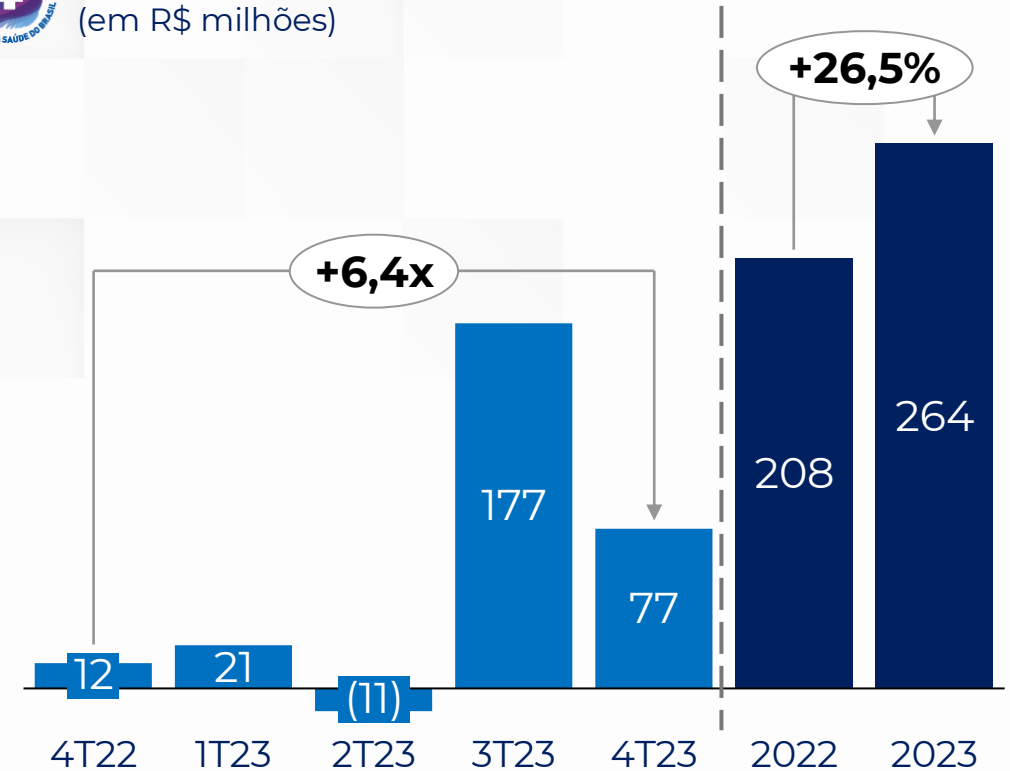
CICLO DE CAIXA CONSOLIDADO
(em dias de CMV e dias de Receita Bruta)



■ Contas a Receber ■ Fornecedores
■ Estoques ■ Risco Sacado



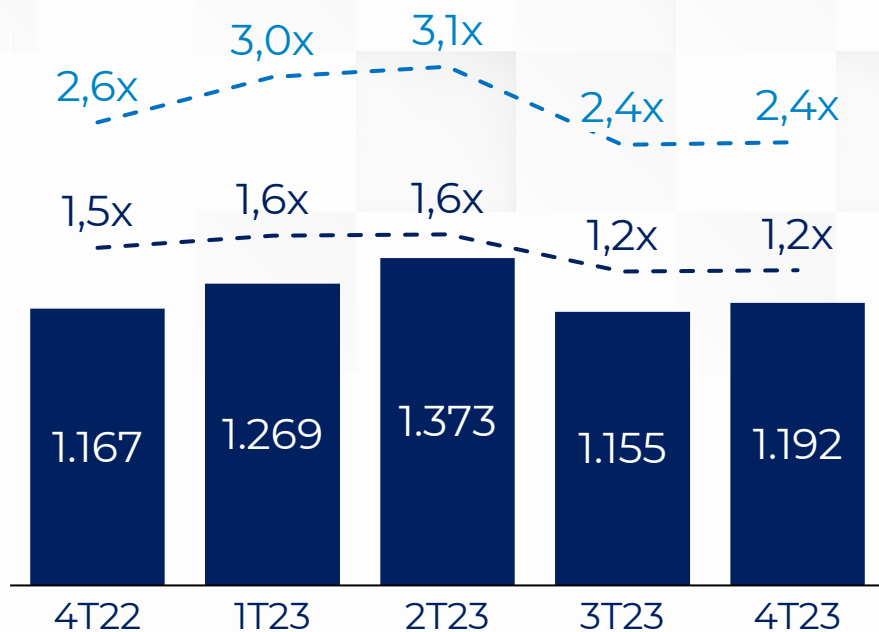
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL
(em R\$ milhões)



Endividamento

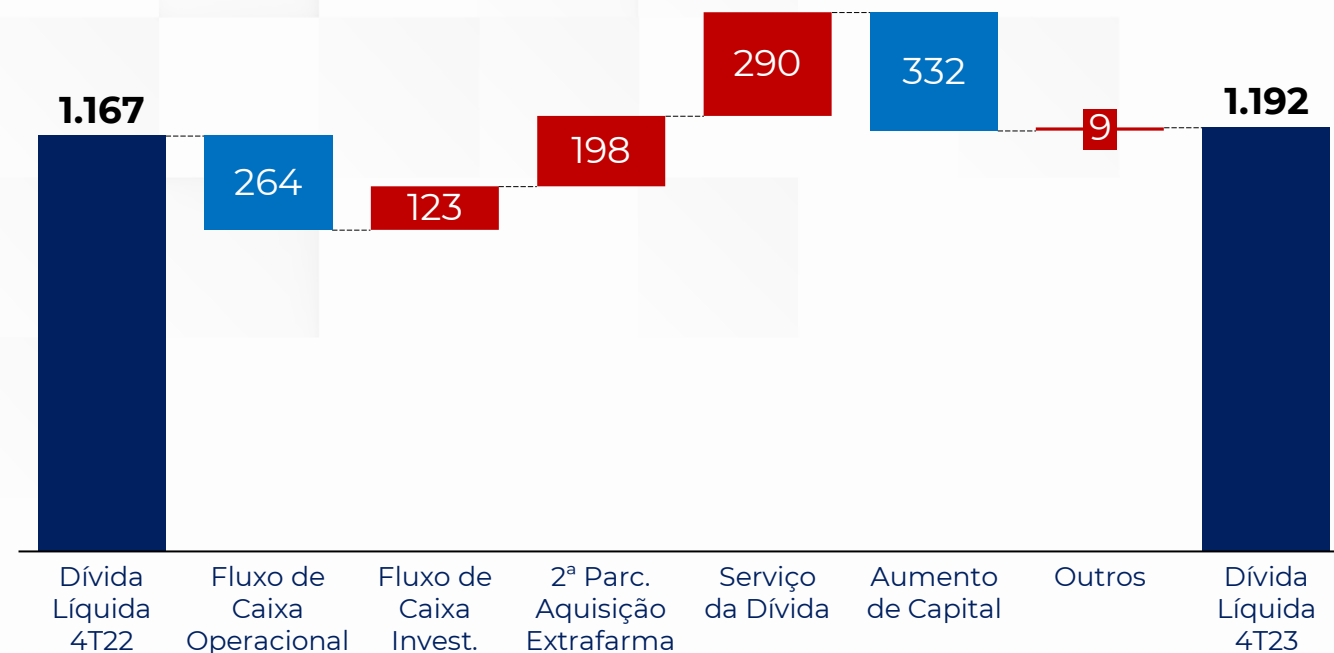
Avanço relevante em uma das principais prioridades para o ano

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



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

 **BRIDGE DÍVIDA LÍQUIDA**
(em R\$ milhões)



Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes. Consolidado contempla resultados Extrafarma a partir de agosto de 2022.



Transição CEO e Perspectivas 2024

Jonas Marques, CEO

Transição de CEO

Início de um novo ciclo em nossa trajetória de crescimento



Jonas Marques

- +25 anos de experiência em posições de liderança em multinacionais da indústria farmacêutica;
- Experiência global de relacionamento com o varejo farmacêutico;
- Consistente *track record*, com foco em execução e liderança;

BACKGROUND:



DEUSMAR QUEIRÓS (1981-2015)

- Empreendedorismo visionário
- Expansão nacional e crescimento exponencial, resultando na liderança de mercado
- Construção da cultura Pague Menos

MÁRIO QUEIRÓS (2016-2023)

- Profissionalização do *management* e avanços em governança corporativa
- Amadurecimento de cultura *data-driven*
- Investimento General Atlantic
- IPO
- Aquisição Extrafarma

JONAS MARQUES (2024...)

- Foco em execução, atendimento e excelência operacional;
- Investimentos em melhoria de processos e tecnologia
- Revisão do Planejamento Estratégico

Processo de Onboarding

Plano de transição em 90 dias, construindo um diagnóstico para definição de prioridades

45 DIAS

Conectar e ouvir

- Compreender a cultura organizacional
- Conhecer e se conectar com os principais *stakeholders*
- Avaliar a capacidade e entregas
- Despertar e energizar a Companhia

45 – 70 DIAS

Aprofundar análise

- Análise de dados, padrões
- Acelerar o diagnóstico
- Identificar as principais fortalezas e oportunidades
- Capturar *quick wins*
- Conscientizar e engajar a Companhia

70 – 90 DIAS

Estruturar Plano de Trabalho

- Aprofundar e detalhar o diagnóstico
- Definir prioridades e alavancas
- Envolver a Companhia
- Comunicar, comunicar e comunicar...



Conhecer, escutar, sentir

Nos últimos 60 dias, aproximação com os principais stakeholders

+10.000

KMs rodados

- 9 Estados
- 200+ lojas
- 3 CDs
- 3 Eventos internos



CONVERSAS ESTRUTURADAS COM:



CLIENTES (+50)



COLABORADORES (+200)



FORNECEDORES (+10)



INVESTIDORES (3)



CONSELHEIROS (9)

Perspectivas 2024

Prioridades para o ano: Eficiência, Integração e Desalavancagem



Eficiência Operacional

- Maior foco em atendimento e execução
- Crescimento mesmas lojas acima da inflação
- Maior austeridade em controle de despesas e gestão de estoque



Integração Extrafarma

- Conclusão da integração e captura das sinergias
- Convergência operacional com Pague Menos
- *Roll-out* e maturação de conversões de bandeira
- Recuperação de clientes e força da marca



Desalavancagem Financeira

- Otimização de investimentos
- Melhoria no ciclo de caixa
- Redução em despesas financeiras
- Monetização de créditos fiscais



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