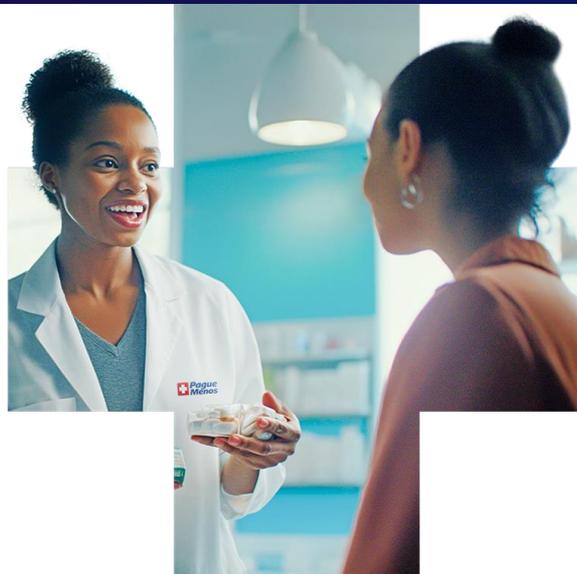


DIVULGAÇÃO DE  
**Resultados**  
**4T24 & 2024**



## QUARTO TRIMESTRE CONSECUTIVO DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO E INCREMENTO DE RENTABILIDADE

### DESTAQUES 4T24 & 2024

#### **CRESCIMENTO MESMAS LOJAS**

Aceleração do crescimento para 17,1% no 4T24 (13,0% em 2024)

#### **MARKET SHARE**

6,5% de *market share* no 4T24 (+0,4p.p. vs. 4T23), com ganhos em todas as regiões

#### **CANAIS DIGITAIS**

16,0% das vendas totais no 4T24, atingindo R\$ 2,0 bilhões em 2024 (+41,6% vs. 2023)

#### **SINERGIAS EXTRAFARMA**

R\$ 267 milhões em bases anualizadas, superando o topo da projeção

#### **EBITDA AJUSTADO**

R\$ 164,0 milhões no 4T24 (+31,6% vs. 4T23) e R\$ 628,5 milhões em 2024 (+32,0% vs. 2023)

#### **LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO**

R\$ 77,1 milhões no 4T24 (+22,8% vs. 4T23) e R\$ 152,0 milhões em 2024

#### **CICLO DE CAIXA**

48 dias (redução de 7 dias vs. 4T23)

#### **ENDIVIDAMENTO**

1,97x Dívida líquida / EBITDA (redução de 0,55x vs. 4T23)

## DISCLAIMER

Desde 2019 nossas demonstrações financeiras são preparadas de acordo com o IFRS 16, que alterou os critérios de reconhecimento dos contratos de aluguel. Os números deste relatório são apresentados sob a norma antiga, o IAS 17 / CPC 06. A reconciliação com o IFRS 16 pode ser encontrada no Anexo 1 deste documento.



## DESTAQUES FINANCEIROS

em R\$ milhões e % da R.B.	4T23	4T24	Δ	2023	2024	Δ
<b>Receita Bruta</b>	<b>3.062,1</b>	<b>3.595,7</b>	<b>17,4%</b>	<b>11.960,9</b>	<b>13.570,9</b>	<b>13,5%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>893,4</b>	<b>1.067,2</b>	<b>19,5%</b>	<b>3.545,2</b>	<b>4.026,1</b>	<b>13,6%</b>
% Margem Bruta	29,2%	29,7%	0,5 p.p.	29,6%	29,7%	0,1 p.p.
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>201,7</b>	<b>272,7</b>	<b>35,2%</b>	<b>794,6</b>	<b>1.001,6</b>	<b>26,1%</b>
% Margem de Contribuição	6,6%	7,6%	1,0 p.p.	6,6%	7,4%	0,8 p.p.
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>124,6</b>	<b>164,0</b>	<b>31,6%</b>	<b>476,0</b>	<b>628,5</b>	<b>32,0%</b>
% Margem EBITDA Ajustada	4,1%	4,6%	0,5 p.p.	4,0%	4,6%	0,6 p.p.
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>62,8</b>	<b>77,1</b>	<b>22,8%</b>	<b>14,2</b>	<b>152,0</b>	<b>972,3%</b>
% Margem Líquida Ajustada	2,1%	2,1%	-	0,1%	1,1%	1,0 p.p.



## DESTAQUES OPERACIONAIS

Indicador	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	Δ (Y/Y)
# de Lojas	1.632	1.654	1.653	1.649	1.649	1,0%
Venda média mensal por loja (R\$ mil)	622	628	679	709	727	16,8%
Ticket médio (R\$)	80,46	81,96	83,78	85,89	86,60	7,6%
Crescimento mesmas lojas (%)	5,6%	9,6%	11,4%	13,6%	17,1%	11,5 p.p.
Canais digitais (% da R.B.)	12,5%	13,4%	14,1%	15,2%	16,0%	3,5 p.p.
Marcas próprias (% da R.B.)	6,9%	6,7%	6,7%	6,5%	6,2%	(0,7 p.p.)
# Consultórios farmacêuticos	1.077	1.100	1.092	1.088	1.086	0,8%
# Clientes ativos (milhões de clientes)	20,7	20,9	20,9	21,1	21,2	3,5%
# de Funcionários (total)	25.445	25.799	25.874	25.606	26.057	2,4%
# de Funcionários (lojas)	20.775	21.140	21.381	21.075	21.281	2,4%
Média de funcionários por loja	12,7	12,8	12,9	12,8	12,9	1,4%
Ciclo de caixa operacional (dias)	55	60	56	51	48	(7)
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	2,5x	2,6x	2,5x	2,2x	2,0x	(0,5x)

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Quanto tempo o tempo tem?

Quando aqui cheguei no dia 4 de janeiro de 2024, logo percebi a força de uma companhia feita de pessoas durante uma jornada de 42 anos. Lugar de gente que cuida de gente, onde as pessoas têm a oportunidade ascender na arquitetura social.

Ao refletir sobre o ano de 2024, certamente um ano que ficará marcado por mudanças importantes e resultados consistentes, perceberemos que muita coisa aconteceu de forma bastante rápida, desafiando até mesmo o tempo cronológico.

Primeiro ato (O poder dos padrões de correlação contido na narrativa das pessoas e nos dados históricos) – Através de uma escuta estruturada e ativa dos nossos colaboradores, bem como uma análise profunda dos dados disponíveis, ficou clara a necessidade de se definirem prioridades e atuar nos fundamentos, fazendo de 2024 um ano estruturante. Não se tratava apenas de operar uma empresa de forma eficiente e sim de criar conexões reais entre pessoas e um grande propósito, tendo como direção a perpetuidade.

Segundo ato (Engajamento da liderança e definição de prioridades, estruturadas em missões operacionais) – Enfrentar a realidade e seus fatos brutais, através de um plano claro onde faríamos o básico bem-feito, liderados por times multidisciplinares com líderes eleitos por afinidade. Com empoderamento, recursos próprios e responsabilidade celebramos a entrega destas missões em uma grande feira realizada na nossa matriz ao final do ano. Alguns resultados foram imediatos e trouxeram impactos importantes para aceleração dos nossos resultados, tais como: duplicar a taxa de crescimento de mesmas lojas vs. 2023, crescer aproximadamente 32% EBITDA, apresentar o melhor ciclo de caixa desde 2020 e acelerar a redução do endividamento.

Ato contínuo (Formação de um time forte, o protagonismo das pessoas e a criação de um ecossistema de empreendedorismo) – Desde o início do ano investimos tempo em conhecer as pessoas e ao mesmo tempo mapear as capacidades necessárias para acelerar essa grande guinada. Uma grande parte do meu tempo foi investido nesta missão vital e o que posso afirmar e que temos um time forte, um *blend* entre a experiência dos gigantes responsáveis por construir a companhia até aqui, somados a alguns dos profissionais mais reconhecidos de mercado que se uniram ao nossos times, a maioria deles trazendo a família consigo para Fortaleza, a nossa casa.

Acredito fortemente que os números seguem os comportamentos, e foram essas mudanças na nossa forma de atuar que fizeram com que o ano de 2024 seja lembrado como mais um marco importante da nossa história, desenhada por diversos ciclos de expansão, inovação e aprimoramento operacional, que estão ajudando a moldar uma das maiores redes de varejo do país. Definitivamente o ano em que decidimos desafiar o *status quo* e o tempo cronológico normalmente necessários para trazer resultados consistentes e principalmente inspirar as pessoas a assumirem o protagonismo.

Registramos forte aceleração no crescimento, com ganho de *market share* em todas as regiões do país, ao mesmo tempo em que melhoramos rentabilidade e retorno sobre o capital empregado, além de seguir em consistente processo de desalavancagem financeira.

Como ressaltado acima, eficiência operacional foi o pilar central de nossa estratégia. Definimos no início do ano 6 frentes prioritárias, estruturamos *squads* multidisciplinares nas áreas de suporte às operações, atendimento de clientes, manutenção de lojas, estabilidade de TI, precificação e processos. As chamadas “missões operacionais”, de forma surpreendentemente ágil, endereçaram *gaps* de execução que mudaram o patamar operacional companhia. “Fazer o básico bem feito” foi o mantra que nos guiou ao longo do ano.

O ganho de eficiência se traduziu em uma contínua aceleração de vendas, culminando em crescimento mesmas lojas superior a 17% no 4T24, mais que o triplo da inflação do período. Com isso, crescemos *market share* de forma significativa em todas as regiões do país, mesmo com volume reduzido de abertura de lojas (apenas 50 nos últimos 2 anos).

A qualidade do crescimento fica ainda mais evidente quando verificamos que o bom desempenho foi puxado principalmente por componentes estruturais, como crescimento na base de clientes, aumento na frequência de compra e incremento de cesta, especialmente nos clientes “de cuidado contínuo”.

O crescimento de vendas, por sua vez, contribuiu para gerar relevante alavancagem operacional, que aliada ao rigor no controle orçamentário permitiu forte diluição de despesas ao longo do ano. Nosso SG&A como percentual do faturamento reduziu em 0,6 ponto percentual, aumentando de forma importante nossa rentabilidade operacional. Como consequência, registramos expressivo crescimento de 32% no EBITDA ajustado, quando comparado ao ano anterior.

Um importante ângulo para analisar os resultados de 2024 é verificar a forte evolução do retorno sobre nossos ativos, medido pelo ROIC. Isolando ativos operacionais, atingimos 19,2% de retorno sobre o capital investido no 4T24, patamar mais que 5 pontos percentuais superior ao observado no 4T23. Combinamos, concomitantemente, aumento de venda média por loja acima da inflação, expansão de margens e redução do capital empregado.

Também aceleramos a trajetória de desalavancagem financeira, compromisso assumido após o aumento do endividamento gerado pela aquisição da Extrafarma. Atingimos patamar recorde de geração de caixa, seja como percentual da receita ou conversão de EBITDA, acumulando mais de R\$ 450 milhões de fluxo de caixa operacional no ano (valor equivalente a cerca de 25% do atual *market cap* da companhia). Com isso, melhoramos de forma significativa nossa estrutura de capital, encerrando o ano com o múltiplo de dívida líquida / EBITDA em 2,0x, redução de mais de 1x em relação ao pico atingido no início de 2023.

A otimização de capital de giro foi determinante para o bom desempenho de geração de caixa. Reduzimos o prazo médio de estoques de 116 para 112 dias, enquanto ampliamos o prazo médio de pagamento de 76 para 78 dias. Nossa crescente reaproximação com a indústria gerou melhorias significativas nas políticas de lançamentos, promoções, planograma e abastecimento de lojas, resultando em uma gestão de estoques cada vez mais eficiente.

Outro importante marco foi a conclusão do ciclo de integração com a Extrafarma, com o atingimento de todos os importantes *milestones* previstos no projeto e a captura de sinergias em volume superior ao topo do range projetado. Reconhecemos a complexidade de execução de uma aquisição dessa magnitude, que só foi possível graças ao engajamento de praticamente todas as áreas da companhia e planejamento muito bem estruturado desde o anúncio da transação, em maio de 2021. Em pouco mais de 2 anos, atingimos um volume de R\$ 267 milhões de sinergias em bases anualizadas, aumentando a venda média de Extrafarma em 40% com melhora de 4 pontos percentuais em sua margem de contribuição.

A aquisição da Extrafarma, além de todo o retorno financeiro, foi essencial para fortalecer nossa posição competitiva, em especial nas regiões Norte e Nordeste, onde reforçamos nossa liderança de mercado. Além disso, a boa execução dessa integração nos credencia para aproveitar oportunidades de consolidação que potencialmente venham a aparecer, abrindo uma poderosa via de crescimento futuro.

Para nós, o cuidado com as pessoas é inegociável. O fortalecimento de nossa cultura organizacional foi determinante para impulsionar o engajamento que nos permitiu alcançar resultados tão expressivos. Dedicamos muito tempo a um amplo diagnóstico, percorrendo o país para ouvir nossos colaboradores e compreender suas necessidades. Não poupamos esforços para resolver deficiências e promover um ambiente de trabalho cada vez mais seguro e inclusivo, que valoriza nossa gente. Com muito orgulho, voltamos a ser certificados pela GPTW como uma das melhores empresas para se trabalhar no país, o que reforça nosso compromisso e responsabilidade em seguir consolidando uma cultura que preza pelo cuidado e acolhimento.

Continuamos evoluindo consistentemente em nossa jornada ESG. Promovemos nosso primeiro exercício de dupla materialidade, conectando temas socioambientais e de governança relevantes para o negócio a seus impactos financeiros. Com isso, temos uma nova versão de nossa Agenda ESG, impulsionando iniciativas de sustentabilidade com foco na mitigação de riscos e geração de valor.

Seguimos registrando importantes avanços em nossos compromissos públicos. Na frente ambiental, reduzimos em 6% as emissões de gases do efeito estufa (GEE) no escopo 1 e 2, atingindo a nota C no CDP (Carbon Disclosure Project), em clara evolução em relação ao ano anterior. Além disso, compensamos 19% das emissões da companhia com o plantio de mais de 5 mil mudas no bioma amazônico e mata atlântica. Ampliamos para 46% do parque de lojas coletores de logística reversa para descarte de resíduos.

Na frente social, realizamos mais de 5 milhões de serviços de saúde gratuitos em nosso Clinic Farma, beneficiando milhões de clientes com acompanhamento de patologias e campanhas de conscientização. Seguimos promovendo a diversidade em nossa organização, atingindo o patamar de 69% de mulheres em cargos de liderança. Na frente de governança, seguimos avançando consistentemente em nossas políticas de gestão de riscos e controles normativos. Destacamos ainda o relevante aumento de maturidade organizacional em segurança da informação, medido pelo NIST Cyber Security Framework.

Estamos construindo uma companhia para a perpetuidade, com fundamentos sólidos, forte cultura corporativa e diferenciais competitivos duradouros. Essa não é uma jornada trivial, pois consistência e muito resiliência. Em 2025, seguiremos tomando ações estruturantes nessa direção, com a convicção de que ainda há muito mais para avançar. Reconhecemos o cenário desafiador imposto pelas crescentes taxas de juros e incertezas regulatórias, e por isso seguiremos conservadores na gestão de caixa e ainda mais rigorosos no controle de despesas. Nossas prioridades para o ano seguirão sendo a eficiência operacional e desalavancagem financeira, com uma gradual aceleração no ritmo de expansão orgânica.

Por fim, deixamos aqui o profundo agradecimento ao engajamento de colaboradores, fornecedores e parceiros em geral, que foram determinantes para os resultados alcançados até aqui. Seguiremos firmes em nosso propósito de levar saúde com amor para todos os brasileiros.

Jonas Marques

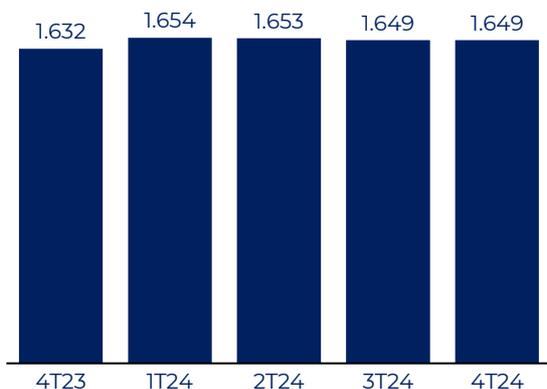
CEO

### PORTFOLIO DE LOJAS

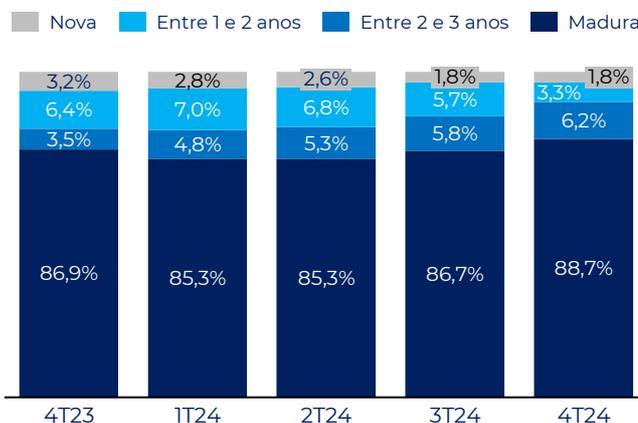
Encerramos 2024 com 1.649 lojas, totalizando 30 aberturas e 13 fechamentos ao longo do ano. No 4T24, não houve movimentação no parque de lojas. Pretendemos, em 2025, acelerar com parcimônia o ritmo de expansão orgânica, com a projeção de pelo menos 50 novas lojas. Os investimentos necessários para o maior ritmo de expansão orgânica serão integralmente financiados pela geração de caixa operacional prevista para o ano, de forma que o objetivo da Companhia com a desalavancagem financeira permanece como prioritário.

Das 1.649 lojas, 348 fazem parte do portfólio adquirido da Extrafarma, das quais 125 já foram convertidas para a bandeira Pague Menos. As conversões de bandeira seguem entregando alto retorno sobre o investimento, de forma que devem seguir ocorrendo ao longo de 2025.

EVOLUÇÃO BASE DE LOJAS



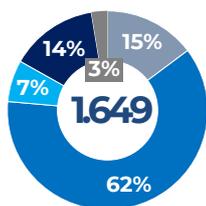
PERFIL ETÁRIO DE LOJAS



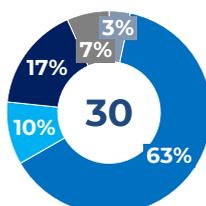
POR REGIÃO

- N
- NE
- CO
- SE
- S

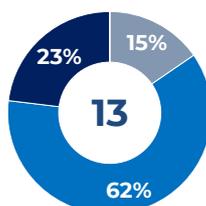
BASE DE LOJAS (4T24)



EXP. ORGÂNICA (LTM)

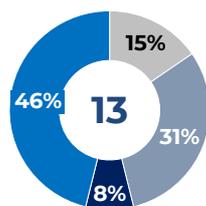
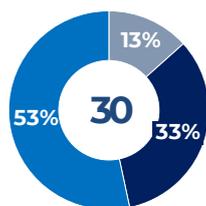
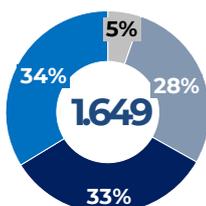


FECHAMENTOS (LTM)



POR CLASSE SOCIAL<sup>1</sup>

- A
- B1
- B2
- C/D



<sup>1</sup> Classe social predominante no entorno de cada loja (isócronas de 5 minutos de deslocamento a carro). Segmentação segue critérios do IBGE.

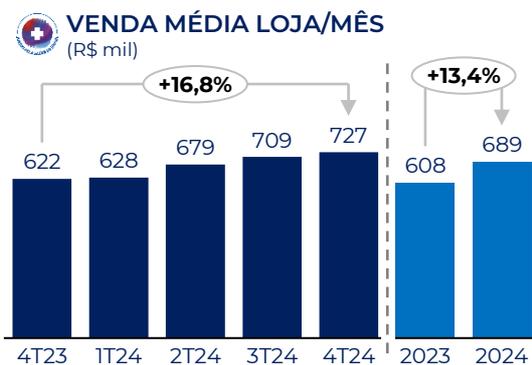
### PERFORMANCE DE VENDAS

No 4T24, registramos pelo quarto trimestre consecutivo aceleração no crescimento em vendas. O crescimento total foi de 17,4% no trimestre, com expressivos 17,1% no conceito de mesmas lojas e 16,4% em lojas maduras, superando em mais de 3 vezes a inflação do período. Com isso, o crescimento mesmas lojas acumulado do ano atingiu 13,0%, o maior ritmo de crescimento em mais de 10 anos. Esse resultado reflete a evolução operacional da companhia, impulsionada por iniciativas estratégicas, como a ampliação dos canais digitais e o fortalecimento de nosso hub de saúde.



O grande destaque de vendas no trimestre foi a execução da Black Friday, que tem se consolidado como o principal evento em nosso calendário promocional. Através de assertivo planejamento comercial, boa execução logística e operação de lojas cada vez mais pautada na qualidade do atendimento, registramos crescimento de aproximadamente 40% no final de semana do evento, quando comparado com o período equivalente do ano anterior.

Na comparação com o 3T24, a aceleração foi mais evidente no portfólio de lojas Pague Menos, que ampliou o crescimento mesmas lojas de 12,6% para 16,5%. Já em Extrafarma, o crescimento mesmas lojas saltou de 18,5% para 19,8%. Lojas que passaram por conversões de bandeira seguem evoluindo positivamente, atingindo no trimestre crescimento de 29,5%.



Diante do bom desempenho de vendas, nosso portfólio de lojas atingiu venda média mensal de R\$ 727 mil no 4T24, crescimento de 16,8% na comparação com o mesmo período do ano anterior. O gap de vendas entre bandeiras atingiu o menor patamar histórico, de 18%, com venda média de R\$ 756 mil nas lojas Pague Menos e R\$ 620 mil em lojas Extrafarma. Destacamos o bom desempenho das lojas Extrafarma convertidas para a bandeira Pague Menos, que atingiram venda média de R\$ 632 mil, acumulando crescimento de mais de 50% desde o patamar pré-aquisição.

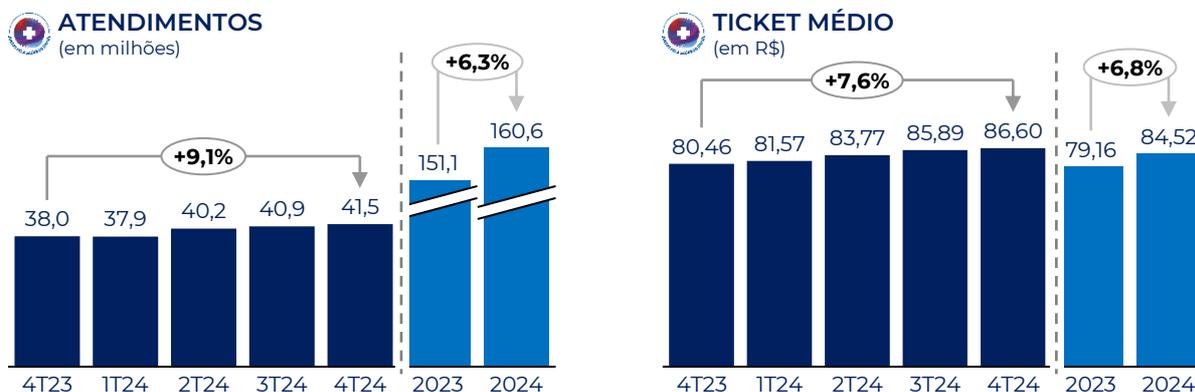
# RESULTADOS 4T24 & 2024

## » DESEMPENHO OPERACIONAL

No corte regional, seguimos com bom desempenho em todas as geografias em que atuamos. Nas regiões Sul e Sudeste, apresentamos crescimento em mesmas lojas de 23,3%, seguidas por Centro-Oeste, com 19,5% e Norte e Nordeste com 15,7%. Com isso, seguimos reduzindo os gaps de produtividade entre regiões, tornando nossa estratégia de presença nacional cada vez mais efetiva.

A qualidade do crescimento registrado no 4T24 fica evidente quando consideramos o comportamento dos múltiplos elementos que o compõem. O volume de atendimentos expandiu 9,1%, com incremento tanto na quantidade de clientes distintos (7,3%) como na frequência de compra (2,5%). Já o ticket médio expandiu 7,6%, com efeitos positivos em tamanho de cesta (5,0%) e a inflação do período (3,8%), parcialmente compensados pelo efeito mix.

A boa performance pode ser diretamente atribuída às melhorias operacionais implementadas pelas missões operacionais, com foco nas áreas de atendimento, suporte a operações, estabilidade de TI, manutenção, processos e precificação. Mais de 90% dos entregáveis das missões foi concluído no ano de 2024 e seus impactos devem perdurar ao longo do ano de 2025.



Nossa base de clientes ativos atingiu o recorde de 21,2 milhões, expandindo 3,5% em relação a 2023. A assertiva execução marketing e CRM tem acelerado o ritmo de aquisição de novos clientes, que contribuem não só para o crescimento de vendas correntes como também as futuras, dado que esses clientes tendem, em sua maioria, a permanecer na base. Nesse contexto, os canais digitais tem se mostrado uma poderosa alavanca para incremento da base de clientes, em especial em regiões onde não detemos a liderança de mercado. Nossa base de clientes *omnichannel*, isto é, aqueles que consomem em mais de um canal de vendas, totalizou 9,9% da base total, o que representa crescimento de 1,6p.p. em relação a 2023. Esses clientes contam com melhores *economics*, apresentando gasto médio mais que 3 vezes superior à média.

## GERENCIAMENTO DE CATEGORIAS

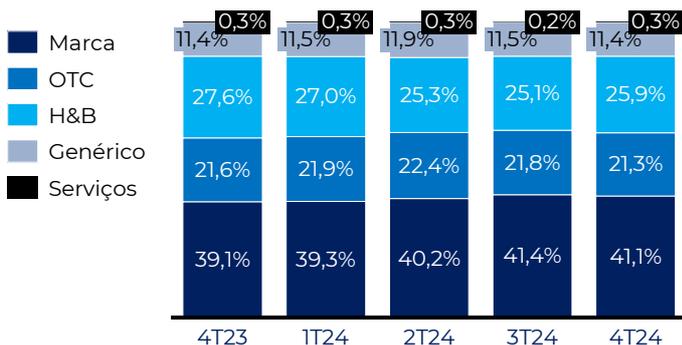
No 4T24, a categoria que mais contribuiu com o crescimento de vendas foi a de medicamentos de marca, que cresceu 23,4% na comparação com o mesmo período do ano anterior, ganhando assim 2p.p. de representatividade no mix. Nosso crescente foco em excelência operacional tem contribuído diretamente com bom o desempenho da categoria, que é, em geral, mais sensível à execução em loja, dependendo mais da qualidade do atendimento, disponibilidade de produtos e acompanhamento de clientes crônicos. Com isso, registramos ganho de *market share* em 12 das 13 classes terapêuticas em que operamos, com destaque para diabetes e obesidade, onde registramos crescimento acima da média de mercado em mais de 10 pontos percentuais.

# RESULTADOS 4T24 & 2024

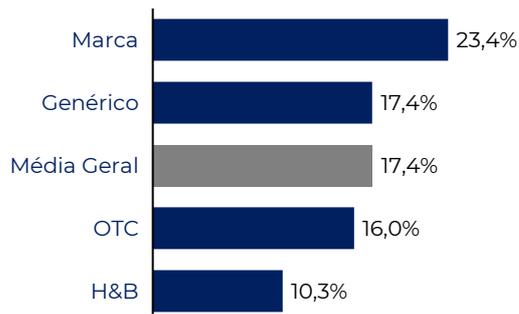
## » DESEMPENHO OPERACIONAL

Do lado negativo, a categoria com menor ritmo de crescimento foi a de Higiene e Beleza, que perdeu 1,7p.p. de representatividade no mix. O movimento segue uma tendência observada no mercado como um todo, com uma desaceleração no ritmo de crescimento devido à forte base de comparação de 2023. No ano completo, a categoria cresceu 9,1% após ter crescido 21,8% no ano anterior.

**MIX DE VENDAS**  
(em % da receita bruta)

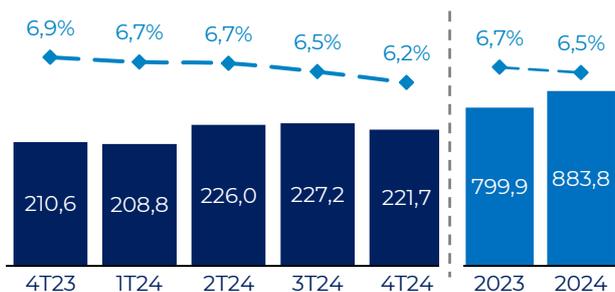


**CRESCIMENTO POR CATEGORIA**  
(variação % 4T24 vs 4T23)



Ao longo de 2024 observamos uma progressiva redução na participação de itens marcas próprias nas vendas. O movimento é explicado pelo efeito mix das categorias, com medicamentos ganhando participação sobre não-medicamentos, onde concentramos nossa operação de marcas próprias. Considerando apenas as vendas do autosserviço, a participação de marcas próprias permaneceu estável em 13,7% entre os anos de 2023 e 2024. Para 2025, seguimos confiantes para voltar a ampliar a representatividade dessa categoria estratégica, com um robusto *pipeline* de lançamentos bem distribuído ao longo de todo o ano.

**MARCAS PRÓPRIAS**  
(em R\$ milhões e % da venda total)



## MARKET SHARE

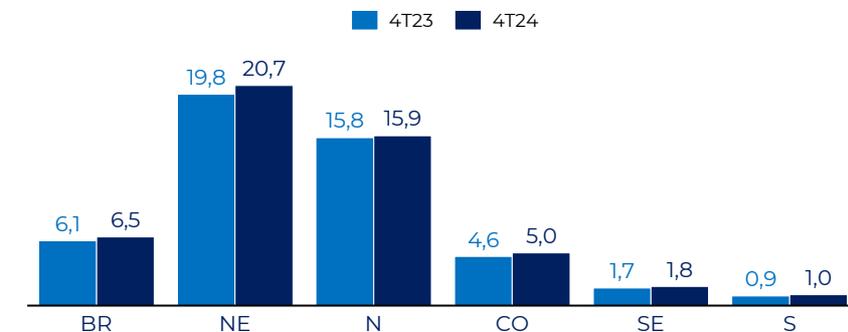
Seguimos ampliando nossa participação no varejo farmacêutico no 4T24. Atingimos a marca de 6,5% de *market share* nacional, com crescimento acima do mercado em todas as regiões do país. Este foi o quinto trimestre consecutivo de ganho de *share*, a despeito da desaceleração no ritmo de abertura de lojas.

No ano, registramos crescimento acima do mercado em 3,4p.p., segundo IQVIA. Considerando apenas lojas maduras, nosso ritmo de crescimento superou o mercado em 6,5p.p., evidenciando que o principal fator de ganho de *market share* tem sido a melhoria de produtividade de lojas.

# RESULTADOS 4T24 & 2024

## » DESEMPENHO OPERACIONAL

### MARKET SHARE POR REGIÃO (% do mercado em R\$ CPP)



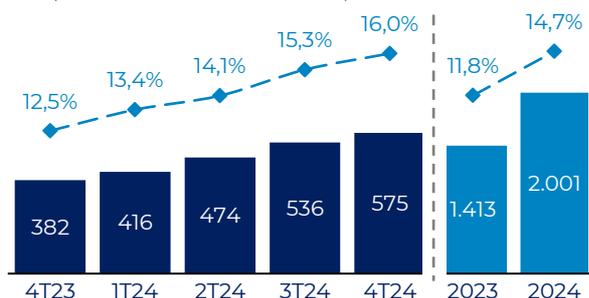
Fonte: IQVIA

O cenário competitivo segue favorável para crescimento de *market share*, à medida em que o ambiente de elevadas taxas de juros impõe uma relevante restrição aos planos de expansão de *players* menos capitalizados. Observamos ao longo do ano de 2024 uma contínua desaceleração no ritmo de crescimento da base de lojas do mercado, que saiu de 5,7% no início do ano para 4,0% em sua ponta final. Em especial na região Nordeste, onde possuímos a maior parte de nossas lojas, a desaceleração foi ainda maior, recuando de 6,7% para 3,5%. Considerando que o cenário macroeconômico deve permanecer desafiador no curto prazo e que nosso ritmo de expansão irá acelerar a partir de 2025, seguimos otimistas para continuar crescendo o *market share*.

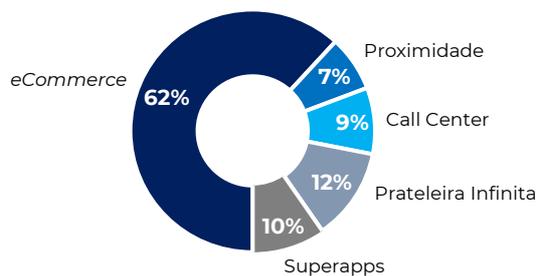
## PLATAFORMA OMNICHANNEL

Em 2024 avançamos de forma consistente em nossa jornada de digitalização, aprimorando a experiência de compra dos clientes em nossos múltiplos canais digitais. Com isso, observamos ao longo do ano uma progressiva aceleração no ritmo de crescimento da venda *omnichannel*, que superou a marca de R\$ 2 bilhões no acumulado do ano, alta de 41,6% na comparação com 2023.

### VENDA OMNICHANNEL (em R\$ milhões e % das vendas)



### MIX CANAIS DIGITAIS (% da venda omnichannel 4T24)



No 4T24, a venda *omnichannel* totalizou R\$ 575 milhões, crescendo 50,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e atingindo 16,0% das vendas totais. Contribuiu para o bom desempenho a ótima execução do evento Black Friday, que alavancou em especial as vendas do *e-commerce*. Nesse canal, o crescimento de vendas na comparação com o 4T23 atingiu expressivos 58,8%, puxado pelas vendas via app, mais que dobraram no período. Durante o mês de novembro, registramos recordes de acessos ao nosso *e-commerce*, gerados por uma assertiva execução de marketing digital, melhorias em *SEO* e atrativas campanhas promocionais.

A aceleração no crescimento de vendas dos canais digitais segue sendo acompanhada de progressiva melhora no nível de serviço e rentabilidade. O nível de satisfação dos clientes com a experiência de compra online vem melhorando, refletindo em crescente notas nas lojas de aplicativos de Apple e Google, além da manutenção dos selos de excelência em atendimento no ReclameAqui. Já a margem de contribuição, que considera apenas despesas diretas dos canais digitais, cresceu 0,8p.p. vs. o 4T23.

Os canais digitais tem se consolidado como uma importante alavanca de crescimento da base de clientes e melhoria em seus *economics*. Do total de novos clientes adicionados em 2024 à base, aproximadamente 20% foram incorporados via canais digitais, fortalecendo nossa presença especialmente em praças onde não estamos entre os líderes de mercado, como nas regiões Sul e Sudeste. Em 2024, a parcela de clientes *omnichannel* atingiu 9,4% da base total, salto de 1,4p.p. na comparação com 2023.

## HUB DE SAÚDE

No 4T24, realizamos 1,6 milhão de atendimentos no Clinic Farma, totalizando 6,2 milhões no ano 2024, crescimento de 80% em relação ao ano anterior. Consistentemente, nossa estratégia de oferta de serviços dentro de uma jornada mais ampla de saúde vem ganhando escala e maior adesão na base de clientes. No ano, mais de 3 milhões de clientes utilizaram algum serviço no Clinic Farma, dos quais mais da metade o fizeram pela primeira vez.

Importante destacar o impacto positivo que o Clinic Farma tem gerado ampliando o acesso à saúde e incentivando a adesão ao tratamento de patologias crônicas. Nesse sentido, ampliamos a oferta de serviços básicos gratuitos, em semanas de conscientização, benefícios a clientes ouro, parcerias com planos de saúde e programas de incentivo da indústria farmacêutica. Além do impacto social positivo, essa estratégia tem contribuído para aumento de fidelização e frequência de compra, potencializando o LTV de clientes. Gradualmente, o Clinic Farma tem se tornado mais um diferencial competitivo em nosso modelo de negócios.

Dentre as múltiplas iniciativas que geram tráfego de clientes ao Clinic Farma, destacamos a parceria com a LIV Saúde, operadora regional baseada no Ceará, onde beneficiários do plano contam com telemedicina assistida e atendimento primário em nossos consultórios farmacêuticos. Através de um atendimento acolhedor, é realizada a triagem de pacientes, desafogando pronto socorros de hospitais, evitando contaminações e custos desnecessários, e contribuindo assim para um desfecho clínico mais ágil e eficiente. Em pouco mais de dois anos de parceria, são observados bons resultados em termos de adesão ao tratamento, redução de sinistralidade e alto nível de NPS com resolutividade de 98%

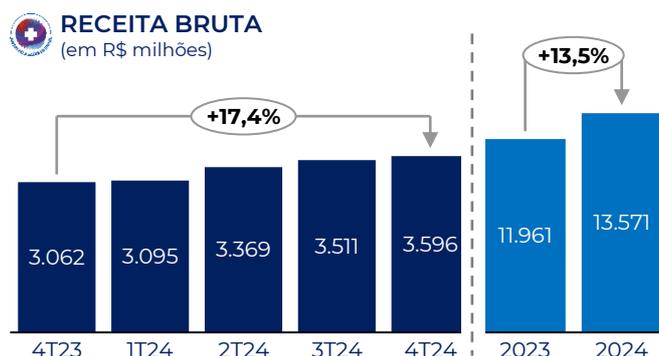
Nossa atuação em atendimento primário é complementada pela oferta de testes-rápidos e vacinas, que aumentam a abrangência de nosso Hub de Saúde, oferecendo aos clientes uma solução integrada em serviços de saúde de baixa complexidade. Combinados, exames e vacinas já totalizam um portfólio de 113 itens (vs. 81 em 2023), o que tem permitido crescimento de 75% nessas linhas de receita no acumulado do ano.

Destacamos ainda o bom desempenho em nossa vertical de medicamentos especiais. No 4T24, essa linha de negócios atingiu participação de 1,3% nas vendas totais (vs. 1,0% no 4T23). No acumulado do ano, registramos na categoria crescimento de 47% na comparação com 2023.

### RECEITA BRUTA

O bom desempenho de vendas comentado anteriormente fez com que a receita bruta atingisse R\$ 3,6 bilhões no 4T24, crescendo 17,4% vs. o 4T23. No acumulado do ano, o faturamento totalizou R\$ 13,6 bilhões,

Comparado com 2020, nosso primeiro ano pós-IPO, acumulamos crescimento anual composto de 16,7%, praticamente dobrando o tamanho da companhia em quatro anos.



### LUCRO BRUTO

Combinado ao bom desempenho de vendas, registramos incremento de margem bruta no 4T24, atingindo 29,7% no trimestre (+ 0,5p.p. vs. 4T23). Com esse resultado, a margem bruta do ano totalizou 29,7%, incremento de 0,1p.p. sobre 2023.



O principal componente para melhoria de margem tem sido a redução no índice de perdas com estoques, em rota de normalização desde o pico no 1T24, gerado principalmente pelo estoque legado de Extrafarma. Além disso, contribuíram positivamente no trimestre boas negociações comerciais, com melhores recomposições de margem em ações relacionadas à Black Friday e o Ajuste a Valor Presente (AVP), que gerou um impacto de 0,1p.p. na comparação com o 4T23.

É importante destacar que a relativa estabilidade de margem bruta no acumulado do ano é decorrente de ganhos estruturais, como melhorias em condições comerciais e aumento de margem nos canais digitais, parcialmente compensadas por pressões pontuais, como menores ganhos inflacionários, mix de categorias e AVP.

### DESPESAS COM VENDAS

As despesas com vendas totalizaram R\$ 794 milhões no 4T24, crescimento de 14,9% vs. o mesmo período do ano anterior. O crescimento de vendas mesmas lojas significativamente acima da inflação segue resultando em alavancagem operacional, fazendo com que esse grupo de despesas representasse 22,1% do faturamento, recuo de 0,5p.p. na comparação com o 4T23.



Na comparação com o 3T24, as despesas de vendas aumentaram em 5,0%, em decorrência de iniciativas implementadas no âmbito das missões operacionais, que tem contribuído para os contínuos ganhos de eficiência e foram praticamente concluídas até o final do ano, com a maior parte dos entregáveis concentrados no 4T24. Além disso, o 4T24 sazonalmente conta com maior concentração de despesas de pessoal e marketing, em virtude dos eventos promocionais do final do ano.

No acumulado de 2024, registramos relevante diluição de despesas em 0,7p.p., sendo esse o principal *driver* para incremento de rentabilidade operacional no ano.

### MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

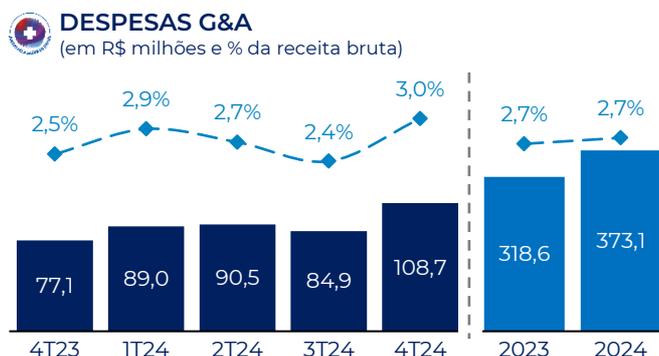
Como resultado do bom desempenho em margem bruta e diluição de despesas de vendas, a margem de contribuição atingiu 7,6% no 4T24, expandindo 1,0p.p. na comparação anual. No acumulado do ano, a margem de contribuição totalizou 7,4%, alta de 0,8 p.p. vs 2023.



Continuamos observando um progressivo fechamento de *gap* de rentabilidade entre as operações Pague Menos e Extrafarma, evidenciando o sucesso na execução da integração. No 4T24, a margem de contribuição de Pague Menos foi de 7,7% enquanto Extrafarma entregou 7,3%. O atual *gap* de 0,4p.p. se compara com os quase 4,0p.p. pré-aquisição, evidenciando a convergência operacional entre os ativos.

### DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (G&A)

No 4T24, as despesas G&A totalizaram R\$ 109 milhões, alta de 28,1% em relação ao 3T24, pressionando pontualmente a rentabilidade no período.



O crescimento em relação ao 3T24 é explicado, principalmente, por maior reserva para remuneração variável, em decorrência da superação das metas anuais. O incremento nas provisões impactou em R\$ 11,2 milhões na despesa do 4T24.

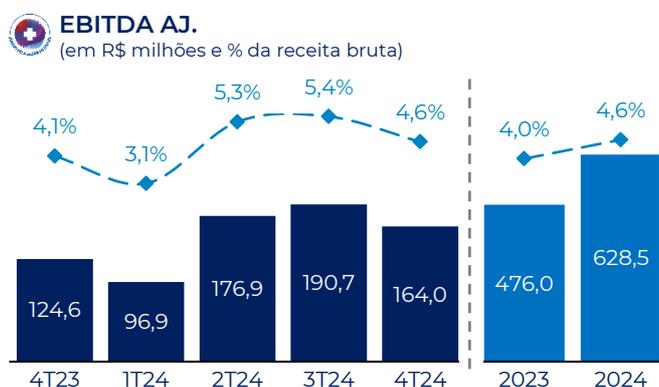
Além disso, houve no período maior incidência de despesas com consultorias estratégicas, relacionadas a projetos estruturantes e pontuais, que podem ser consideradas como não recorrentes, totalizando R\$ 5,4 milhões.

No acumulado do ano, as despesas G&A totalizaram R\$ 373,1 milhões, equivalente a 2,7% da receita bruta, mantendo estabilidade em relação ao ano anterior.

### EBITDA AJUSTADO

O bom momento operacional da companhia fica evidenciado no ritmo de crescimento do EBITDA ajustado. No 4T24, atingimos R\$ 164,0 milhões (+31,6% vs. 4T23), com incremento de 0,5p.p. na margem EBITDA. Com isso, acumulamos o quarto trimestre consecutivo com incremento de rentabilidade operacional.

Já no acumulado ano, o EBITDA ajustado totalizou R\$ 628,5 milhões (+32,0% vs 2023), com incremento de 0,6p.p. de margem. Desde 2020, o ano de nosso IPO, nosso EBITDA cresceu a uma taxa anual composta de 17,8%, refletindo múltiplas alavancas de geração de valor, como a expansão orgânica, sinergias geradas pela aquisição da Extrafarma, e ganho de eficiência operacional.



### INTEGRAÇÃO EXTRAFARMA E CAPTURA DE SINERGIAS

No 4T24, completamos o ciclo de integração da Extrafarma, atingindo todos os *milestones* previstos no processo, concluindo assim com sucesso um complexo plano de aquisição e incorporação de uma das maiores redes do varejo farmacêutico nacional. A execução bem-sucedida só foi possível graças ao engajamento de praticamente todas as áreas da companhia e um planejamento muito bem estruturado desde o anúncio da transação, em maio de 2021.

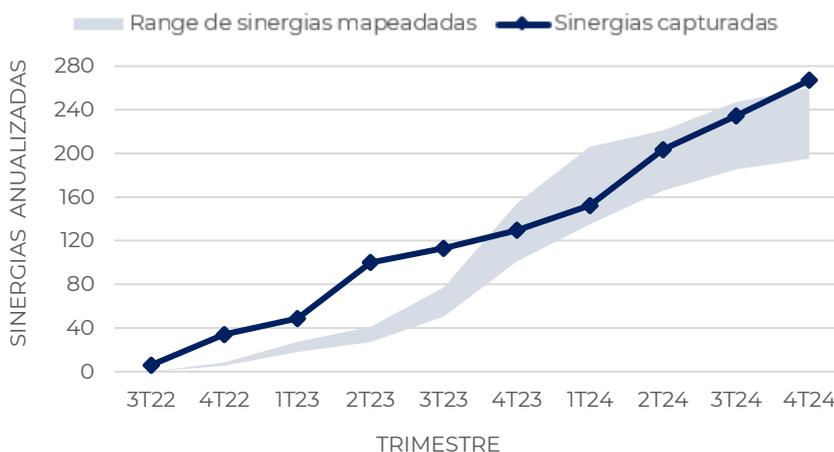
Ao longo da integração, migramos sistemas de PDV, ERP, WMS, e-commerce, folha de pagamento, entre outros, convergindo 100% da estrutura tecnológica em menos de 1 ano. Unificamos a estrutura organizacional, adequando o *fit* cultural e centralizando o escritório corporativo em Fortaleza. Promovemos profundas mudanças em nossa malha logística, com a incorporação de 4 novos CDs em nossa rede de abastecimento. Aumentamos o sortimento ativo em mais de 2 mil SKUs, ao mesmo tempo em que a ruptura de estoques reduziu em cerca de 70%. Convergimos tempestivamente condições comerciais com a indústria, trazendo a margem bruta de Extrafarma para patamar superior ao de Pague Menos. 125 lojas passaram por conversão de bandeira, 43 foram fechadas e outras 8 foram desinvestidas. Incrementamos a venda média por loja em aproximadamente 40%, melhorando a margem de contribuição em mais de 4 pontos percentuais.

Como resultado de todo o esforço, as sinergias capturadas pela transação superaram no 4T24 o topo das projeções, atingindo R\$ 267 milhões em bases anualizadas. Desse montante, cerca de 60% transitou no resultado operacional de Extrafarma, em sinergias relacionadas ao incremento de vendas, margem e redução de despesas de vendas, 19% em Pague Menos, devido a mudanças de malha de logística e eficiências fiscais, e os 21% restantes refletem a racionalização das despesas corporativas (G&A).

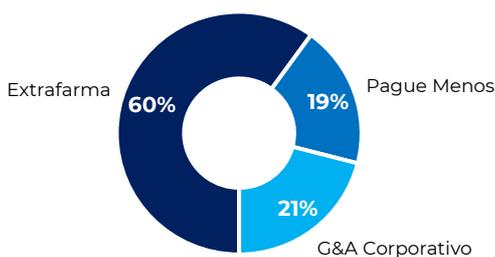


#### CURVA DE CAPTURA DE SINERGIAS

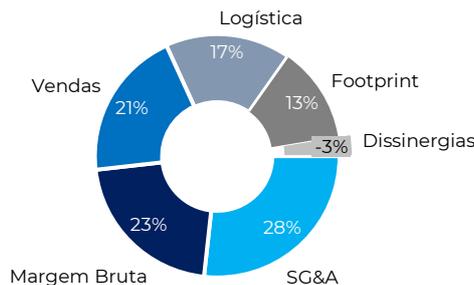
(R\$ milhões)



#### QUEBRA POR OPERAÇÃO



#### QUEBRA POR ALAVANCA



Alavancas de redução de despesas representaram a maior fonte de sinergias, concentrando 28% do total, seguidas por alavancas de margem bruta (23%), receita (21%), logística (17%) e *footprint* (13%). As sinergias foram parcialmente impactadas por dissinergias relacionadas ao encerramento da operação de atacado e remédios do CADE. Com a conclusão do plano de integração e atingimento das projeções de sinergias, deixaremos de reportar dados operacionais segregados e o acompanhamento de sinergias a partir de 2025.

Além de gerar valor por meio da captura de sinergias, que sustentam o racional financeiro da transação, a aquisição da Extrafarma também se comprovou em seu racional estratégico. Ela fortaleceu nossa posição de liderança nas regiões Norte e Nordeste, protegendo nossos mercados *core* e ampliando o alcance de nosso *hub* de saúde. Além disso, foi fundamental para adquirirmos os valiosos *capabilities* de expansão inorgânica, que potencialmente abrem novas vias de crescimento para o futuro.

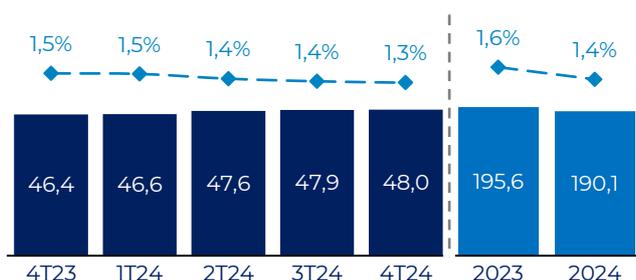
### DEPRECIÇÃO, RESULTADO FINANCEIRO E IR/CS

Depreciações e amortizações totalizaram R\$ 48,0 milhões no 4T24, relativamente estável na comparação com os trimestres anteriores. No ano, a depreciação totalizou R\$ 190,1 milhões, redução de 2,8% na comparação com 2023, acompanhando a redução no ativo fixo causada pelo menor nível de investimentos.

O resultado financeiro totalizou R\$ 91,3 milhões no 4T24, recuando 3,8% vs. o 4T23 e avançando 10,5% vs. o 3T24. Na comparação com o trimestre anterior, o pontual incremento nas despesas financeiras reflete o maior nível de taxa de juros (impactando o serviço da dívida e o AVP) e o aumento no volume de antecipação de recebíveis, parcialmente compensados por maior receita financeira sobre correção monetária de indébitos fiscais.

A trajetória de desalavancagem financeira, a ser comentada na seção de Endividamento deste *release*, fica evidenciada ao observarmos a redução do resultado financeiro no acumulado do ano. Em 2024, essa conta totalizou R\$ 361,7 milhões, 19,2% abaixo do ano anterior. Como percentual do faturamento, o resultado financeiro representou 2,7%, reduzindo em 1p.p. na comparação com 2023.

 **DEPRECIÇÃO**  
(em R\$ milhões e % da venda total)

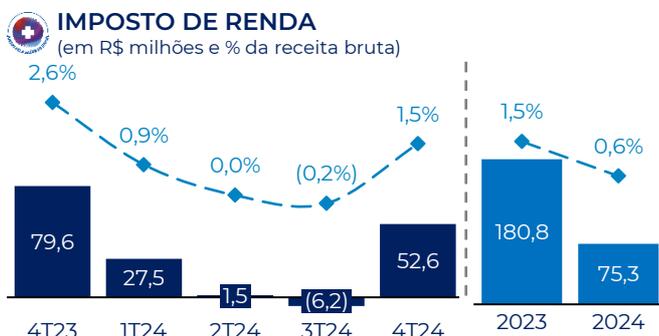


 **RESULTADO FINANCEIRO**  
(em R\$ milhões e % da venda total)



O imposto de renda diferido totalizou R\$ 52,6 milhões no 4T24, cerca de R\$ 27 milhões abaixo daquele registrado no 4T23. Os menores resultados fiscais estão relacionados ao aumento no lucro tributável e a redução no volume de JCP distribuído no período. No ano, o imposto de renda diferido totalizou R\$ 75,3 milhões, redução de R\$ 105,5 milhões em relação a 2023, acompanhando a forte melhora do lucro tributável no período.

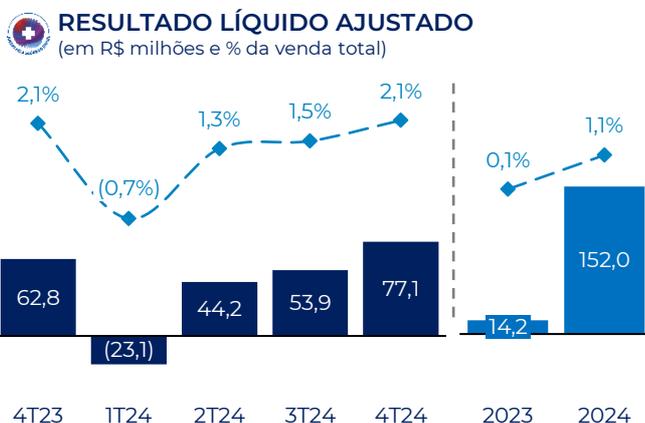
Subvenções para investimento caracterizadas como crédito presumido de ICMS, dedutíveis da base de cálculo do imposto de renda, totalizaram R\$ 135,9 milhões em 2024, equivalente a 1,0% da receita bruta.



## RESULTADO LÍQUIDO AJUSTADO

Como resultado da combinação de crescimento de vendas, incremento da rentabilidade operacional e redução do resultado financeiro, o lucro líquido totalizou R\$ 77,1 milhões no 4T24, avanço de 22,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem líquida foi de 2,1%, estável em relação ao 4T23 com ganhos de rentabilidade sendo compensados por menores créditos fiscais em imposto de renda.

No acumulado de 2024, totalizamos R\$ 152,0 milhões de lucro líquido, com forte evolução em relação ao ano anterior. Apesar da relevante melhoria, a margem líquida permanece abaixo da média histórica da companhia e de *peers* do setor, em 1,1% da receita bruta, o que sinaliza espaço para melhorias futuras. Seguimos comprometidos com a desalavancagem financeira e melhoria de eficiência operacional para seguir expandindo lucros.



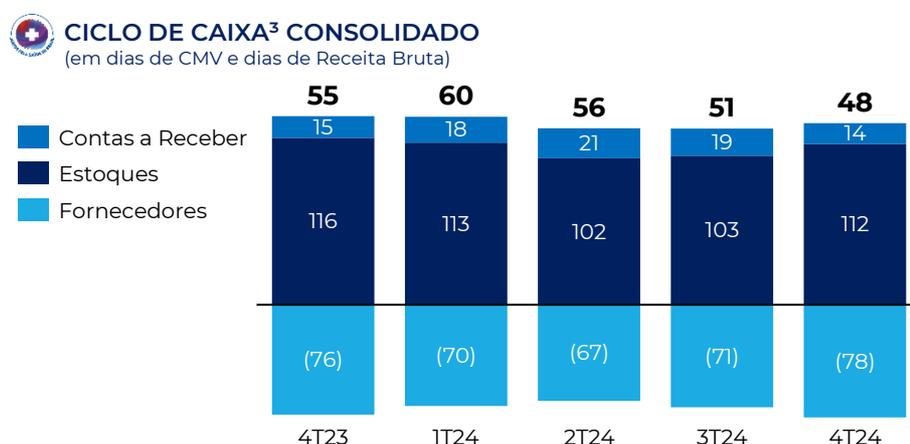
## RECONCILIAÇÃO DO RESULTADO AJUSTADO

Para melhor entendimento e comparabilidade com os períodos anteriores, o resultado do exercício foi ajustado de forma a expurgar eventos não recorrentes. Apresentamos a seguir o detalhamento dos ajustes realizados, bem como seus respectivos impactos no resultado. A conciliação completa do resultado contábil e ajustado é apresentada no Anexo 3 deste release.

Descrição Ajuste	Efeito líquido no resultado (R\$ milhões)			
	4T23	4T24	2023	2024
<b>Lucro Líquido Contábil IFRS 16</b>	<b>126,1</b>	<b>66,5</b>	<b>2,5</b>	<b>103,1</b>
(+) Exclusão de Efeitos IFRS 16	5,4	6,2	28,1	23,7
(+/-) Total - Ajustes Gerenciais	(68,7)	4,4	(16,5)	25,2
(+) Baixa de ativo imobilizado	11,8	4,0	18,2	8,3
(+) Despesas extraordinárias aquisição Extrafarma	0,0	0,0	3,4	4,7
(+) Reestruturação organizacional	0,0	0,0	4,8	0,0
(+/-) Combinação de Negócios	(16,8)	2,7	6,4	11,6
(+) Juros de parcelas a pagar transação Extrafarma	6,0	0,0	39,4	13,6
(+/-) Efeito no IRPJ e CSLL dos ajustes	(5,7)	(2,3)	(24,5)	(13,0)
(-) Constituição de prejuízo fiscal períodos anteriores	(64,7)	0,0	(64,7)	0,0
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>62,8</b>	<b>77,1</b>	<b>14,2</b>	<b>152,0</b>

## CICLO DE CAIXA

Encerramos o ano com ciclo de caixa operacional de 48 dias, redução de 7 dias em relação ao final de 2023. Na comparação anual, o ganho de eficiência reflete o bom trabalho de redução de estoques, em especial no primeiro semestre do ano, além de melhores condições comerciais, permitindo alongamento de prazos de pagamento junto a indústria.



Na comparação com o 3T24, registramos aumento no nível de estoques em aproximadamente 9 dias, relacionado à sazonalidade típica do quarto trimestre, quando reforçamos os estoques devido ao período de férias da indústria. Boa parte do aumento de estoques foi financiado pelo aumento no prazo médio de pagamento, também sazonal.

No 4T24, ampliamos pontualmente o volume de antecipação de recebíveis, fazendo com que o prazo médio de recebimento reduzisse para 14 dias. O aumento está relacionado à maior necessidade de financiamento de capital de giro, gerado pela aceleração no crescimento de vendas. Pretendemos retomar a trajetória de recomposição do contas a receber nos próximos trimestres.

### ENDIVIDAMENTO

Seguimos em trajetória de desalavancagem financeira, controlando o nível de endividamento ao passo em que expandimos de forma acelerada nosso EBITDA e geração de caixa operacional. Ao final de 2024, totalizamos dívida líquida bancária de R\$ 1,2 bilhão, equivalente a 1,97x o EBITDA ajustado dos últimos 12 meses.

Considerando outros passivos como recebíveis antecipados, parcelas a pagar da Extrafarma e operações de risco sacado, fechamos o ano com alavancagem financeira de 2,8x, forte redução de 1,1x em relação ao final de 2023 e 3,0x abaixo do pico de endividamento, no 1T23.

Endividamento (R\$ milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
(+) Dívida curto prazo	430,3	415,9	138,7	383,3	369,8
(+) Dívida longo prazo	1.205,1	1.178,4	1.330,7	1.081,6	1.046,6
(+) Operações de swap cambial	5,2	6,1	(9,1)	(9,1)	(30,2)
<b>(=) Dívida Bruta</b>	<b>1.640,6</b>	<b>1.600,5</b>	<b>1.460,3</b>	<b>1.455,9</b>	<b>1.386,2</b>
(-) Caixa e equivalentes	(443,3)	(232,5)	(108,2)	(169,6)	(149,4)
<b>(=) Dívida Líquida</b>	<b>1.197,3</b>	<b>1.367,9</b>	<b>1.352,1</b>	<b>1.286,3</b>	<b>1.236,8</b>
<b>Dívida Líquida / EBITDA Ajustado</b>	<b>2,5x</b>	<b>2,6x</b>	<b>2,5x</b>	<b>2,2x</b>	<b>2,0x</b>
(+) Saldo de recebíveis antecipados	433,8	421,4	290,7	358,9	530,5
(+) Parcelas a pagar Extrafarma	207,9	214,2	220,5	0,0	0,0
<b>(=) Dívida Líquida + Antecipações + Extrafarma</b>	<b>1.839,1</b>	<b>2.003,6</b>	<b>1.863,4</b>	<b>1.645,2</b>	<b>1.767,3</b>
<b>Dívida Líquida + Antecipações + Extrafarma / EBITDA Aj.</b>	<b>3,9x</b>	<b>3,9x</b>	<b>3,4x</b>	<b>2,8x</b>	<b>2,8x</b>

No 4T24, aumentamos o volume de antecipações de recebíveis para fazer frente à maior necessidade de capital de giro, pressionada pela aceleração das vendas, em especial na Black Friday, que conta com maiores prazos de parcelamento aos clientes e maior incidência de acordos comerciais.

Ao longo do ano, além de reduzir o endividamento, melhoramos o perfil da dívida, reduzindo seu custo e alongando seu prazo. Ao final do 4T24, o custo médio da dívida era de CDI + 1,7% (redução de 0,2p.p. vs. o 4T23) com mais de 70% do total vencendo no longo prazo.

### INVESTIMENTOS

Totalizamos R\$ 102,2 milhões em investimentos em 2024, reduzindo 17% na comparação com o ano anterior. Investimentos em reformas de lojas concentraram mais da metade do Capex do ano, refletindo maior foco em revitalização do parque de lojas e conversões de bandeira.

Para 2025, projetamos retomar níveis maiores de investimento, prioritariamente destinados à expansão orgânica, projetos de tecnologia e a abertura de um novo centro de distribuição.

Capex (R\$ milhões)	2023	%	2024	%
Expansão	77,2	63%	21,7	21%
Reforma de lojas	12,8	10%	55,4	54%
Tecnologia	19,1	16%	21,3	21%
Infraestrutura de lojas, CDs e escritórios	14,1	11%	3,8	4%
<b>Total</b>	<b>123,2</b>	<b>100%</b>	<b>102,2</b>	<b>100%</b>

### FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa livre totalizou R\$ 111,3 milhões no 4T24, beneficiado pelo maior volume de antecipação de recebíveis realizado no trimestre. Expurgando o efeito de recebíveis antecipados, registramos fluxo de caixa livre negativo em R\$ 60,3 milhões no trimestre. O consumo de caixa está relacionado a fatores sazonais, como aumento dos saldos de acordos comerciais e pagamento de obrigações trabalhistas (R\$ 74 milhões), e ao maior consumo de capital de giro relacionado ao crescimento de vendas (R\$ 68 milhões).

No ano, totalizamos fluxo de caixa livre de R\$ 226,9 milhões, aumento de R\$ 284,1 milhões na comparação com 2023. Se desconsiderarmos o pagamento da última parcela da Extrafarma, a geração de caixa foi de expressivos R\$ 448,4 milhões, equivalente a cerca de 25% do atual *market cap* da companhia.

Fluxo de Caixa Gerencial (R\$ milhões)	4T23	4T24	2023	2024
<b>EBITDA Consolidado ex-IFRS 16</b>	<b>108,8</b>	<b>160,0</b>	<b>438,0</b>	<b>614,0</b>
(-) Ganho por compra vantajosa	(26,3)	0,0	(18,9)	1,5
(Δ) Contas a receber	(23,3)	230,1	33,9	(8,4)
(Δ) Estoques	(130,1)	(370,3)	(32,1)	(328,9)
(Δ) Fornecedores	292,8	249,5	328,4	345,9
(Δ) Operações de risco sacado	(56,1)	-	(241,3)	-
(Δ) Tributos a recuperar	24,5	(72,8)	(7,1)	1,2
(+/-) Variação outros ativos e passivos/Efeitos não caixa	(113,2)	(46,7)	(237,1)	(74,7)
<b>(=) Fluxo de caixa das operações</b>	<b>77,2</b>	<b>149,9</b>	<b>263,8</b>	<b>550,6</b>
(-) Investimentos de capital	(44,9)	(38,6)	(123,2)	(102,2)
(-) Aquisição de empresas	-	-	(197,8)	(221,5)
<b>(=) Fluxo de caixa de investimentos</b>	<b>(44,9)</b>	<b>(38,6)</b>	<b>(321,0)</b>	<b>(323,7)</b>
<b>Fluxo de caixa livre</b>	<b>32,3</b>	<b>111,3</b>	<b>(57,2)</b>	<b>226,9</b>
(+) Captação de dívida bruta	-	3,4	583,7	408,3
(-) Pagamento de dívida bruta	(40,9)	(69,1)	(278,1)	(645,5)
(-) Serviço da dívida	(74,0)	(64,0)	(290,4)	(243,1)
(-) Recompra de ações / Integralização de capital	(4,3)	(1,8)	396,4	95,3
(+) Dividendos e JCP recebidos (pagos)	-	-	(79,1)	(135,9)
<b>(=) Fluxo de caixa de financiamento</b>	<b>(119,2)</b>	<b>(131,5)</b>	<b>332,4</b>	<b>(520,8)</b>
Saldo inicial de caixa, equivalentes e aplic. financeiras	530,2	169,6	168,1	443,3
Saldo final de caixa, equivalentes e aplic. financeiras	443,3	149,4	443,3	149,4
<b>Variação de Caixa e Equivalentes</b>	<b>(86,9)</b>	<b>(20,2)</b>	<b>275,2</b>	<b>(293,9)</b>

### ANEXO I: DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Em 1º de janeiro de 2019, entrou em vigor o CPC 6-R2 (IFRS 16), que alterou o modelo de reconhecimento contábil dos contratos de arrendamento. Para preservar a comparabilidade histórica apresentamos abaixo a conciliação com a norma anterior (IAS 17/CPC 06).

Demonstrativo do Resultado do Exercício (R\$ milhões)	IAS 17			IFRS16		
	4T23	4T24	Δ	4T23	4T24	Δ
<b>Receita Bruta</b>	<b>3.062,1</b>	<b>3.595,7</b>	<b>17,4%</b>	<b>3.062,1</b>	<b>3.595,7</b>	<b>17,4%</b>
Deduções	(196,5)	(246,5)	25,4%	(196,5)	(246,5)	25,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.865,6</b>	<b>3.349,2</b>	<b>16,9%</b>	<b>2.865,6</b>	<b>3.349,2</b>	<b>16,9%</b>
Custo das Mercadorias Vendidas	(1.972,2)	(2.282,0)	15,7%	(1.972,2)	(2.282,0)	15,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>893,4</b>	<b>1.067,2</b>	<b>19,5%</b>	<b>893,4</b>	<b>1.067,2</b>	<b>19,5%</b>
<i>Margem Bruta</i>	29,2%	29,7%	0,5p.p.	29,2%	29,7%	0,5p.p.
Despesas com Vendas	(691,6)	(794,5)	14,9%	(574,6)	(673,8)	17,3%
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>201,7</b>	<b>272,7</b>	<b>35,2%</b>	<b>318,8</b>	<b>393,3</b>	<b>23,4%</b>
<i>Margem de Contribuição (%)</i>	6,6%	7,6%	1,0p.p.	10,4%	10,9%	0,5p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(77,1)	(108,7)	41,0%	(77,1)	(108,7)	41,0%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>124,6</b>	<b>164,0</b>	<b>31,6%</b>	<b>241,7</b>	<b>284,6</b>	<b>17,8%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	4,1%	4,6%	0,5p.p.	7,9%	7,9%	-
Depreciação e Amortização	(46,4)	(48,0)	3,5%	(126,4)	(130,2)	3,0%
Resultado Financeiro	(95,0)	(91,3)	(3,8%)	(140,2)	(139,2)	(0,7%)
<b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>	<b>(16,7)</b>	<b>24,7</b>	<b>-</b>	<b>(24,9)</b>	<b>15,2</b>	<b>-</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	79,6	52,6	(33,9%)	82,4	55,8	(32,3%)
Participação Minoritária	(0,1)	(0,2)	126,9%	(0,1)	(0,2)	126,9%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>62,8</b>	<b>77,1</b>	<b>22,8%</b>	<b>57,4</b>	<b>70,8</b>	<b>23,5%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	2,1%	2,1%	-	1,9%	2,0%	0,1p.p.

Demonstrativo do Resultado do Exercício (R\$ milhões)	IAS 17			IFRS16		
	2023	2024	Δ	2023	2024	Δ
<b>Receita Bruta</b>	<b>11.960,9</b>	<b>13.570,9</b>	<b>13,5%</b>	<b>11.960,9</b>	<b>13.570,9</b>	<b>13,5%</b>
Deduções	(743,1)	(929,1)	25,0%	(743,1)	(929,1)	25,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>11.217,8</b>	<b>12.641,8</b>	<b>12,7%</b>	<b>11.217,8</b>	<b>12.641,8</b>	<b>12,7%</b>
Custo das Mercadorias Vendidas	(7.672,6)	(8.615,7)	12,3%	(7.672,6)	(8.615,7)	12,3%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.545,2</b>	<b>4.026,1</b>	<b>13,6%</b>	<b>3.545,2</b>	<b>4.026,1</b>	<b>13,6%</b>
<i>Margem Bruta</i>	29,6%	29,7%	0,1p.p.	29,6%	29,7%	0,1p.p.
Despesas com Vendas	(2.750,7)	(3.024,6)	10,0%	(2.278,2)	(2.546,1)	11,8%
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>794,6</b>	<b>1.001,6</b>	<b>26,1%</b>	<b>1.267,0</b>	<b>1.480,0</b>	<b>16,8%</b>
<i>Margem de Contribuição (%)</i>	6,6%	7,4%	0,8p.p.	10,6%	10,9%	0,3p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(318,6)	(373,1)	17,1%	(318,6)	(373,1)	17,1%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>476,0</b>	<b>628,5</b>	<b>32,0%</b>	<b>948,4</b>	<b>1.106,9</b>	<b>16,7%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	4,0%	4,6%	0,6p.p.	7,9%	8,2%	0,3p.p.
Depreciação e Amortização	(195,6)	(190,1)	(2,8%)	(520,8)	(511,9)	(1,7%)
Resultado Financeiro	(447,3)	(361,7)	(19,2%)	(637,2)	(554,4)	(13,0%)
<b>Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro</b>	<b>(167,0)</b>	<b>76,7</b>	<b>-</b>	<b>(209,6)</b>	<b>40,6</b>	<b>-</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	180,8	75,3	(58,3%)	195,3	87,8	(55,1%)
Participação Minoritária	0,4	(0,0)	-	0,4	(0,0)	-
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>14,2</b>	<b>152,0</b>	<b>972,3%</b>	<b>(13,9)</b>	<b>128,3</b>	<b>-</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	0,1%	1,1%	1,0p.p.	(0,1%)	0,9%	1,0p.p.

### ANEXO 2: BALANÇO PATRIMONIAL

Balço Patrimonial (R\$ milhões)	IFRS16		
	31/12/2023	31/12/2024	Δ
<b>Ativo Total</b>	<b>8.988,6</b>	<b>8.983,7</b>	<b>(0,1%)</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>4.493,6</b>	<b>4.614,7</b>	<b>2,7%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	443,3	149,4	(66,3%)
Contas a Receber de Clientes	513,6	577,8	12,5%
Estoques	3.029,7	3.359,4	10,9%
Tributos a Recuperar	239,6	263,8	10,1%
Outros Ativos Circulantes	267,4	264,3	(1,2%)
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>4.495,0</b>	<b>4.369,0</b>	<b>(0,3%)</b>
Ativo Realizável a Longo Prazo	1.358,9	1.407,9	3,6%
Investimentos	80,0	80,1	0,2%
Imobilizado	949,6	872,1	(8,2%)
Direito de uso em arrendamento	1.912,0	1.837,4	(3,9%)
Intangível	194,5	171,6	(11,8%)
<b>Passivo Total</b>	<b>8.988,6</b>	<b>8.983,7</b>	<b>(0,1%)</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>3.242,5</b>	<b>3.381,4</b>	<b>4,3%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	163,6	188,2	15,1%
Fornecedores	1.936,2	2.340,3	20,9%
Obrigações Fiscais	111,2	126,7	14,0%
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	430,3	369,8	(14,1%)
Outras Obrigações	265,4	57,6	(78,3%)
Arrendamento mercantil	335,9	298,7	(11,1%)
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>3.085,6</b>	<b>2.879,9</b>	<b>(6,7%)</b>
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	1.205,1	1.046,6	(13,2%)
Tributos Diferidos	3,6	3,3	(6,5%)
Arrendamento Mercantil	1.786,0	1.792,0	0,3%
Provisões	79,1	69,4	(12,2%)
Outras Contas a Pagar	11,8	(31,5)	(367,1%)
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>2.660,5</b>	<b>2.722,4</b>	<b>2,3%</b>
Capital Social Realizado	1.604,8	1.721,9	7,3%
Reservas de Capital	383,6	397,1	3,5%
Reservas de Lucros	681,5	618,0	(9,3%)
Ações em Tesouraria	(17,0)	(22,1)	30,3%
Participação de não controladores	7,5	7,6	0,7%

### ANEXO 3: CONCILIAÇÃO DO RESULTADO AJUSTADO

Reconciliação DRE Ajustada (R\$ milhões)	4T24 Contábil	4T24 Contábil	Eliminações	4T24 Contábil	Efeitos IFRS 16	Ajustes Gerenciais	4T24 Ajustado
	(Pague Menos)	(Extrafarma)		(Consolidado)			(Consolidado)
<b>Receita Bruta</b>	<b>3.104,4</b>	<b>1.181,3</b>	<b>(690,0)</b>	<b>3.595,7</b>	-	-	<b>3.595,7</b>
Deduções	(207,9)	(79,7)	41,1	(246,5)	-	-	(246,5)
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.896,5</b>	<b>1.101,6</b>	<b>(648,9)</b>	<b>3.349,2</b>	-	-	<b>3.349,2</b>
Custo das Mercadorias Vendidas	(2.049,3)	(880,9)	648,9	(2.282,0)	-	-	(2.282,0)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>847,2</b>	<b>220,7</b>	<b>0,0</b>	<b>1.067,2</b>	-	-	<b>1.067,2</b>
Despesas Operacionais	(651,1)	(138,2)	(0,0)	(788,5)	(120,6)	4,0	(905,1)
Equivalência Patrimonial	16,0	-	(14,1)	1,9	-	-	1,9
<b>EBITDA</b>	<b>212,2</b>	<b>82,5</b>	<b>(14,1)</b>	<b>280,6</b>	<b>(120,6)</b>	<b>4,0</b>	<b>164,0</b>
Depreciação e Amortização	(97,9)	(32,3)	(1,6)	(131,7)	82,1	1,6	(48,0)
Resultado Financeiro	(105,5)	(33,7)	(1,0)	(140,3)	47,9	1,0	(91,3)
<b>Resultado Antes do IR/CSLL</b>	<b>8,8</b>	<b>16,5</b>	<b>(16,7)</b>	<b>8,6</b>	<b>9,5</b>	<b>6,6</b>	<b>24,7</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	57,7	0,4	-	58,1	(3,2)	(2,3)	52,6
Participação Minoritária	-	-	(0,2)	(0,2)	-	-	(0,2)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>66,5</b>	<b>16,9</b>	<b>(16,9)</b>	<b>66,5</b>	<b>6,2</b>	<b>4,4</b>	<b>77,1</b>

Reconciliação DRE Ajustada (R\$ milhões)	2024 Contábil	2024 Contábil	Eliminações	2024 Contábil	Efeitos IFRS 16	Ajustes Gerenciais	2024 Ajustado
	(Pague Menos)	(Extrafarma)		(Consolidado)			(Consolidado)
<b>Receita Bruta</b>	<b>11.688,2</b>	<b>4.350,2</b>	<b>(2.467,4)</b>	<b>13.570,9</b>	-	-	<b>13.570,9</b>
Deduções	(782,1)	(262,2)	115,2	(929,1)	-	-	(929,1)
<b>Receita Líquida</b>	<b>10.906,1</b>	<b>4.088,0</b>	<b>(2.352,3)</b>	<b>12.641,8</b>	-	-	<b>12.641,8</b>
Custo das Mercadorias Vendidas	(7.654,1)	(3.313,9)	2.352,3	(8.615,7)	-	-	(8.615,7)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.252,0</b>	<b>774,1</b>	<b>-</b>	<b>4.026,1</b>	-	-	<b>4.026,1</b>
Despesas Operacionais	(2.393,6)	(545,1)	(1,5)	(2.940,2)	(478,4)	14,5	(3.404,1)
Equivalência Patrimonial	0,1	-	6,4	6,5	-	-	6,5
<b>EBITDA</b>	<b>858,5</b>	<b>229,1</b>	<b>4,9</b>	<b>1.092,4</b>	<b>(478,4)</b>	<b>14,5</b>	<b>628,5</b>
Depreciação e Amortização	(387,5)	(124,4)	(6,2)	(518,1)	321,8	6,2	(190,1)
Resultado Financeiro	(462,7)	(105,3)	(3,9)	(571,9)	192,8	17,5	(361,7)
<b>Resultado Antes do IR/CSLL</b>	<b>8,2</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(5,2)</b>	<b>2,4</b>	<b>36,1</b>	<b>38,2</b>	<b>76,7</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	94,9	5,9	-	100,8	(12,4)	(13,0)	75,3
Participação Minoritária	-	-	(0,0)	(0,0)	-	0,0	(0,0)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>103,1</b>	<b>5,2</b>	<b>(5,2)</b>	<b>103,1</b>	<b>23,7</b>	<b>25,2</b>	<b>152,0</b>

### ANEXO 4: CONCILIAÇÃO DO EBITDA

Reconciliação EBITDA (R\$ milhões)	4T23	4T24	2023	2024
<b>Lucro Líquido (IFRS 16)</b>	<b>126,1</b>	<b>66,5</b>	<b>2,5</b>	<b>103,1</b>
(+) Resultado Financeiro	165,0	140,3	695,2	571,9
(+) Imposto de Renda e CS	(152,7)	(58,1)	(284,5)	(100,8)
(+) Depreciação e Amortização	117,2	131,7	527,3	518,1
(+) Participação Minoritária	0,6	0,2	0,2	0,0
<b>EBITDA (IFRS 16)</b>	<b>256,2</b>	<b>280,6</b>	<b>940,7</b>	<b>1.092,4</b>
(+/-) Efeitos IFRS 16	(147,4)	(120,6)	(502,8)	(478,4)
(+/-) Ajustes Gerenciais	15,8	4,0	38,0	14,5
<b>EBITDA Ajustado (IAS 17)</b>	<b>124,6</b>	<b>164,0</b>	<b>476,0</b>	<b>628,5</b>

### ANEXO 5: DISTRIBUIÇÃO DE LOJAS POR UF

UF / Região (# lojas)	4T23	Aberturas	Fechamentos	4T24
<b>Total</b>	<b>1.632</b>	<b>30</b>	<b>13</b>	<b>1.649</b>
<b>Nordeste</b>	<b>1.006</b>	<b>19</b>	<b>8</b>	<b>1.017</b>
Alagoas	37	2	-	39
Bahia	156	2	3	155
Ceará	280	5	5	280
Maranhão	136	2	-	138
Paraíba	68	-	-	68
Pernambuco	175	5	-	180
Piauí	43	-	-	43
Rio Grande Do Norte	69	1	-	70
Sergipe	42	2	-	44
<b>Norte</b>	<b>244</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>243</b>
Acre	15	-	-	15
Amapá	18	-	-	18
Amazonas	21	-	-	21
Pará	147	-	2	145
Rondônia	13	-	-	13
Roraima	12	1	-	13
Tocantins	18	-	-	18
<b>Sudeste</b>	<b>232</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>234</b>
Espírito Santo	24	-	-	24
Minas Gerais	69	3	1	71
Rio De Janeiro	15	-	1	14
São Paulo	124	2	1	125
<b>Centro-Oeste</b>	<b>109</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>112</b>
Distrito Federal	15	-	-	15
Goiás	29	-	-	29
Mato Grosso	36	2	-	38
Mato Grosso Do Sul	29	1	-	30
<b>Sul</b>	<b>41</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>43</b>
Paraná	15	2	-	17
Rio Grande Do Sul	7	-	-	7
Santa Catarina	19	-	-	19



 **PagueMenos**

 **extrafarma**



### **VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS**

11 de março de 2025

10:00 (BRT) | 08:00 (US-EST)

Em português, com tradução simultânea para o inglês

Para acessar, [clique aqui](#)