



VIDEOCONFERÊNCIA DE
Resultados
2T25



Irvinna Duarte
Atendente Loja

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 2T25

Jonas Marques, CEO

Mais um Trimestre de Recordes

Resultado histórico que consolida a força de nossa execução

6,6% ✓
Market Share Nacional

22^{MM} ✓
Clientes Ativos

18,7% ✓
Participação Canais Digitais

+500% ✓
Crescimento Vacinação

R\$ 800k ✓
Venda Média Mensal por Loja

6,1% ✓
Mg. EBITDA
(maior desde o 2T21)

22,9% ✓
ROIC

100 DIAS ✓
PME
(menor desde o 2T19)

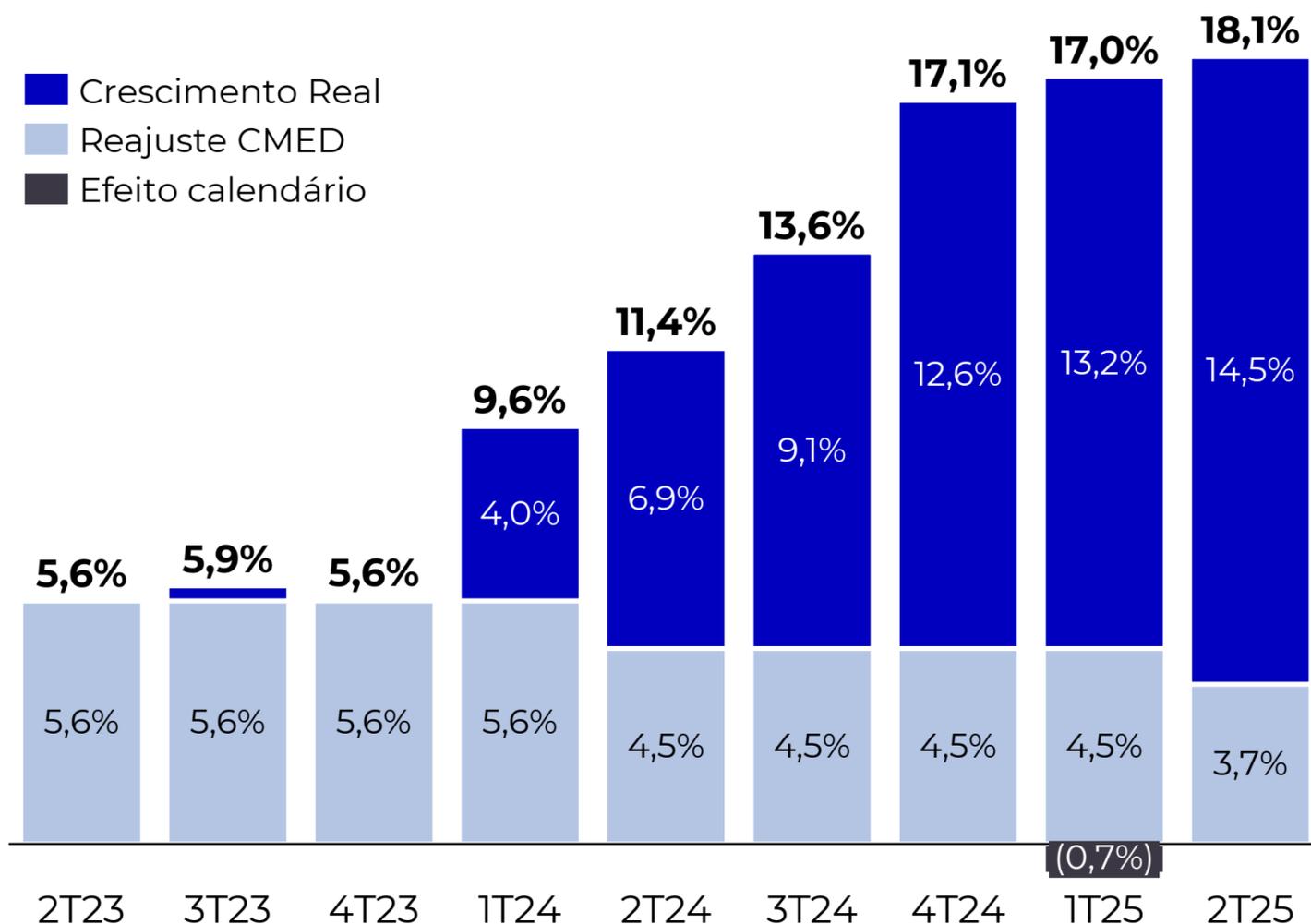


Cheila Viana
Prevenção de Perdas

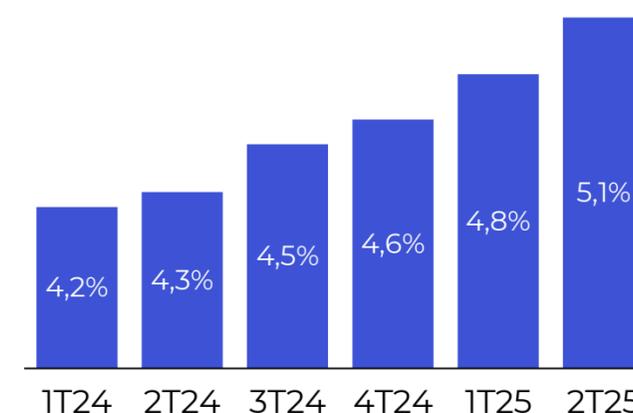
Sexto Trimestre de Consistência

Este é o sexto trimestre consecutivo de crescimento nos principais indicadores

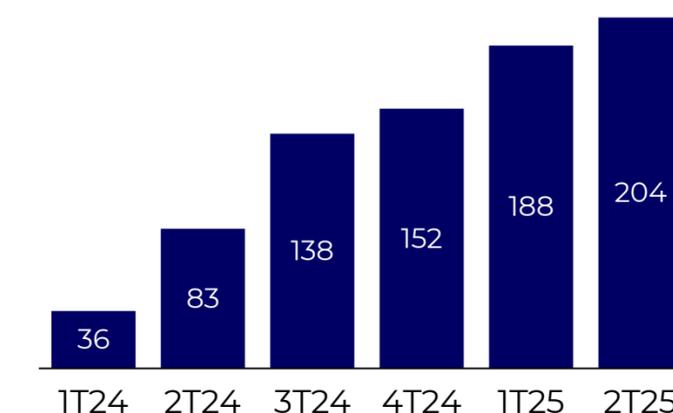
CRESCIMENTO MESMAS LOJAS (SSS) (variação % anual)



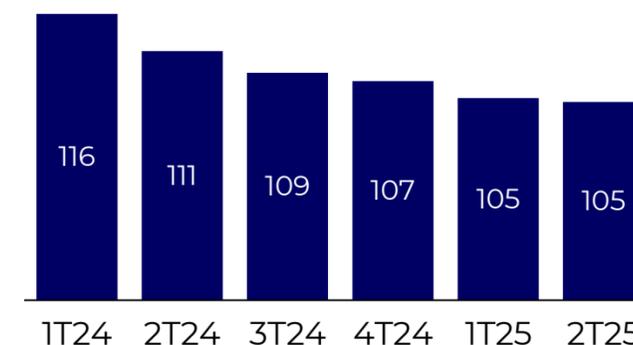
MG. EBITDA (LTM) (% R.B)



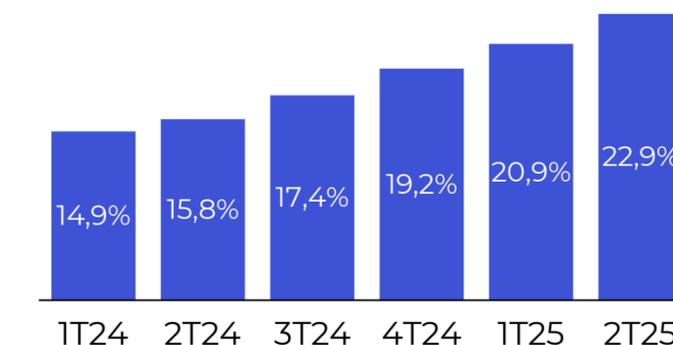
LUCRO LÍQUIDO (LTM) (R\$ milhões)



PME (MÉDIA LTM) (% R.B)



ROIC¹ (LTM) (%)



¹ Metodologia de cálculo considera o Resultado Operacional (ex-despesas gerais e administrativas) acumulado nos últimos 12 meses pós impostos (IR = 34%) dividido pelo capital investido médio nos últimos quatro trimestres (capital de giro + ativo fixo).

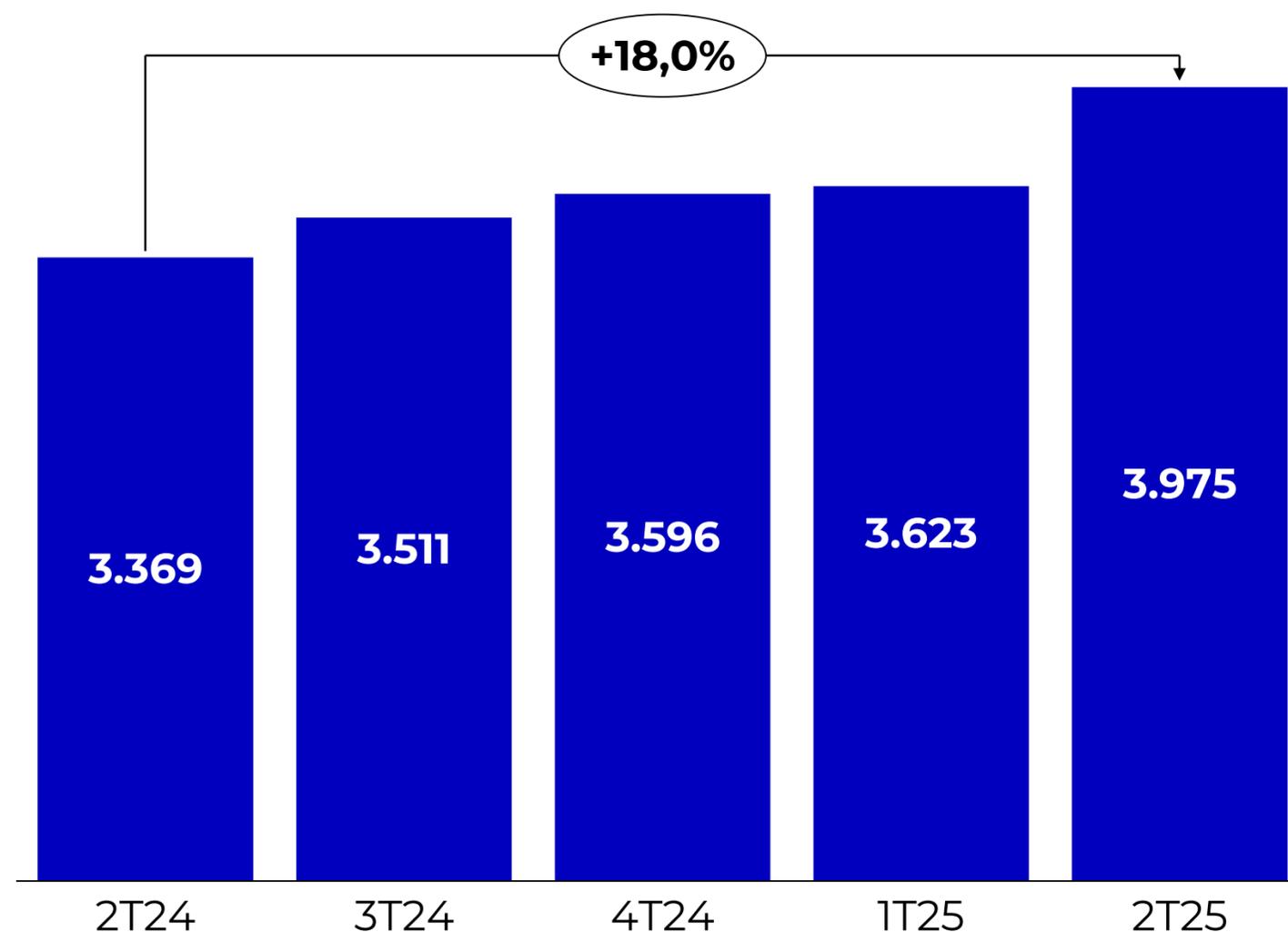
Resultados 2T25

Luiz Novais, CFO

Receita Bruta

Mais um trimestre de aceleração no crescimento

 **RECEITA BRUTA**
(R\$ milhões)



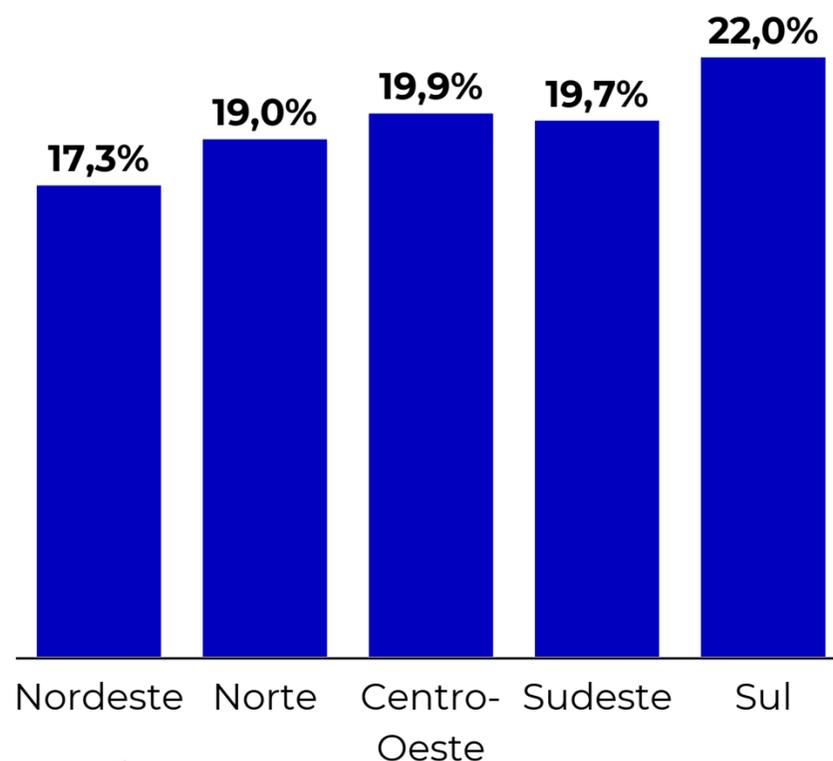
PRINCIPAIS IMPACTOS

- Crescimento acelerado em medicamentos marca;
- Campanhas comerciais e execução aniversário Pague Menos;
- Canais digitais;
- Crescimento na base de clientes, frequência e tamanho de cesta;
- Evolução de iniciativas de eficiência operacional;

Perfil do Crescimento

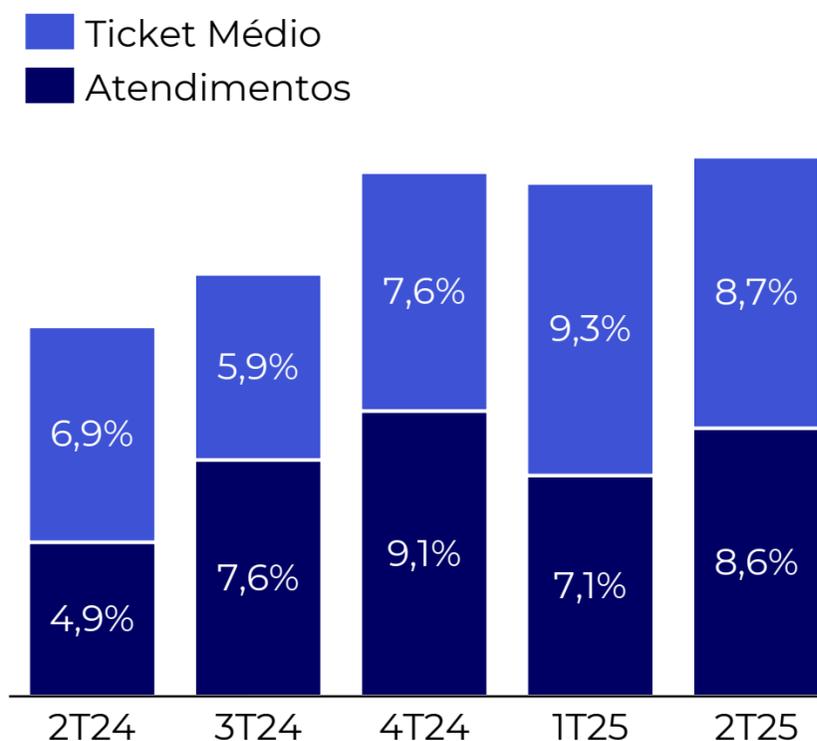
Crescimento balanceado entre regiões, pautado em volume e com avanço de categorias estratégicas

 **SSS POR REGIÃO**
(% variação 2T25 vs. 2T24)



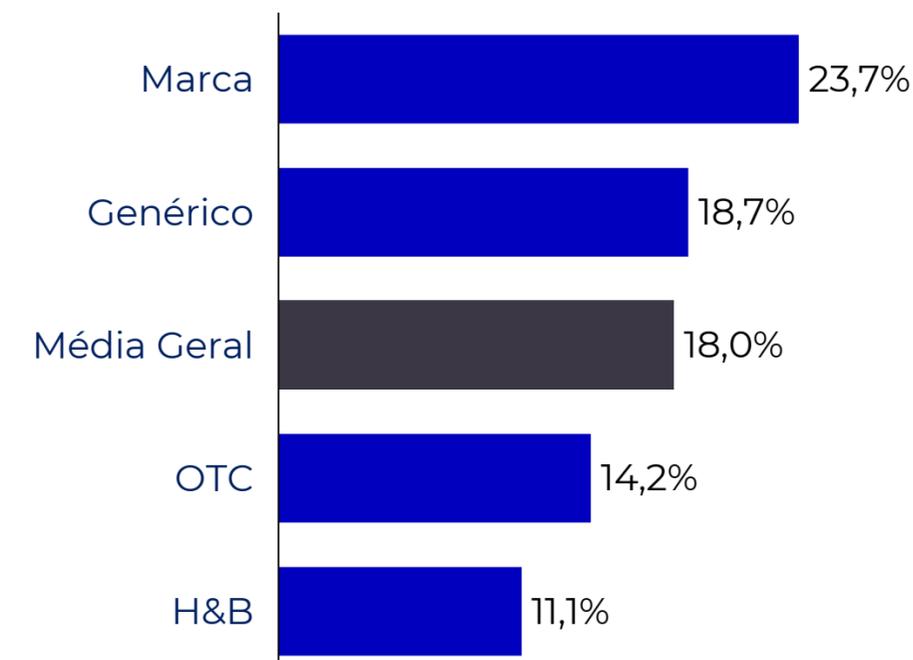
 **Todas UFs** com crescimento acima de 15%

 **COMPOSIÇÃO CRESCIMENTO**
(% variação 2T25 vs. 2T24)



 Aumento de **clientes, frequência** e **cesta** de compras

 **CRESCIMENTO POR CATEGORIA**
(% variação 2T25 vs. 2T24)



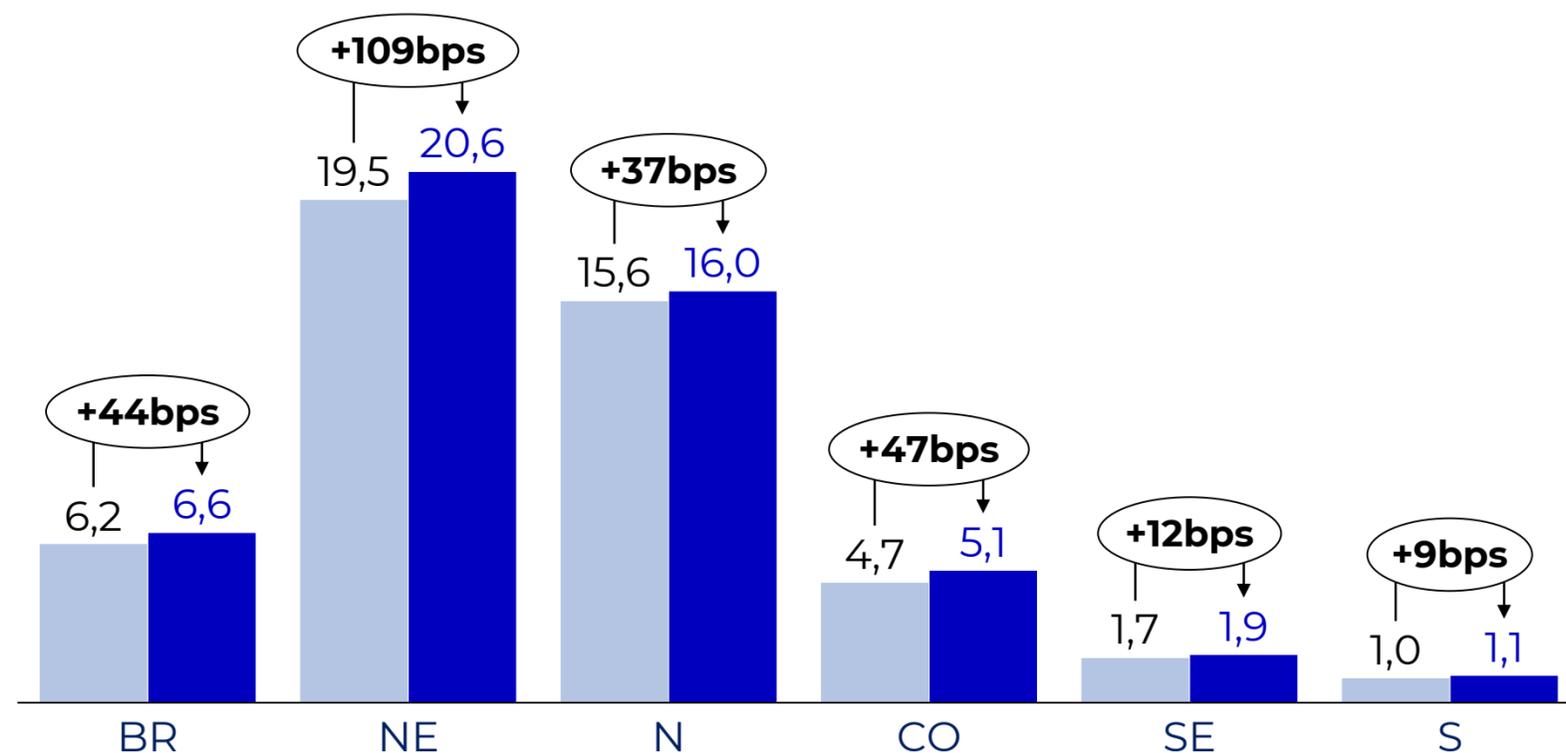
 Recorde histórico de mix de **medicamentos prescritos** (54,1%)

Market Share

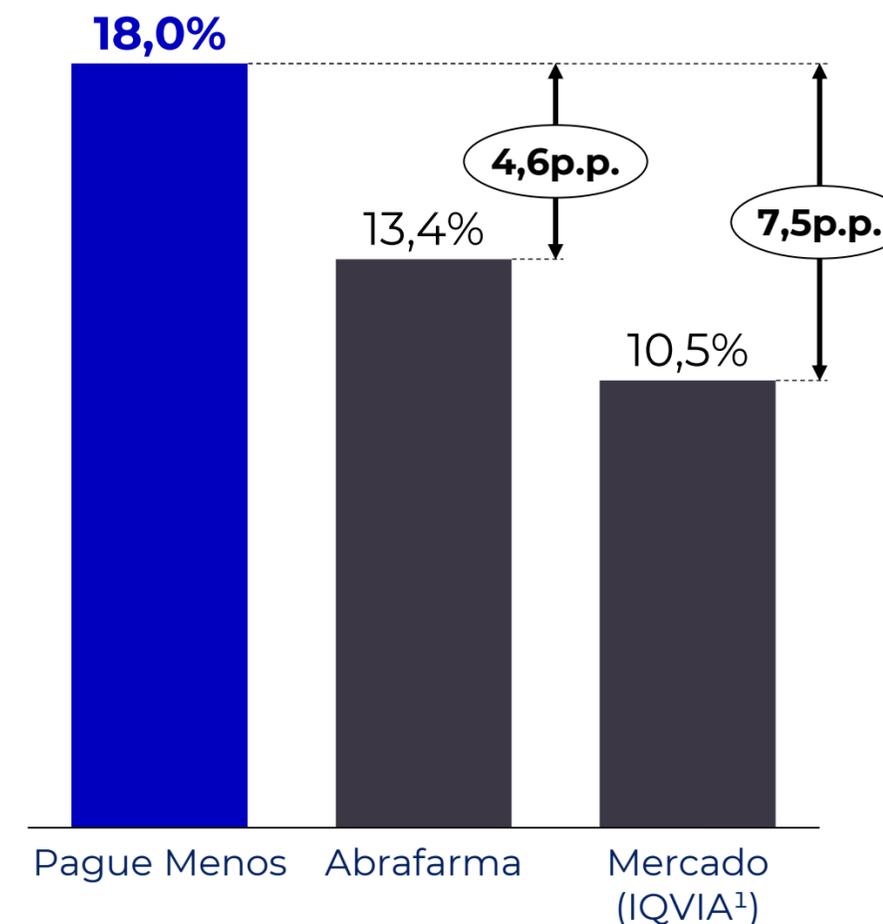
Mais um trimestre recorde de participação de mercado

MARKET SHARE POR REGIÃO (% do mercado total)

■ 2T24 ■ 2T25



CRESCIMENTO TOTAL (% variação 2T25 vs. 2T24)



Fonte: IQVIA

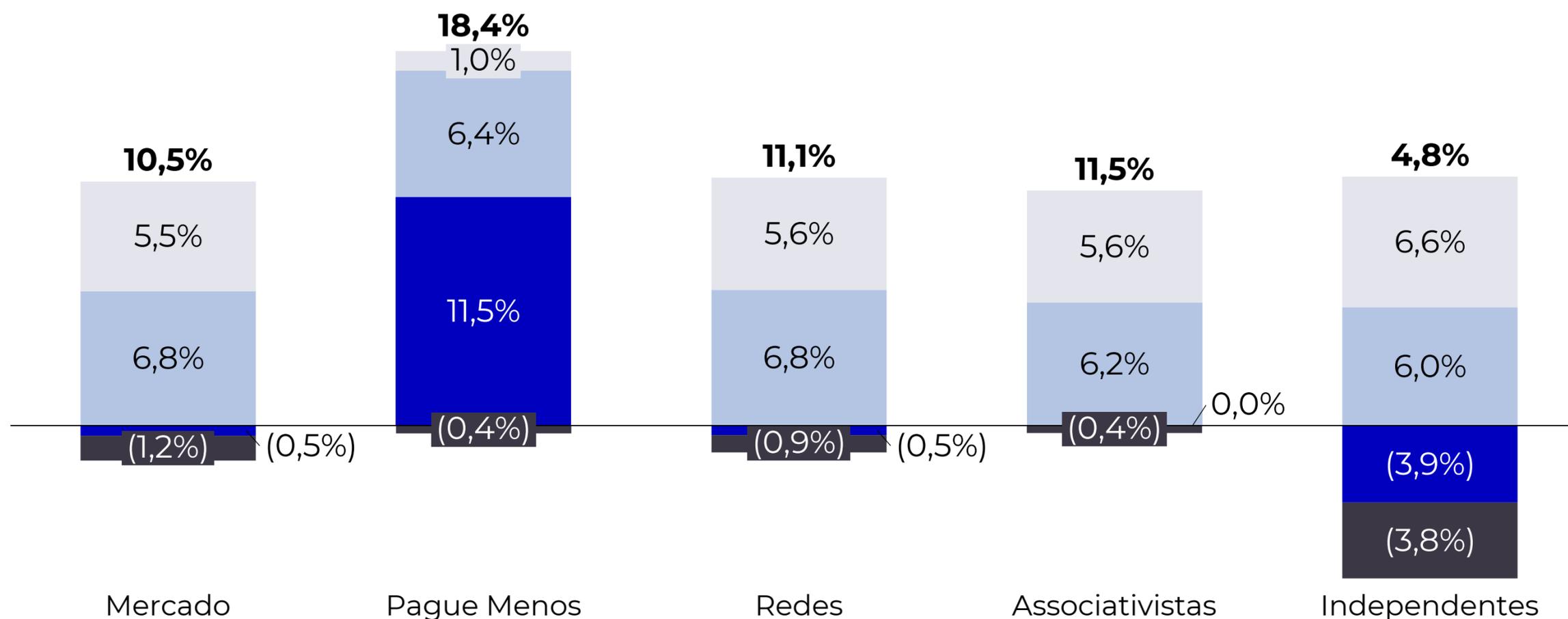
¹ Metodologia IQVIA normaliza preços de venda entre os players, fazendo com que o crescimento em R\$ CPP possa divergir do efetivamente realizado.

Componentes do Crescimento

Performance muito acima dos concorrentes em volume

COMPOSIÇÃO DO CRESCIMENTO POR GRUPO (variação¹ % 2T25 vs. 2T24)

Lojas Novas (<24m) Preço Médio do Mix Volume Lojas Fechadas



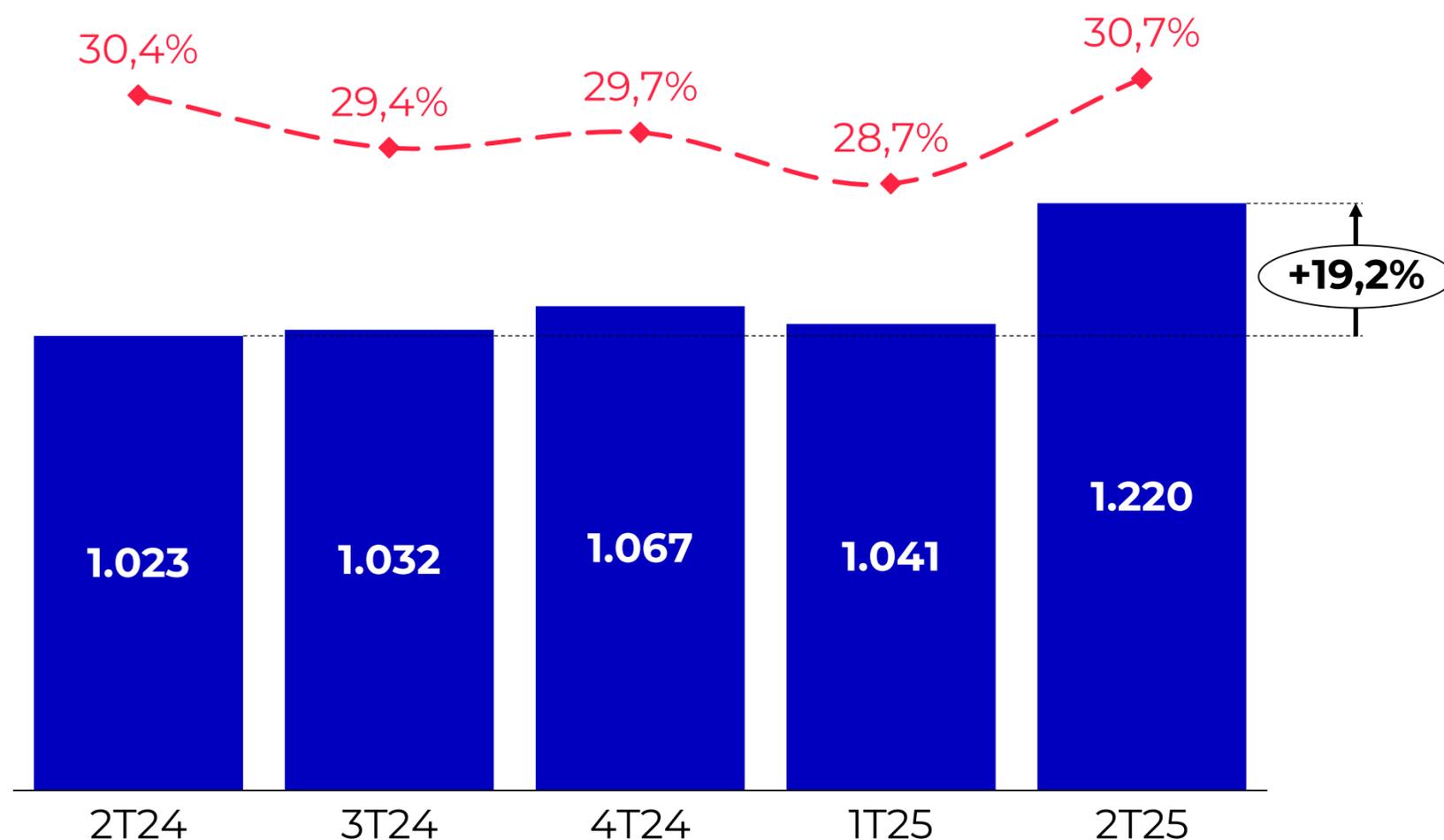
Fonte: IQVIA

¹ Metodologia IQVIA normaliza preços de venda entre os players, fazendo com que o crescimento em R\$ CPP possa divergir do efetivamente realizado. Lojas novas considera lojas abertas nos últimos 24 meses

Lucro Bruto

Crescimento de 19,2% com expansão de 0,3p.p. de Margem

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



PRINCIPAIS IMPACTOS

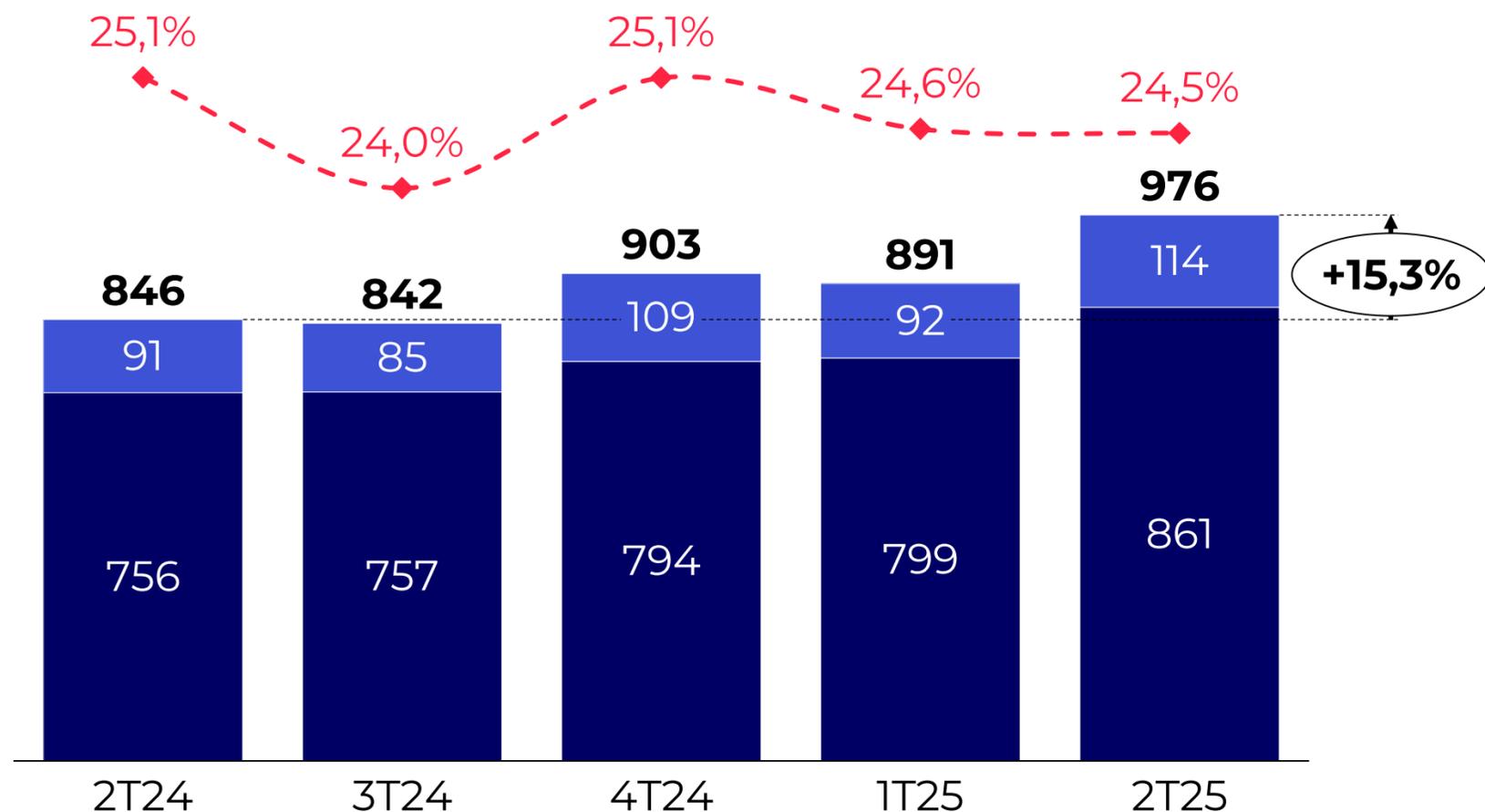
- (-) Menores ganhos inflacionários com estoques;
- (-) Efeito mix, devido ao crescimento de RX;
- (+) Redução no índice de perdas com estoques;
- (+) Melhoria de condições comerciais;
- (+) Maior ajuste a valor presente (sem efeito caixa);

Despesas Operacionais

Forte alavancagem operacional com diluição de 0,6p.p. no SG&A

DESPESAS OPERACIONAIS (R\$ milhões e % da R.B.)

■ Despesas G&A ■ Despesas com Vendas - ◆ - % RB



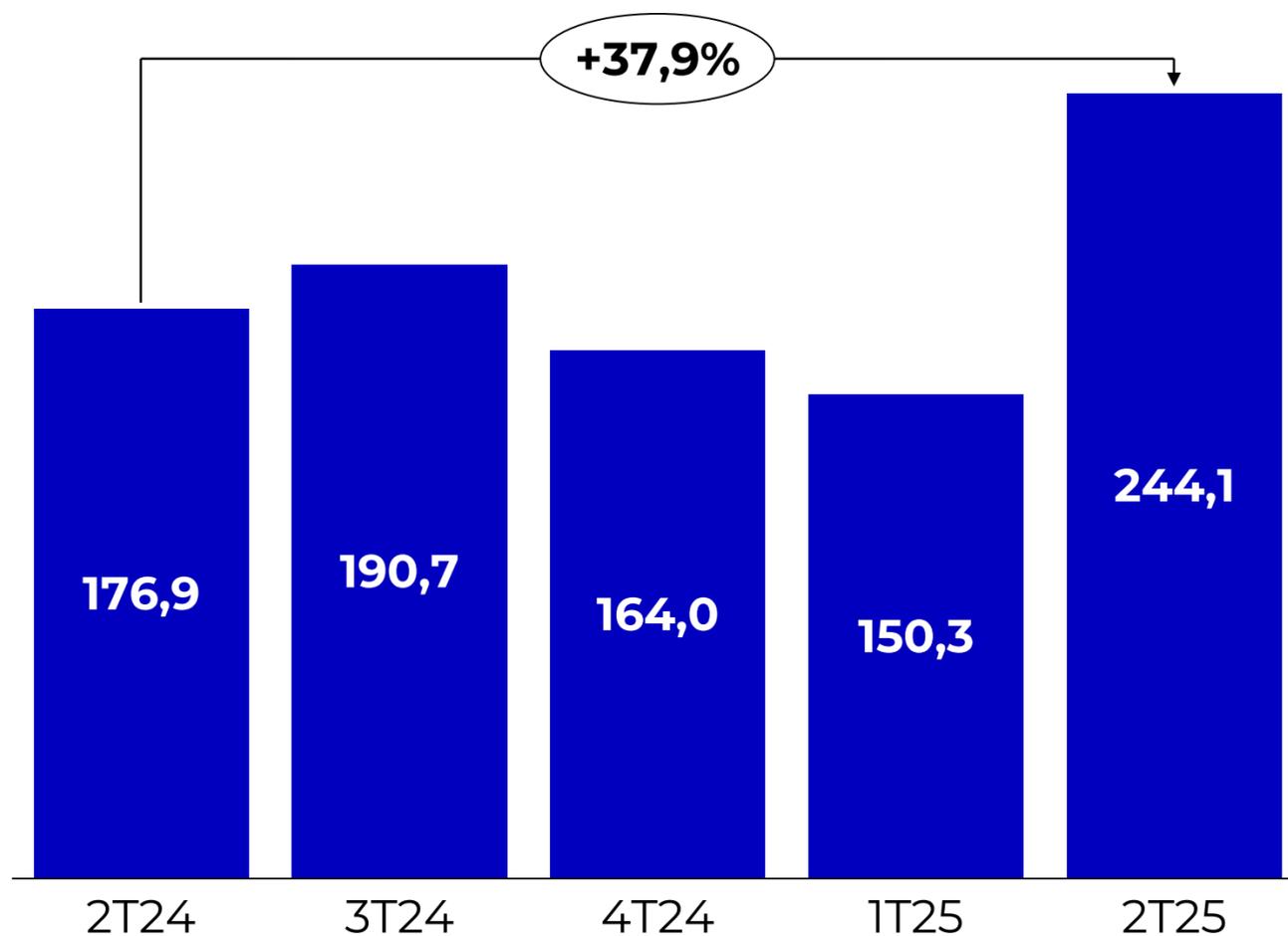
PRINCIPAIS IMPACTOS

- (+) Alavancagem operacional;
- (-) Despesas variáveis sobre a venda;
- (-) Incremento de funcionários por loja (maior volume e eficiência operacional)
- (-) Reforço e qualificação do time corporativo;
- (-) Maior provisionamento de remuneração variável;

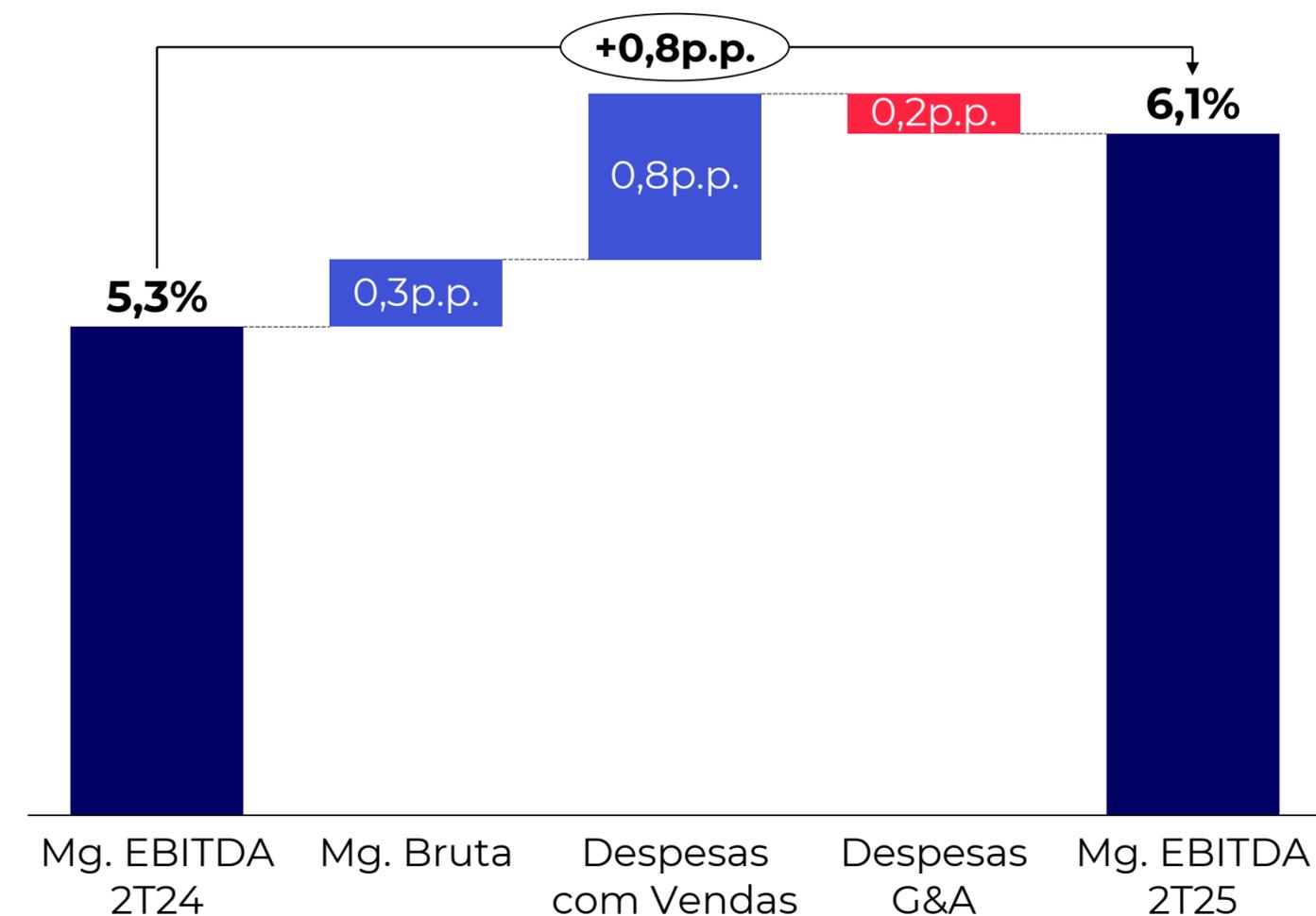
EBITDA

Crescimento de 37,9% no trimestre, atingindo o maior patamar de margem pós-pandemia

EBITDA AJUSTADO (R\$ milhões)



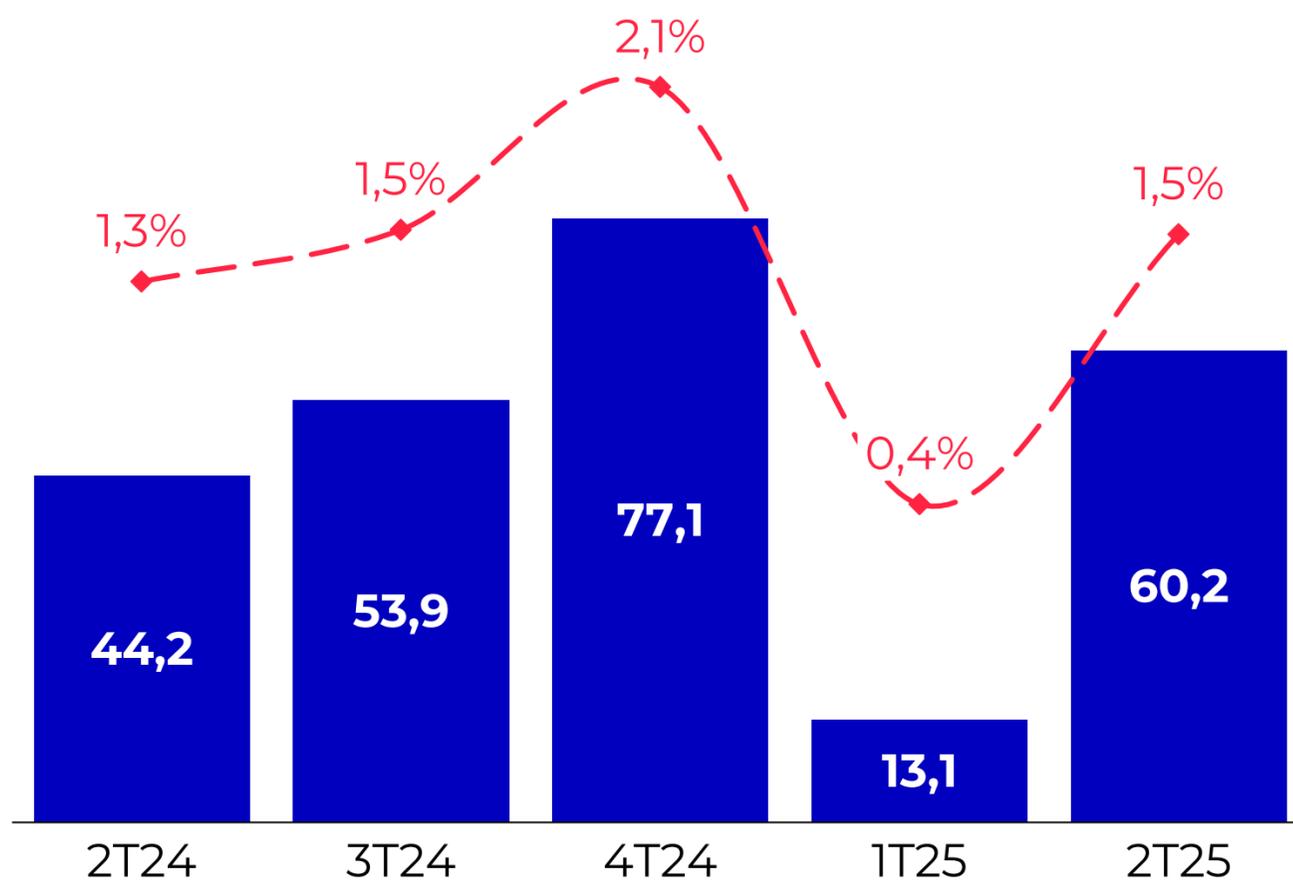
BRIDGE MARGEM EBITDA – 2T25 vs. 2T24 (% da Receita Bruta)



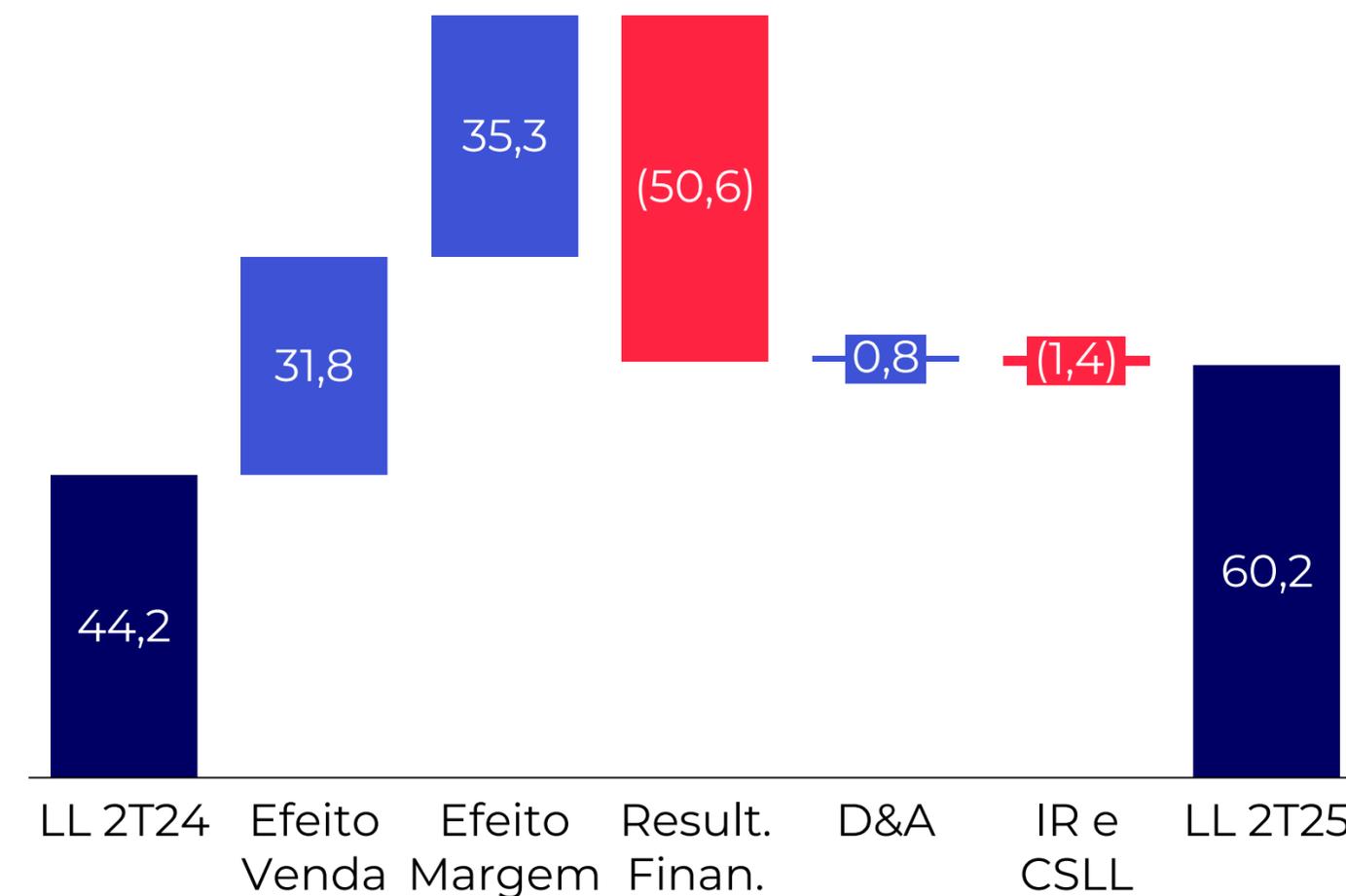
Lucro Líquido

Crescimento de 36,2% no trimestre, totalizando R\$ 204,2 milhões nos últimos doze meses

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



BRIDGE RESULTADO LÍQUIDO AJ. – 2T25 vs. 2T24 (% da Receita Bruta)

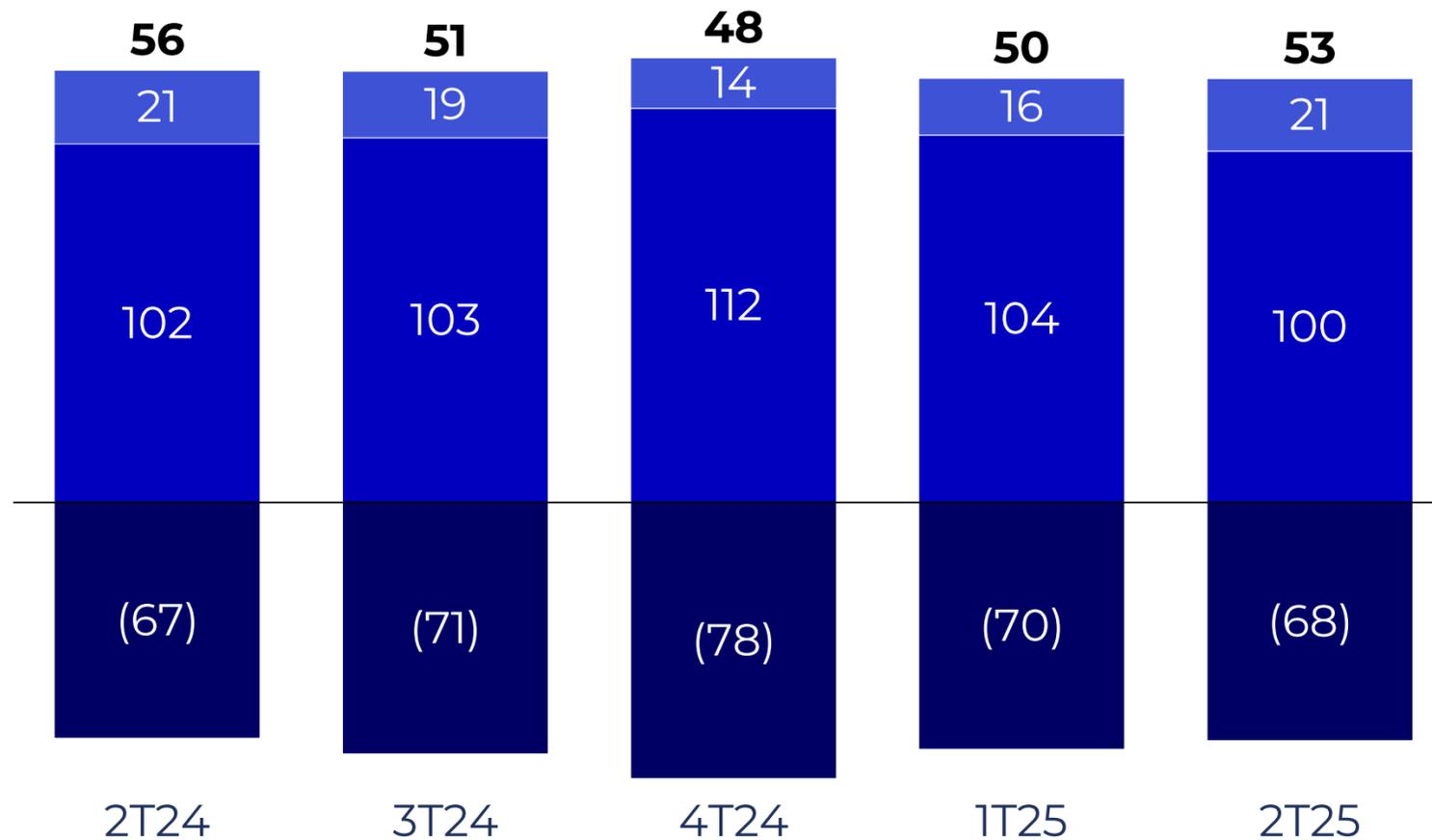


Capital de Giro

Contínua melhoria na gestão de estoques

CICLO DE CAIXA OPERACIONAL¹ (em dias de CMV e dias de Receita Bruta)

■ Contas a Receber ■ Estoques ■ Fornecedores



PRINCIPAIS IMPACTOS

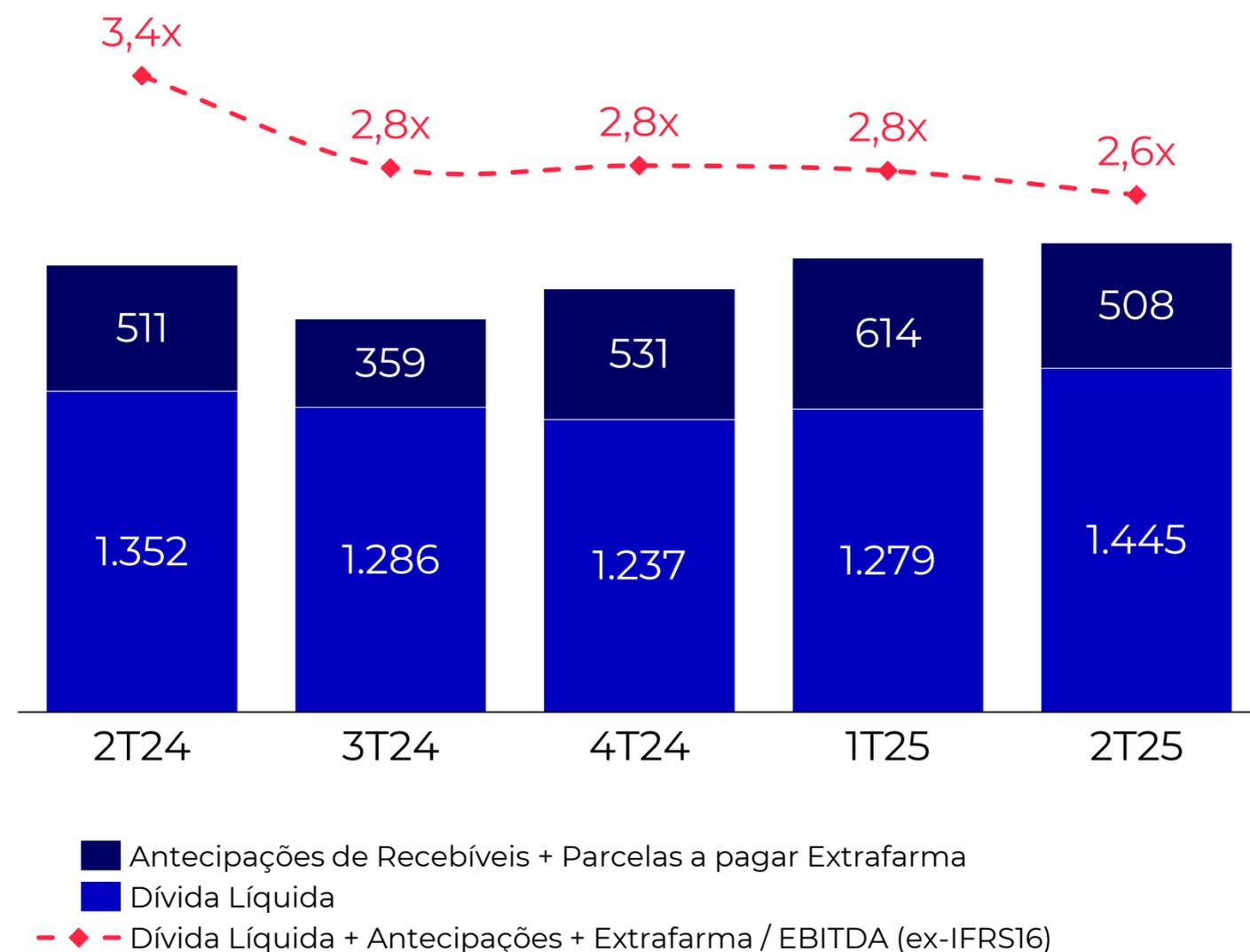
- **PME:** redução estruturada no estoque de baixo giro, revisão na política de lançamentos e maior eficiência na logística reversa;
- **PMP:** efeito mix (maior participação RX – categoria com menores PMP)
- **PMR:** efeito mix (maior participação de crédito e Farmácia Popular – categorias com maiores PMR)

¹ O cálculo do Prazo Médio de Estoques e do Prazo Médio de Pagamento desconsidera os efeitos do AVP, acordos comerciais e tributos a recuperar.

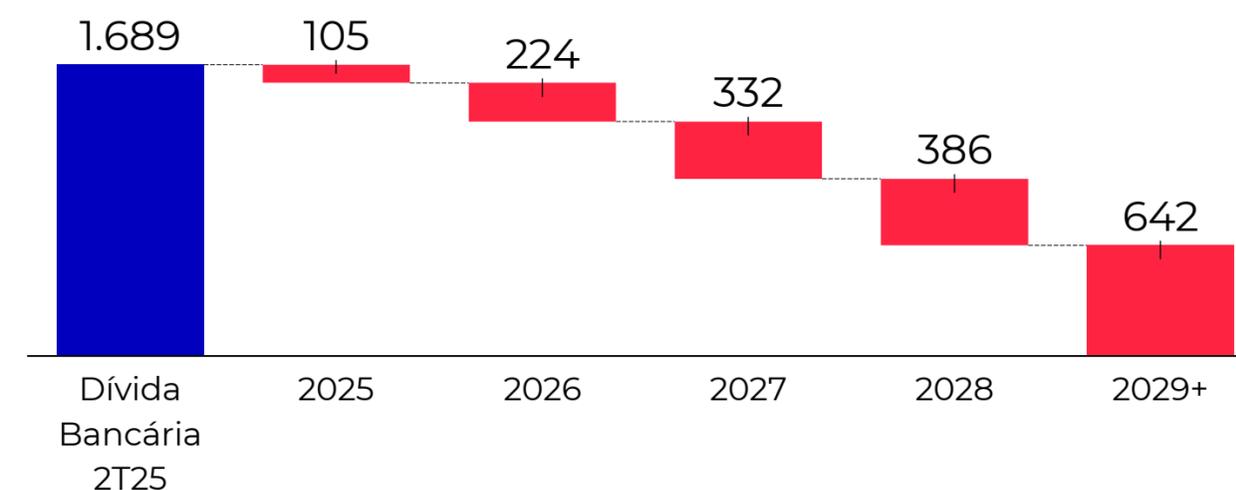
Endividamento

Seguimos a trajetória de desalavancagem, com destaque para relevante reperfilamento da dívida no 2T25

DÍVIDA LÍQUIDA CONSOLIDADA (R\$ milhões e múltiplos de EBITDA)



CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO (R\$ milhões)



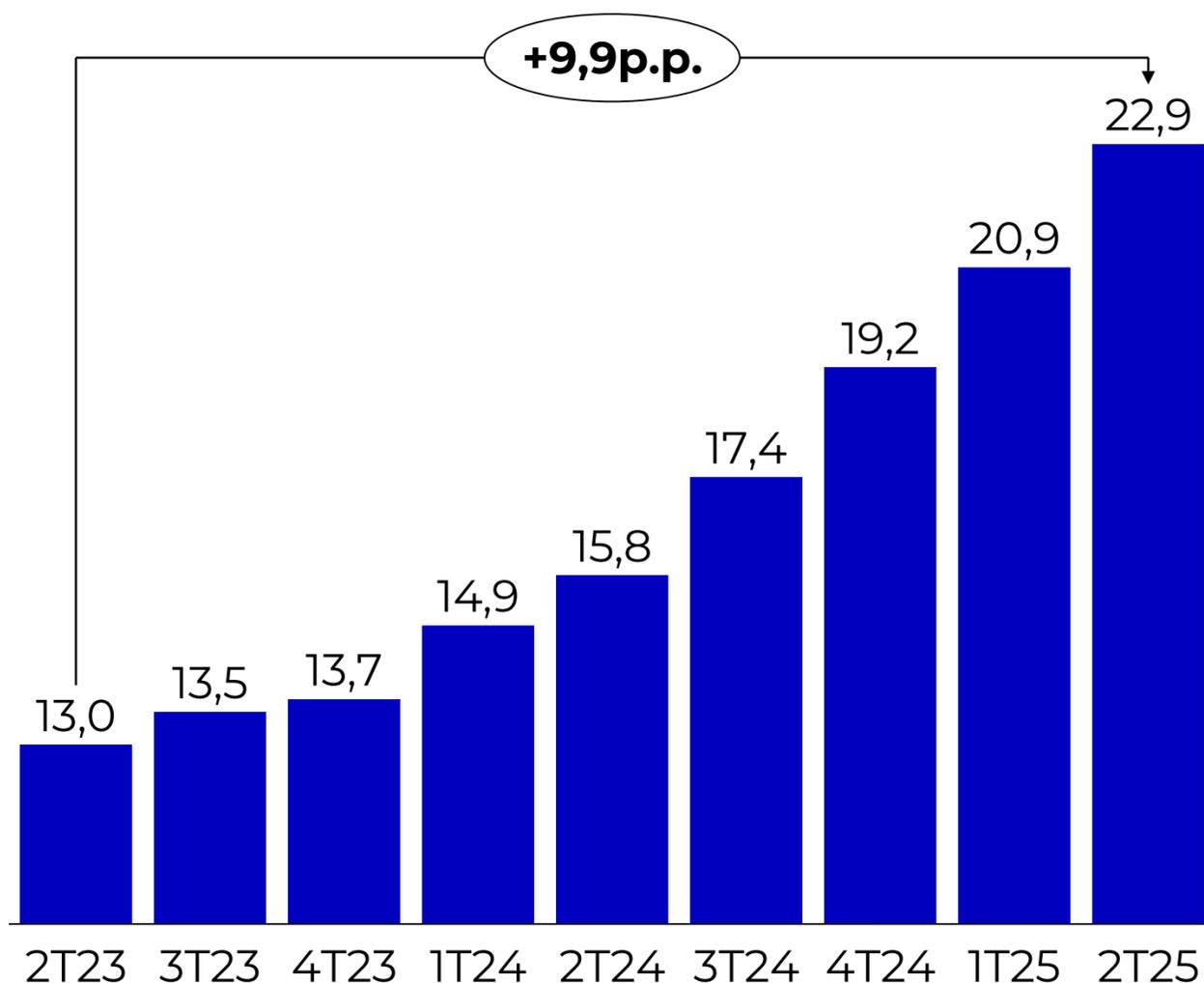
CAPTAÇÃO RECORDE DE R\$ 830MM

	1T25	2T25
Custo (CDI +)	1,65%	1,55%
Duration (anos)	1,44	2,38

ROIC

Recorde de 22,9% no retorno sobre o capital investido

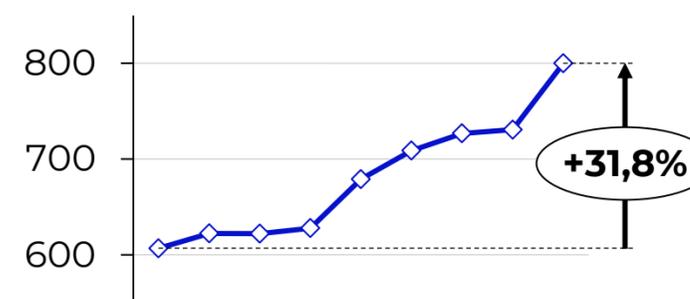
ROIC (LTM) (%)



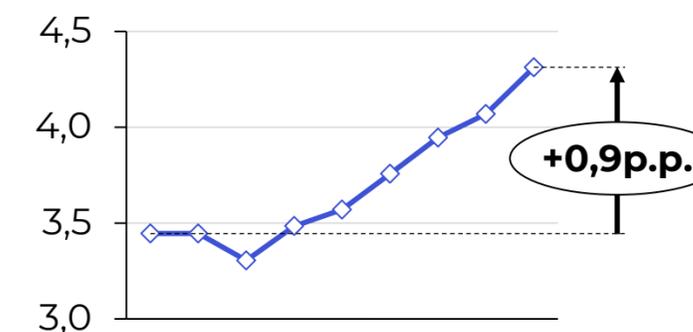
DECOMPOSIÇÃO DO ROIC:

$$ROIC = \frac{(Venda\ média\ por\ loja) \times (Margem\ NOPAT)}{(Ativo\ Fixo\ por\ loja) + (Capital\ de\ Giro\ por\ loja)}$$

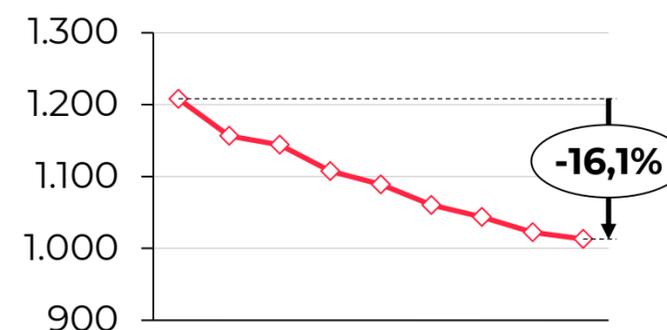
Venda Média por Loja



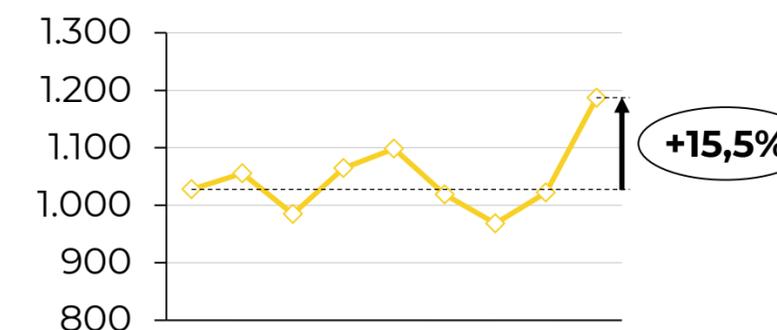
Margem NOPAT LTM (% da R.B.)



Ativo Fixo por Loja (R\$ mil)



Capital de Giro por Loja (R\$ mil)



¹ Metodologia de cálculo considera o Resultado Operacional (ex-despesas gerais e administrativas) acumulado nos últimos 12 meses pós impostos (IR = 34%) dividido pelo capital investido médio nos últimos quatro trimestres (capital de giro + ativo fixo).



Q&A



SAVE THE DATE

Bisutti Boulevard JK
São Paulo, SP
4 de Setembro
9:00 AM



Pague Menos

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

<http://ri.paguemenos.com.br>

ri@pmenos.com.br

+55 (85) 3255-5544