



VIDEOCONFERÊNCIA DE

# Resultados

# TT26



# 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.



Pague  
Menos

45  
ANOS

 **Pague Menos**

MAR  
EL  
5363

Bolox... manipulador de... qualidade e precisão.

Confiamos em Deus  
Empurre Empurre

ESTE

# **Destiques IT26**

Jonas Marques, CEO



# Destques 1T26

Crescimento resiliente com forte expansão de margens



**6,7% MARKET SHARE NACIONAL**

+14bps vs. 1T25, concentrado em regiões core



**13,0% CRESCIMENTO MESMAS LOJAS**

+3x a inflação e +1,5x vezes a média de mercado



**29,4% MARGEM BRUTA**

+0,7p.p. vs. 1T25, com melhores condições comerciais



**R\$ 204,7MM EBITDA**

+36,1% vs. 1T25, 7º trimestre consecutivo acima de 30%



**R\$ 55,6MM LUCRO LÍQUIDO**

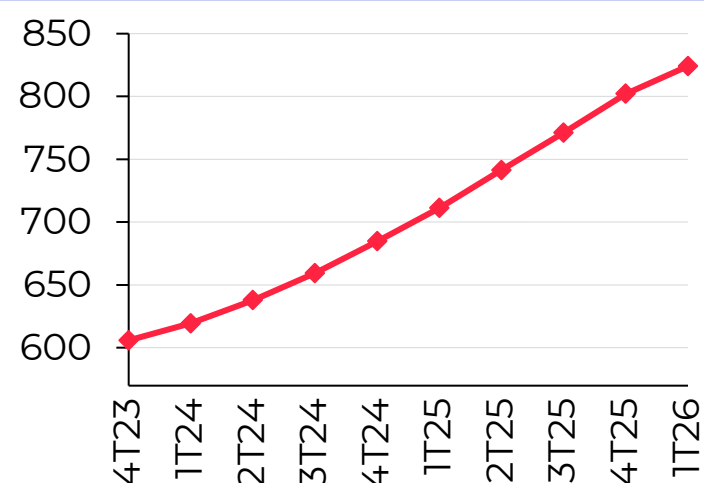
+4x vs. 1T25, com expansão de 0,9p.p. de margem líquida



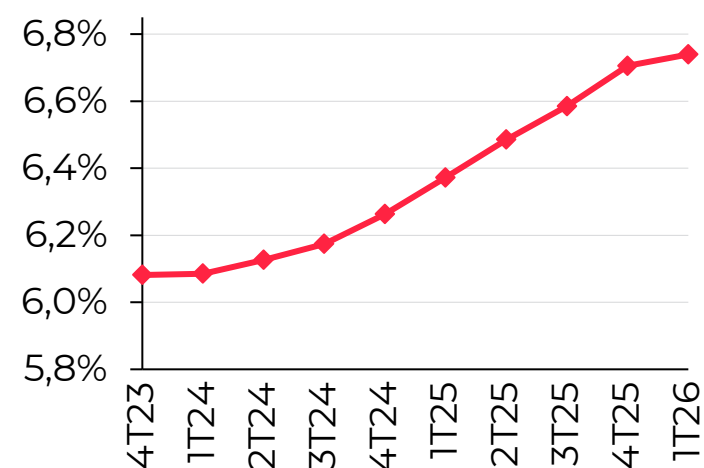
# Jornada de Consistência

Este é o nono trimestre consecutivo com evolução nos principais indicadores

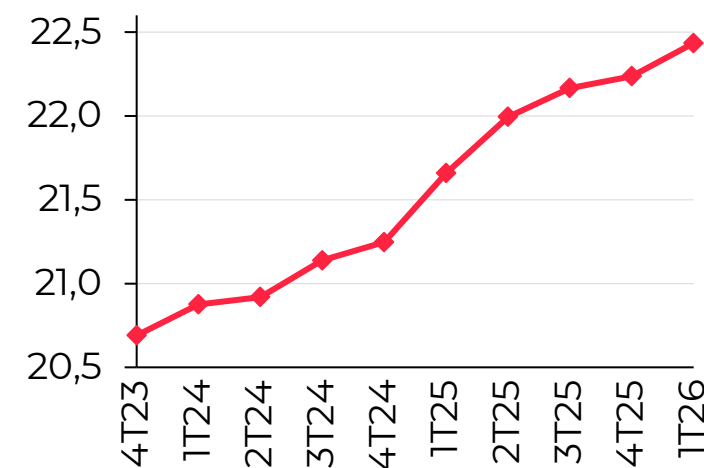
**VENDA MÉDIA POR LOJA (LTM)**  
(R\$ mil)



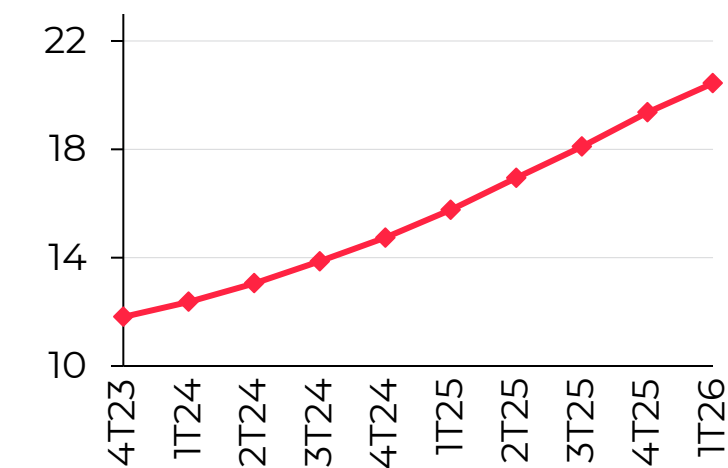
**MARKET SHARE (LTM)**  
(% mercado nacional)



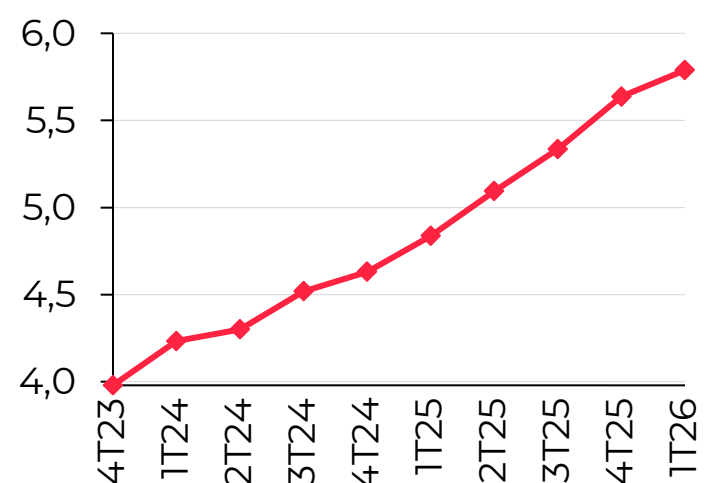
**BASE DE CLIENTES (LTM)**  
(milhões)



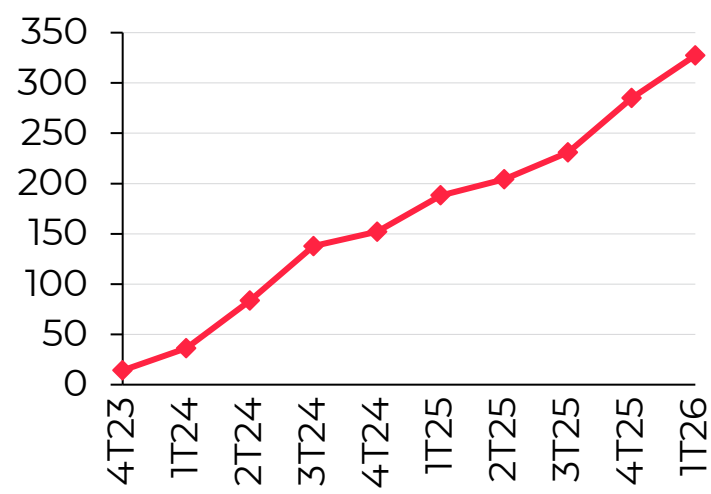
**PART. CANAIS DIGITAIS (LTM)**  
(% da venda total)



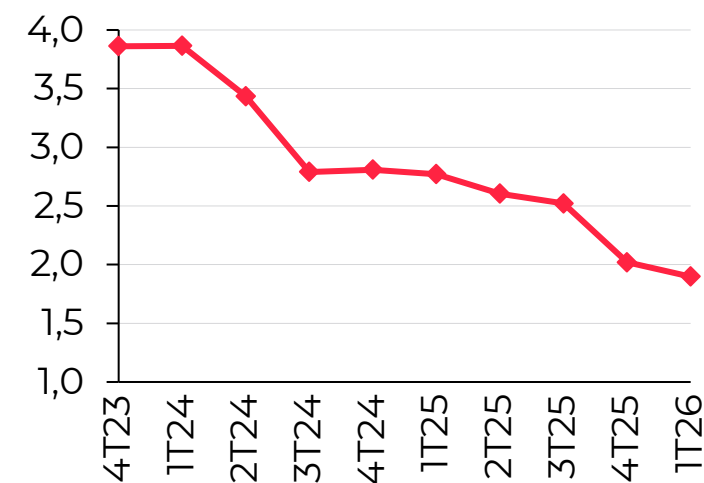
**MARGEM EBITDA (LTM)**  
(% da receita bruta)



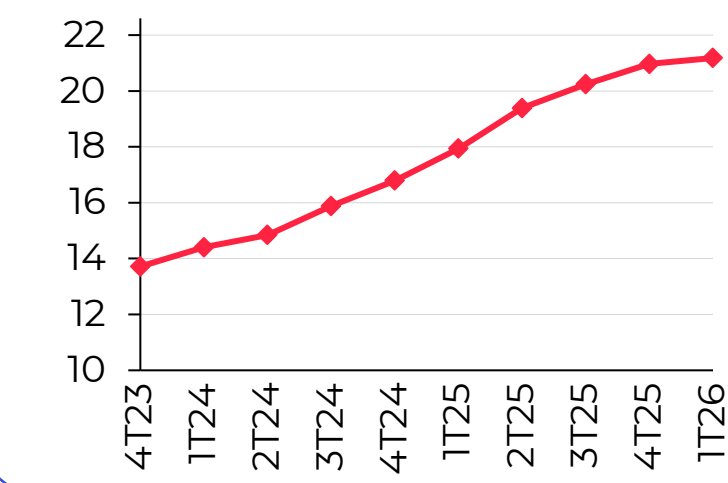
**LUCRO LÍQUIDO (LTM)**  
(R\$ milhões)



**DÍVIDA LÍQUIDA EBITDA (LTM)**  
(x)



**ROIC**  
(%)



# Passamos a integrar o ISE B3

## ISE B3

Entrada em 2026

## ICO2 B3

Desde 2025

## IDIVERSA B3

Desde 2023

## IGPTWB3

Desde 2022



**apenas 11 empresas** estão em 100% dos índices ESG da bolsa

Relatório de Sustentabilidade 2025



Escaneie o QR Code para acessar!



# Resultados 1T26

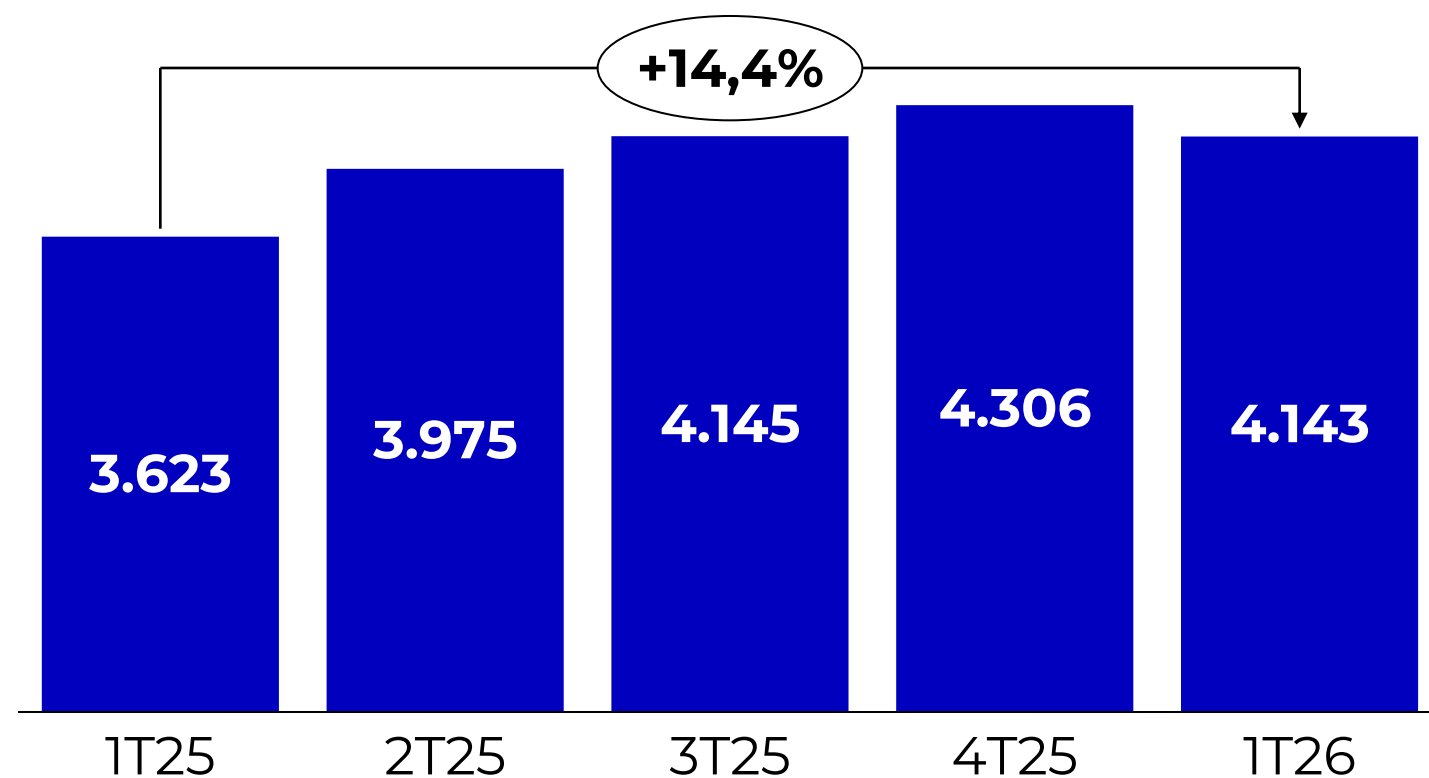
Luiz Novais, CFO



# Receita Bruta

Crescimento consistente, baseado em ganho de produtividade

## RECEITA BRUTA (R\$ milhões)



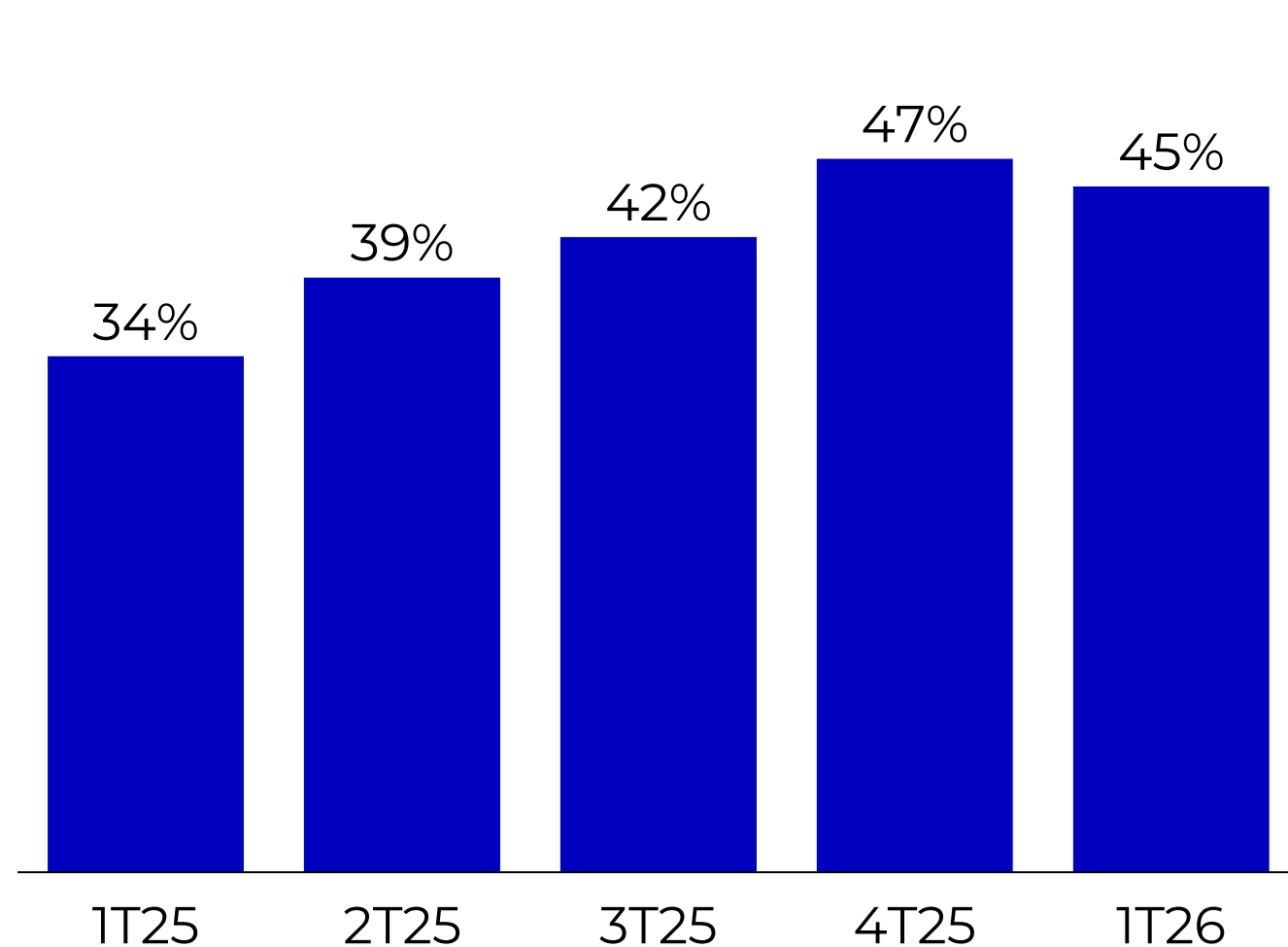
## PRINCIPAIS DESTAQUES

- 13,0% crescimento mesmas lojas (+3x inflação e ~1,5x a média de mercado);
- Expansão na base de clientes, alavancado por CCC;
- Crescimento relevante em canais digitais;
- Boa composição entre volume e ticket médio;
- Forte expansão em medicamentos prescritos;

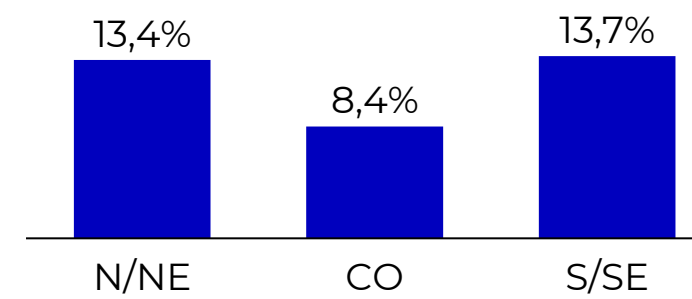
# Crescimento Mesmas Lojas

Crescimento equilibrado e bem distribuído no portfólio de lojas

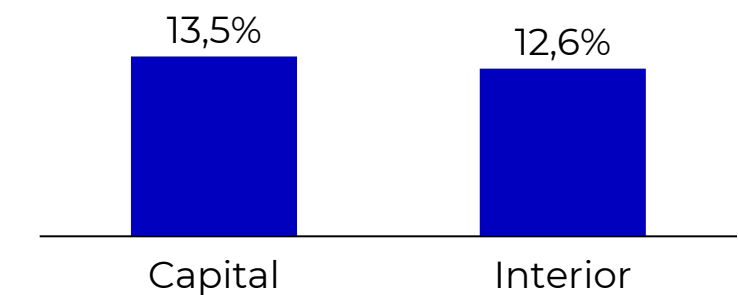
 **SSS ACUMULADO EM TRÊS ANOS**  
(variação % anual)



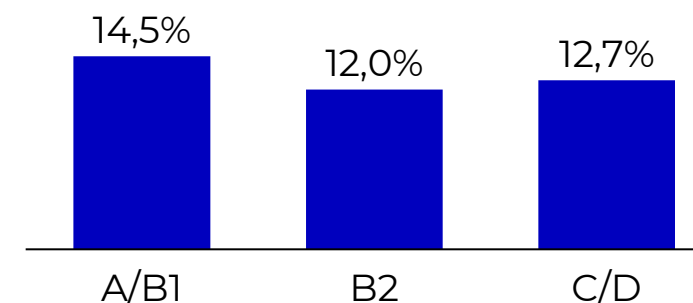
 **SSS POR REGIÃO**  
(variação % 1T26 vs. 1T25)



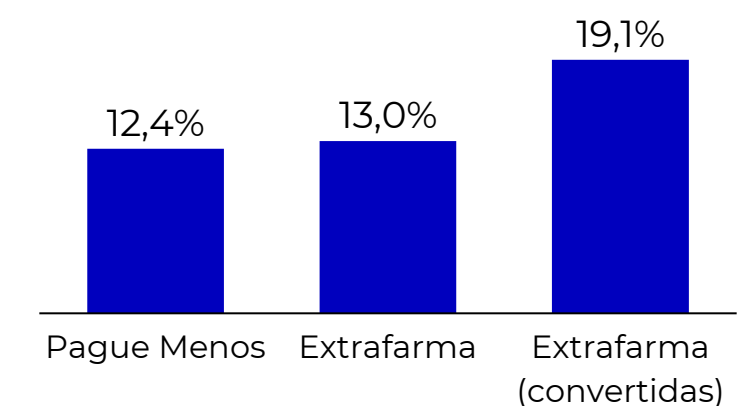
 **SSS POR LOCALIDADE**  
(variação % 1T26 vs. 1T25)



 **SSS POR FAIXA DE RENDA**  
(variação % 1T26 vs. 1T25)



 **SSS POR BANDEIRA**  
(variação % 1T26 vs. 1T25)

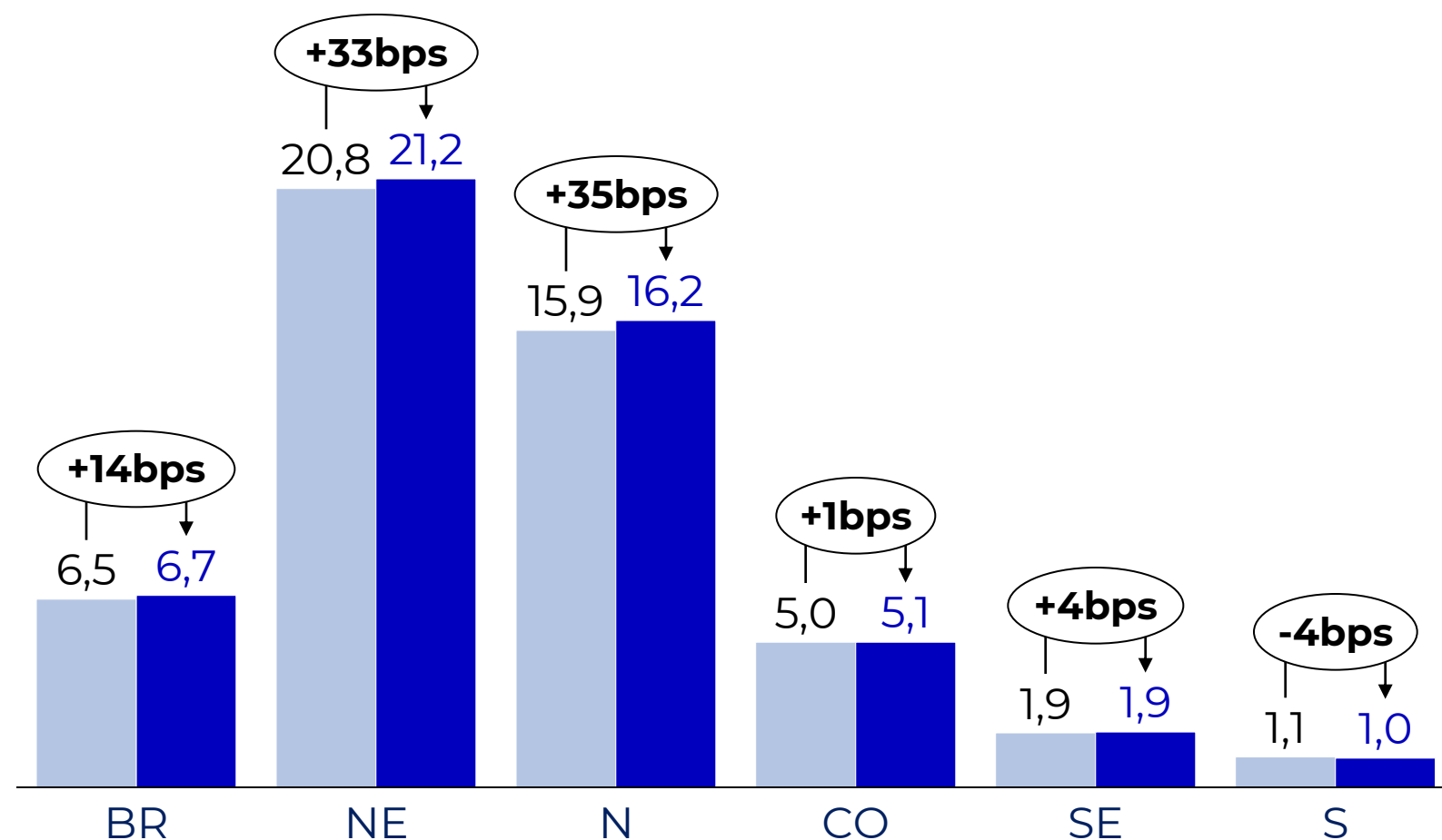


# Market Share

Crescimento acima do mercado, em especial nas regiões Norte e Nordeste

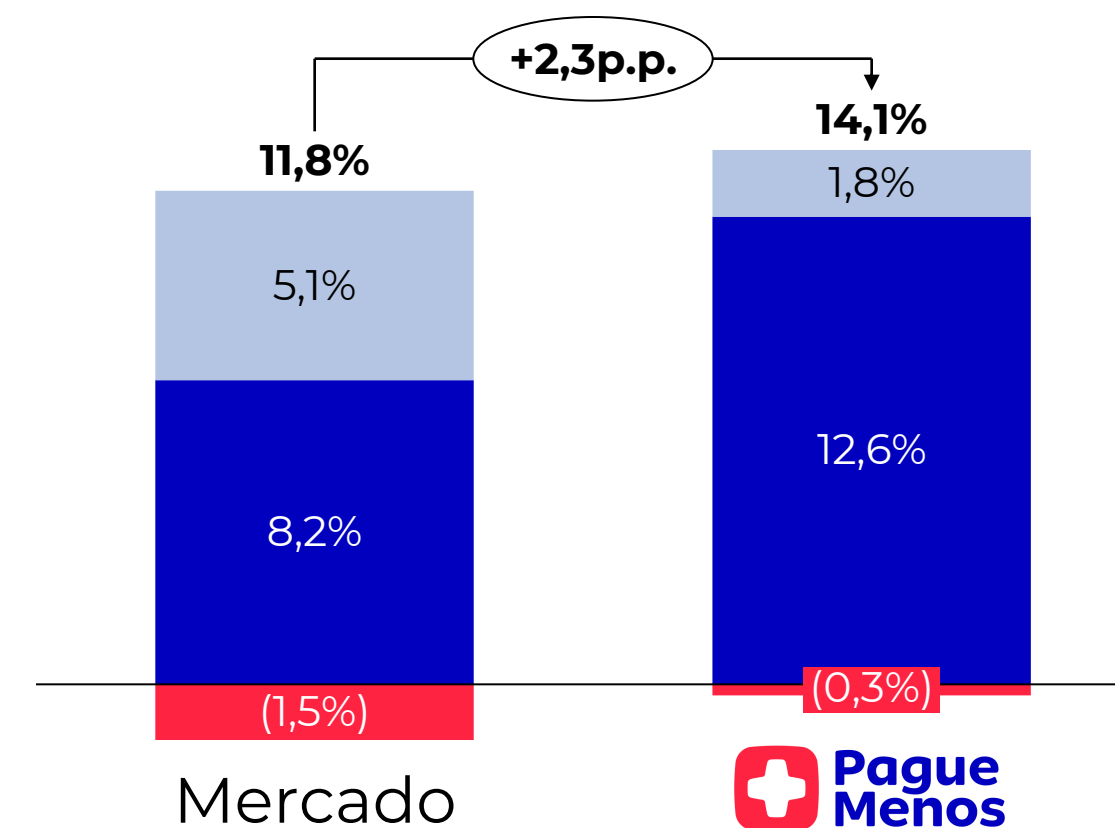
## MARKET SHARE POR REGIÃO (% do mercado total)

■ 1T25 ■ 1T26



## COMPOSIÇÃO DO CRESCIMENTO<sup>1</sup> (variação % 1T26 vs. 1T25)

■ Lojas Novas (<24m) ■ Lojas Fechadas  
■ Lojas Maduras (>24m)



Fonte: IQVIA

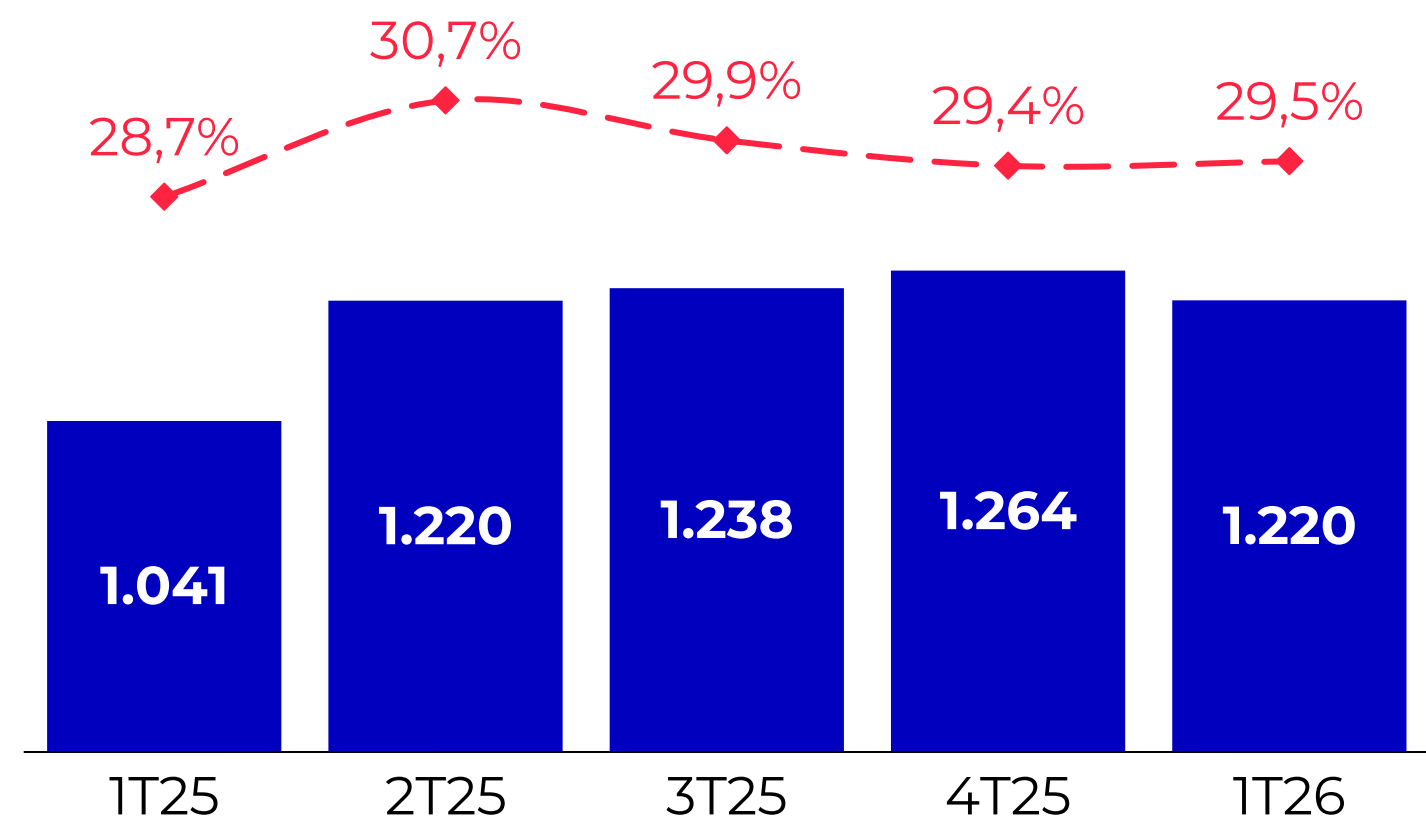
<sup>1</sup> Metodologia IQVIA normaliza preços de venda entre os players, fazendo com que o crescimento em R\$ CPP possa divergir do efetivamente realizado.

Lojas novas considera lojas abertas nos últimos 24 meses

# Lucro Bruto

Crescimento relevante de rentabilidade, com progressiva melhora de condições comerciais

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



### PRINCIPAIS DESTAQUES

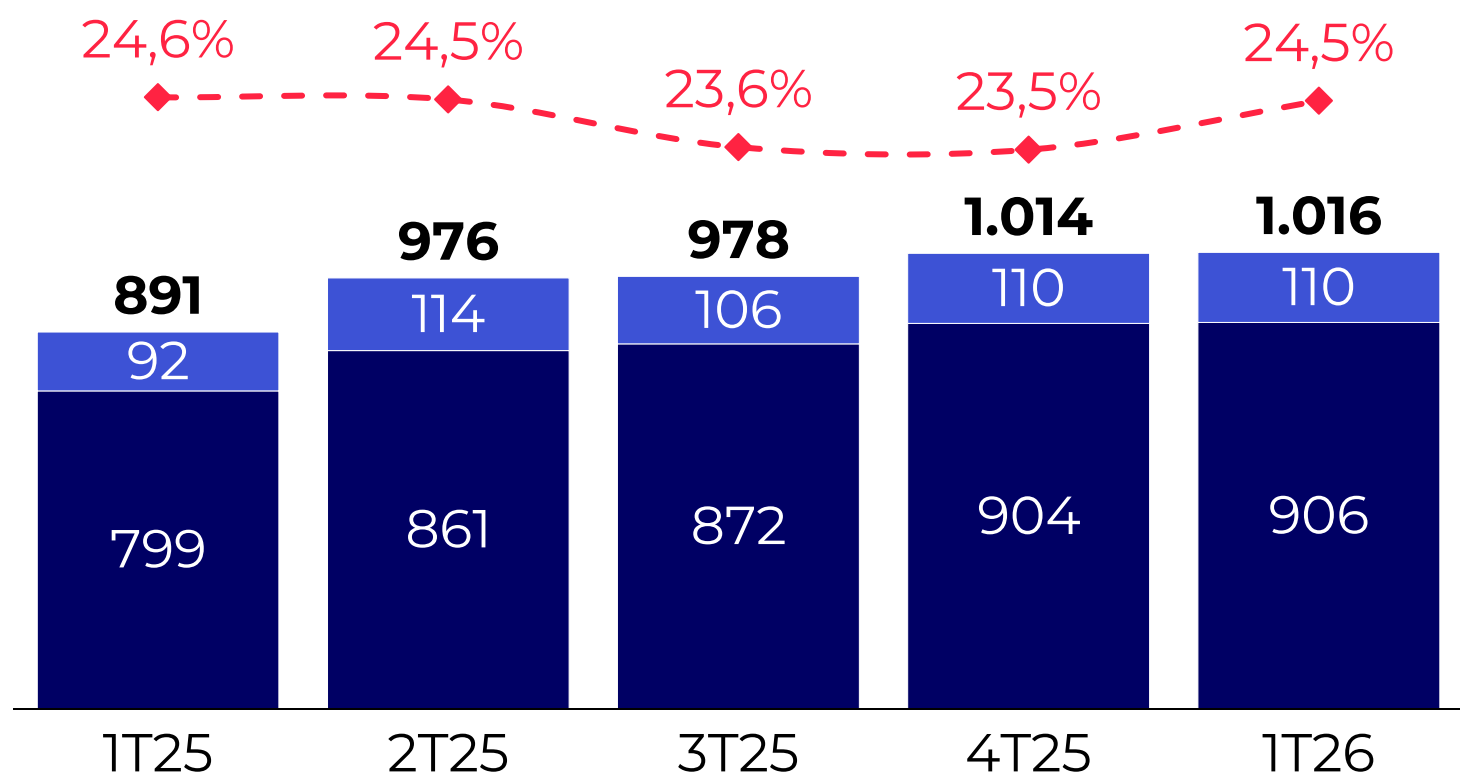
- 17,2% crescimento lucro bruto;
- Melhores condições comerciais;
- Recomposição pontual de margem em estoques pagos;
- Efeito mix positivo e melhoria de margem canais digitais, parcialmente compensados por menor ajuste a valor presente (AVP);

# Despesas Operacionais

Alavancagem operacional reinvestida em reforço da estrutura corporativa

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

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



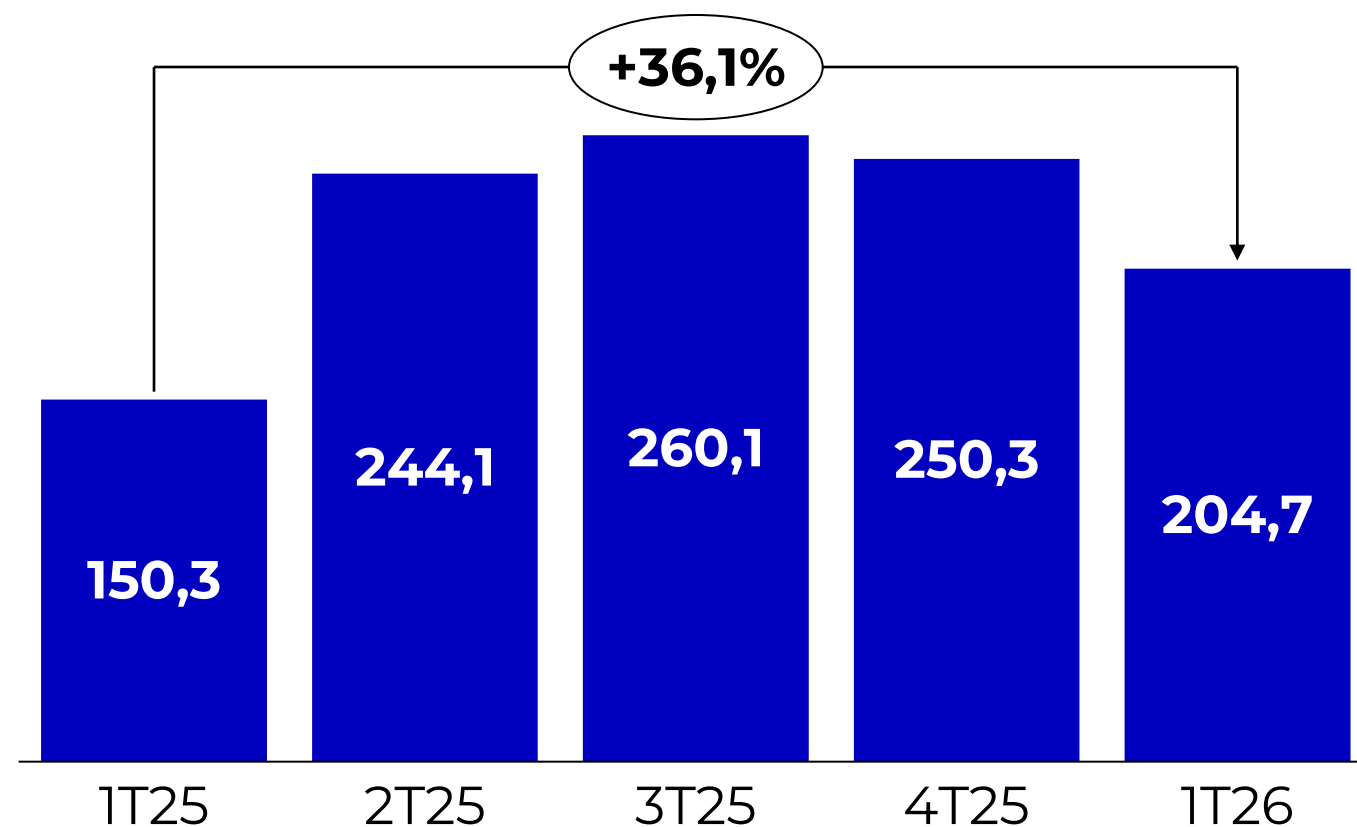
### PRINCIPAIS DESTAQUES

- Alavancagem operacional em despesas de vendas, mesmo com reforço de quadro de lojas;
- G&A similar ao do trimestre anterior (4T25), apesar de dissídio coletivo em janeiro;
- Evolução do nível de serviço em lojas, com NPS em trajetória crescente;
- Reforço da estrutura corporativa;

# EBITDA

Saudável combinação de crescimento de vendas, eficiências comerciais e alavancagem operacional

 **EBITDA AJ.**  
(R\$ milhões)

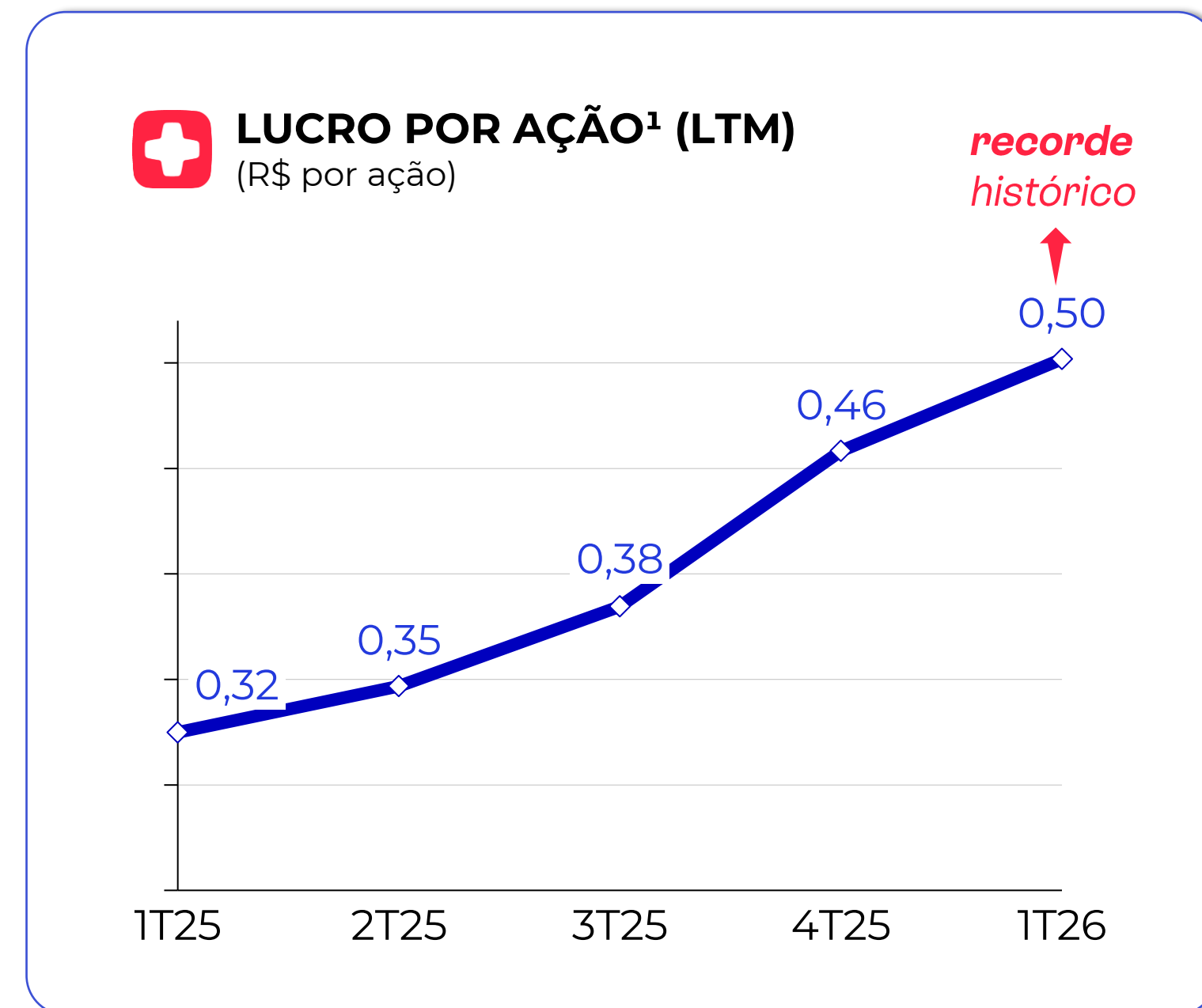
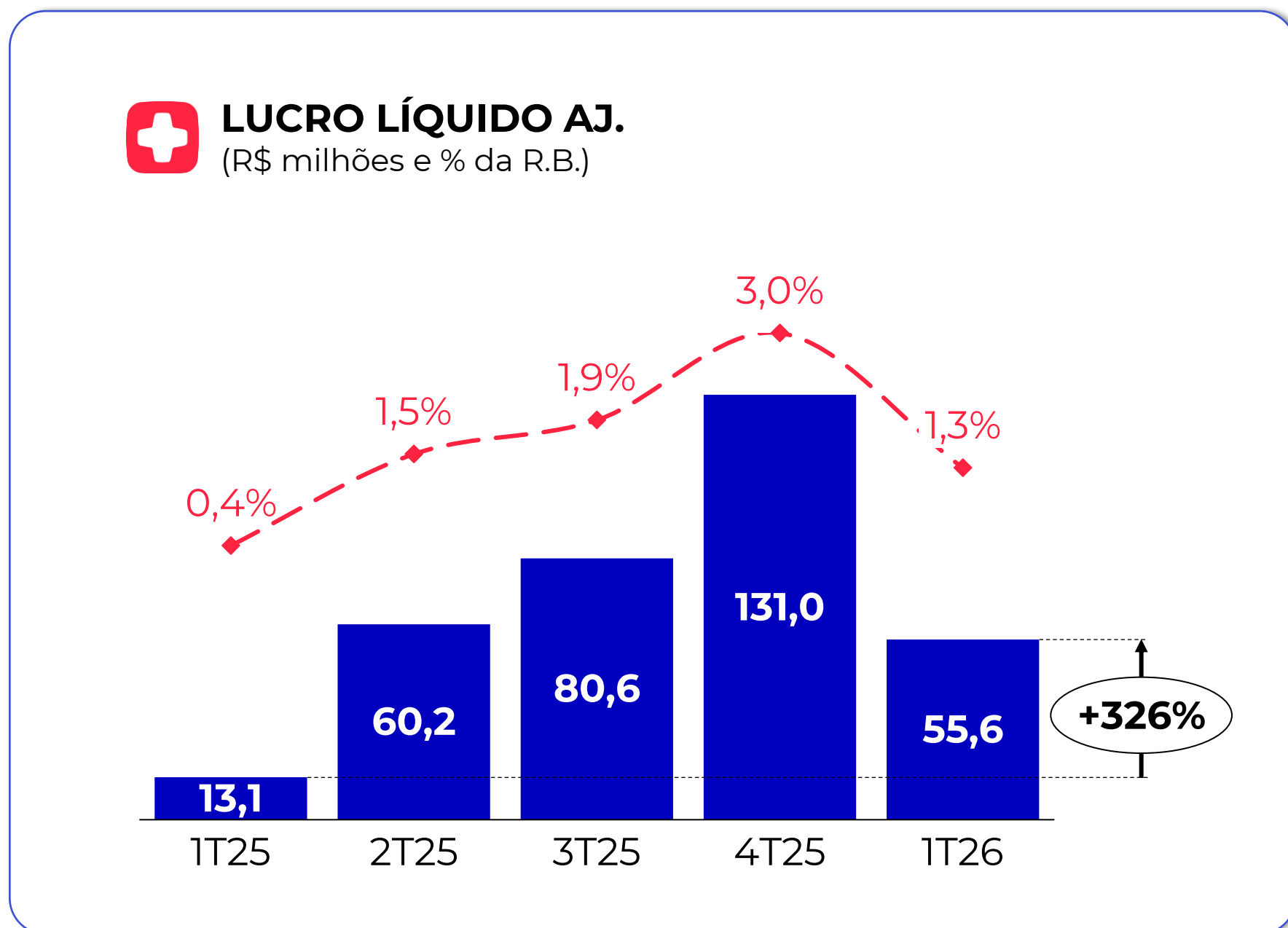


## PRINCIPAIS DESTAQUES

- Sétimo trimestre consecutivo com crescimento de EBITDA acima de 30%;
- Expansão de 0,8p.p. na margem EBITDA, atingindo o maior patamar para um primeiro trimestre desde 2021;
- Margem EBITDA LTM em 5,8% (recorde histórico);

# Lucro Líquido

Crescimento de 4x vs. 1T25, atingindo o recorde histórico de lucro por ação



Nota: Métricas ex-IFRS 16.

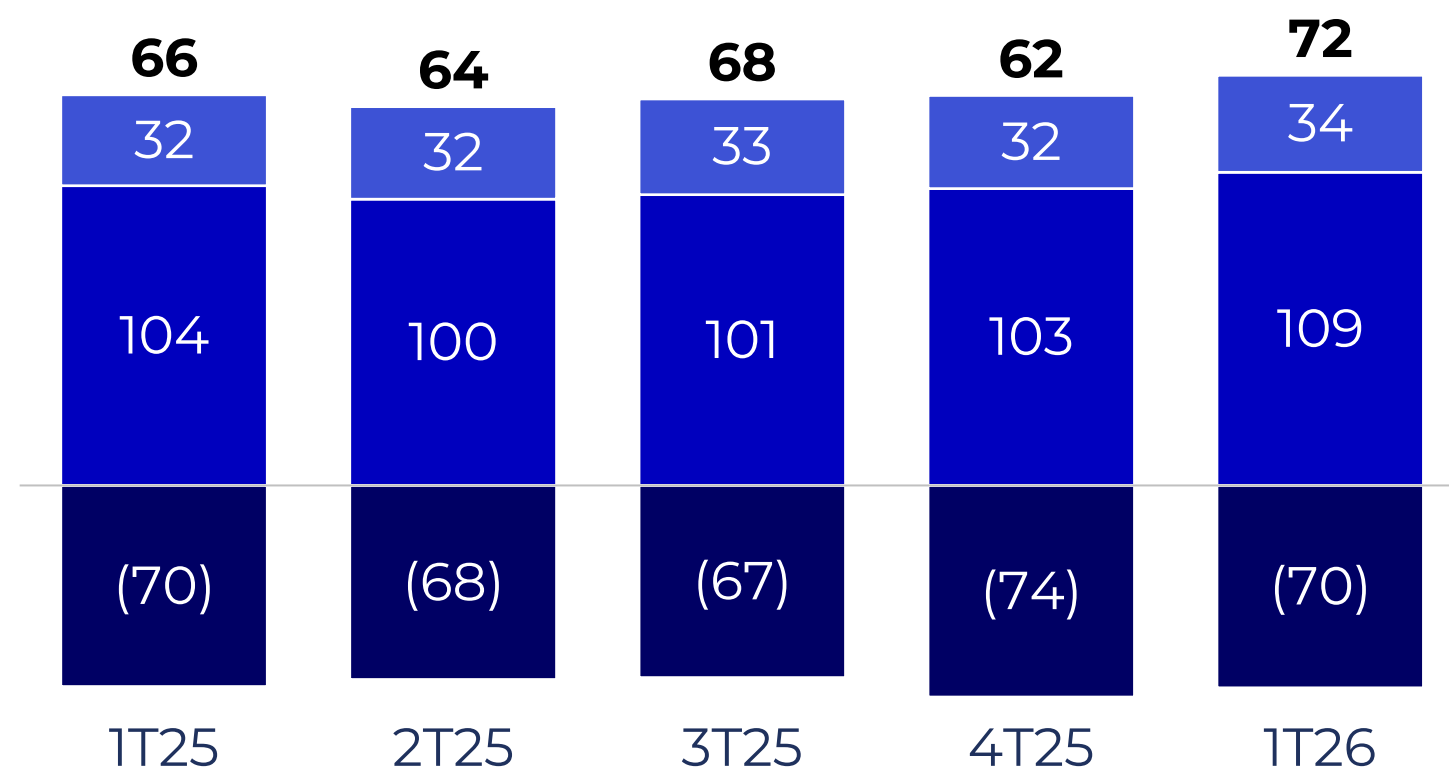
<sup>1</sup> Lucro por ação calculado dividindo a soma do lucro líquido do últimos 12 meses pela média de ações livres da companhia

# Ciclo de Caixa

Investimentos em estoques em função da pré-alta e novo centro de distribuição na Paraíba

## CICLO DE CAIXA OPERACIONAL<sup>1</sup> (em dias)

■ Contas a Receber ■ Estoques ■ Fornecedores



## PRINCIPAIS DESTAQUES

- **PMR:** crescimento de RX e Farmácia Popular, alongando prazo de recebimento;
- **PME:** Aumento de 5 dias, sendo 2 dias relacionados a inauguração do CD Paraíba;
- **PMP:** Efeito mix de fornecedores negativo, sendo compensado com melhorias de condições comerciais.

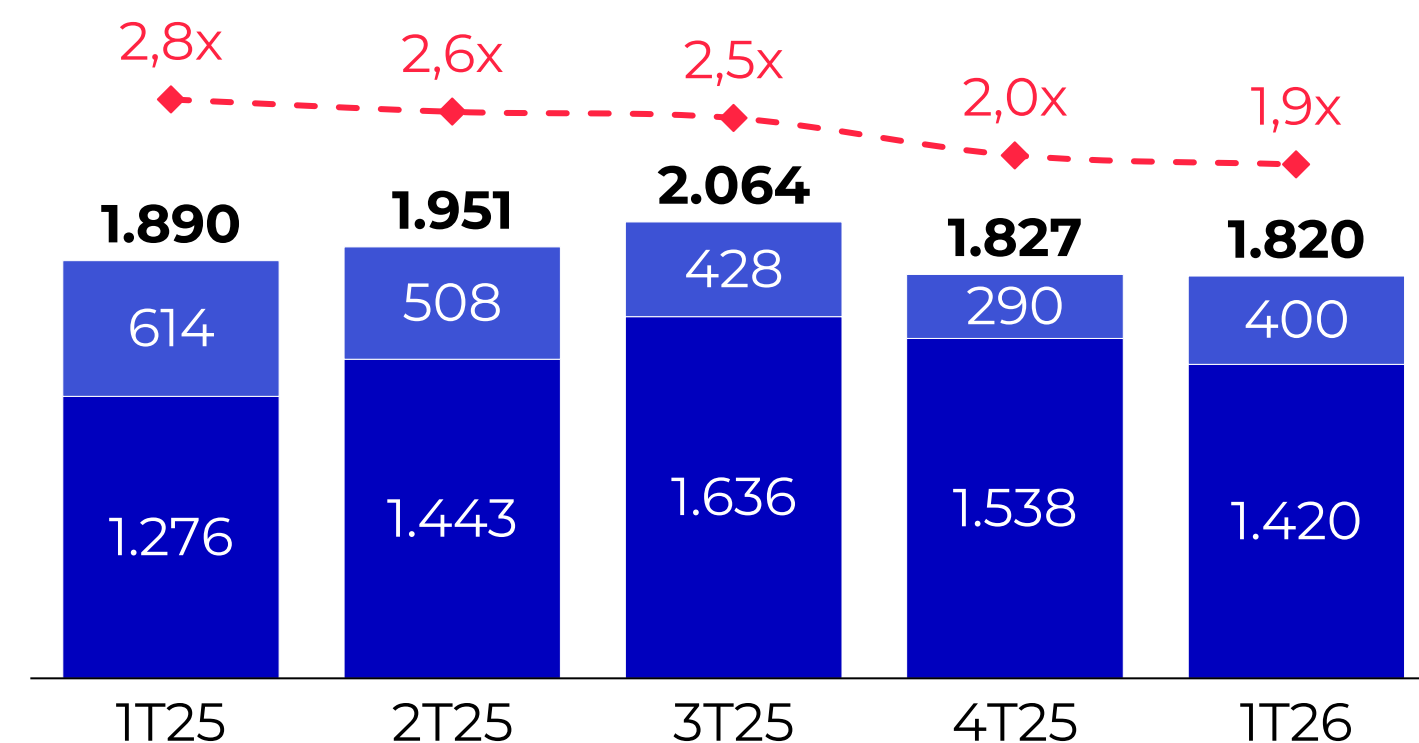
# Endividamento

Progressiva desalavancagem financeira com melhorias no perfil da dívida

## DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ milhões e múltiplo de EBITDA)

■ Antecipação recebíveis ■ Dívida líquida bancária

- ◆ - Dívida líquida total / EBITDA



## PRINCIPAIS DESTAQUES

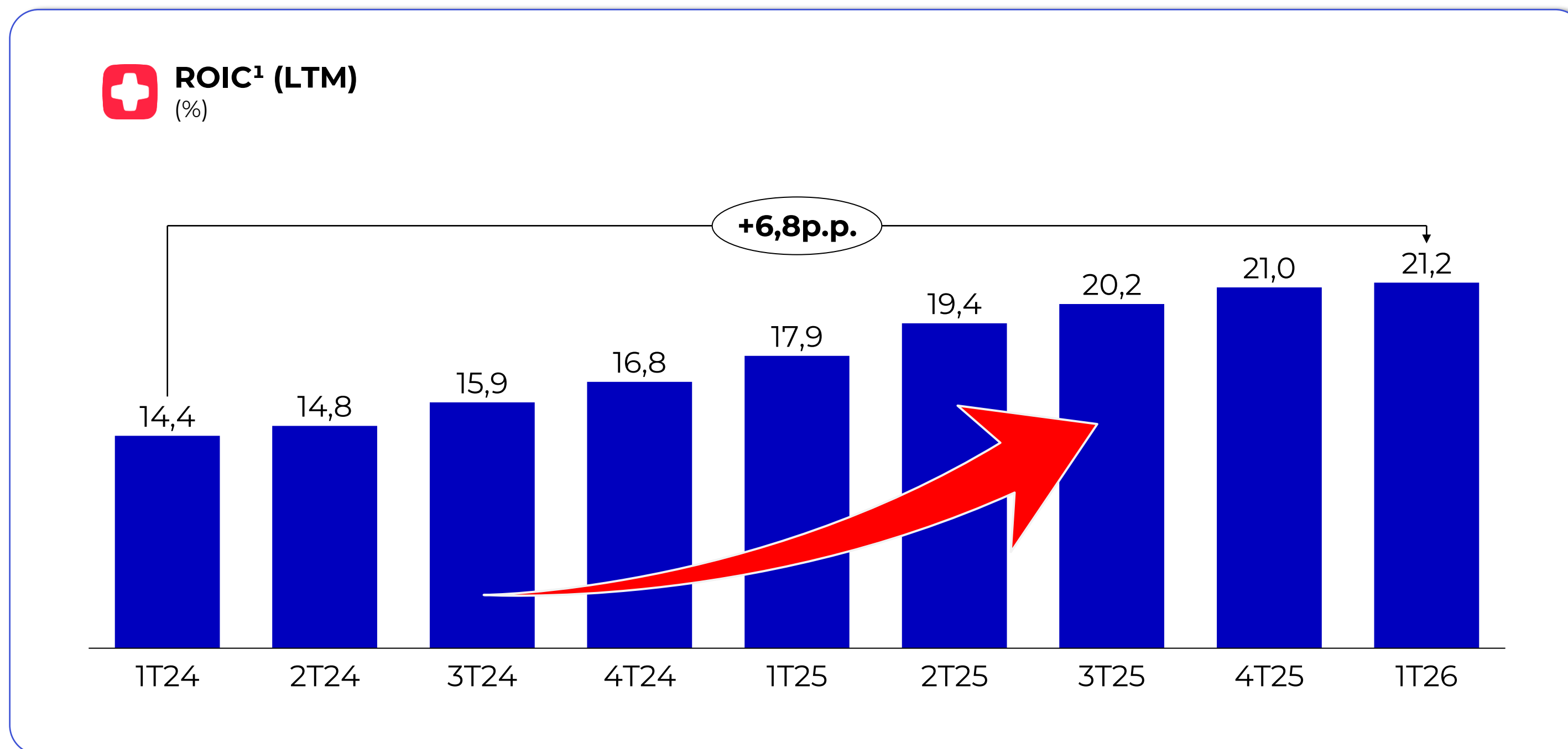
- Manutenção da tendência de desalavancagem, apesar do consumo de caixa operacional;
- Follow-on bem sucedido, com reforço de caixa, aumento de liquidez e qualificação da base;
- Melhoria no perfil da dívida (redução de spread e aumento do duration médio);



 **Perspectiva de rating revisada para positiva**

# ROIC

Melhorias operacionais seguem refletindo em consistentes aumentos de ROIC



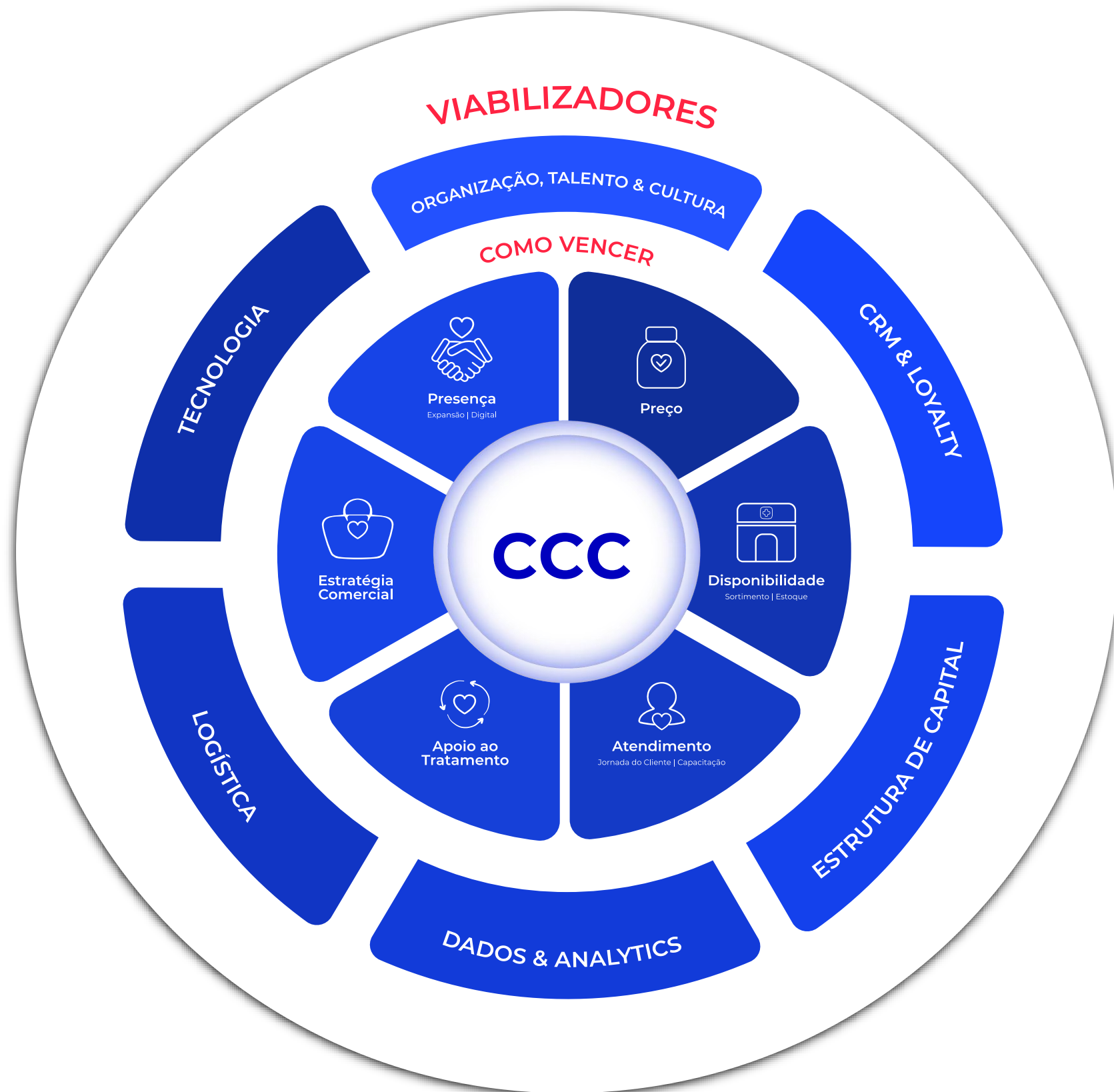
<sup>1</sup> Metodologia de cálculo considera o NOPAT (ex-despesas gerais e administrativas) acumulado nos últimos 12 meses pós impostos (IR = 34%) dividido pelo capital investido médio nos últimos quatro trimestres (capital de giro normalizado + ativo fixo).

# **Update Estratégico**

Jonas Marques, CEO



# Plano Estratégico



Ser a farmácia referênciada para os **Clientes de Cuidado Contínuo (CCC)**

# Captura de Valor

Iniciativas em curso já entregam resultados e sustentarão o próximo ciclo de crescimento da empresa

## AÇÕES IMPLEMENTADAS

(sustentam o resultado atual)

- ✓ **App** como motor de aquisição e retenção;
- ✓ Melhorias no **atendimento**;
- ✓ Novos **convênios e parcerias**;
- ✓ Expansão de **sortimento**;
- ✓ Otimização do **abastecimento de lojas**;
- ✓ Expansão de **salas de vacinação**;

## AÇÕES EM DESENVOLVIMENTO

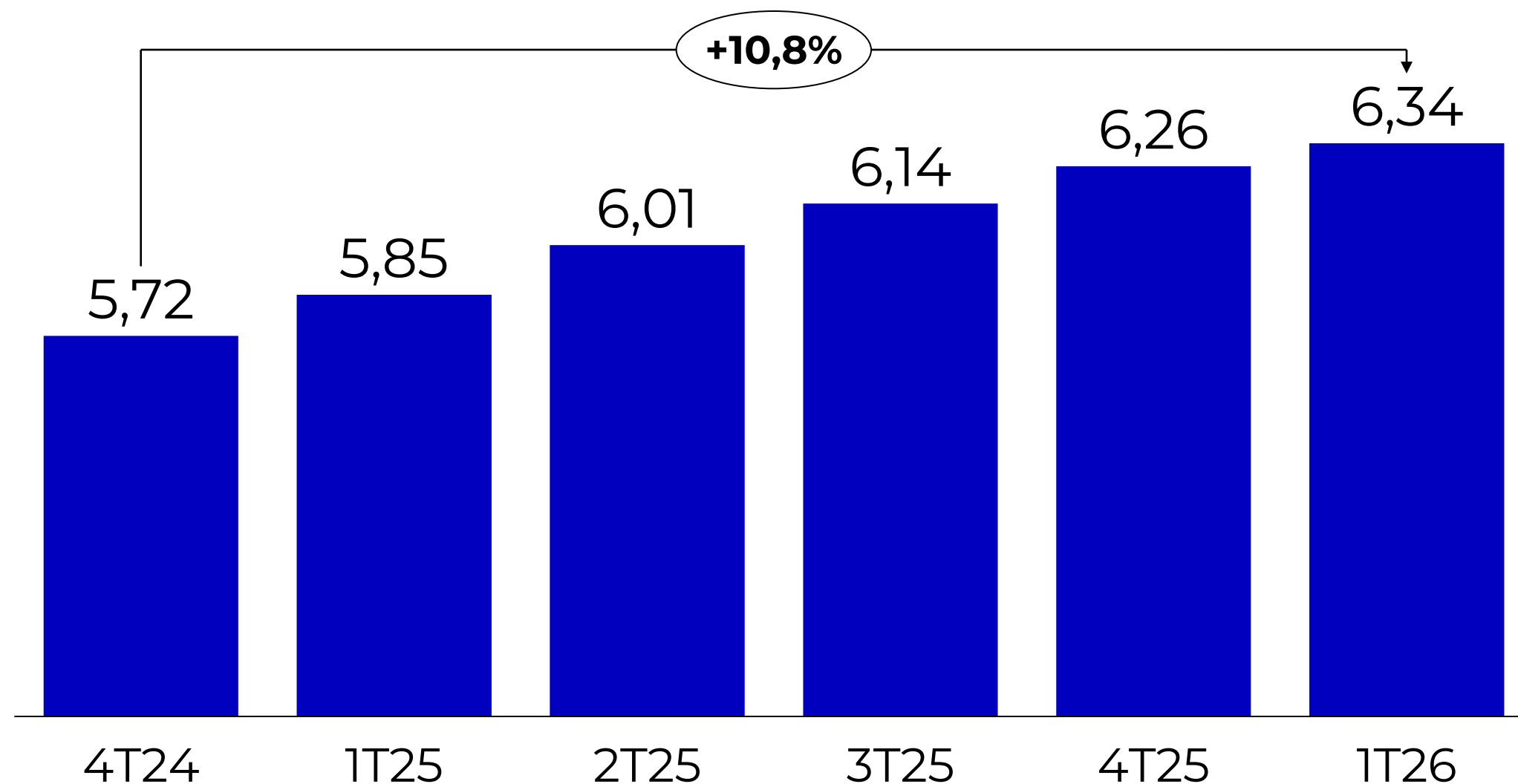
(sustentarão crescimento futuro)

- ✓ **Conversão de bandeiras** MA/CE;
- ✓ Aceleração gradual da **expansão orgânica**;
- ✓ **Novo modelo** de loja e balcão;
- ✓ Nova **política de preços** em piloto;
- ✓ *Reinventing* de **marcas exclusivas**;
- ✓ Maior integração entre balcão e **consultório farmacêutico**;

# Resultados CCC

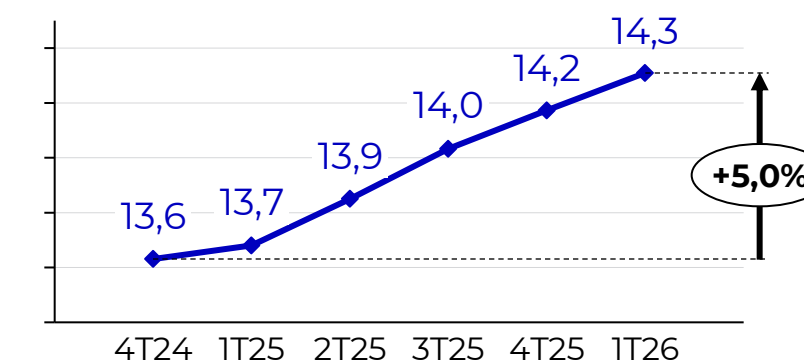
Consistente evolução na quantidade de clientes e gasto médio

## CLIENTES DE CUIDADO CONTÍNUO<sup>1</sup> (CCC) (milhões de clientes com compras nos últimos 12 meses)

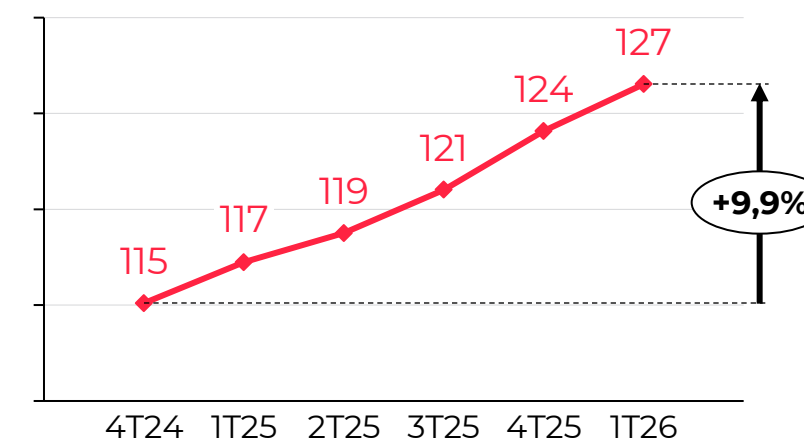


## ECONOMICS CCC

◆ Frequência de compra



◆ Ticket Médio



<sup>1</sup> A partir do 1T26, a metodologia de classificação de clientes de cuidado contínuo foi atualizada. De forma a manter a comparabilidade, os dados históricos foram ajustados.



**Q&A**



Pague  
Menos

45

ANOS  
de amor em  
cada cuidado



Amor em cada cuidado.

**RELAÇÕES COM INVESTIDORES**

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

[ri@pmenos.com.br](mailto:ri@pmenos.com.br)