

VIDEOCONFERÊNCIA DE
Resultados
4T24 & 2024

 ***PagueMenos***

 ***extrafarma***

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.

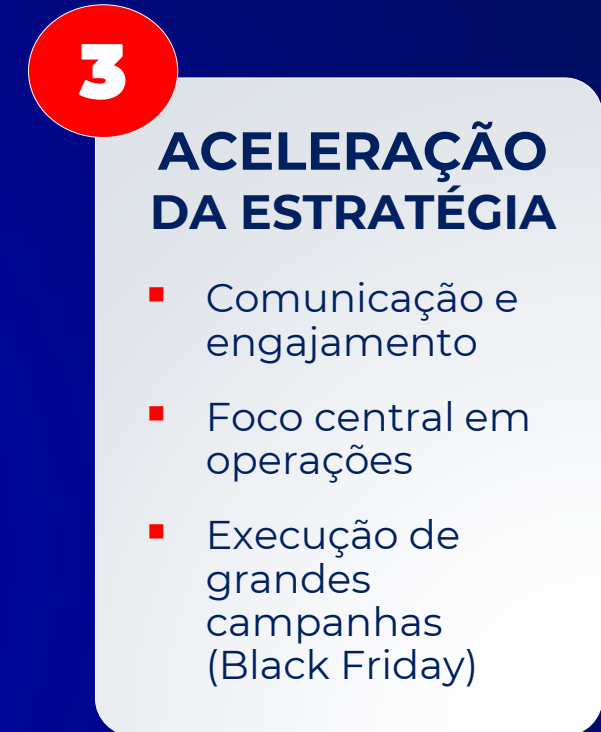
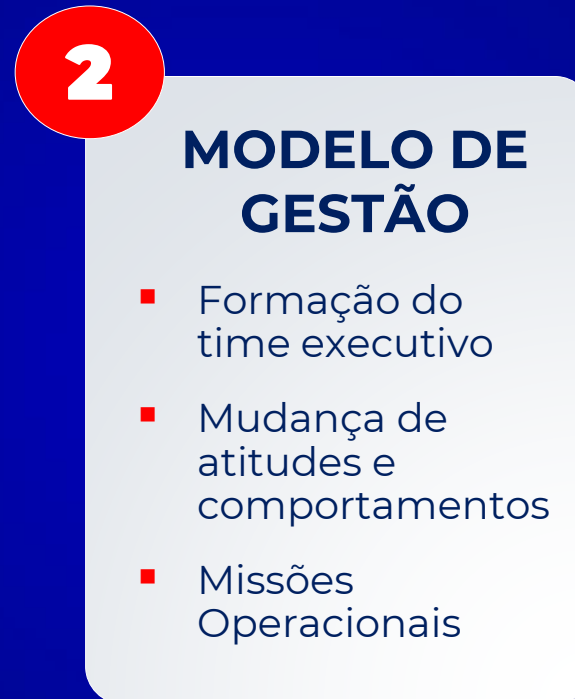


Retrospectiva 2024

Jonas Marques, CEO

Início de um Novo Ciclo

Em 2024, construímos as bases para um novo ciclo de crescimento da companhia



Formação de um **Time de Impacto**



Pessoas simples, em **missões extraordinárias**



MILHARES
de
colaboradores
impactados



MILHÕES
de
clientes
satisfeitos



CENTENAS
de lojas
visitadas



Avançando em **pilares estratégicos**,
pavimentando nosso crescimento de longo prazo

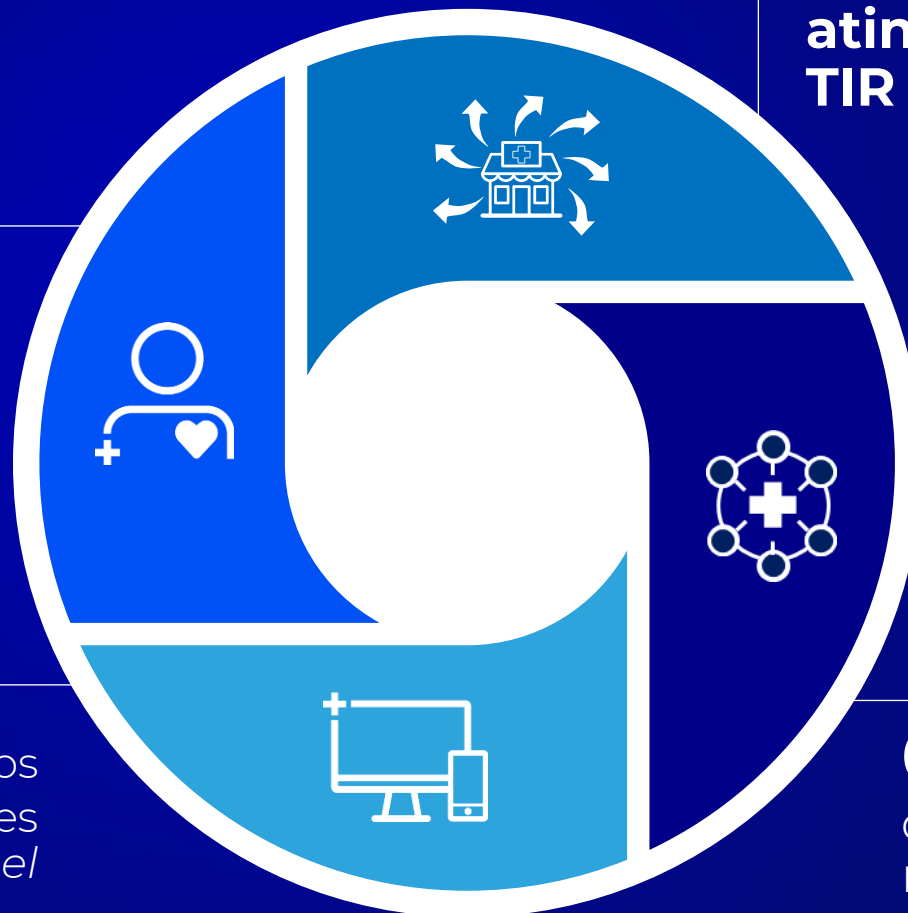
21 milhões
de clientes ativos

Aumento de
engajamento
**clientes de
cuidado
contínuo**

16,6% das
vendas
omnichannel

9,9% dos
clientes
omnichannel

Maturação da primeira
safra de lojas pós-IPO,
**atingindo venda e
TIR projetada**



6,2 milhões
de atendimentos
no Clinic Farma

Números seguem comportamentos

Quarto trimestre de aceleração nas vendas, garantindo expansão de margens e market share recorde



RECEITA BRUTA

R\$ 3,6 bilhões (+17,4% vs. 4T23)

com same store sales de 17,1%



MARKET SHARE

6,5% de market share nacional

+35bps vs. 4T23 com crescimento em todas as regiões



LUCRO BRUTO

R\$ 1,1 bilhão (+19,5% vs. 4T23)

margem bruta de 29,7% (+0,5p.p. vs. 4T23)



SINERGIAS EXTRAFARMA

Topo do guidance superado

R\$ 267 milhões em bases anualizadas



EBITDA AJUSTADO

R\$ 164,0 milhões (+31,6% vs. 4T23)

Margem EBITDA de 4,6% (+0,5p.p. vs. 4T23)



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

R\$ 77,1 milhões (+22,8% vs. 4T23)

R\$ 152 milhões em 2024 (vs. R\$ 14,2M em 2023)



Resultados 4T24 & 2024

Luiz Novais, CFO

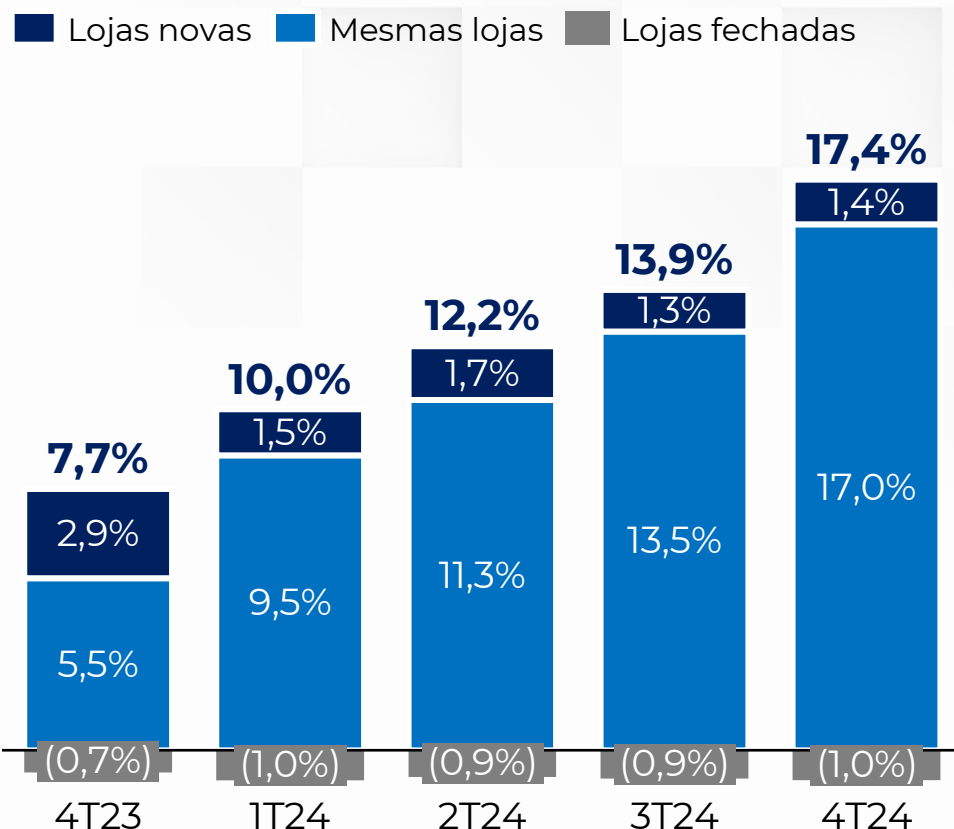
Desempenho de Vendas

Quarto trimestre de aceleração de vendas, combinação ótima de crescimento robusto em atendimentos e ticket médio acima da inflação



CRESCIMENTO TOTAL

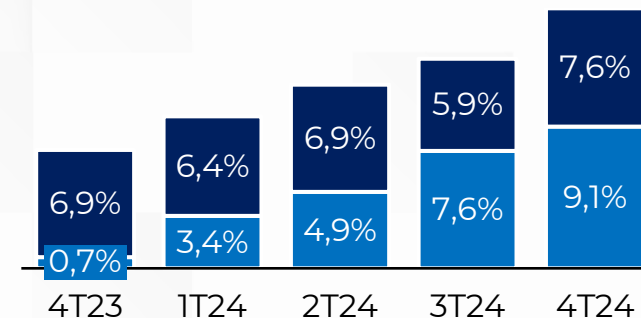
(variação % anual)



CRESCIMENTO TICKET MÉDIO/ATENDIMENTOS

(variação % anual)

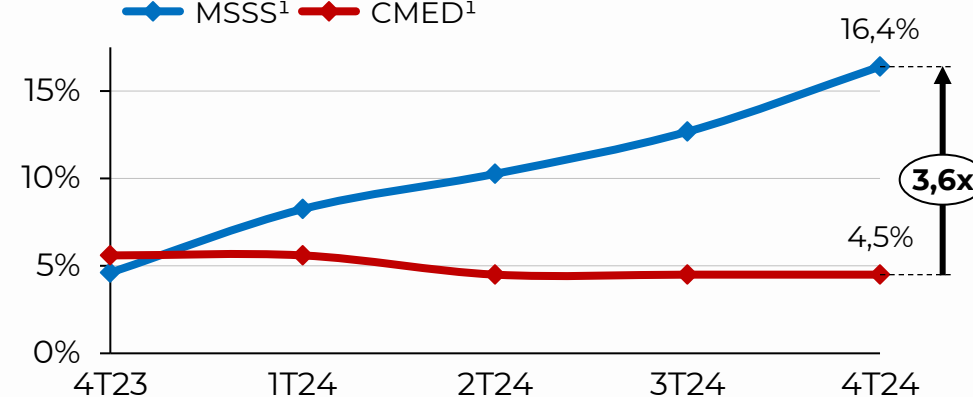
■ Ticket Médio
■ Atendimentos



CRESCIMENTO REAL LOJAS MADURAS

(variação % anual)

◆ MSSS¹ ◆ CMED¹



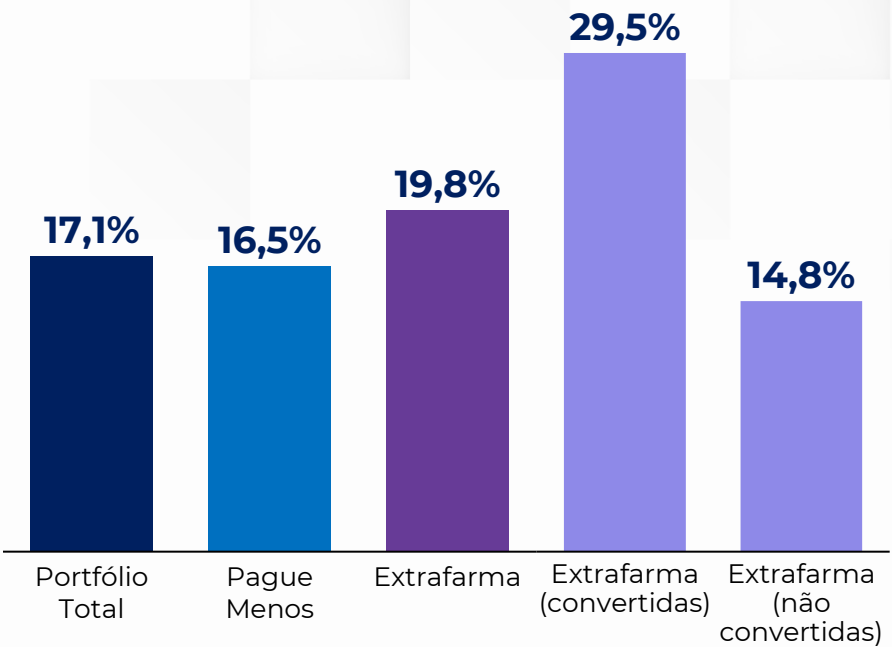
¹ MSSS refere-se ao crescimento de lojas maduras e CMED refere-se ao percentual de reajuste anual de medicamentos.

Desempenho por Bandeira

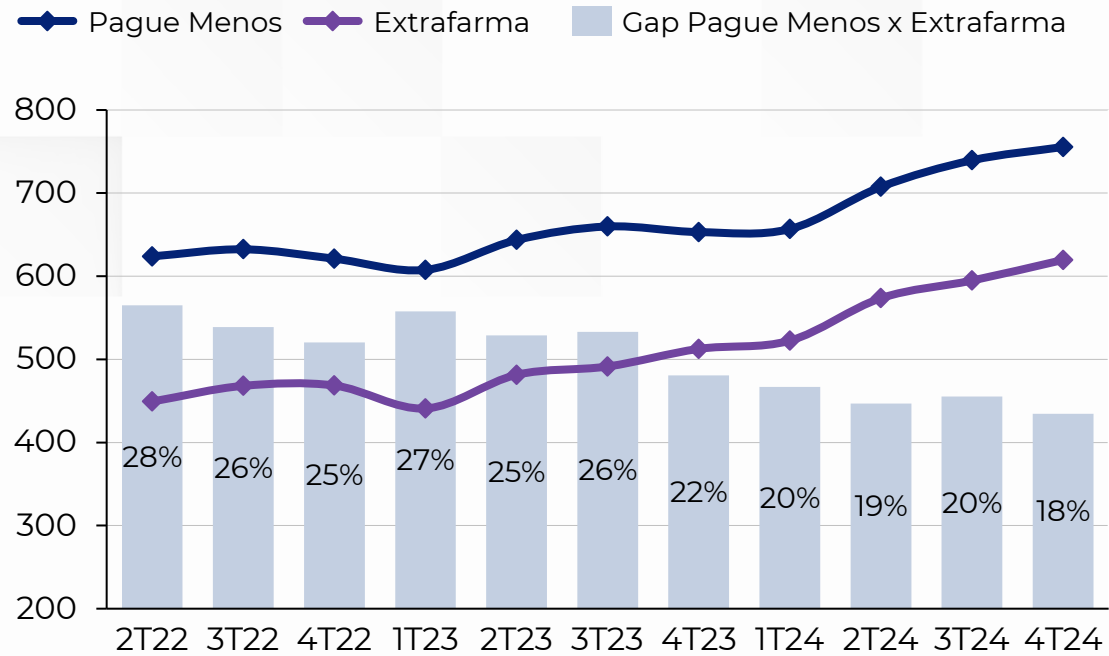
Crescimento relevante nas duas bandeiras, com lojas Extrafarma convertidas muito acima da média



CRESCIMENTO MESMAS LOJAS
(variação % anual)



VENDA MÉDIA MENSAL POR LOJA
(R\$ mil)



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

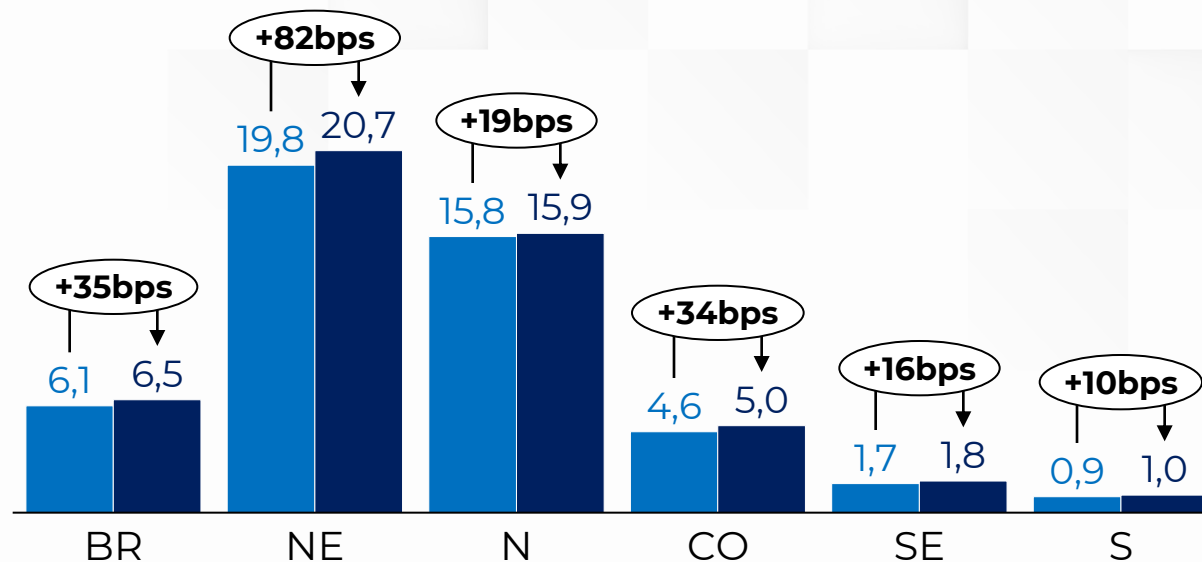
Market Share

Conquista de mercado em todas as regiões, mesmo com somente 30 inaugurações no ano

SHARE POR REGIÃO

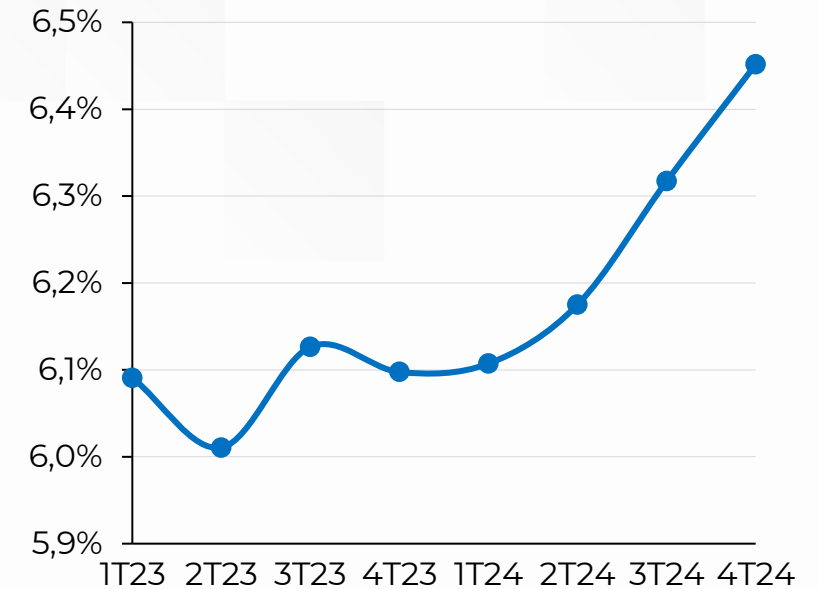
(% do mercado total)

■ 4T23 ■ 4T24



EVOLUÇÃO MARKET SHARE BRASIL

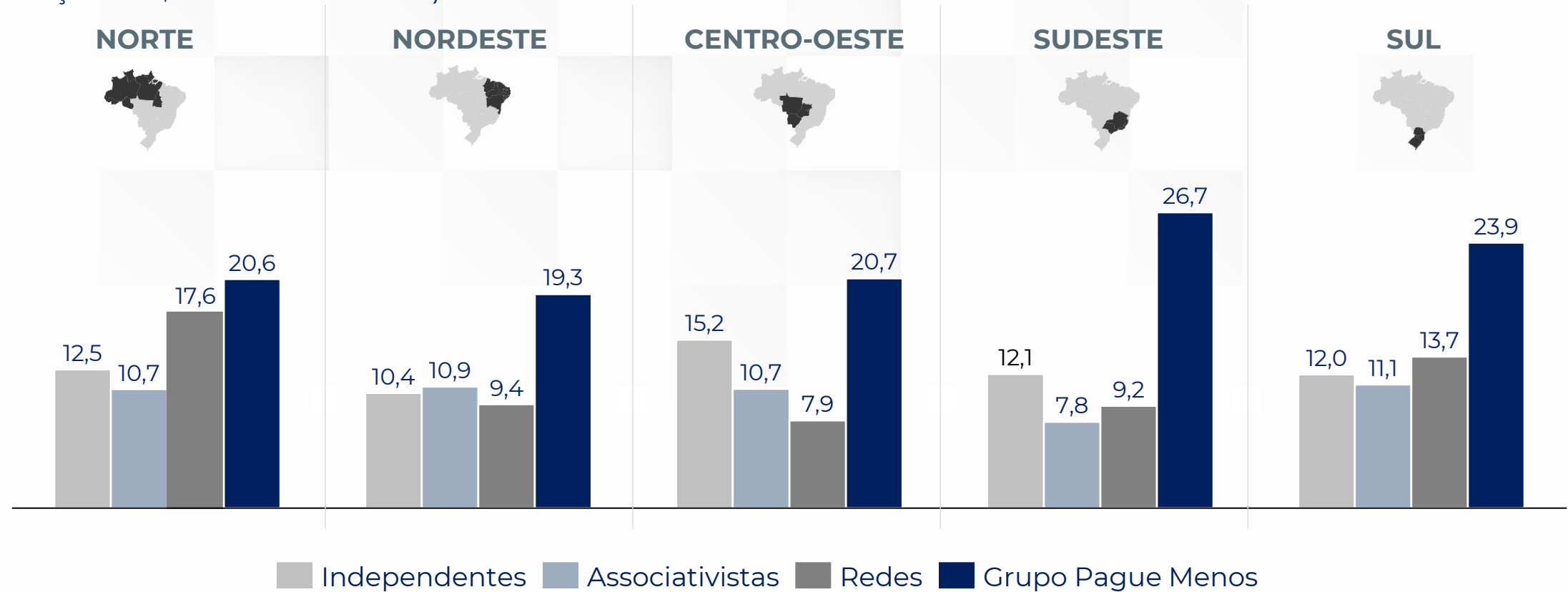
(% do mercado total)



Performance vs. Peers

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

CRESCIMENTO VENDA MÉDIA POR LOJA¹ (variação % R\$ CPP - 4T24 vs 4T23)



Fonte: IQVIA

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

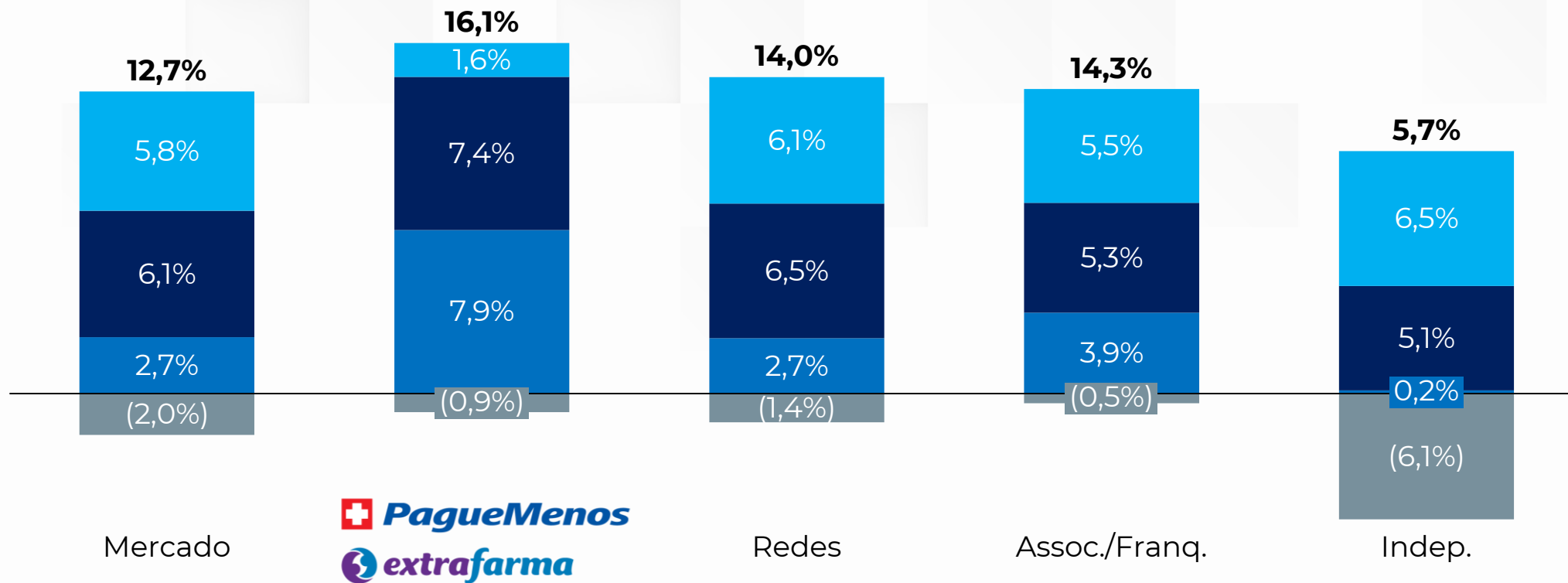
Cenário Competitivo

Composição do nosso crescimento evidencia a qualidade do trabalho executado

Composição do Crescimento

(var. % R\$ CPP – 2024 vs 2023)

Lojas Novas Preço Médio do Mix Volume Lojas Fechadas



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
Lojas novas considera lojas abertas nos últimos 24 meses

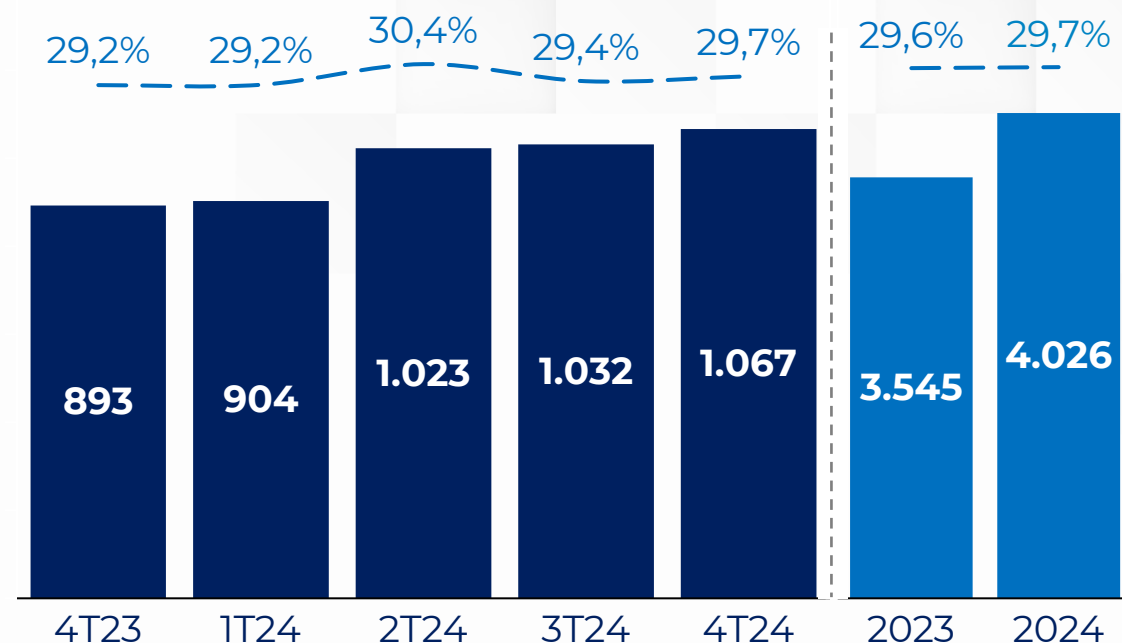
Lucro e Margem Bruta

Crescimento de 0,5p.p. em relação ao 4T23, com relevante melhoria no índice de perdas



LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

(R\$ milhões e % da R.B.)



- Redução no índice de perdas
- Ações comerciais
- AVP



- Mix de categorias

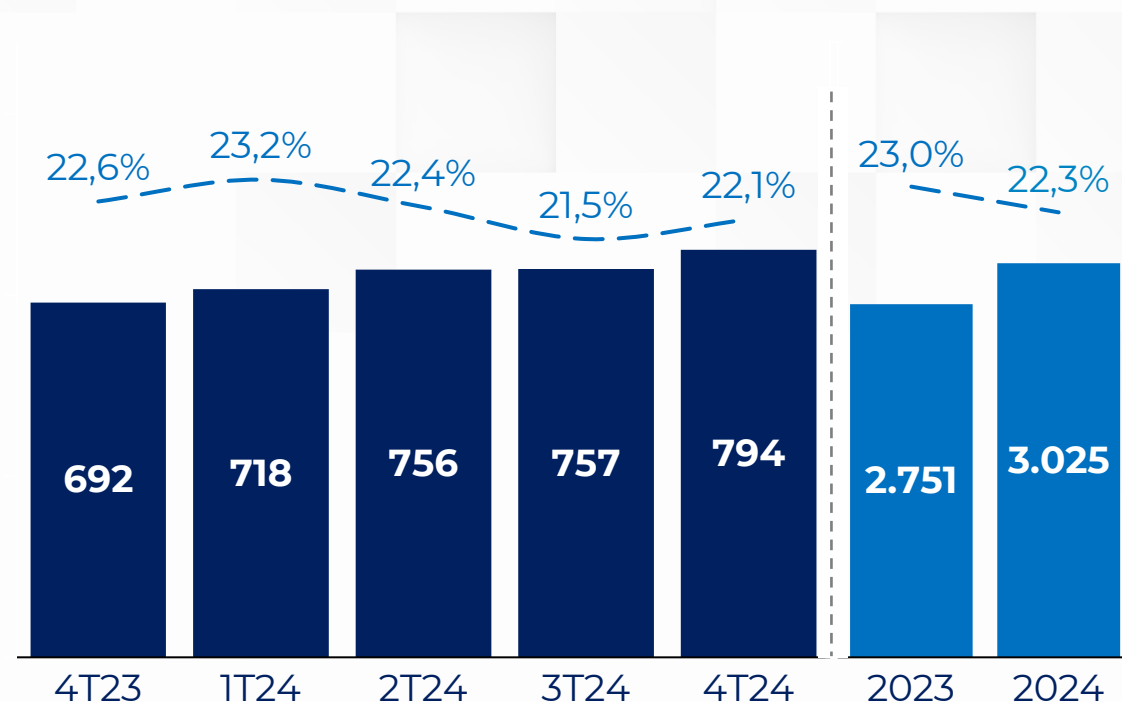
Despesas

Forte alavancagem operacional em despesas com vendas e G&A impactado por remuneração variável e consultorias no 4T24



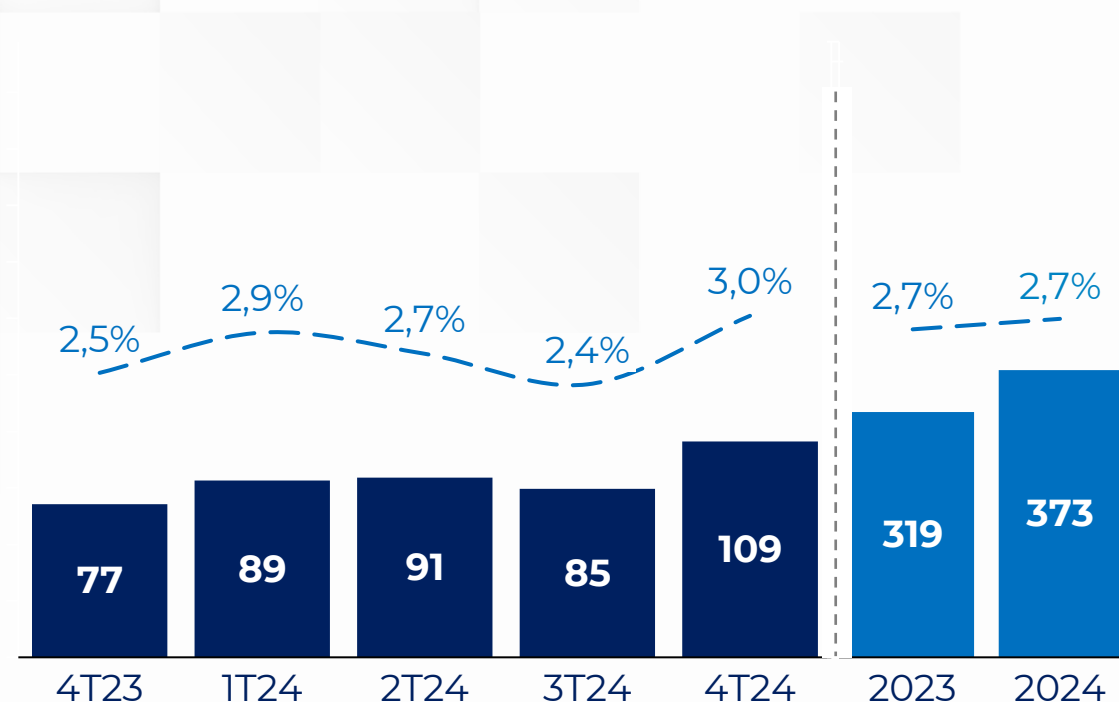
DESPESAS COM VENDAS

(R\$ milhões e % da R.B.)



DESPESAS G&A

(R\$ milhões e % da R.B.)

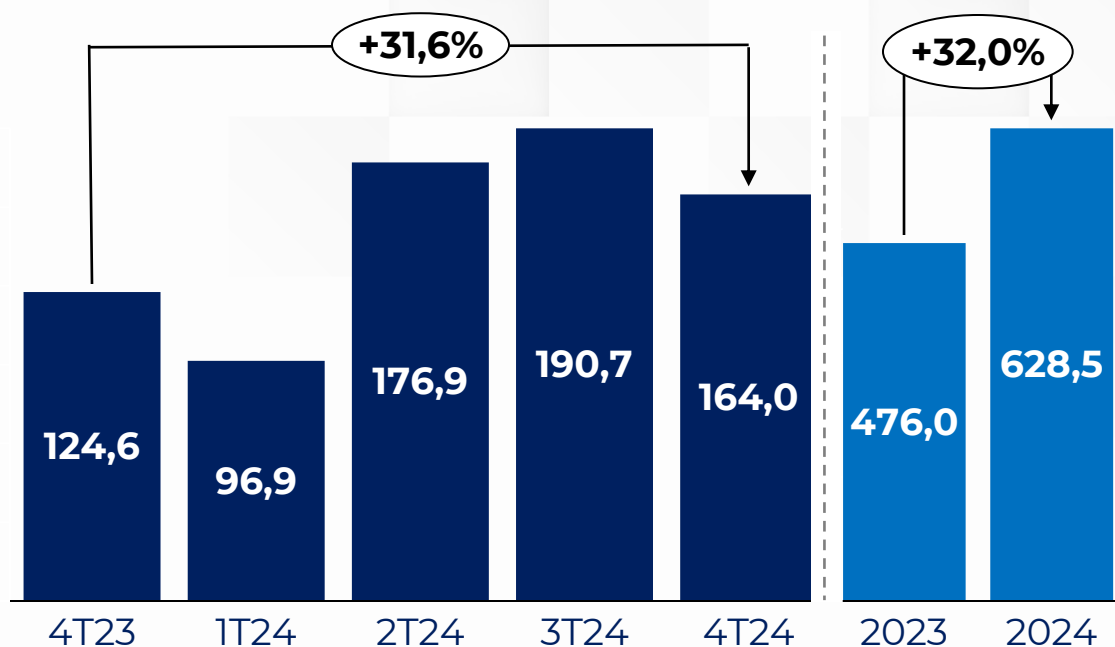


EBITDA Ajustado

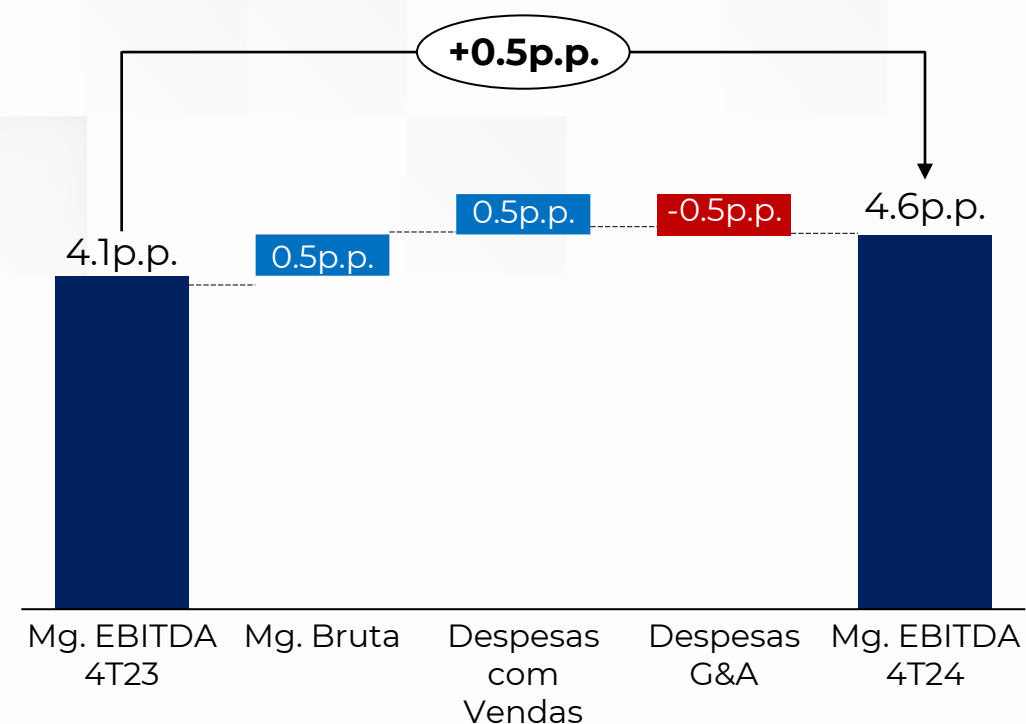
Margem EBITDA de 4,6%, crescimento de 0,5p.p. em relação ao 4T23



EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADO (R\$ milhões)



BRIDGE MARGEM EBITDA – 4T24 vs 4T23 (% da Receita Bruta)



Plano de Integração Concluído

Com convergência operacional

Execução assertiva do **plano de integração...**

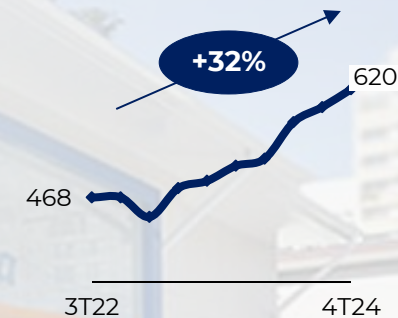
- Migração de sistemas
- Unificação da estrutura organizacional
- Relevantes mudanças de malha logística
- Fechamento 43 lojas e 125 conversões de bandeiras
- Strengthening of supply and assortment
- Alignment of commercial conditions

... gerando progressiva **convergência operacional**

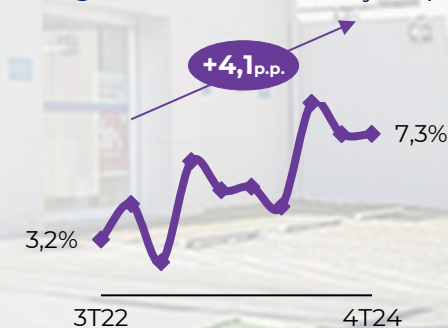
- Aumento em +2mil SKUs por loja
- Redução em 70% da ruptura de estoques
- Acréscimo de ~2,0 p.p. em margem bruta
- Participação digital: de 3,0% para 12,6%
- Participação marcas próprias: de 2,8% para 7,0%

Turnaround do ativo

— Venda Média por Loja (R\$ mil)



— Margem de Contribuição (% R.B.)

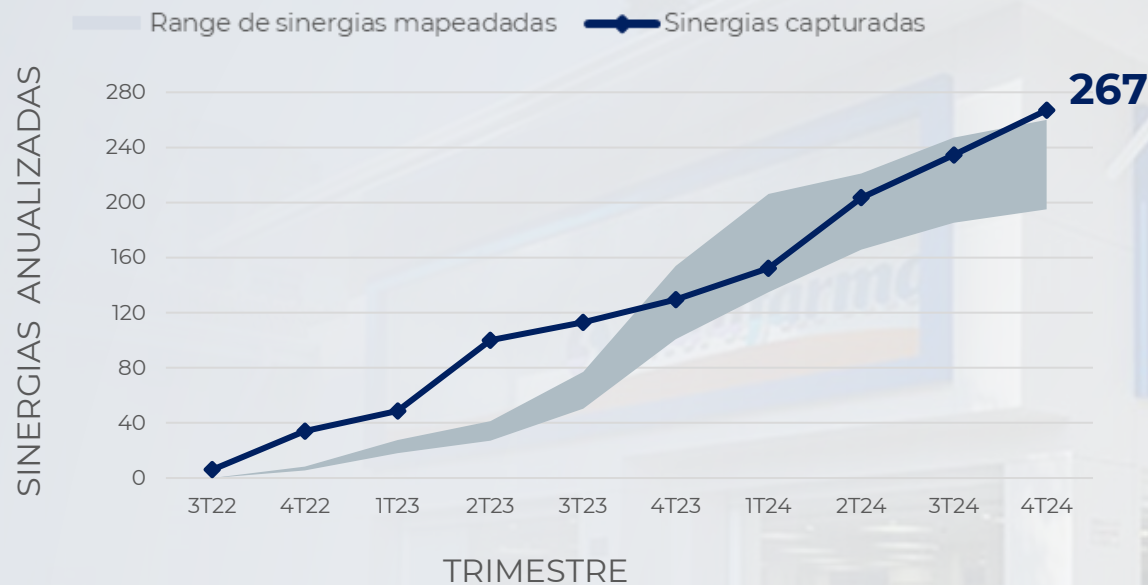


Captura de Sinergias

R\$ 267 milhões anualizados de EBITDA incremental



CURVA DE CAPTURA DE SINERGIAS (R\$ milhões)

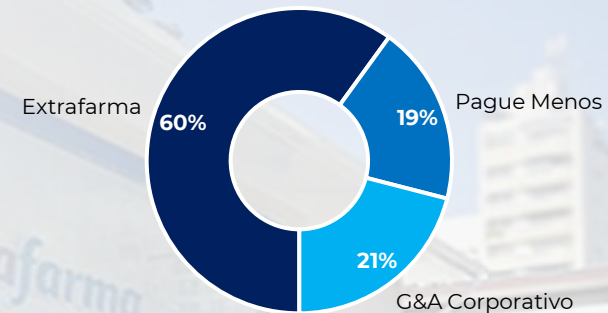


R\$ 267MM em sinergias capturadas no 4T24
(em bases anuais – acima do topo do range)

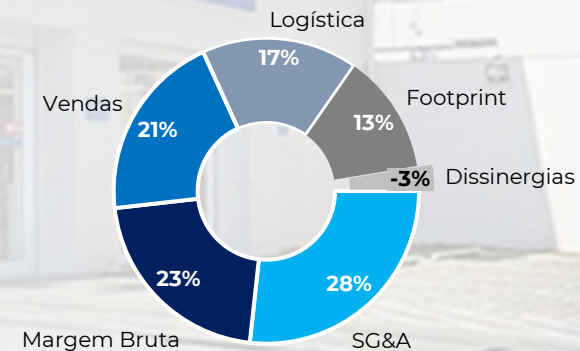


DETALHAMENTO DAS SINERGIAS

QUEBRA POR OPERAÇÃO



QUEBRA POR ALAVANCA



Racional da Transação

Reforço na liderança no N/NE e excelente retorno sobre o investimento



RACIONAL FINANCEIRO

- ✓ **Valuation** atrativo, representando **2,6x do EBITDA incremental** anualizado capturado
- ✓ **TIR superior à da expansão orgânica**
- ✓ Ganho de **escala operacional**



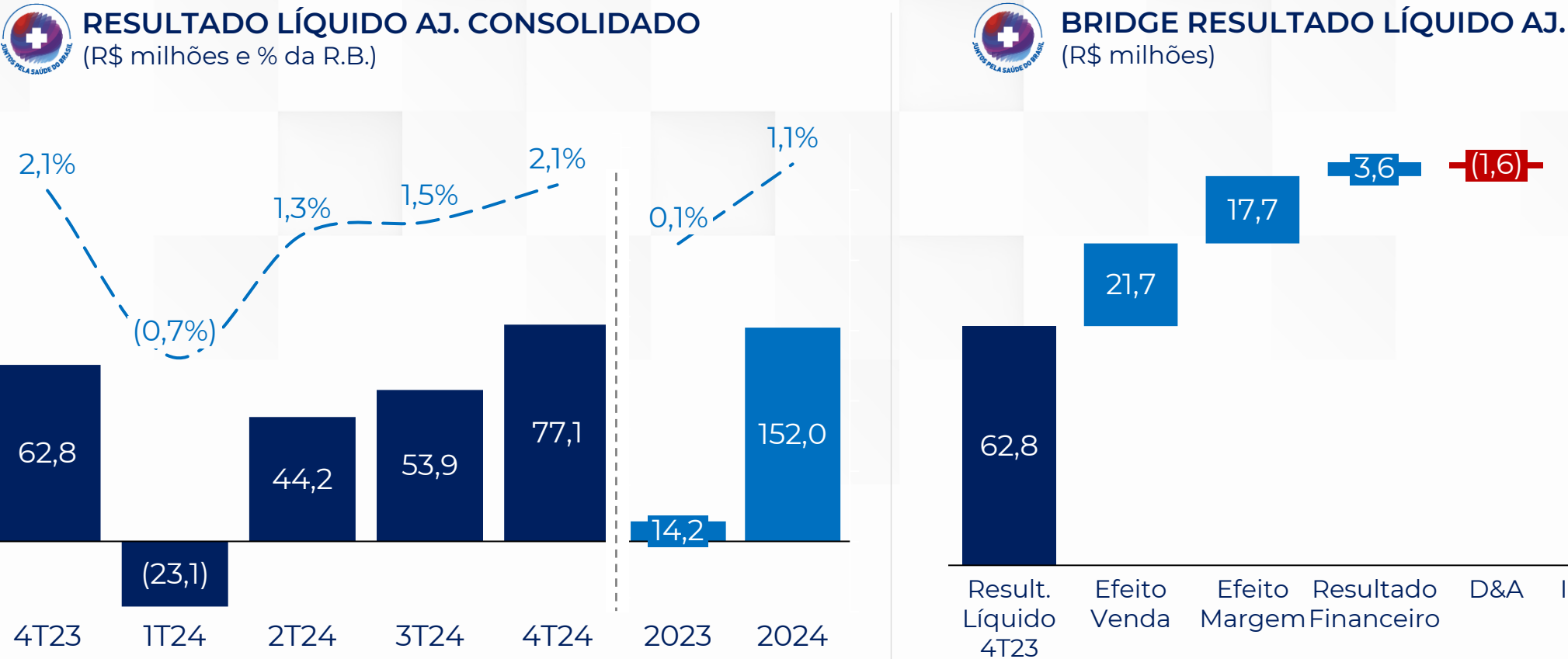
RACIONAL ESTRATÉGICO

- ✓ **Reforço da liderança** no Norte e Nordeste
- ✓ Maior capilaridade de lojas para reforçar a estratégia do **Digital e do Hub de Saúde**
- ✓ Abertura de uma **nova via de crescimento**



Resultado Líquido

Melhoria operacional e sinergias Extrafarma impulsionaram o resultado líquido do ano



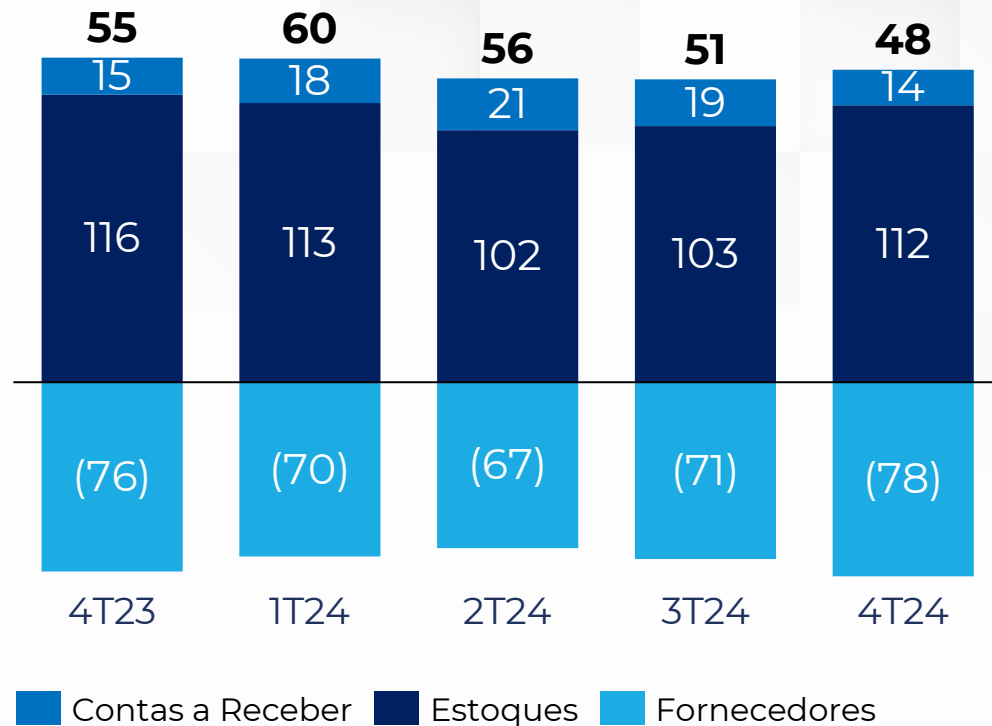
Nota: Dados IAS 17 ajustados por efeitos não-recorrentes.

Ciclo de Caixa

Redução de 7 dias no ciclo de caixa vs 4T23, explicado pela redução do PME no 1º semestre



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



HISTÓRICO DE PME NO 4º TRI (em dias de CMV)



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

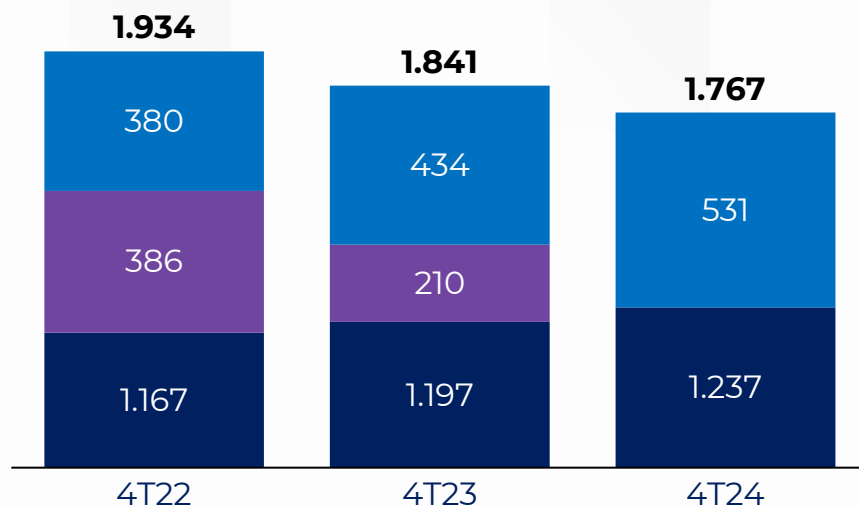
Endividamento

Trajetoária acelerada de desalavancagem



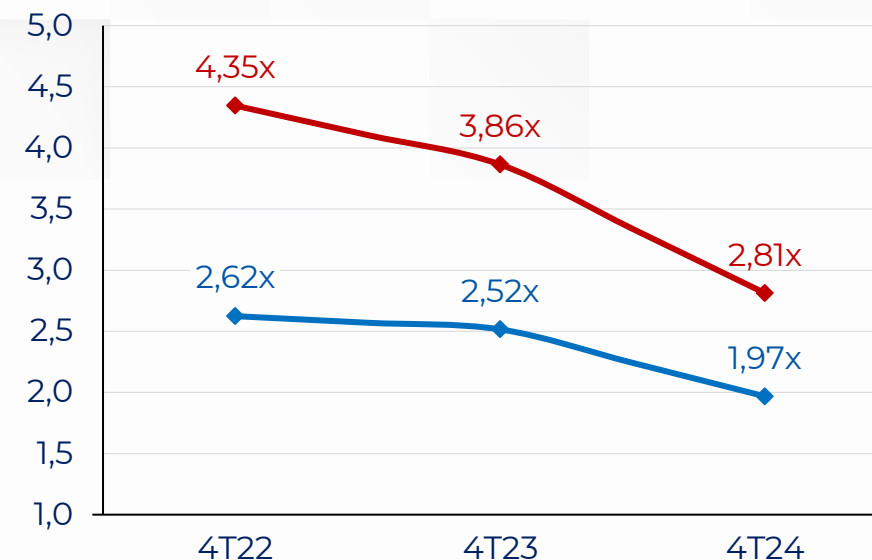
ENDIVIDAMENTO TOTAL (em R\$ milhões)

- Saldo de recebíveis antecipados
- Parcelas a pagar Extrafarma
- D vida L quida¹



ÍNDICE DE ALAVANCAGEM FINANCEIRA (em múltiplos do EBITDA Ajustado)

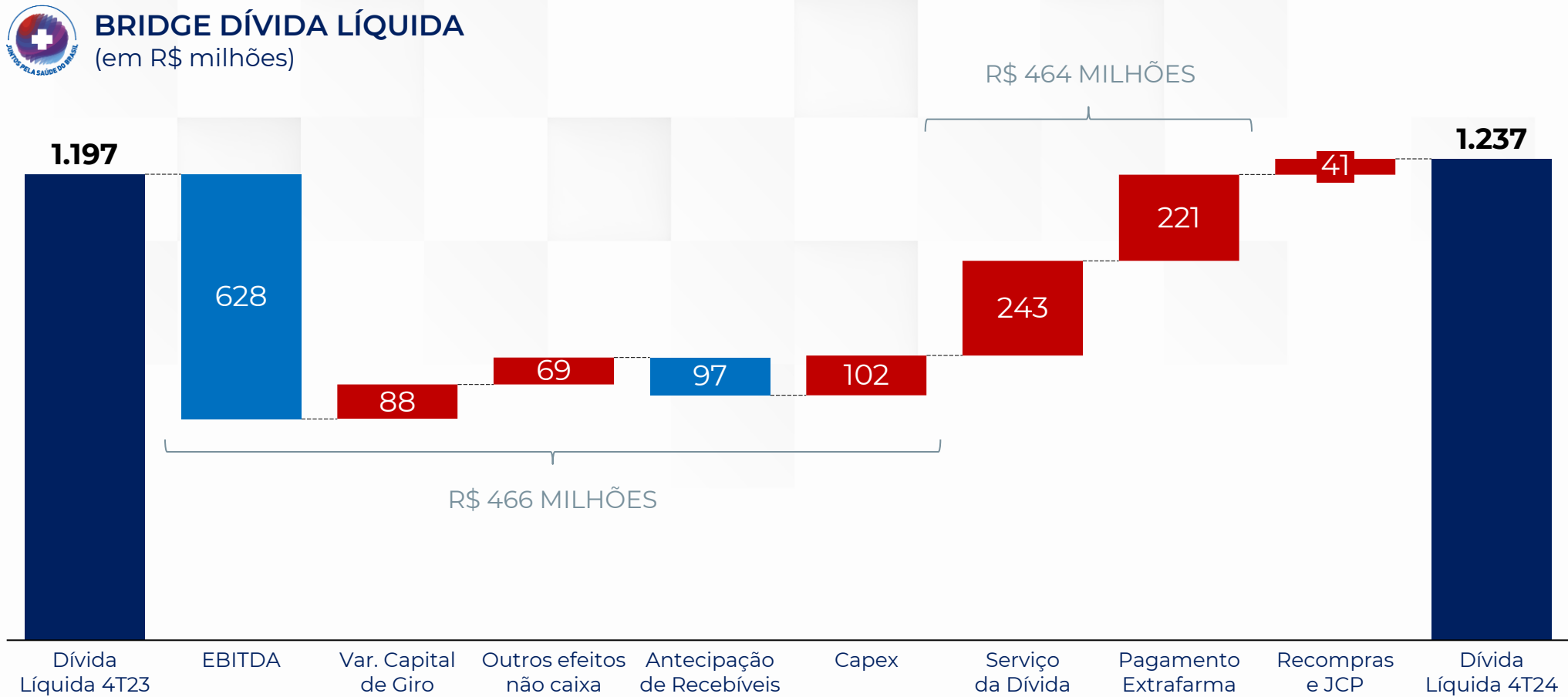
- Div. L quida¹ / EBITDA Aj.
- Div. L quida¹ + Antecipações + Extrafarma / EBITDA Aj.



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

Fluxo de Caixa

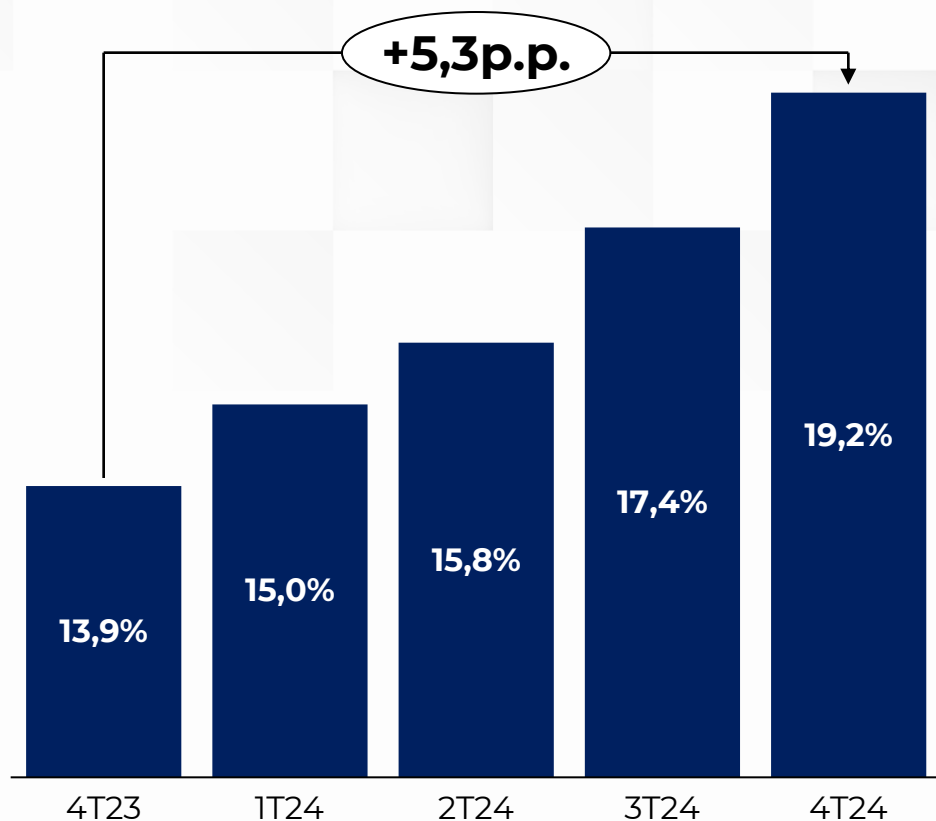
Fluxo de caixa livre foi suficiente para fazer frente ao serviço da dívida e última parcela Extrafarma



Retorno crescente do capital investido, pautado em melhoria de eficiência operacional



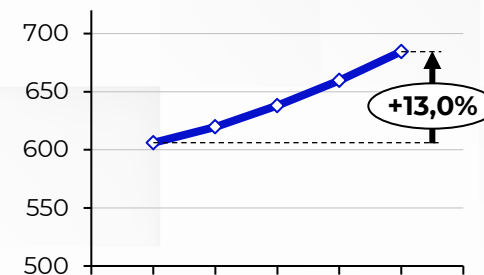
ROIC ATIVOS OPERACIONAIS¹ (%)



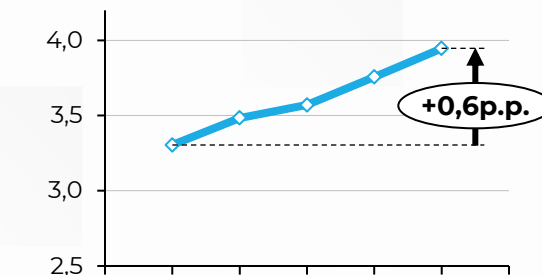
DECOMPOSIÇÃO DO ROIC:

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

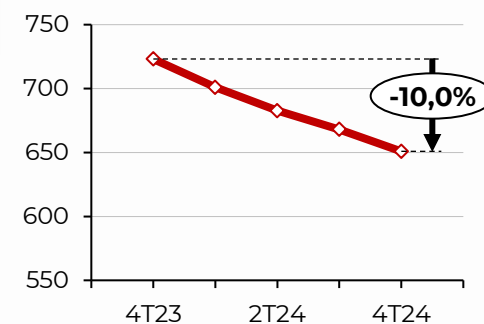
— Venda média mensal por loja LTM (R\$ mil)



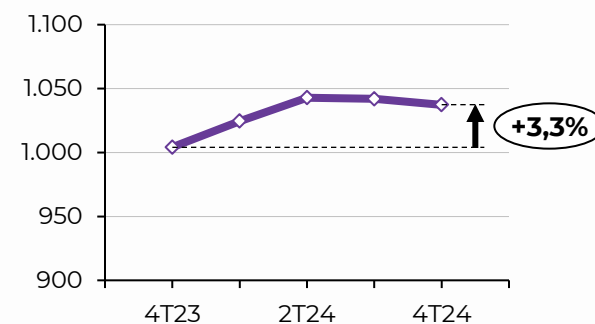
— Margem NOPAT LTM (% R.B.)



— Ativo Fixo por Loja (R\$ mil)



— Capital de Giro por Loja (R\$ mil)

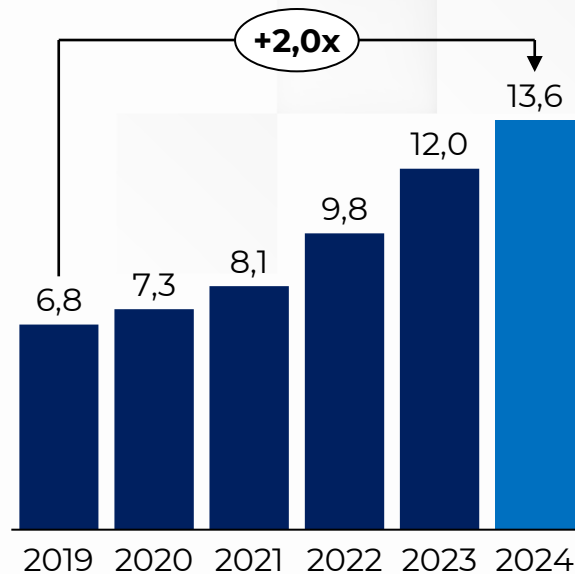


¹ Metodologia de cálculo considera o Resultado Operacional (ex-despesas gerais e administrativas) acumulado nos últimos 12 meses pós impostos (IR = 34%) dividido pelo capital investido médio nos últimos quatro trimestres (capital de giro + ativo fixo).

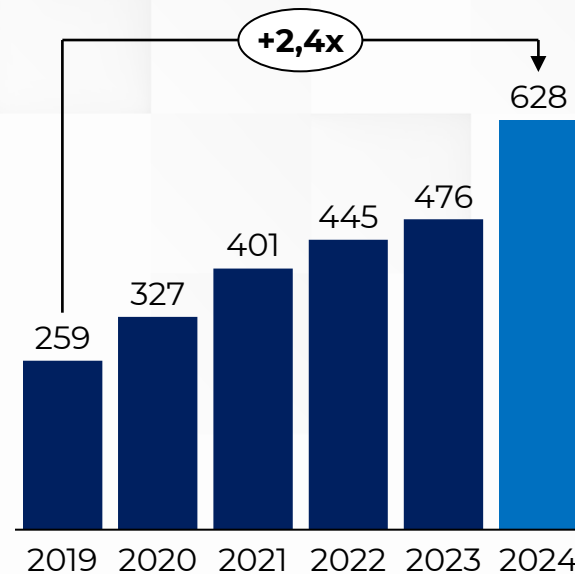
Companhia dobrou de tamanho



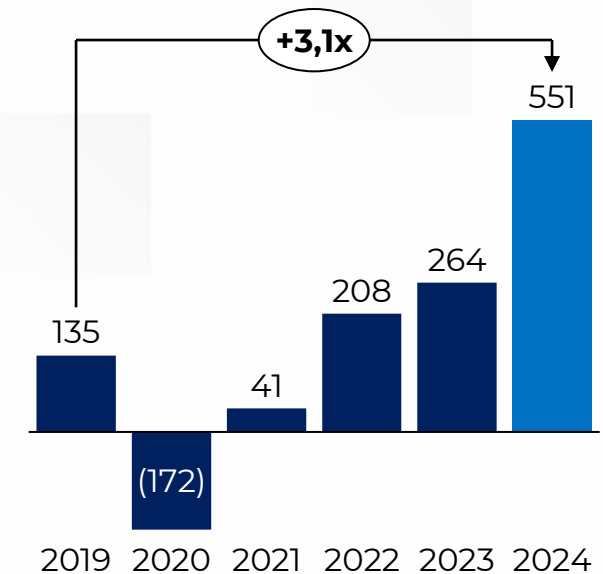
RECEITA BRUTA
(em R\$ bilhões)



EBITDA AJ.
(em R\$ milhões)



FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL
(em R\$ milhões)





Perspectivas 2025

Jonas Marques, CEO

Perspectivas 2025

Muito espaço para continuar evoluindo, o novo ciclo está apenas começando



- Reforçar e potencializar a **cultura organizacional**;
- Mudanças em **atração, onboarding e treinamento**;
- Revisão da **política de comissionamento**;



- Evolução na jornada de **melhoria operacional**;
- Continuidade da **desalavancagem financeira**;
- Maior rigor no **controle de despesas**;



- **Retomada gradual da expansão orgânica**;
- Avanços em **conversões de bandeira** Extrafarma;
- **Revisão estratégica**;



Q&A



Farmácia
oficial da
Seleção e
da torcida
brasileira.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

ri@pmenos.com.br

+55 (85) 3255-5544