Pague Menos

VIDEOCONFERÊNCIA DE

# Resultados 3T26



# 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.

# Destaques 3T26

Jonas Marques, CEO

Pague Menos

# Principais Mensagens 3T26

01

## ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA

**R$ 165MM**
Fluxo de caixa operacional (+3x vs. 3T25)

**68%**
conversão de EBITDA em caixa (LTM)

**1,8x**
Dívida Líquida / EBITDA (-0,7x vs. 3T25)

02

## INCREMENTO DE RENTABILIDADE

**6,3%**
Margem EBITDA (estável vs. 3T25)

**2,2%**
Margem líquida (+0,3 p.p. vs. 3T25)

**R$ 96MM**
Lucro líquido (+19,5% vs. 3T25)

03

## AVANÇOS ESTRATÉGICOS

**Clientes Cuidado Contínuo**
Crescimento na base e gasto médio

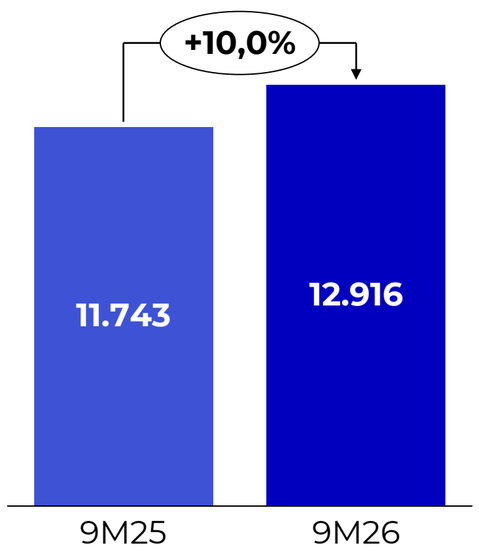
**Canais Digitais**
Crescimento puxado pelo app

**Marcas Exclusivas**
*Roll-out* de iniciativas estruturantes

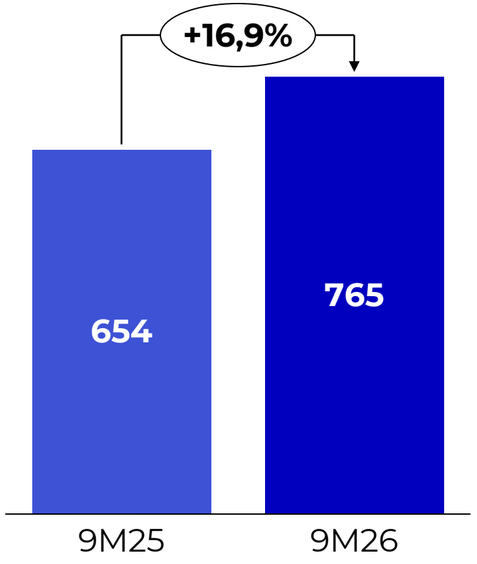
# Resultado YTD

Evolução relevante nas principais métricas financeiras

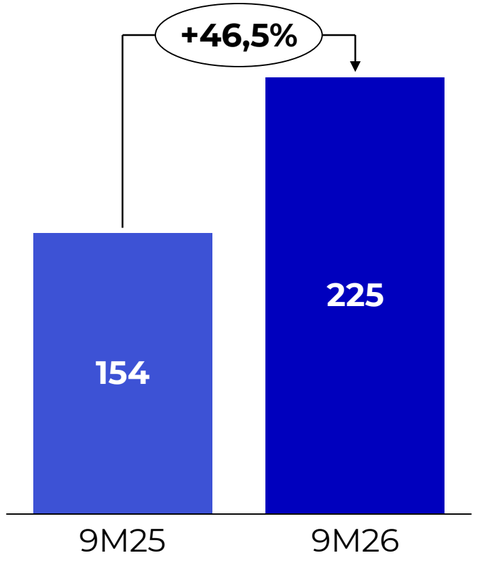
**RECEITA BRUTA**
(R$ milhões)



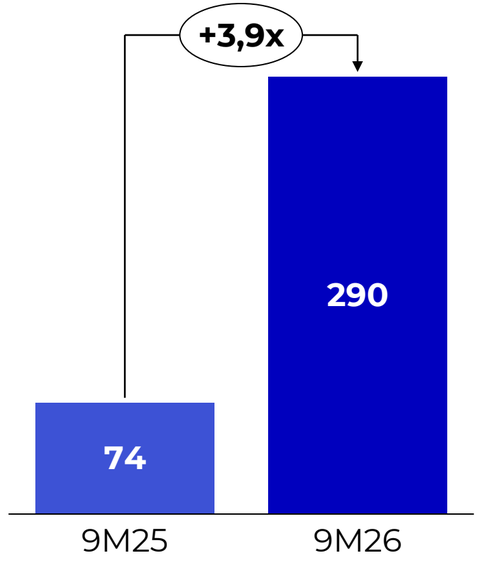

**EBITDA AJ.**
(R$ milhões)




**LUCRO LÍQUIDO**
(R$ milhões)




**FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL** (R$ milhões)



# Resultados 3T26

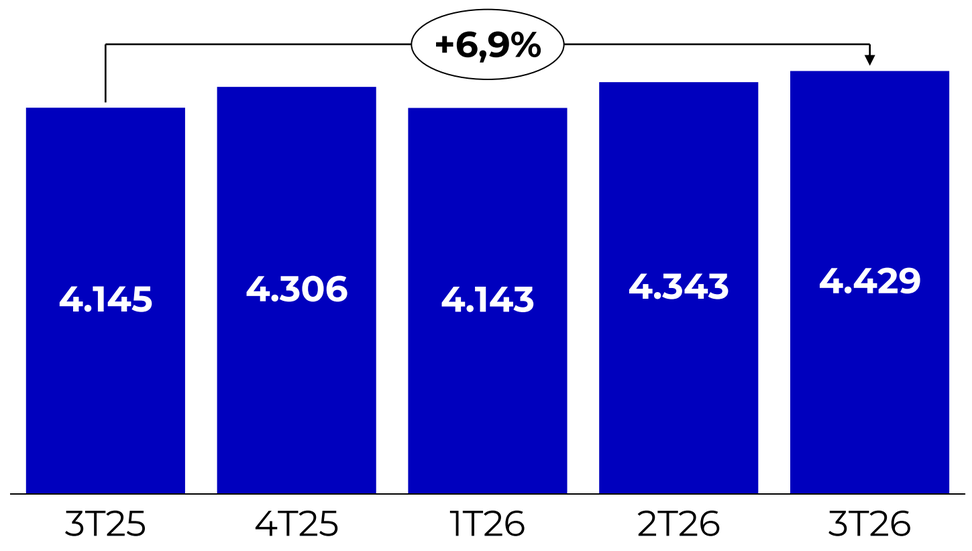
Luiz Novais, CFO

Pague Menos

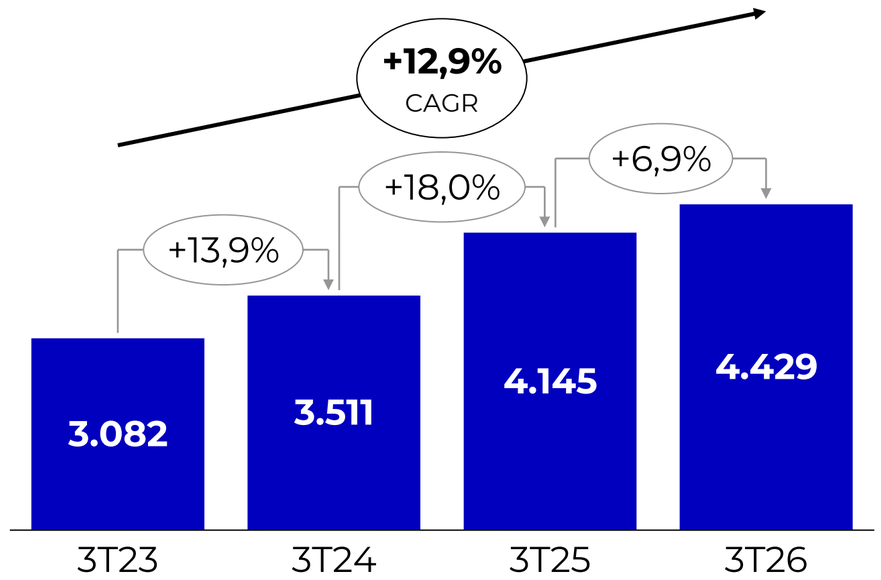
# Receita Bruta

Crescimento de 6,9% no trimestre, com bases de comparação progressivamente mais fortes

**RECEITA BRUTA**
(R$ milhões)



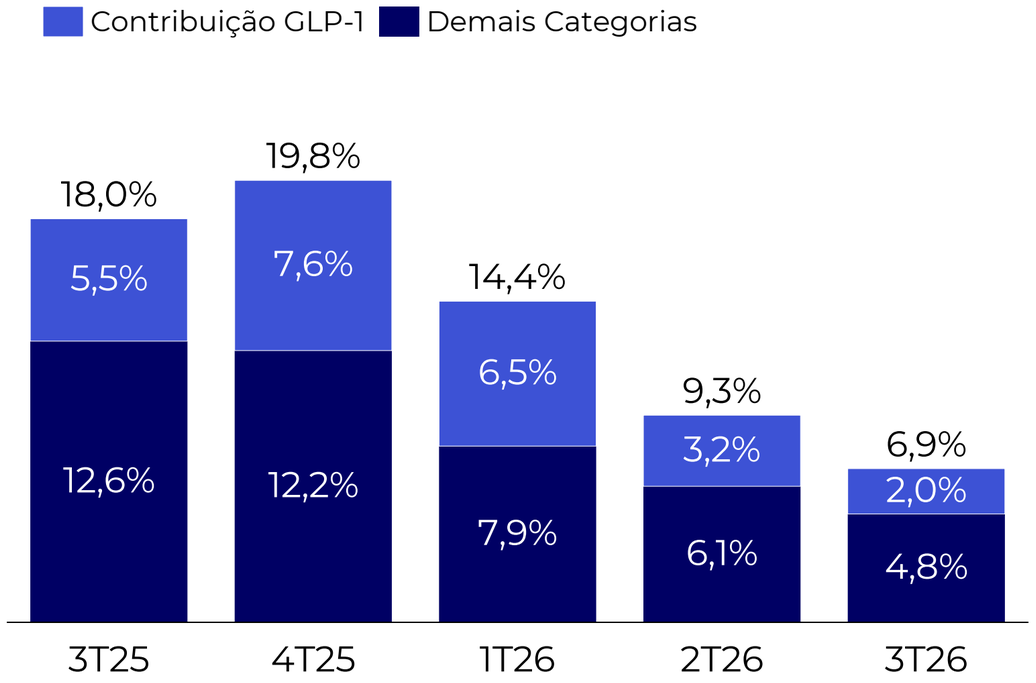

**RECEITA BRUTA**
(R$ milhões)



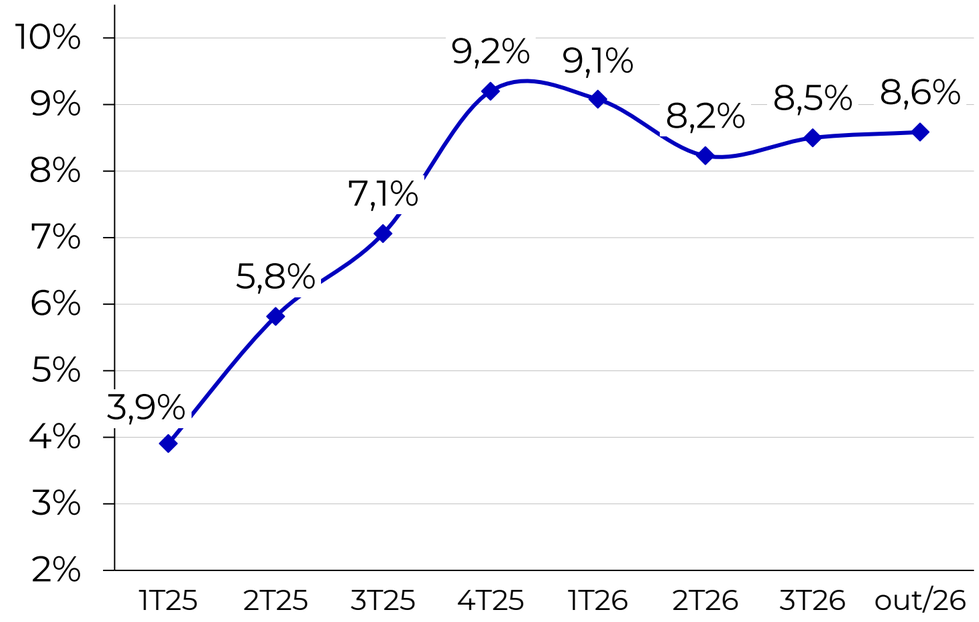
# Evolução do Crescimento

GLP-1 segue ganhando relevância no mix, mas contribui cada vez menos com o crescimento total

## CONTRIBUIÇÃO GLP-1 AO CRESCIMENTO
(variação % anual)

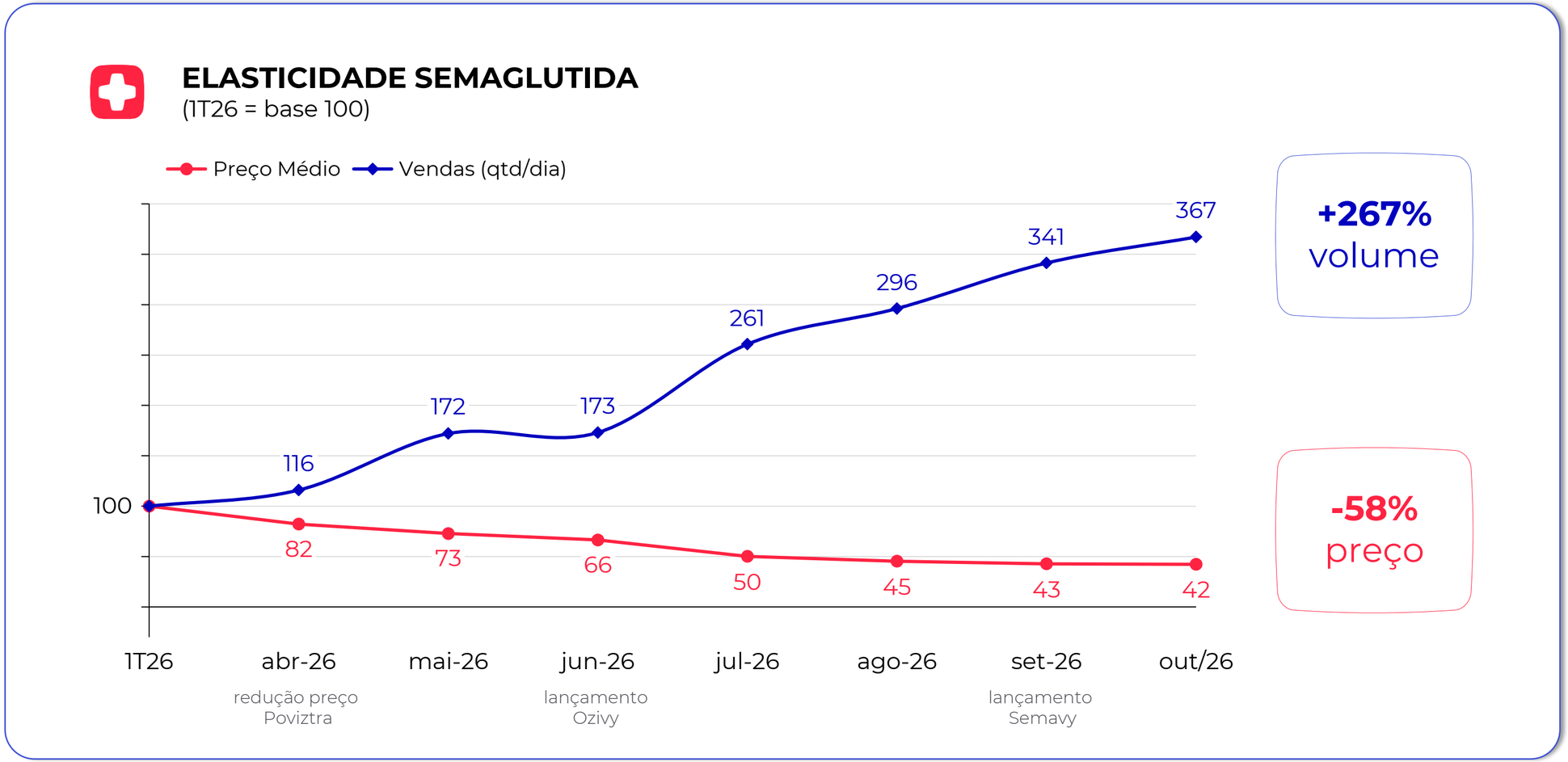



## PARTICIPAÇÃO GLP-1 NAS VENDAS
(% da receita bruta)



# Tendência Semaglutida

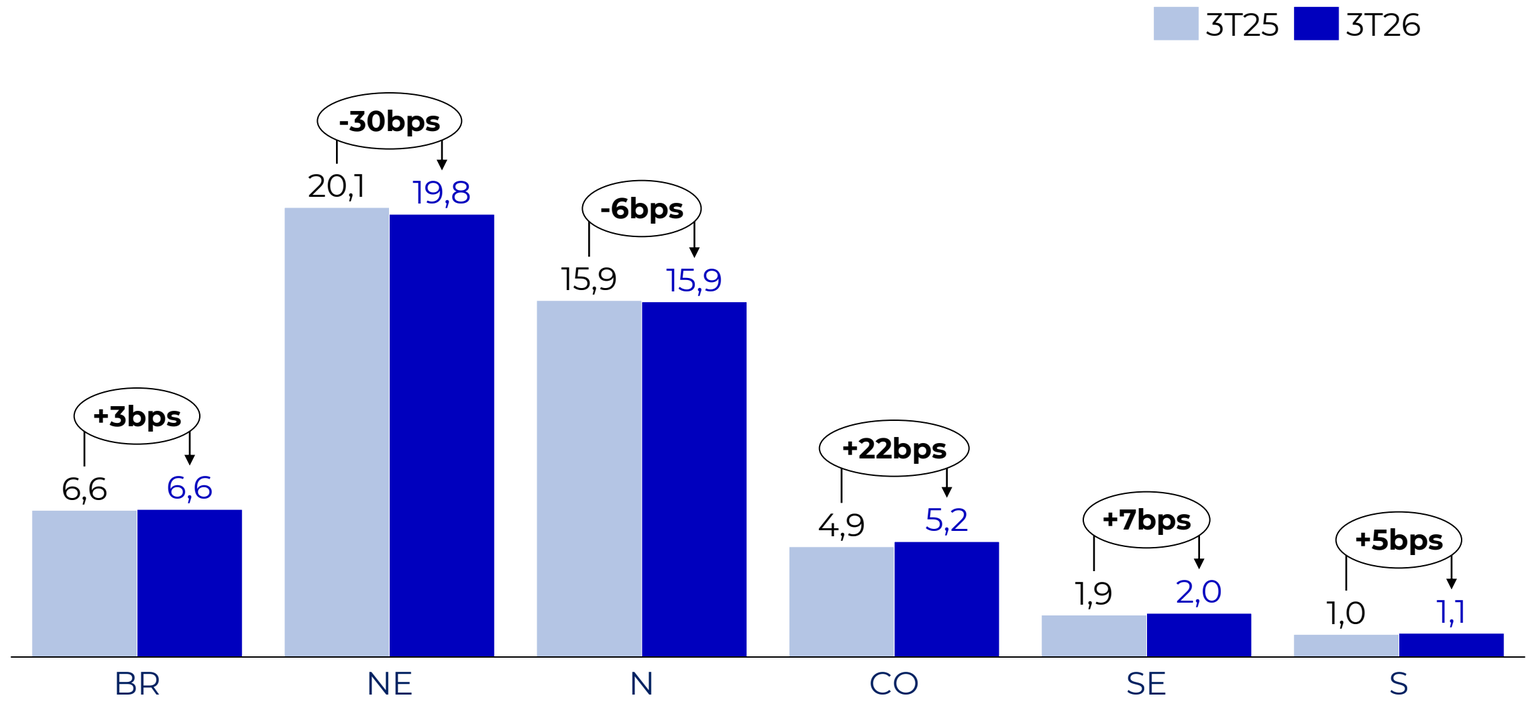
Forte elasticidade de volume evidenciada mês após mês



# Market Share

Mais um trimestre com crescimento acima do mercado, sustentado por ganhos de produtividade

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

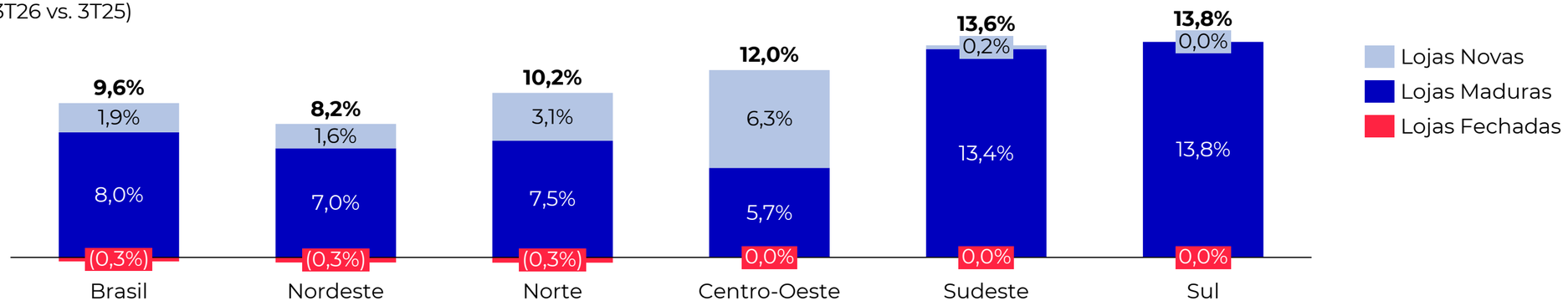



Fonte: IQVIA.
[1] Consumer Purchase Price: preços normalizados IQVIA

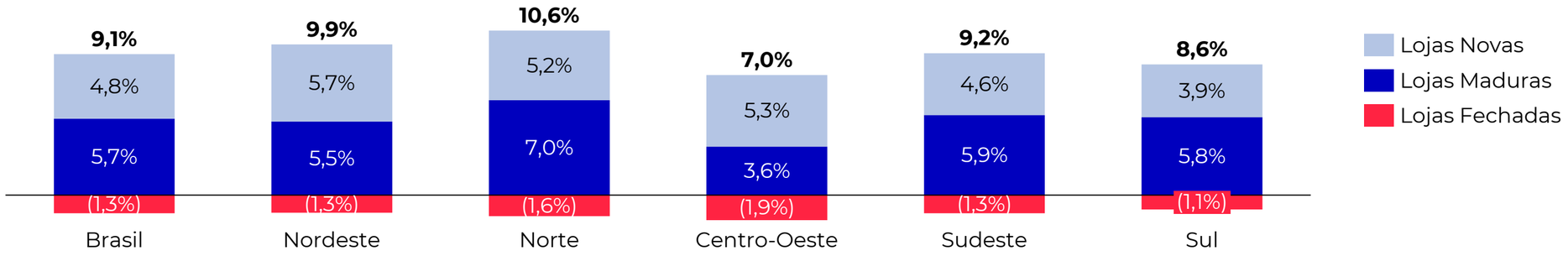
# Composição do Crescimento

Perda de *share* no Nordeste é explicada pela forte contribuição de novas lojas de concorrentes

**CRESCIMENTO¹ PAGUE MENOS POR REGIÃO**
(% var. 3T26 vs. 3T25)



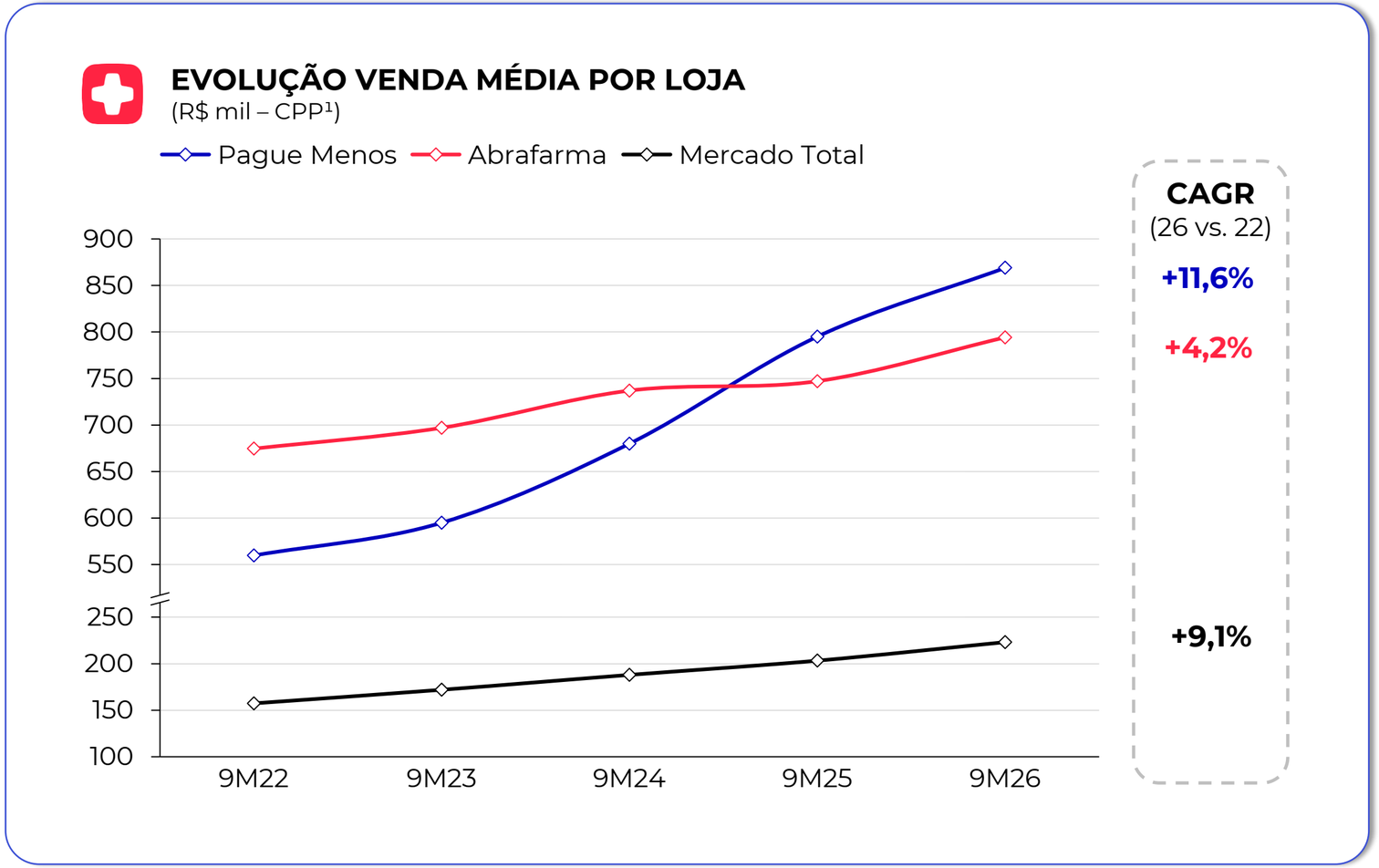

**CRESCIMENTO¹ MERCADO POR REGIÃO**
(% var. 3T26 vs. 3T25)




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

# Venda Média por Loja

Crescimento de produtividade muito acima do mercado



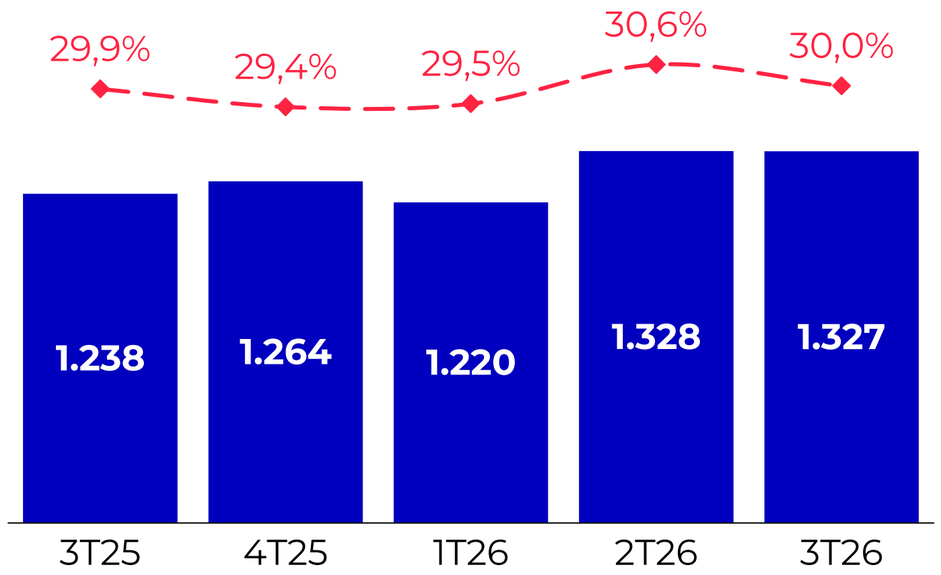

Fonte: IQVIA.

[1] Consumer Purchase Price: preços normalizados IQVIA

# Lucro e Margem Bruta

Crescimento de margem bruta, mesmo com base de comparação recorde

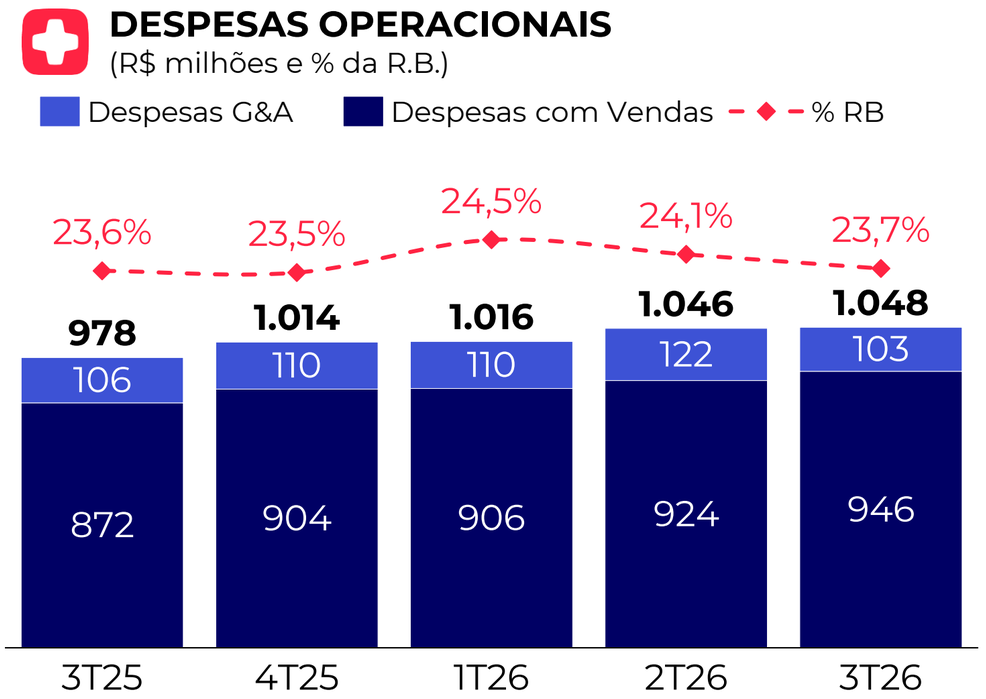
**LUCRO BRUTO**
(R$ milhões e % da receita bruta)




- (+) **Condições comerciais** (genéricos e GLP-1);
- (+) **Eficiências tributárias** CD Paraíba;
- (=) **Perdas com estoques** em patamar reduzido;
- (-) **Mix de canais e categorias**;

# Despesas Operacionais

Redução em despesas administrativas compensa pressão pontual em despesas com vendas

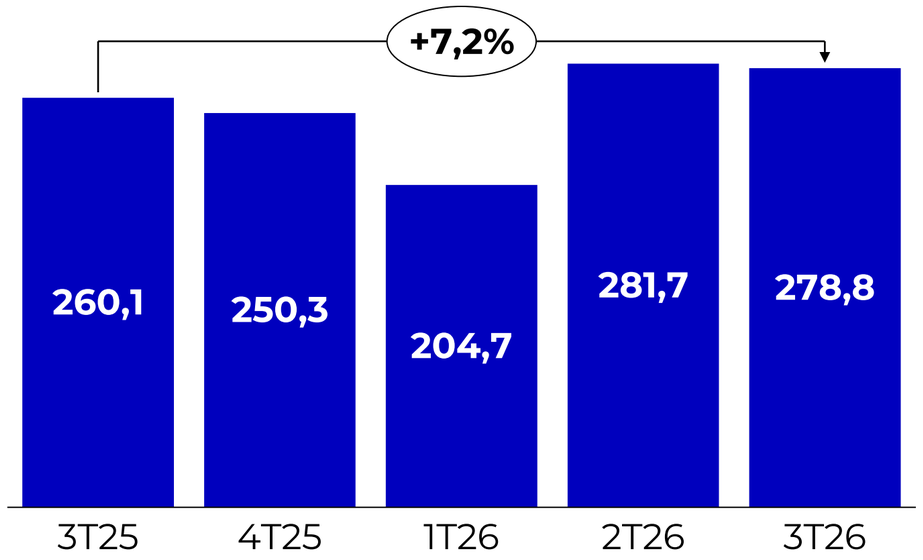



- **Incremento nas despesas com vendas** por indenizações (pontual), novo CD, novas lojas, inflação e efeito venda;
- **Redução no G&A** por normalização em consultorias e contingências, além de reversões na provisão para remuneração variável

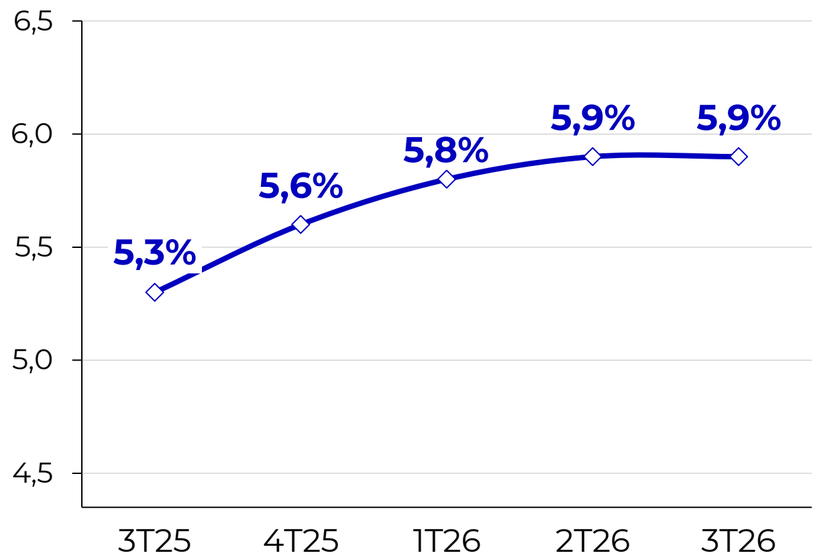
# EBITDA

6,3% Mg EBITDA no trimestre, mantendo recorde de rentabilidade para um terceiro trimestre

**EBITDA AJUSTADO**
(R$ milhões)



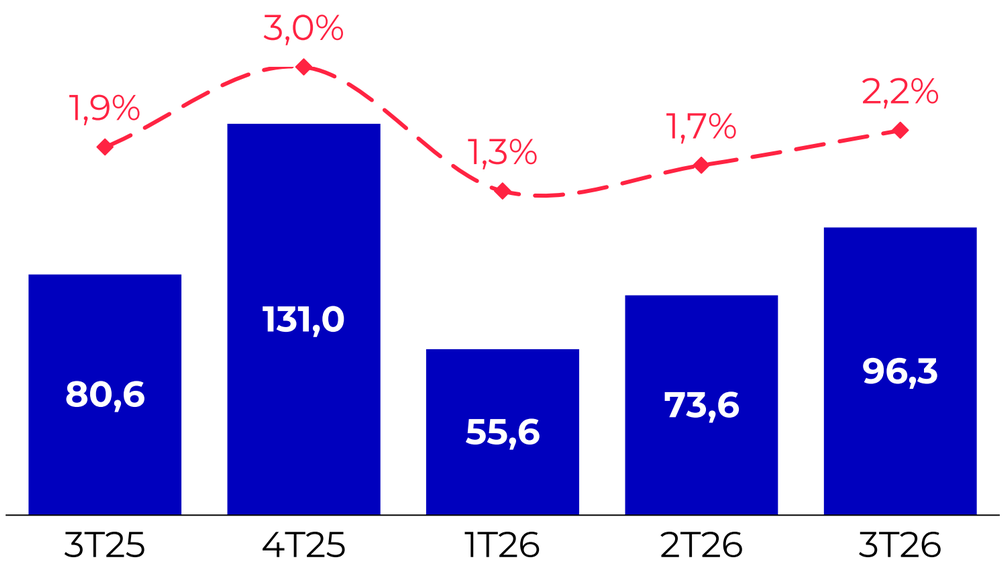

**EVOLUÇÃO MG. EBITDA (LTM)**
(% da receita bruta)



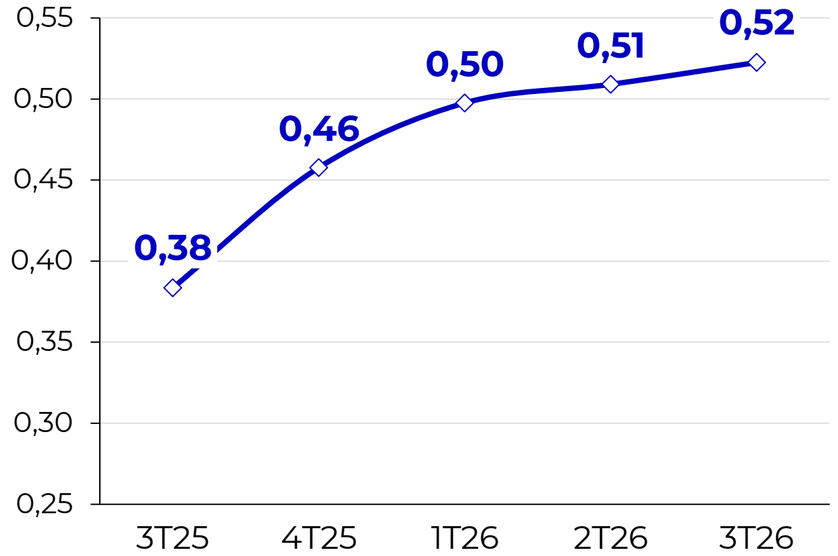
# Lucro Líquido

Saudável combinação de crescimento do lucro operacional e redução do resultado financeiro

## LUCRO LÍQUIDO AJ.
(R$ milhões e % da R.B.)




## LUCRO POR AÇÃO[1] (LTM)
(R$ por ação)

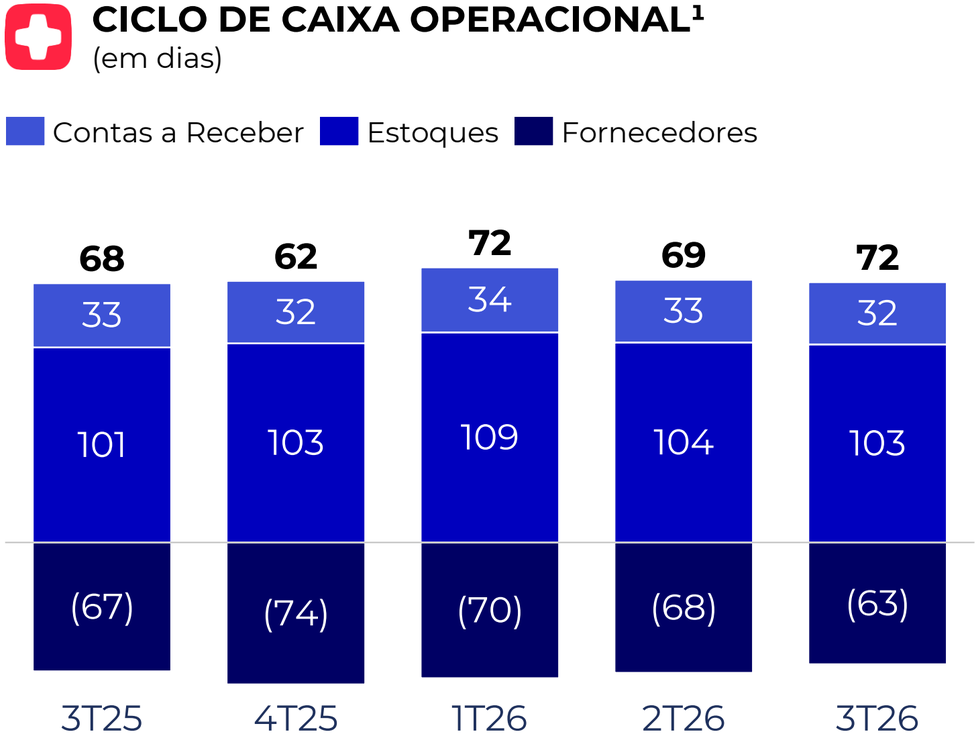



Nota: Métricas ex-IFRS 16.
[1] Lucro por ação calculado dividindo a soma do lucro líquido do últimos 12 meses pela média de ações livres da companhia

# Ciclo de Caixa

Redução no PMP em função do pagamento das compras do CD PB realizadas no 2T26

**CICLO DE CAIXA OPERACIONAL[1]**
(em dias)



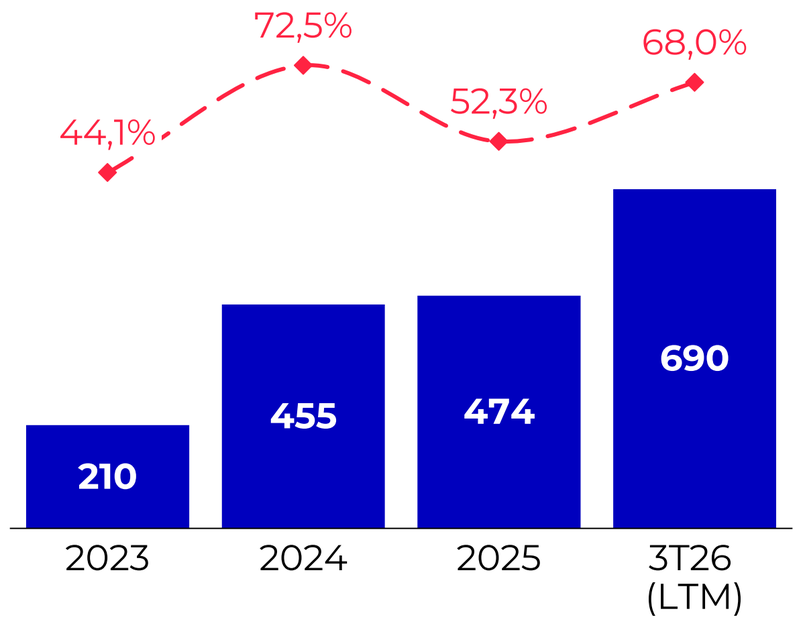

- **PMR**: -1 dia vs. 3T25 e 2T26, refletindo a redução do ticket médio do GLP-1;
- **PME**: -1 dia vs. 2T26, com normalização do CD Paraíba e estoque tático de GLP-1 para o 4T26;
- **PMP**: 63 dias, menor patamar desde 2019, com recuperação esperada no 4T26;

[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.
O cálculo do Prazo Médio de Recebíveis considera o contas a receber normalizado (pré-antecipação de recebíveis)

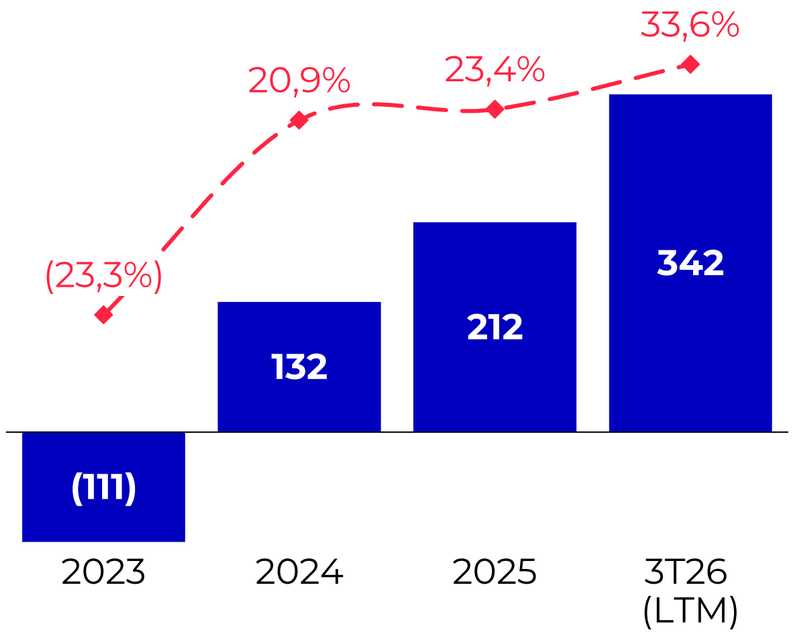
# Fluxo de Caixa

Geração Operacional de Caixa totalizando R$ 690 milhões em doze meses

**FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL**
(em R$ milhões e % do EBITDA)



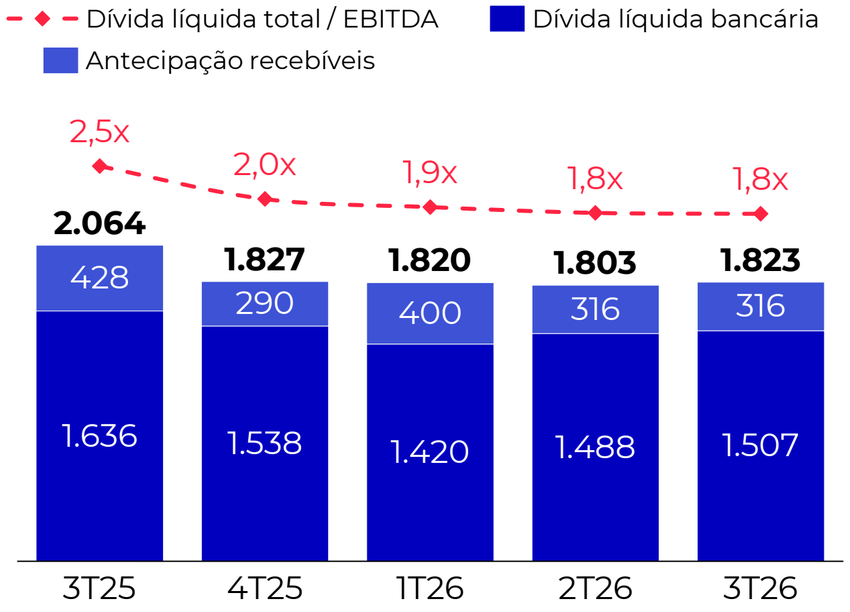

**FLUXO DE CAIXA LIVRE**
(em R$ milhões e % do EBITDA)



# Endividamento

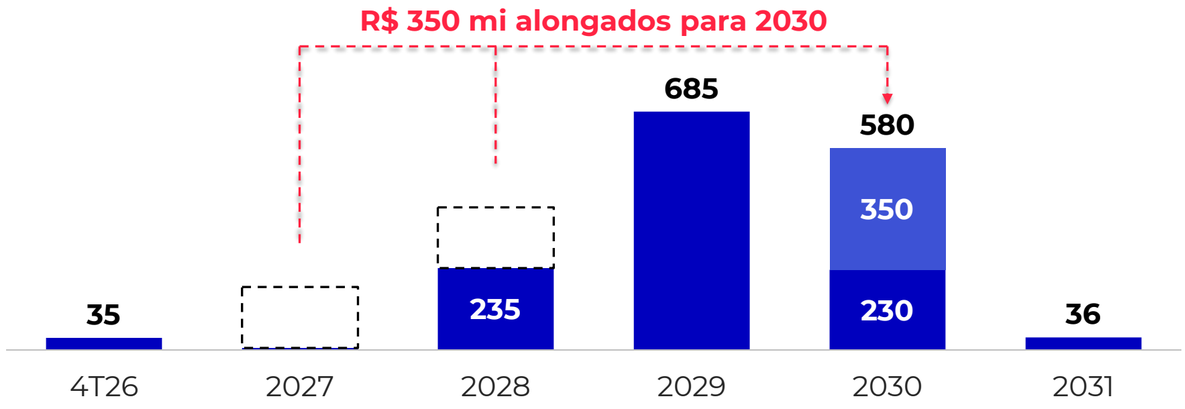
13º trimestre consecutivo de desalavancagem, com redução de custo e alongamento da dívida

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




- **13º trimestre consecutivo** de desalavancagem
- **Redução de 3,8x** vs. o pico registrado no 1T23

## CRONOGRAMA DE VENCIMENTO DA DÍVIDA[1]
(R$ milhões, principal)



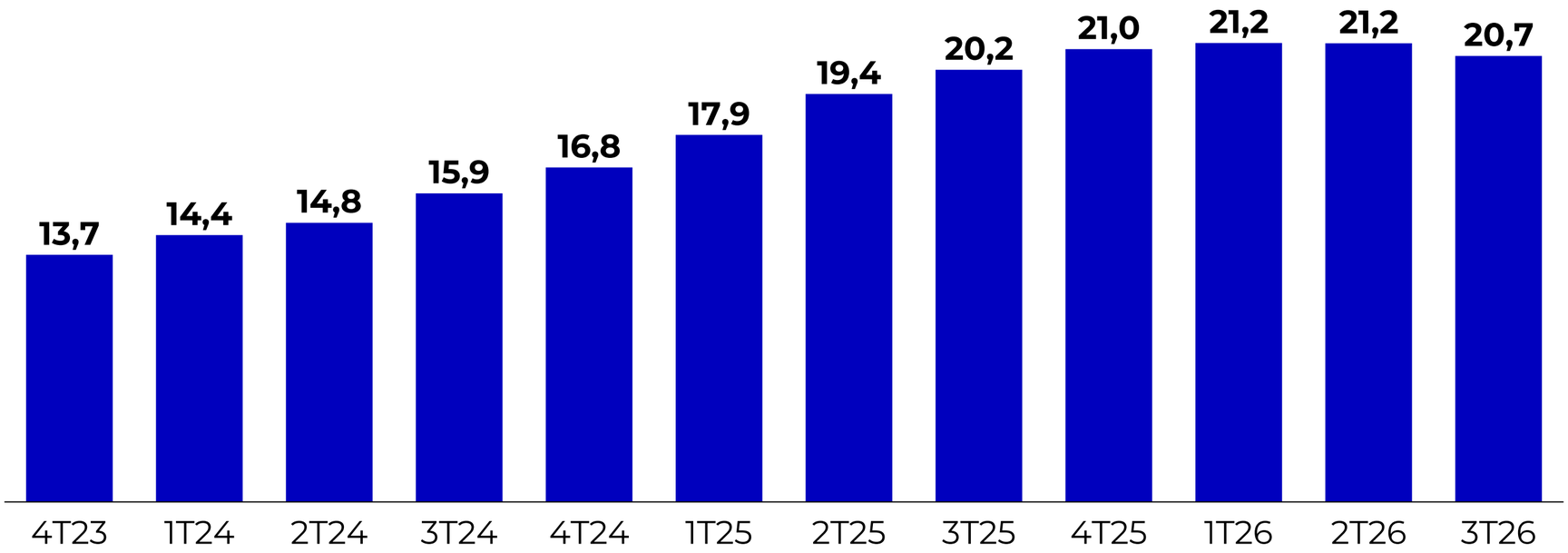

| Rolagem de R$ 350 mi | Antes · 6ª emissão | Depois · 9ª emissão |
|---|---|---|
| Custo da operação | CDI + 2,20% | **CDI + 1,35%** |
| Vencimentos | 2027 e 2028 | **2030** |
| Spread médio da dívida total | CDI + 1,6% | **CDI + 1,4%** |

Nota: 4T26 considera o período de out-dez/26. Cronograma de principal da dívida bancária bruta em 30/09/2026.
[1] Considera apenas o principal; não inclui juros provisionados, marcação a mercado do swap e custos de transação.

# ROIC

Manutenção do ROIC em patamar elevado, mesmo com o descasamento no ciclo de caixa

**ROIC[1] (LTM)**
(%)




[1] 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

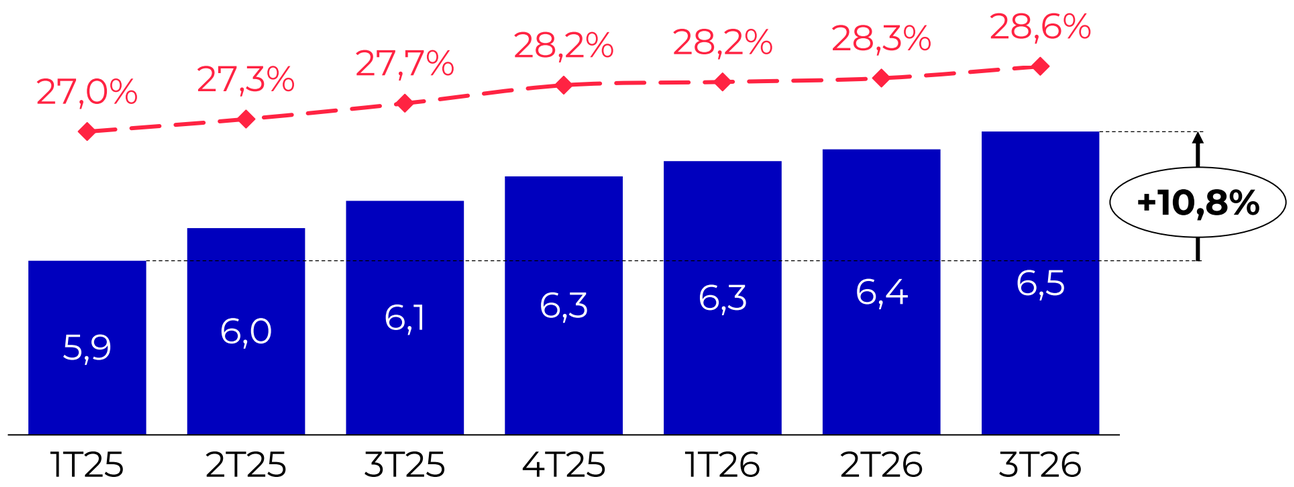
Jonas Marques, CEO

Pague Menos

# Cliente de Cuidado Contínuo

Boa execução do plano estratégico segue sustentando crescimento na base e maior engajamento

## BASE DE CLIENTES CCC
(em milhões e % do total da base)




## EVOLUÇÃO CCC vs. DEMAIS CLIENTES (3T26 vs. 3T25)

BASE TOTAL

| | |
|---|---|
| CCC | +5,5% |
| Demais | +0,8% |

GASTO MÉDIO

| | |
|---|---|
| CCC | +8,5% |
| Demais | +6,1% |

gasto médio CCC
**7x** maior
que demais clientes

## PRINCIPAIS INICIATIVAS 3T26

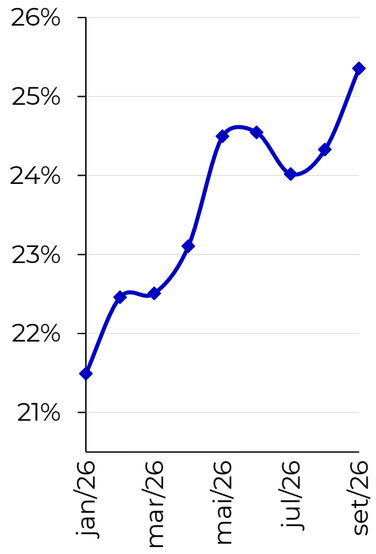
- Maior adesão e frequência no **Clinic Farma**
- **Recuperação** de clientes perdidos
- Entrega a domicílio de **medicamentos controlados**
- Expansão de **salas de vacinação** e integração com app
- **Redução de ruptura** em medicamentos de uso crônico

# Canais Digitais

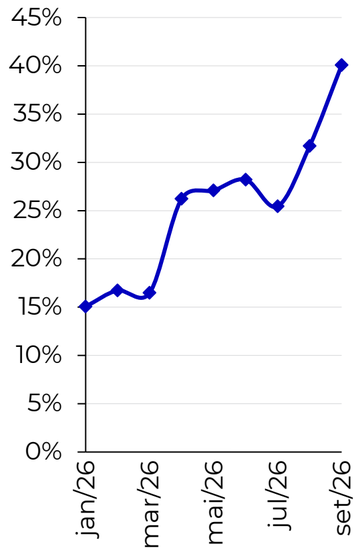
Crescente foco em melhorias na jornada do app tem impulsionado os canais digitais

## CONTÍNUA ACELERAÇÃO AO LONGO DO ANO...

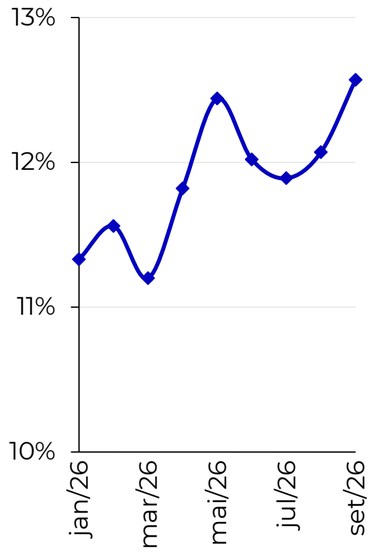
**PARTICIPAÇÃO CANAIS DIGITAIS**
(% das vendas totais)




**CRESCIMENTO DIGITAL EX-GLP1**
(var. % YoY)

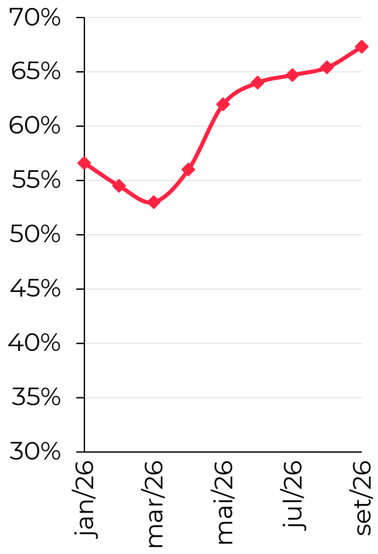



**MARKET SHARE CANAIS DIGITAIS**
(% do mercado)




## ...SUSTENTADA POR MELHORIAS NO APP

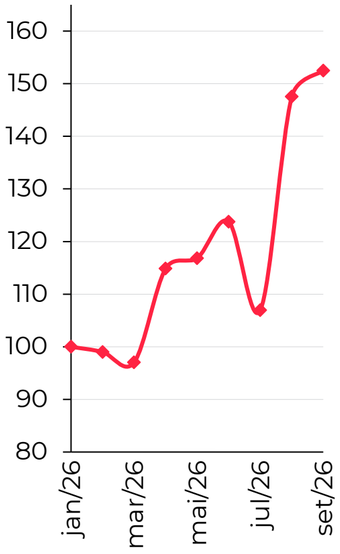
**PARTICIPAÇÃO APP**
(% da venda e-commerce)




**NOTA APP**
(média das notas em lojas aplicativo)




**CONVERSÃO APP**
(jan/26 = base 100)



# Marcas Exclusivas

Trimestre de importantes avanços no plano estruturante

## 01 · ARQUITETURA DE MARCAS

Simplificação do portfólio, com redução de **13** para **4** marcas, otimizando comunicação, trade e posicionamento comercial.

| dauf | be better | PIQUE! | Pague Menos |
|---|---|---|---|
| Cuidados<br>Bebê<br>Beleza | Prevenção<br>Performance<br>Saúde | Conveniência | Diagnóstico<br>Aparelhos de saúde |




## 02 · REBRANDING DAUF

## 03 · PIPELINE DE LANÇAMENTOS



Antioleosidade



Antissinais



Uniformizantes



Sérum corporal

## 04 · AWARENESS

Plano 360° de reforço da marca *dauf* com ativação de lojas, investimento em mídia, influenciadores, CRM e experiência em canais digitais.

# Agenda ESG

Importantes reconhecimentos evidenciam nosso impacto positivo



Programa Brasileiro GHG Protocol
OURO 2025
INVENTÁRIO VERIFICADO

Conquistamos o

## selo ouro

no Programa Brasileiro GHG Protocol

Inventário de emissões de gases de efeito estufa verificado e reconhecido com a mais alta classificação do Programa Brasileiro GHG Protocol.

## IDIVERSA B3

Pelo **3º ano consecutivo** na carteira do **Índice de Diversidade da B3**

**TOP 10**
**na carteira**

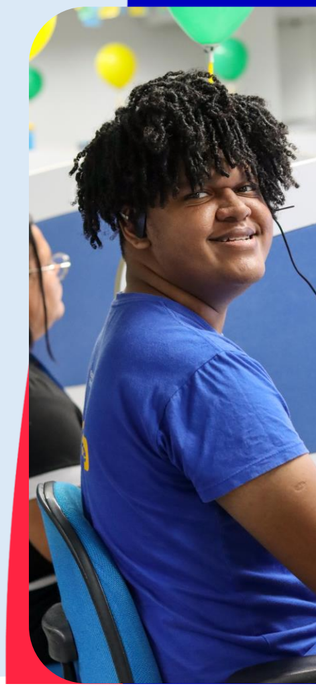
Pela primeira vez, entre as 10 empresas mais bem posicionadas!

**74%**

do nosso quadro de colaboradores são **pessoas negras.**

**66%**

das posições de liderança são ocupadas por **pessoas negras**



Reforçando nosso compromisso com a construção de um ambiente mais diverso, inclusivo e representativo!



# Q&A

# BLACK DA PAGUE

Pague Menos

**DE PAGAR MENOS,**
A GENTE ENTENDE.




BAIXE O APP | COMPRE PELO WHATSAPP 4002.8282 | ACESSE paguemenos.com.br | VISITE Nossas lojas

Pague Menos

45 ANOS

Amor em cada cuidado.

**RELAÇÕES COM INVESTIDORES**

http://ri.paguemenos.com.br
ri@pmenos.com.br