



APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS **3T23**

LJQQ3

B3 LISTED

IBRA B3 • ICON B3 • IGCT B3 • IGPTWB3 • ITAG B3 • SMLL B3



Flavio Abrantes

RI



AGENDA

- 1 NOSSOS PILARES
- 2 EXPANSÃO E PROJETOS
- 3 RESULTADOS 3T23
- 4 Q&A



Peter Furukawa

CEO



NOSSOS PILARES



GANHAR MERCADO

Vendas Varejo 3T23 em linha com 3T22, com leve queda de 0,5%, e crescimento **vs. 3T19** de 63,6%.

CAGR de Vendas Varejo vs. 3T19 de 13,1% no 3T23.

SSS vs. 3T22 de (6,2%) no 3T23 e **vs. 3T19** de 18,1%.

7 novas lojas no 3T23, totalizando **544** lojas em operação.



EXCELÊNCIA EM CRÉDITO E COBRANÇA

Atraso sobre a Carteira VerdeCard¹ em 11,4% ao final do 3T23, mantendo-se sob controle mesmo em um cenário mais desafiador.

Crescimento de 19% da Carteira de Crédito, acima do desempenho do Varejo, fruto da recomposição gradual da participação do cartão VerdeCard nas compras dentro das nossas lojas (On-us).



FAZER MAIS COM MENOS

Despesas com vendas e despesas administrativas cresceram, respectivamente, 11,2% e 10,9% vs. 3T22, os investimentos na expansão (aumento de 6,9% da base de lojas vs. 3T22) e a inflação de despesas compõem o aumento.

Dívida Líquida Ajustada de R\$ 213,2 milhões, **geração de caixa frente ao 2T23** (R\$ 246,1 milhões). O indicador de alavancagem financeira² foi de 1,1x.

Historicamente, o capital de giro possui uma **sazonalidade de consumo de caixa** no 1S e geração no 2S.



VENDA FIGITAL

No 3T23, todas as iniciativas Digitais representaram cerca de **22% das vendas**.

Aprimoramento das **estratégias promocionais**, buscando **familiarizar cada vez mais os nossos clientes** com o formato e com as novas categorias de mix.



CULTURA DE ALTO DESEMPENHO

8 Gerentes de Loja formados e **62 Gerentes em formação** no 3T23.

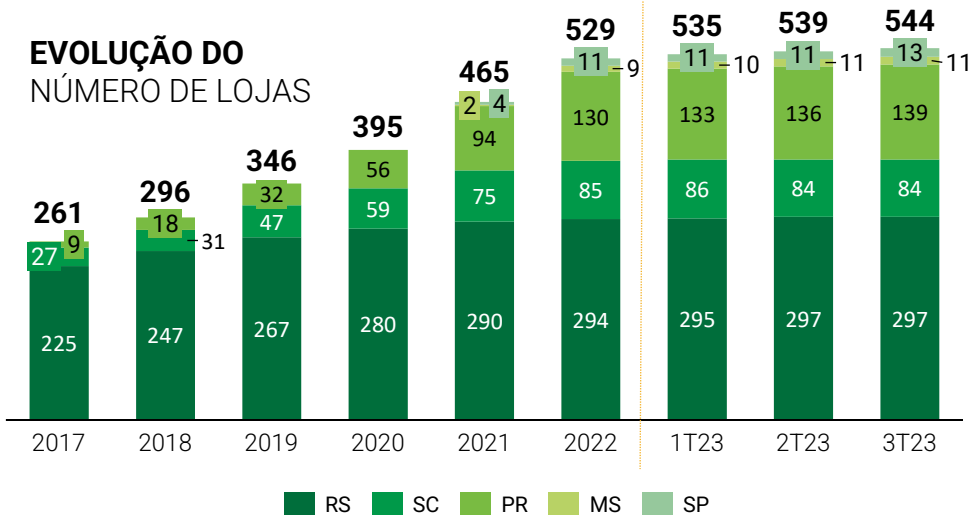
359 colaboradores no **Programa Desponte** em set/23.

Início do processo seletivo do **Programa de Trainees**.

Reconhecimento entre as três melhores varejistas de *small caps* da América Latina, pela Institutional Investor, nas categorias de **Melhor Conselho** e **Melhor Programa de ESG**.

EXPANSÃO

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE LOJAS



ÁREA DE VENDAS (milhares de m²)

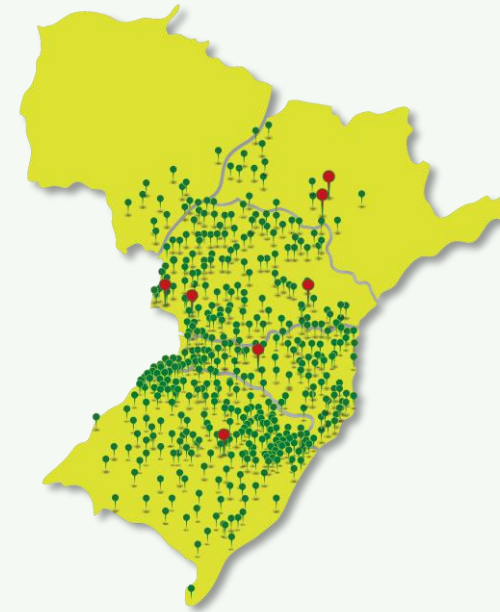


Abertura de 7 novas lojas e duas fechadas no trimestre, sendo uma no Rio Grande do Sul e outra em Santa Catarina.

544 lojas em operação em **456 cidades** nos estados do RS, SC, PR, MS e SP.

Reformas em 8 lojas ao longo do trimestre.

INAUGURAÇÕES DE LOJAS 3T23



RIO GRANDE DO SUL
VALE DO SOL 10 mil hab.

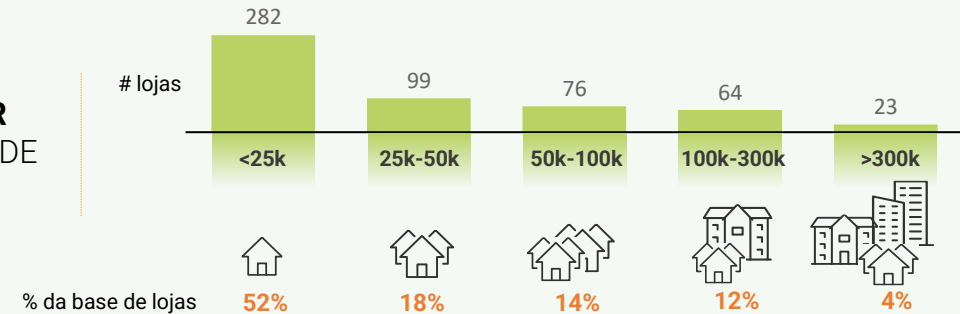
SANTA CATARINA
ÁGUA DOCE 7 mil hab.

PARANÁ
ITAIPULÂNDIA 11 mil hab.
TRÊS BARRAS DO PARANÁ 11 mil hab.
IPIRANGA 14 mil hab.

SÃO PAULO
PALMITAL 20 mil hab.
PIRAJÚÍ 22 mil hab.

TOTAL: 7 NOVAS LOJAS

LOJAS POR TAMANHO DE CIDADE



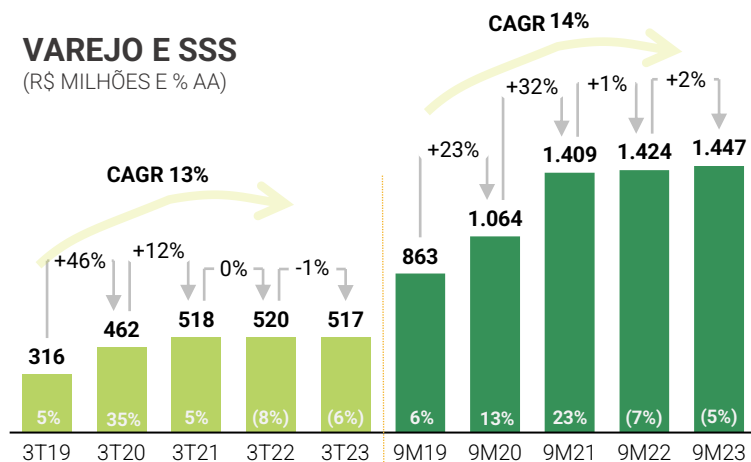
Jean Pablo de Mello

CFO

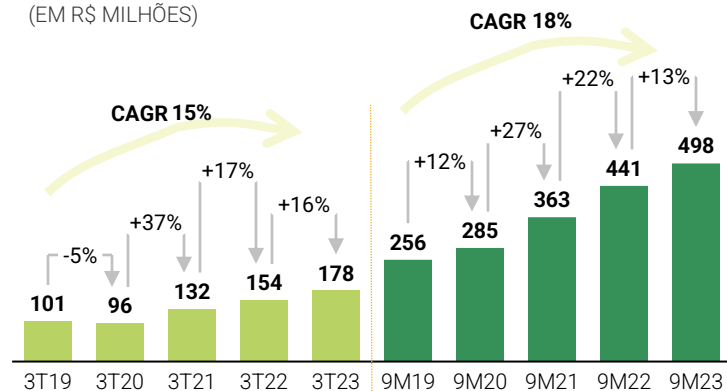


RECEITAS POR SEGMENTO DE ATIVIDADE | 3T23 E 9M23

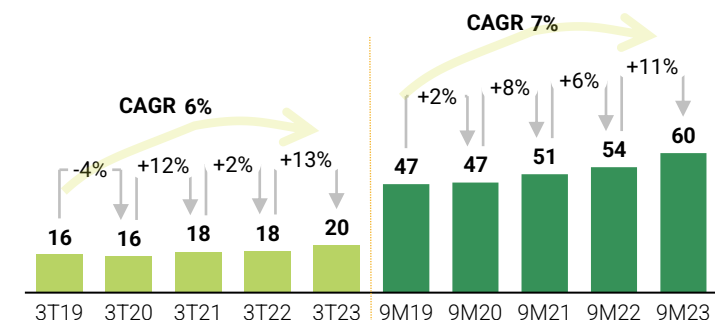
VAREJO E SSS (R\$ MILHÕES E % AA)



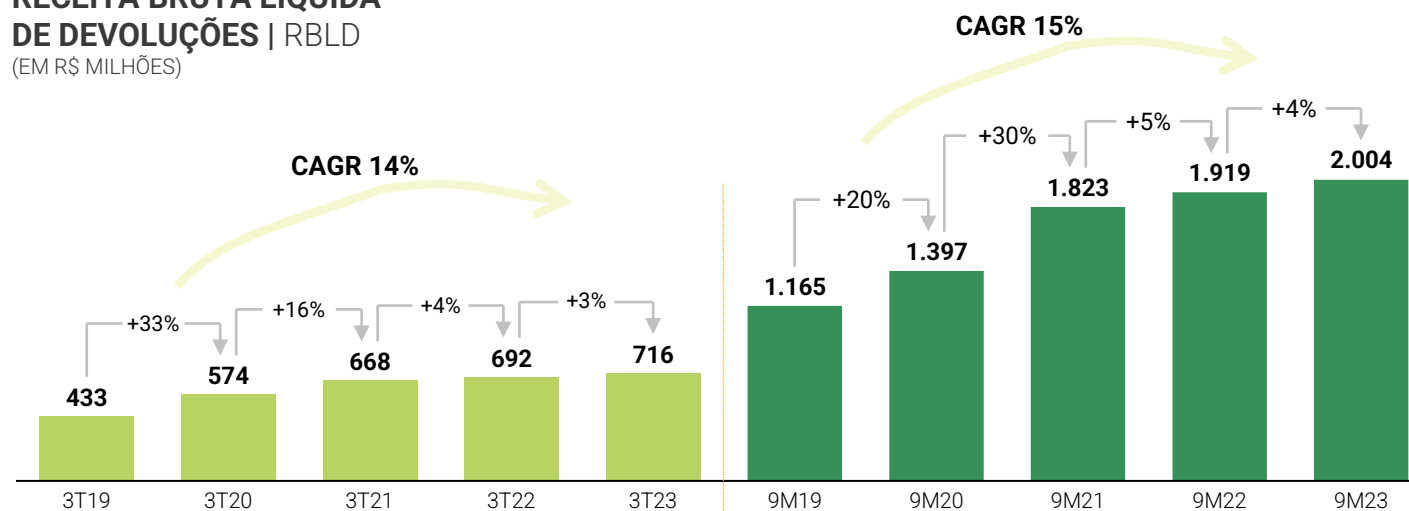
SERVIÇOS FINANCEIROS (EM R\$ MILHÕES)



CARTÃO DE CRÉDITO (EM R\$ MILHÕES)



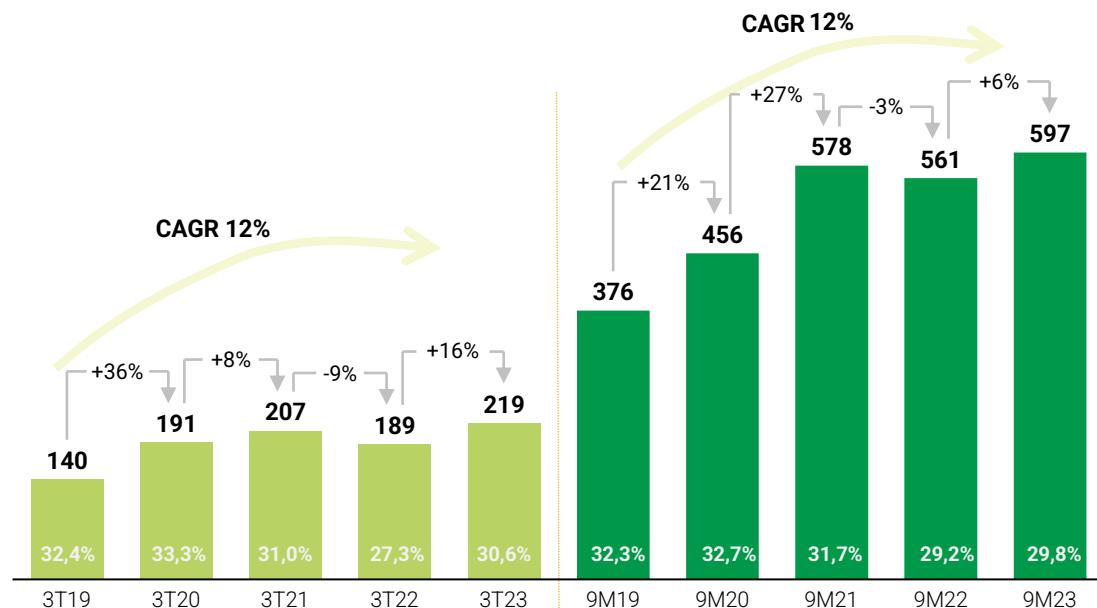
RECEITA BRUTA LÍQUIDA DE DEVOLOÇÕES | RBLD (EM R\$ MILHÕES)



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA | 3T23 E 9M23

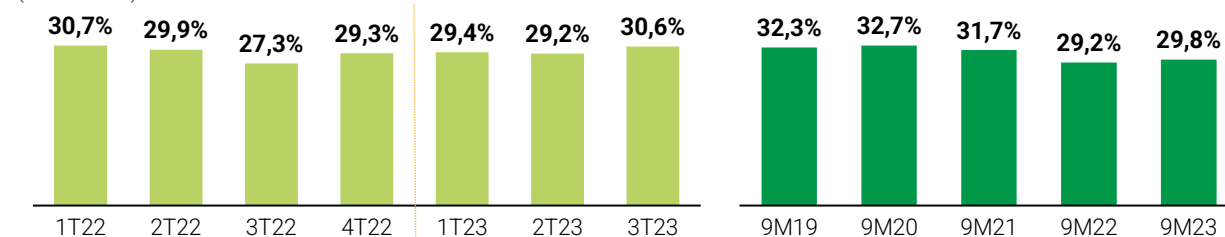
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(EM R\$ MILHÕES E %RBLD)



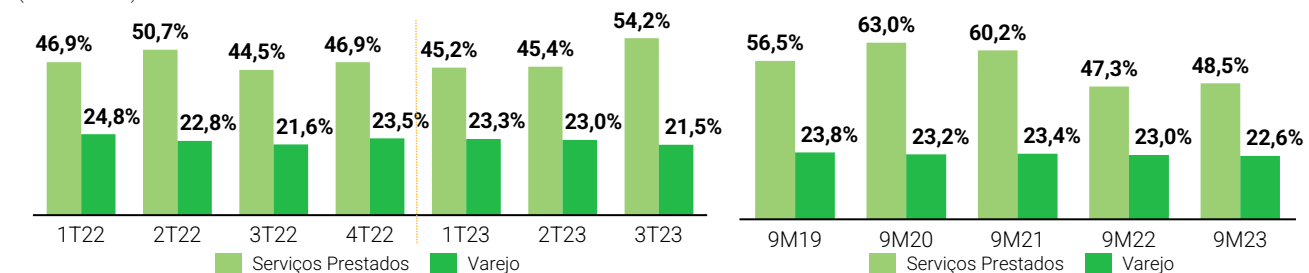
MARGEM BRUTA

(% DO RBLD)



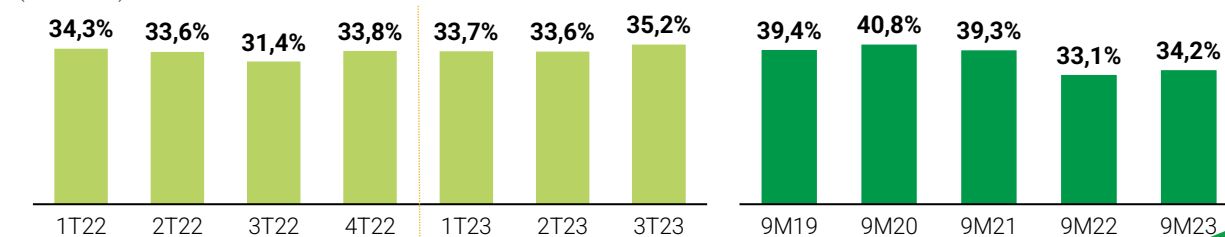
MARGEM BRUTA VAREJO E SERVIÇOS PRESTADOS

(% DO RBLD)



MARGEM BRUTA

(% DO ROL)

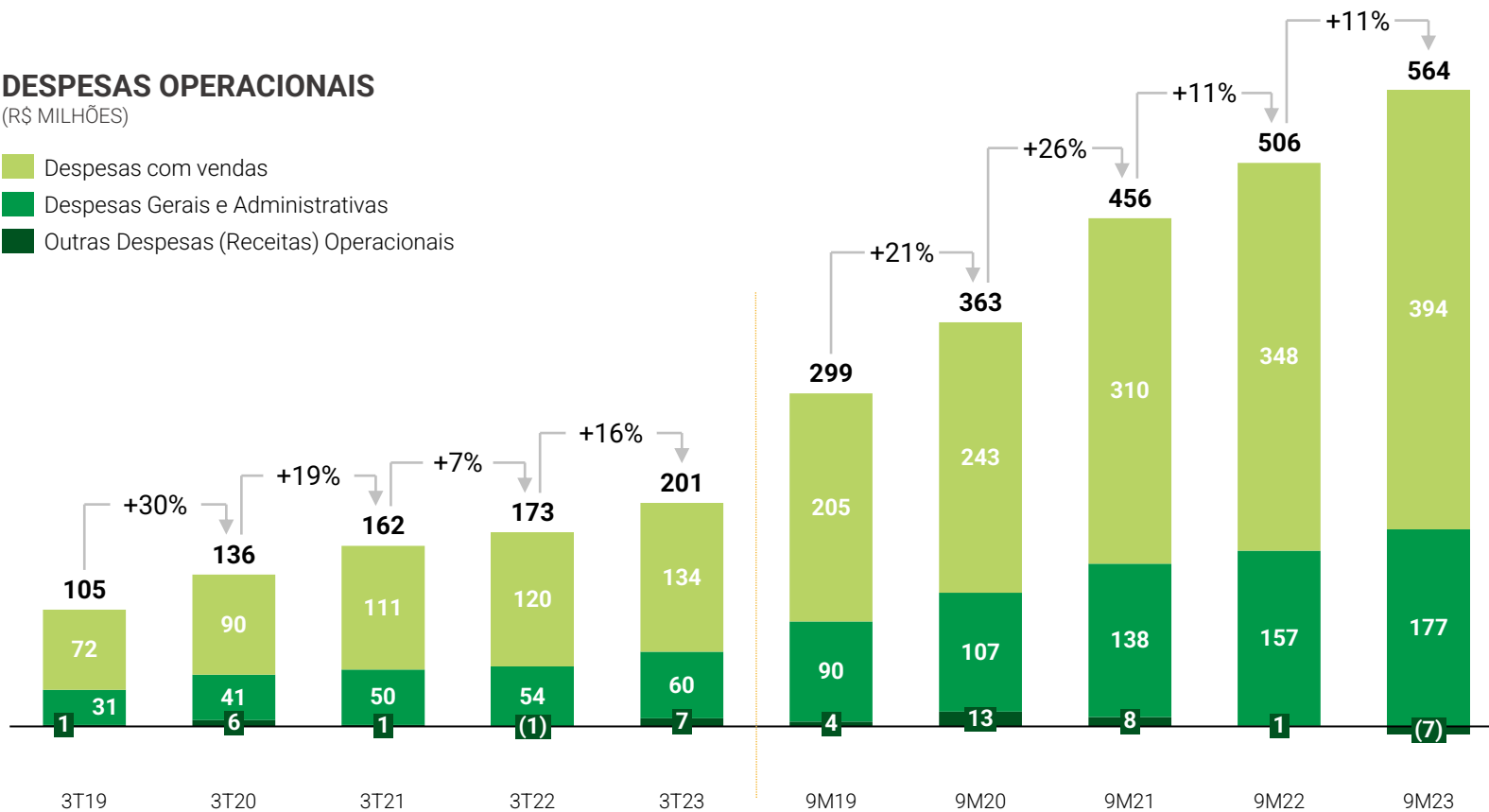


DESPESAS OPERACIONAIS | 3T23 E 9M23

DESPESAS OPERACIONAIS

(R\$ MILHÕES)

- Despesas com vendas
- Despesas Gerais e Administrativas
- Outras Despesas (Receitas) Operacionais



No 3T23, as Despesas Operacionais **totalizaram R\$200,7 milhões**, sendo que as despesas com vendas cresceram 11% assim como as despesas gerais e administrativas frente ao 3T22.

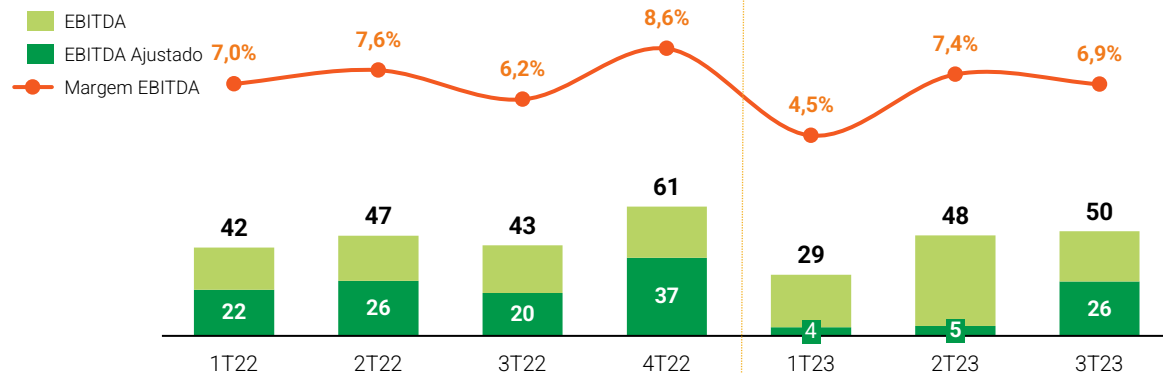
No acumulado de 9 meses, as Despesas apresentaram crescimento de 11%.

Este desempenho é atribuído, principalmente, às despesas adicionais decorrentes da expansão orgânica (+7% da base de lojas), da inflação do período e do dissídio salarial.

EVOLUÇÃO EBITDA E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO | 3T23 E 9M23

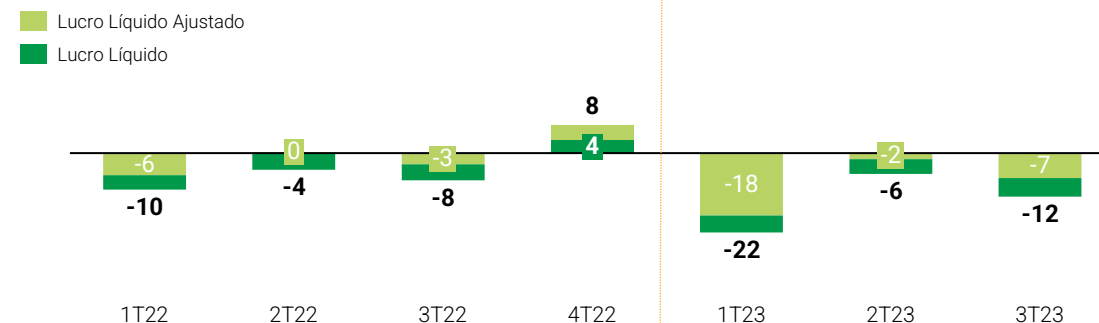
EBITDA E EBITDA AJUSTADO

(R\$ MILHÕES E % RBLD)



LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

(R\$ MILHÕES)



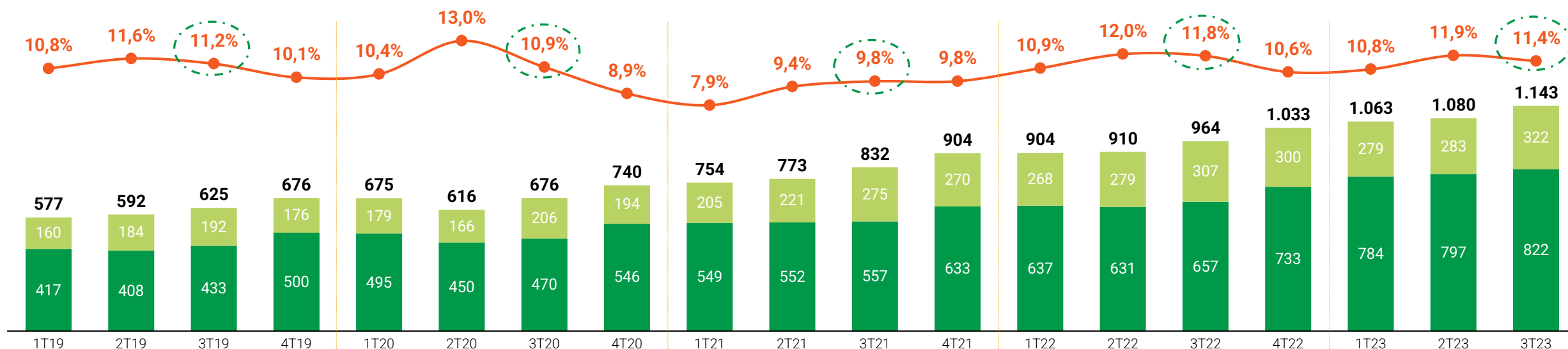
Reconciliação EBITDA e EBITDA Ajustado (R\$ milhões)	3T23		% 3T23		9M23		% 9M23	
	3T23	3T22	vs 3T22	3T19	9M23	9M22	vs 9M22	9M19
Lucro Líquido	(12,3)	(7,6)	(60,4%)	13,3	(40,5)	(22,3)	(81,8%)	14,2
(+) IR, CSLL	(4,4)	(3,6)	(25,1%)	7,8	(22,4)	(7,0)	(222,6%)	11,2
(+) Resultado Financeiro Líquido	34,9	26,9	29,5%	14,4	96,0	84,5	13,6%	51,6
(+) Depreciação e Amortização	31,5	27,3	15,3%	12,5	93,4	77,3	20,8%	36,1
(=) EBITDA	49,7	43,1	15,3%	48,0	126,5	132,5	(4,6%)	113,0
Margem EBITDA (% ROL)	8,0%	7,2%	0,8p.p.	13,8%	7,3%	7,8%	(0,6)p.p.	11,9%
Margem EBITDA (% RBLD)	6,9%	6,2%	0,7p.p.	11,1%	6,3%	6,9%	(0,6)p.p.	9,7%
(+) Plano de Opção de Compra de Ações (SOP)	3,3	2,2	52,3%	-	7,5	7,3	3,1%	-
(+) Itens não-recorrentes	-	-	-	-	(18,1)	-	-	-
(-) Impacto da adoção do IFRS16/CPC06	(27,1)	(24,9)	(9,1%)	(12,0)	(81,1)	(71,3)	(13,7%)	(34,3)
(=) EBITDA Ajustado	25,8	20,4	26,9%	36,1	34,8	68,5	(49,3%)	78,8
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	4,2%	3,4%	0,8p.p.	10,3%	2,0%	4,0%	(2,0)p.p.	8,3%
Margem EBITDA Ajustado (% RBLD)	3,6%	2,9%	0,7p.p.	8,3%	1,7%	3,6%	(1,8)p.p.	6,8%

EVOLUÇÃO DA CARTEIRA DE CRÉDITO | 3T23 E 9M23

CARTEIRA LÍQUIDA VERDECARD

(EM R\$ MILHÕES)

- Carteira Líquida sem Juros
- Carteira Líquida com Juros
- Atraso acima de 90 dias sobre a Carteira VerdeCard



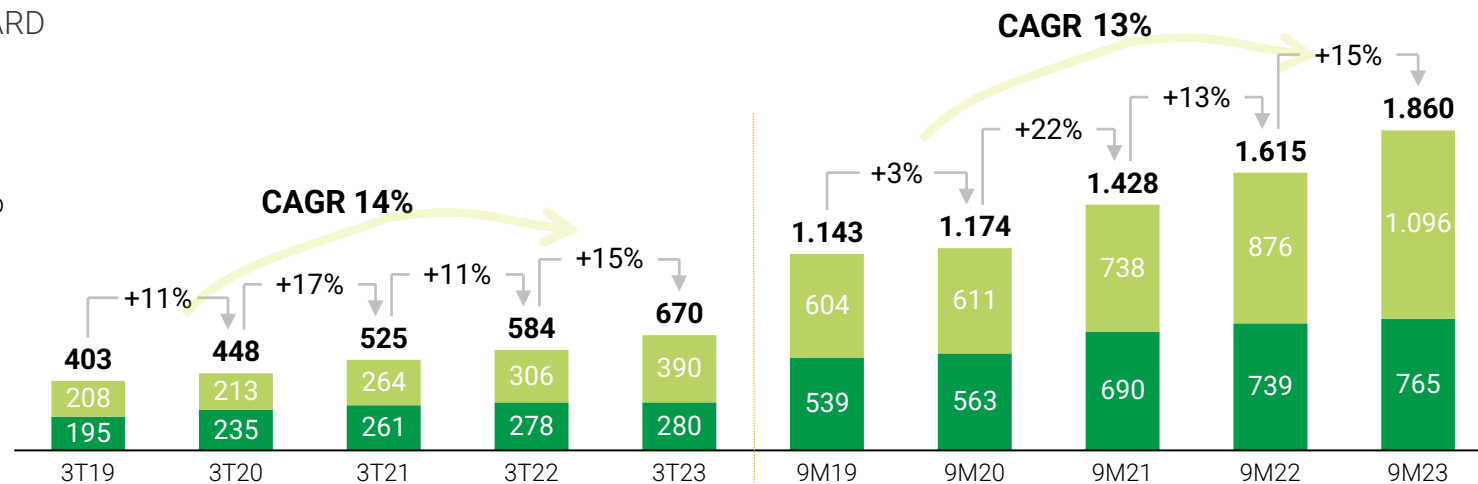
CRESCIMENTO DA CARTEIRA

TOTAL +19%
COM JUROS +25%
 vs 3T22

EVOLUÇÃO VTT | 3T23 E 9M23

VOLUME TRANSACIONADO NO CARTÃO VERDECARD (EM R\$ MILHÕES)

■ Afiliadas
■ Lojas Quero-Quero



NÚMERO TOTAL CARTÕES DE CRÉDITO (set/23)



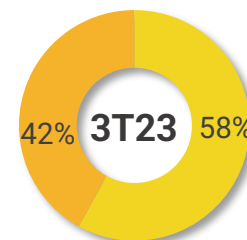
3,8MM+
Cartões de crédito

VOLUME TOTAL TRANSACIONADO (VTT) UDM



R\$ 2,5 bn
de VTT

VTT POR CANAL DE VENDAS %



■ On-us
Lojas Quero-Quero
■ Off-us
Afiliadas

CARTÃO QUERO- QUERO VERDECARD



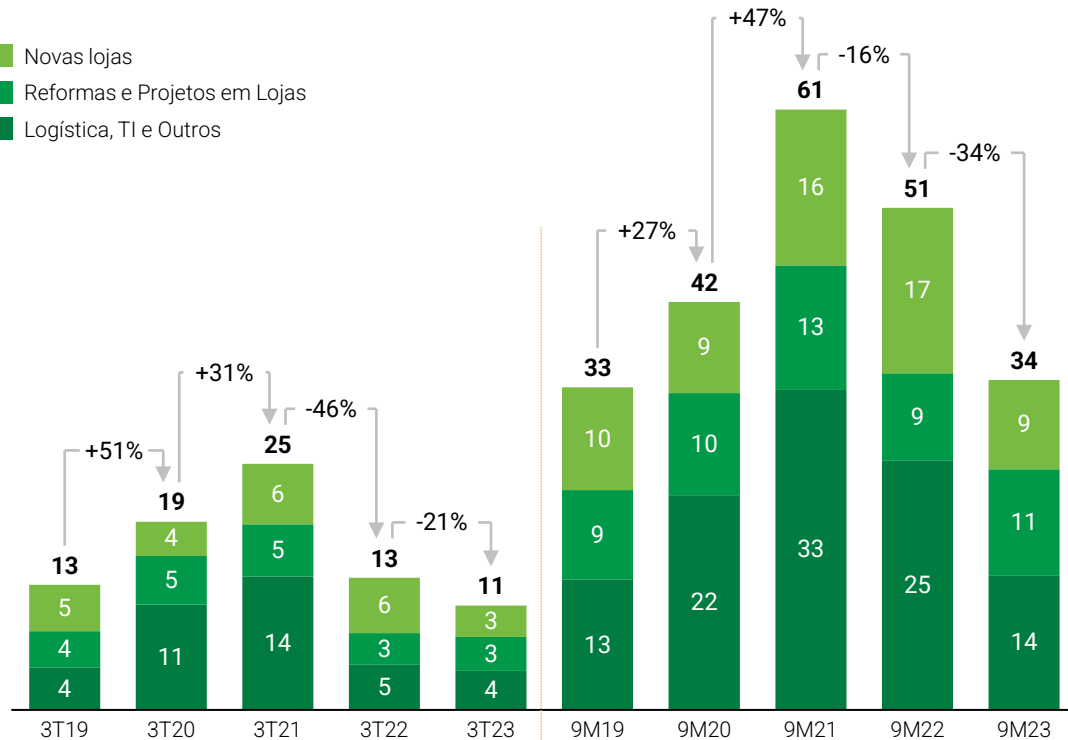
O meio de pagamento preferido pela maioria de nossos clientes

CAPEX

INVESTIMENTOS

(EM R\$ MILHÕES)

- Novas lojas
- Reformas e Projetos em Lojas
- Logística, TI e Outros



No 3T23, os investimentos **totalizaram R\$10,6 milhões**, incluindo a abertura de 7 novas lojas, a reforma de 8 lojas, implementação de projetos, investimentos em logística e TI. No 9M23, foram abertas 19 novas lojas e reformadas 37 lojas.

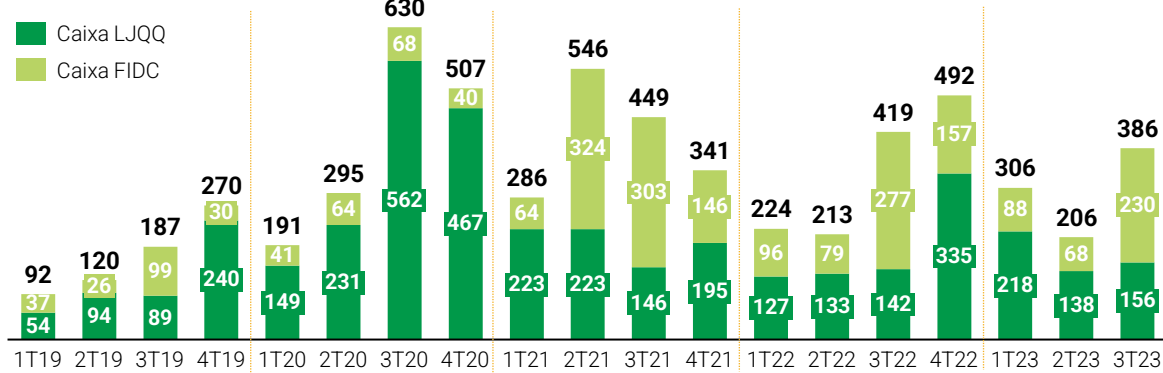


Fachada da filial inaugurada em Pirajuí (SP) no 3T23.

GESTÃO DE CAIXA

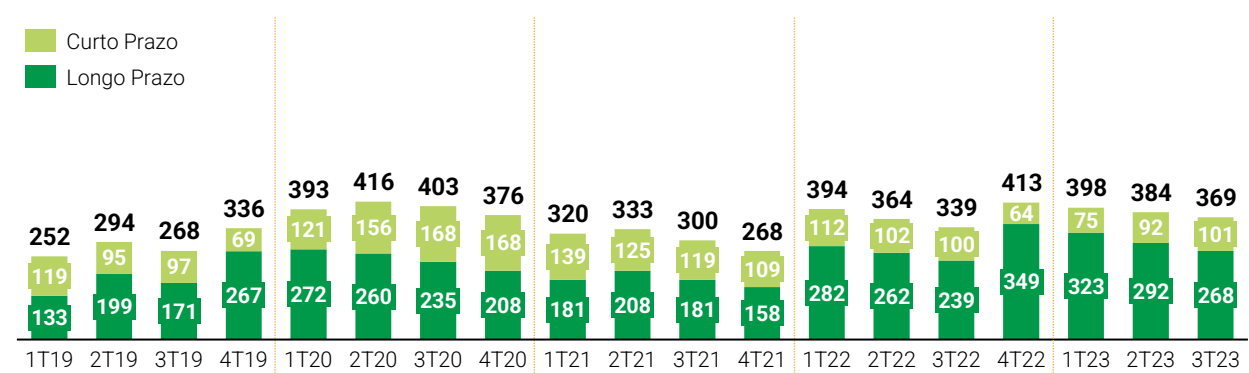
CAIXA CONSOLIDADO

(EM R\$ MILHÕES)



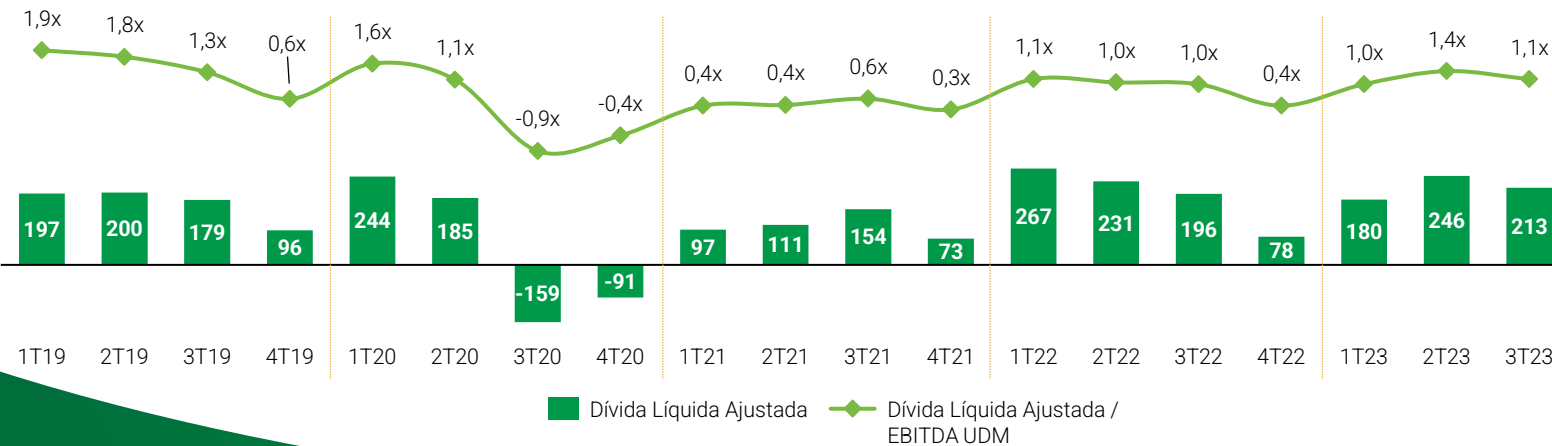
EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

(EM R\$ MILHÕES)



DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA

(EM R\$ MILHÕES)



Em 30 de setembro de 2023, a Dívida Líquida Ajustada da Companhia **foi de R\$213,2 milhões**, frente a R\$196,4 milhões no final do 3T22.

Sazonalidade do capital de giro, consumo de caixa no 1º semestre e geração no 2º semestre.

Em julho, foi realizada a **nona emissão do FIDC VerdeCard** no montante de **R\$300 milhões** com atribuição brAAA (sf) de rating pela Standard & Poors Global Rating.

Perguntas e Respostas

Q&A



DISCLAIMER

Eventuais declarações que possam ser feitas durante esse webcast, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Lojas Quero-Quero, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas. Estas se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Essa apresentação de resultados inclui dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais e financeiros pró-forma. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.





FAZER PARTE DA SUA VIDA É TUDO PRA GENTE.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@quero-quero.com.br | +55 51 3441-5798



3Q23 EARNINGS CALL

LJQQ3

B3 LISTED

IBRA B3 • ICON B3 • IGCT B3 • IGPTWB3 • ITAG B3 • SMLL B3



Flavio Abrantes

IRM



AGENDA

1 OUR PILLARS

2 EXPANSION AND PROJECTS

3 3Q23 RESULTS

4 Q&A



Peter Furukawa

CEO



OUR PILLARS



MARKET GAIN

Retail Sales 3Q23 in line with 3Q22, with a slight drop of 0.5%, and growth **vs. 3Q19** of 63.6%.

Retail Sales CAGR vs. 3Q19 of 13.1% in 3Q23.

SSS vs. 3Q22 of (6.2%) in 3Q23 and **vs. 3Q19** of 18.1%.

7 new stores in 3Q23, totaling **544** stores in operation.



CREDIT & COLLECTION EXCELLENCE

Overdue on the VerdeCard Portfolio¹ at 11.4% at the end of 3Q23, remaining under control even in a more challenging scenario.

Growth of 19% in the Credit Portfolio, above the performance of Retail, as a result of the gradual recomposition of the VerdeCard participation in purchases inside our stores (On-us).



DOING MORE WITH LESS

Selling and administrative expenses rose by 11.2% and 10.9% respectively vs. 3Q22, investments in expansion (6.9% increase in the store base vs. 3Q22) and inflation of expenses made up the increase.

Adjusted Net Debt of R\$213.2 million, **cash generation** compared to 2Q23 (R\$246.1 million). The financial leverage² indicator was 1.1x.

Historically, working capital has a **seasonality of cash consumption** in 1H and generation in 2H.



PHYGITAL RETAIL

In 3Q23, all Phygital initiatives accounted for around **22% of sales**.

Improvement of **promotional strategies**, seeking to **familiarize our customers more and more** with the format and the new mix categories.



HIGH PERFORMANCE CULTURE

8 Store Managers trained and **62 Managers in training** in 3Q23.

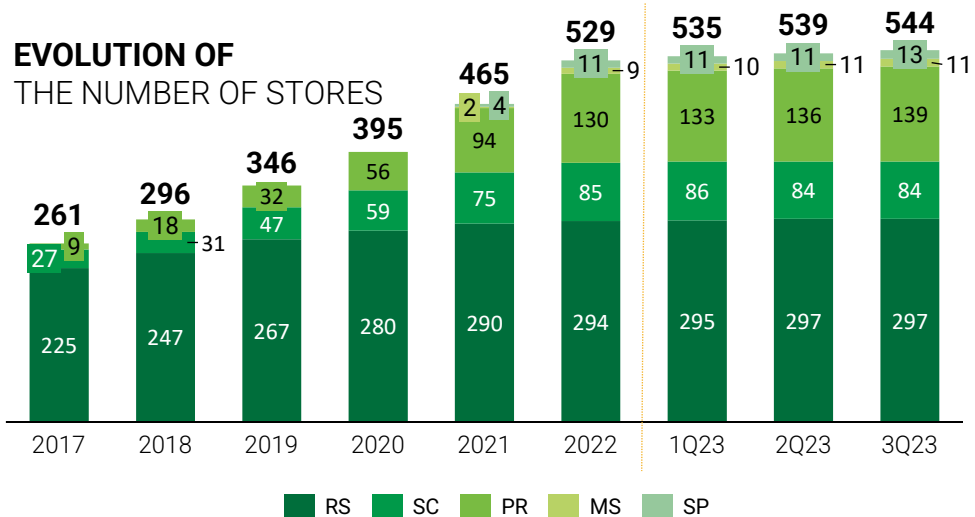
359 employees in the **Desponte Program** in Sep/23.

Start of the selection process of the **Trainee Program**.

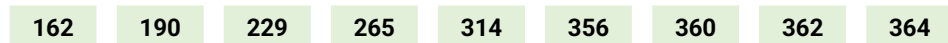
Recognized among the three best small-cap retailers in Latin America by Institutional Investor, in the categories of **Best Company Board** and **Best ESG Program**.

EXPANSION

EVOLUTION OF THE NUMBER OF STORES



SALES AREA (thousand sqm)

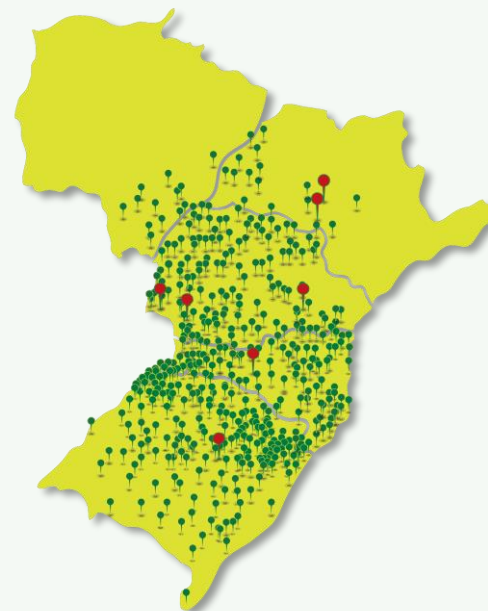


Opening of 7 new stores and two closed in the trimester, one in Rio Grande do Sul and other in Santa Catarina.

544 stores in operation in 456 cities in the states of RS, SC, PR, MS and SP.

8 stores renovated during the quarter.

STORE OPENINGS 3Q23



RIO GRANDE DO SUL

VALE DO SOL 10k hab.

SANTA CATARINA

ÁGUA DOCE 7k hab.

PARANÁ

ITAIPULÂNDIA 11k hab.

TRÊS BARRAS DO PARANÁ 11k hab.

IPIRANGA 14k hab.

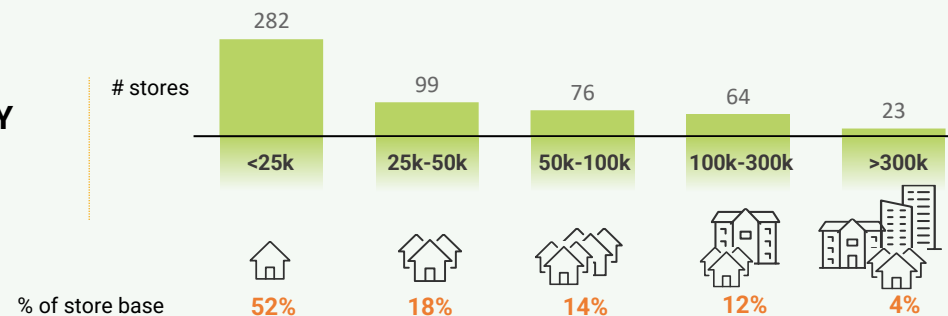
SÃO PAULO

PALMITAL 20k hab.

PIRAJUÍ 22k hab.

TOTAL: 7 NEW STORES

STORES BY CITY SIZE



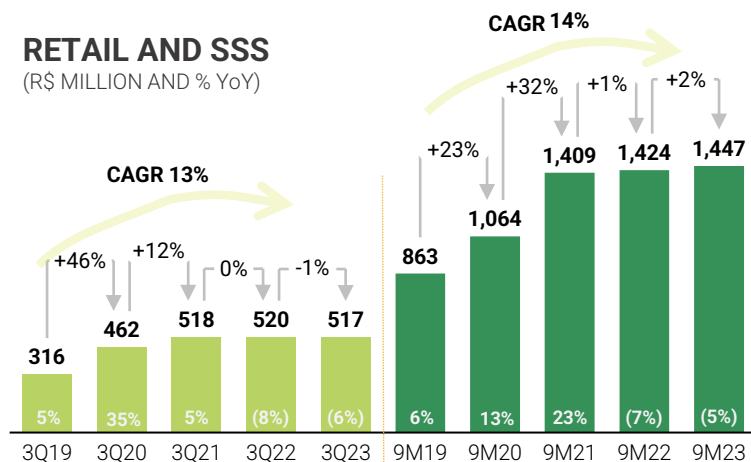
Jean Pablo de Mello

CFO

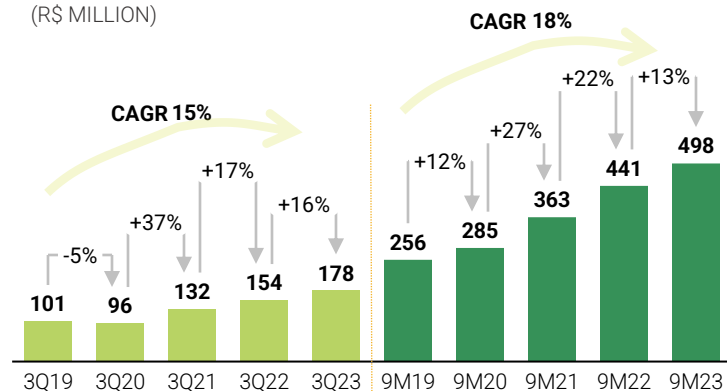


REVENUE BREAKDOWN BY BUSINESS | 3Q23 AND 9M23

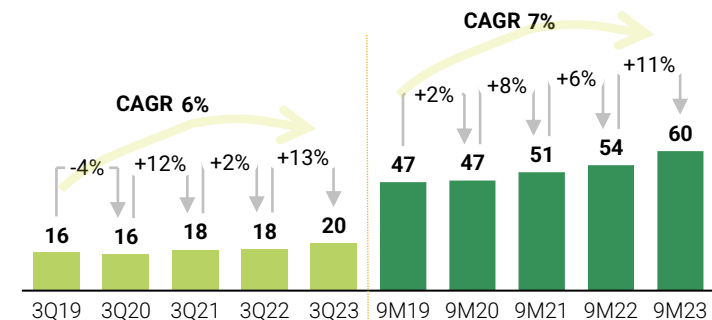
RETAIL AND SSS (R\$ MILLION AND % YoY)



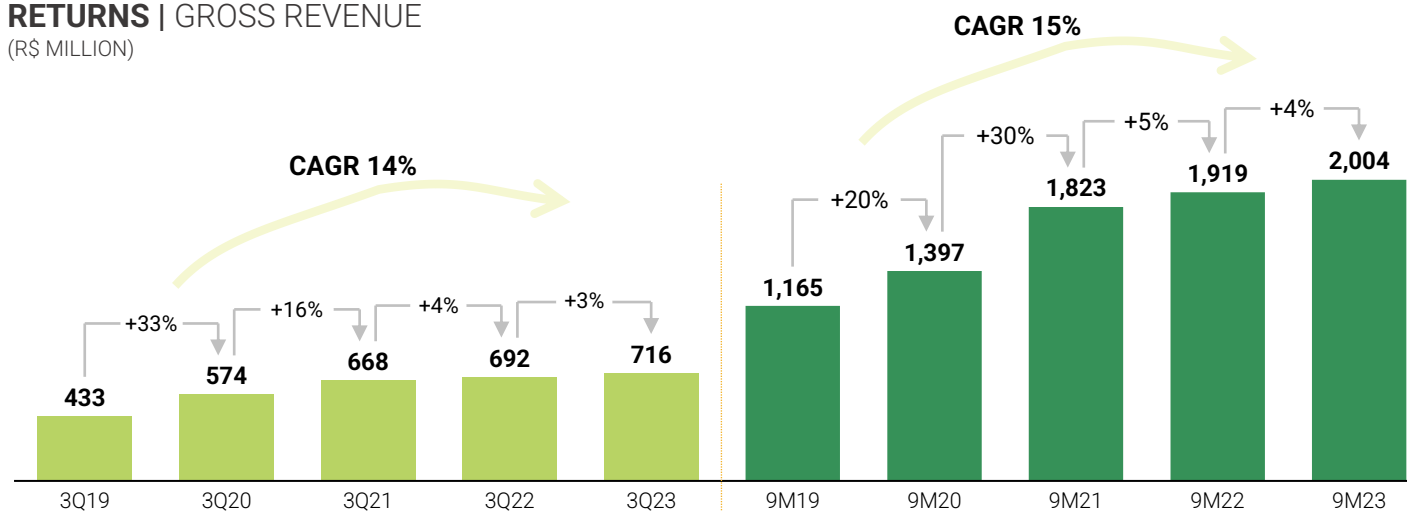
FINANCIAL SERVICES (R\$ MILLION)



CREDIT CARD (R\$ MILLION)



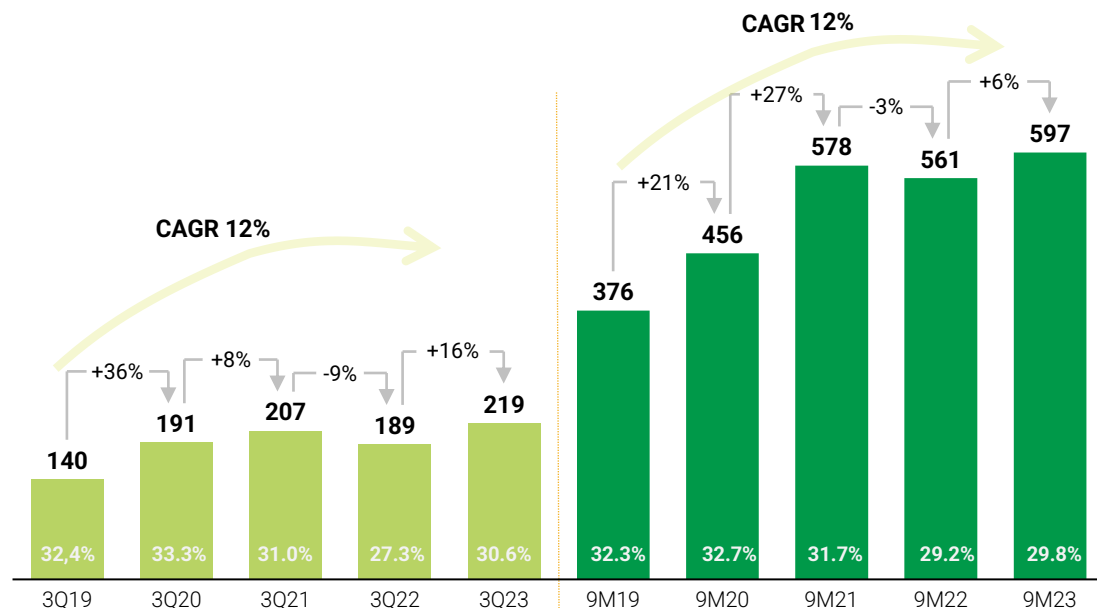
GROSS REVENUE, NET OF RETURNS | GROSS REVENUE (R\$ MILLION)



GROSS REVENUE AND GROSS MARGIN | 3Q23 AND 9M23

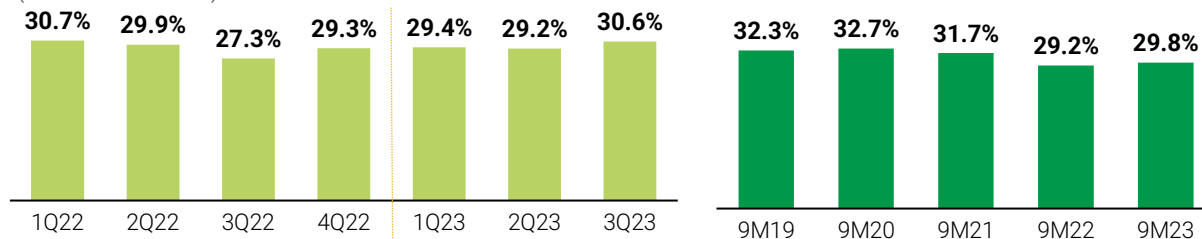
GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

(R\$ MILLION AND % GROSS REVENUE)



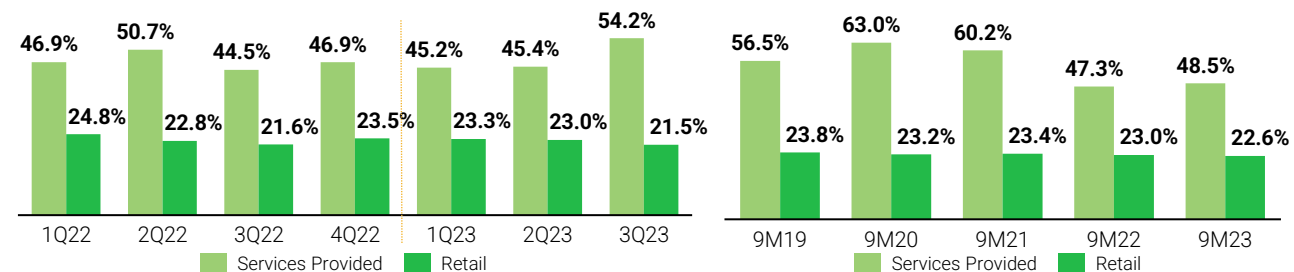
GROSS MARGIN

(% GROSS REVENUE)



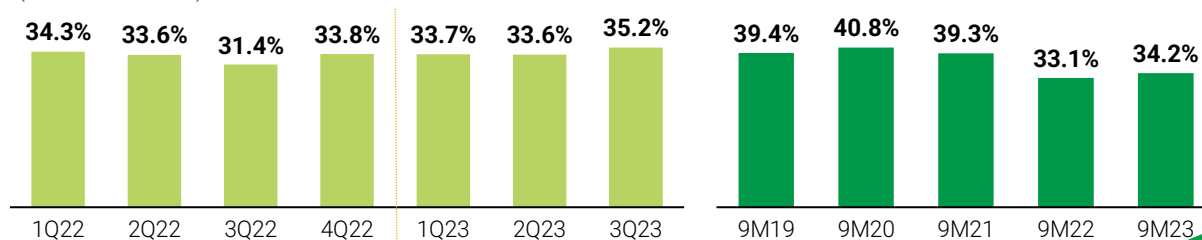
GROSS MARGIN RETAIL AND SERVICES PROVIDED

(% GROSS REVENUE)



GROSS MARGIN

(% NET REVENUES)

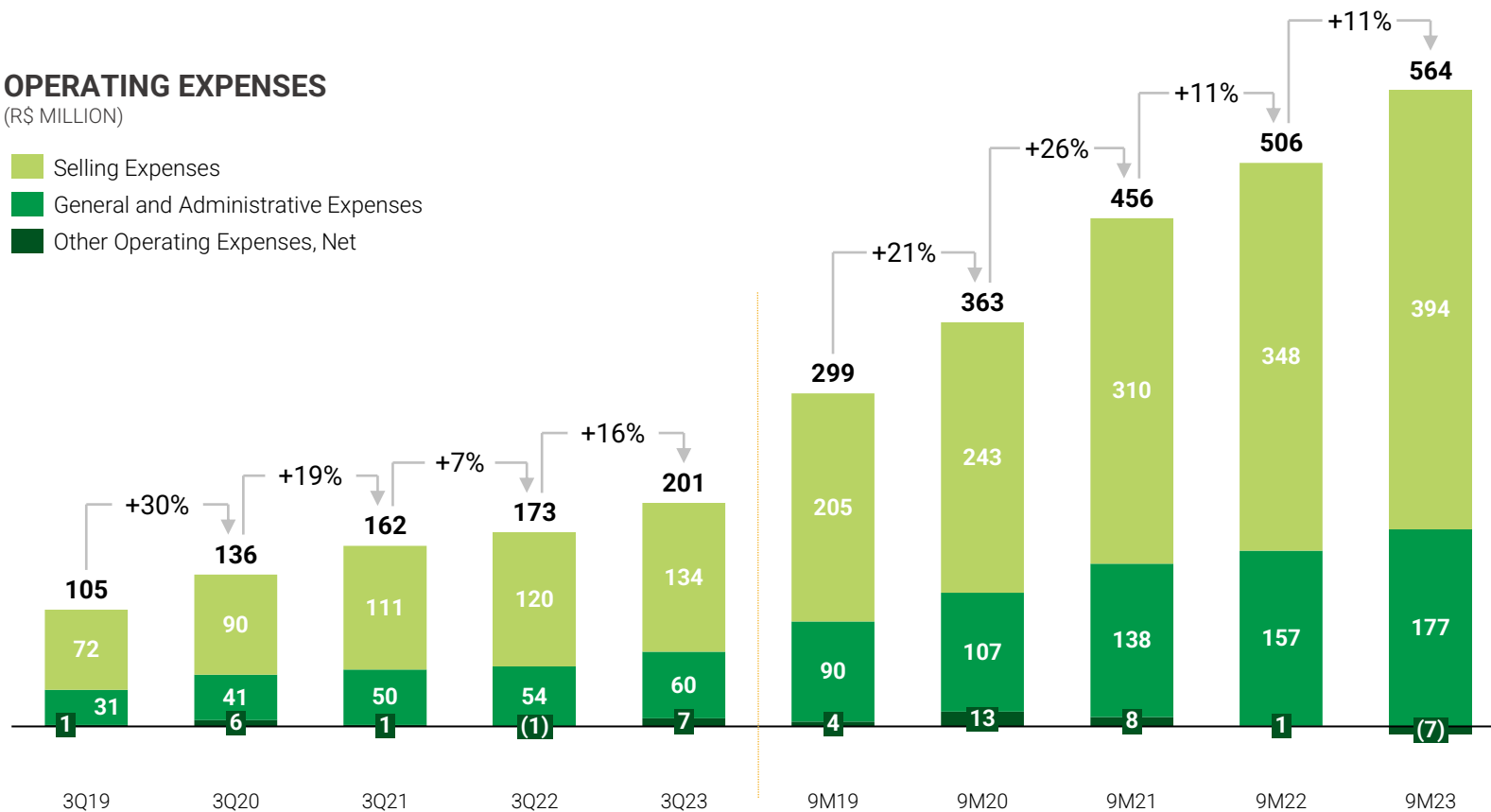


OPERATING EXPENSES | 3Q23 AND 9M23

OPERATING EXPENSES

(R\$ MILLION)

- Selling Expenses
- General and Administrative Expenses
- Other Operating Expenses, Net



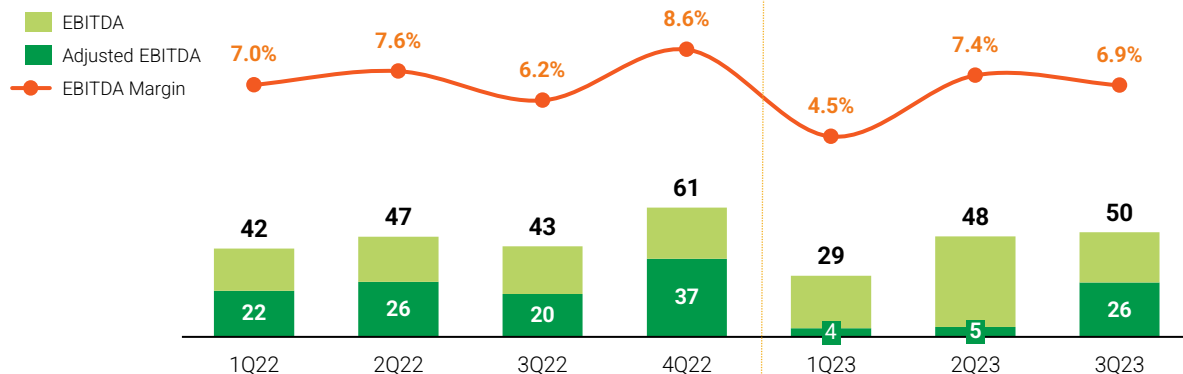
In 3Q23, Operating Expenses **totaled R\$200.7 million**, with sales expenses growing 11% as well as general and administrative expenses compared to 3Q22.

In 9 months period, expenses grew by 11%.

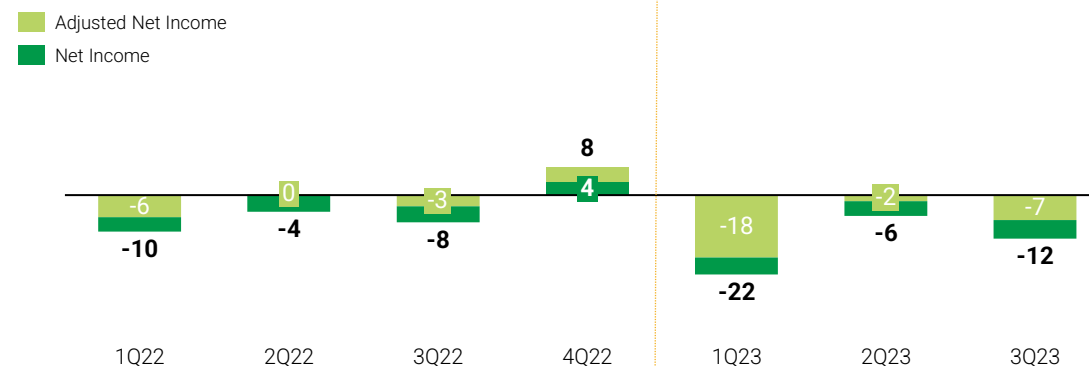
This performance is mainly attributable to the additional expenses resulting from the organic expansion (+7% of the store base), inflation in the period and the collective labor agreement.

ADJUSTED EBITDA AND NET INCOME EVOLUTION | 3Q23 AND 9M23

EBITDA AND ADJUSTED EBITDA (R\$ MILLION AND % GROSS REVENUE)



NET INCOME AND ADJUSTED NET INCOME (R\$ MILLION)



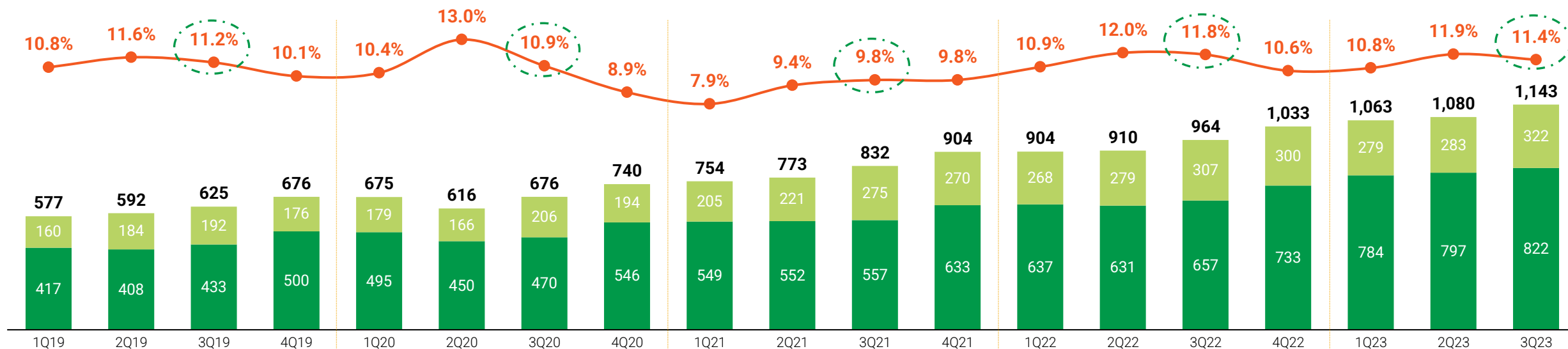
EBITDA and Adjusted EBITDA reconciliation (R\$ million)	3Q23		% 3Q23		% 9M23	
	3Q23	3Q22	vs 3Q22	3Q19	9M23	9M22
Profit for the period	(12.3)	(7.6)	(60.4%)	13.3	(40.5)	(22.3)
(+) Income tax and social contribution	(4.4)	(3.6)	(25.1%)	7.8	(22.4)	(7.0)
(+) Finance income (costs), net	34.9	26.9	29.5%	14.4	96.0	84.5
(+) Depreciation and Amortization	31.5	27.3	15.3%	12.5	93.4	77.3
(=) EBITDA	49.7	43.1	15.3%	48.0	126.5	132.5
<i>EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	8.0%	7.2%	0.8p.p.	13.8%	7.3%	7.8%
<i>EBITDA Margin (% Gross Revenue)</i>	6.9%	6.2%	0.7p.p.	11.1%	6.3%	6.9%
(+) Stock Option Plan (SOP)	3.3	2.2	52.3%	-	7.5	7.3
(+) Non-recurring itens	-	-	-	-	(18.1)	-
(-) Impact of the adoption of IFRS16 / CPC06	(27.1)	(24.9)	(9.1%)	(12.0)	(81.1)	(71.3)
(=) Adjusted EBITDA	25.8	20.4	26.9%	36.1	34.8	68.5
<i>Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)</i>	4.2%	3.4%	0.8p.p.	10.3%	2.0%	4.0%
<i>Adjusted EBITDA Margin (% Gross Revenue)</i>	3.6%	2.9%	0.7p.p.	8.3%	1.7%	3.6%

CREDIT PORTFOLIO EVOLUTION | 3Q23 AND 9M23

VERDCARD NET PORTFOLIO

(R\$ MIL' LION)

- Interest-free Net Portfolio
- Interest-bearing Net Portfolio
- Delay over 90 days on the VerdeCard's Portfolio



PORTFOLIO GROWTH

TOTAL
+19%

INTEREST-BEARING
+25%

vs 3Q22

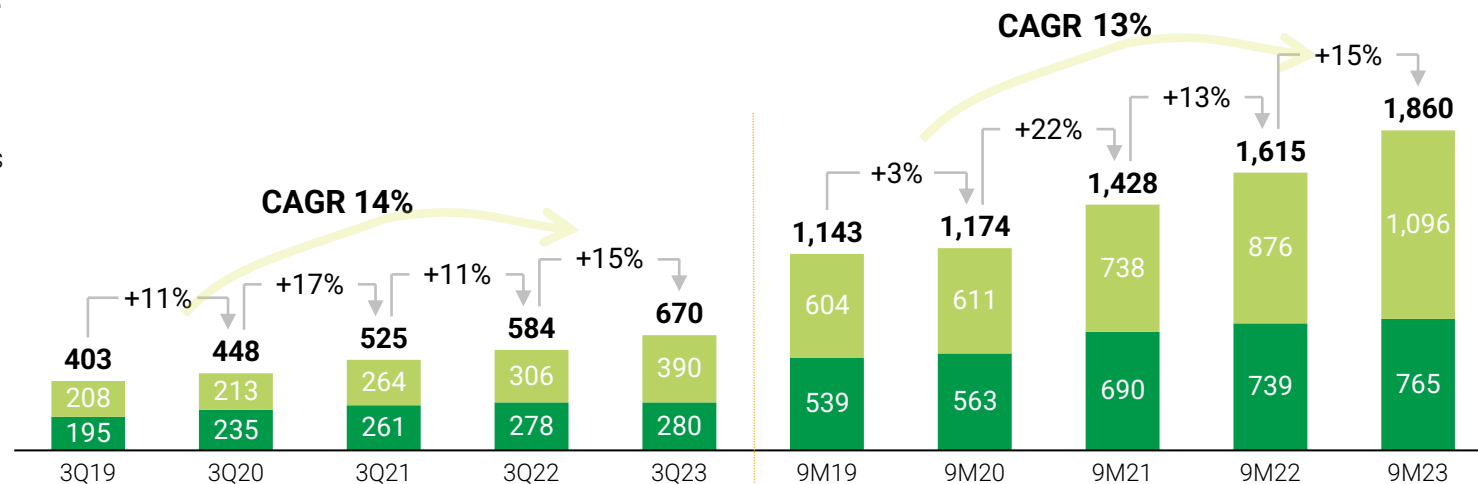
EVOLUTION OF TPV | 3Q23 AND 9M23

TOTAL PAYMENT VOLUME ON VERDECARD

ON VERDECARD

(R\$ MILLION)

- Accredited Establishments
- Quero-Quero Stores



TOTAL NUMBER OF CREDIT CARDS (Sep/23)



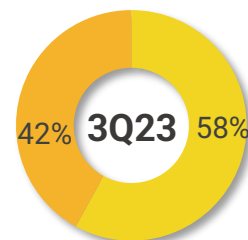
3.8MM+
Credit cards

TOTAL PAYMENT VOLUME (TPV) LTM



R\$ 2.5 bn
of TPV

TPV PER SALES CHANNEL %



- On-us Lojas Quero-Quero
- Off-us Accredited Establishments

QUERO-QUERO VERDECARD CREDIT CARD

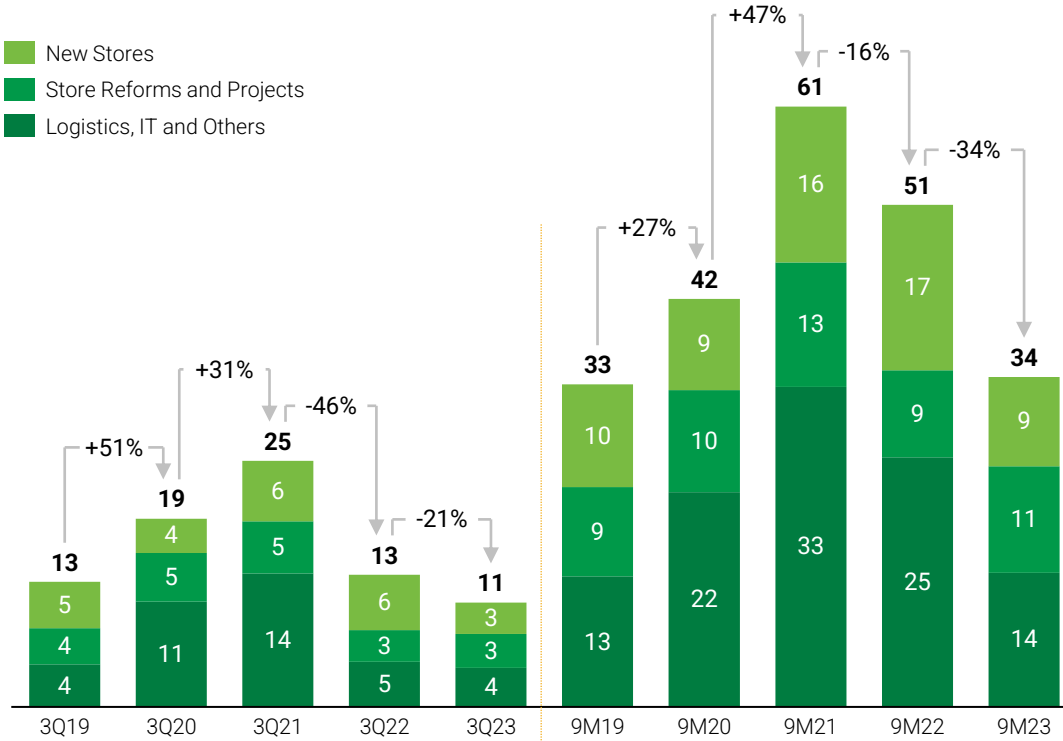


The preferred payment method for most of our customers

CAPEX

CAPEX (R\$ MILLION)

- New Stores
- Store Reforms and Projects
- Logistics, IT and Others



In 3Q23, investments **totaled R\$10.6 million**, including the opening of 7 new stores, the refurbishment of 8 stores, project implementation, investments in logistics and IT. In 9M23, 19 new stores were opened and 37 stores renovated.

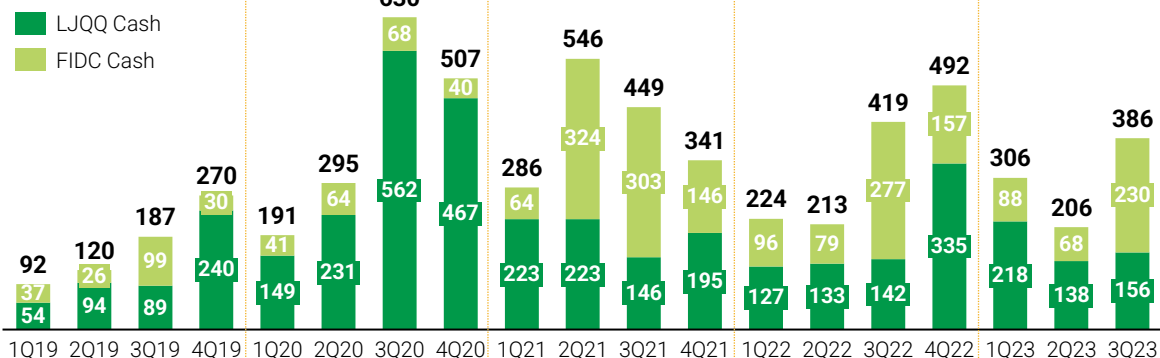


Facade of the store opened in Pirajuí (SP) in 3Q23.

CASH MANAGEMENT

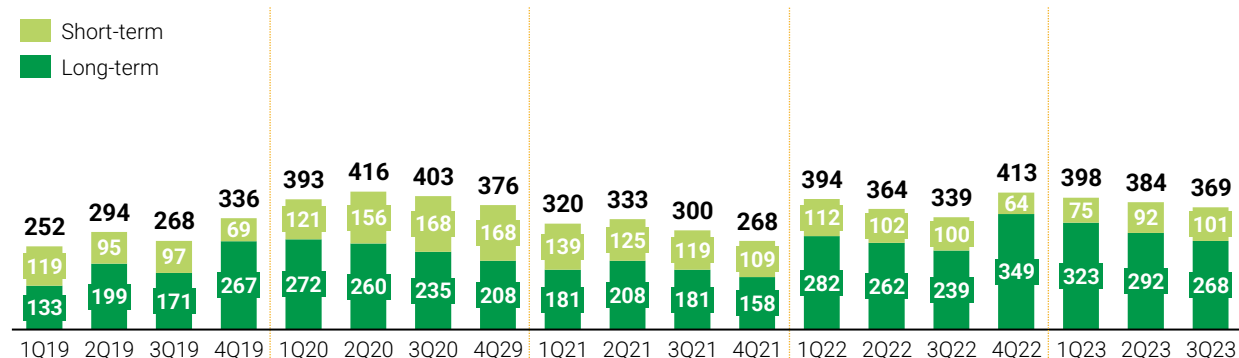
CONSOLIDATED CASH

(R\$ MILLION)



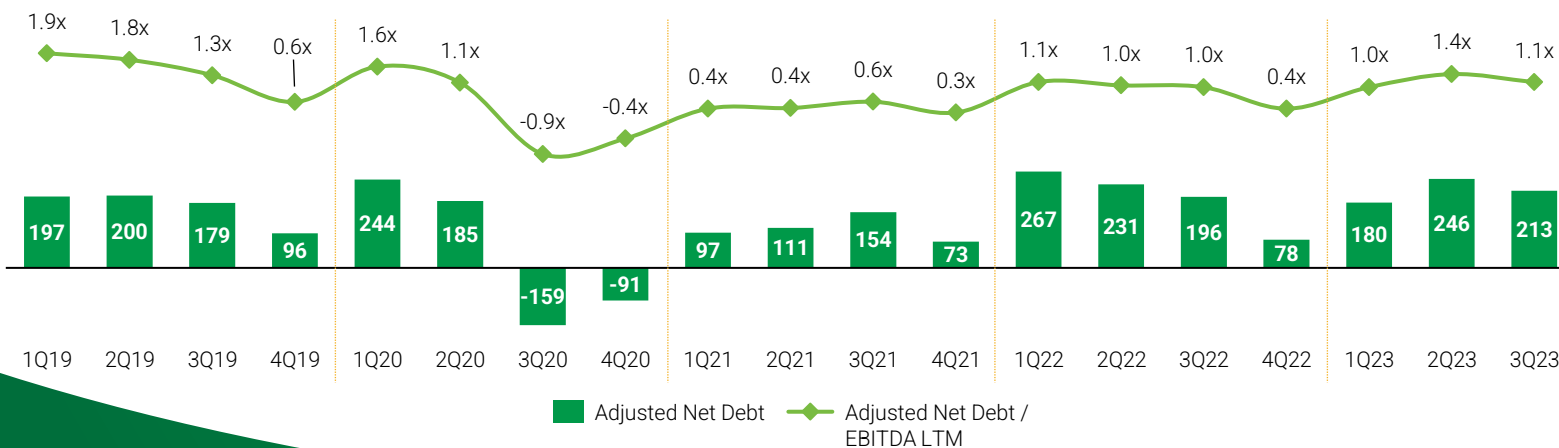
LOANS AND FINANCING

(R\$ MILLION)



ADJUSTED NET DEBT

(R\$ MILLION)



On June 30, 2023, the Company's Adjusted Net Debt **was R\$213.2 million**, compared to R\$196.4 million at the end of 3Q22.

Working capital seasonality, cash consumption in the 1st half and generation in the 2nd half.

In July, the **ninth issue of FIDC Verdecard** was carried out in the amount of **R\$300 million** with a brAAA (sf) rating by Standard & Poors Global Rating.

Q&A



DISCLAIMER

Any statements that may be made during this webcast regarding the Company's business prospects, projections and operating and financial targets are beliefs and assumptions of the management of Lojas Quero-Quero, as well as information currently available to the Company. Forward-looking statements are not guarantees of performance and involve risks, uncertainties and assumptions. These refer to future events and therefore depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions and other operating factors may affect the Company's future results and could lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements.

This presentation includes accounting and non-accounting data such as pro-forma operating and financial data. The non-accounting data has not been reviewed by the Company's independent auditors.





BEING PART OF YOUR LIFE IS EVERYTHING TO US.

INVESTOR RELATIONS

ri@quero-quero.com.br | +55 51 3441-5798