

grupo panvel

Divulgação de Resultados 2023/4T23



Call PNVL3

Call de Resultados

15 de março de 2024 - sexta-feira
09:30 (Horário de Brasília) / 08:30 (US EDT)

O call será realizado em português com
tradução simultânea para inglês.

Link: [Clique Aqui](#)

Eldorado do Sul, RS, 14 de março de 2024

A Dimed S.A. Distribuidora de Medicamentos (B3 S.A. - BRASIL, BOLSA, BALCÃO: PNVL3), uma das principais varejistas e distribuidoras de produtos farmacêuticos do País, anuncia os resultados do 4º trimestre de 2023 (4T23). As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em reais (R\$), de acordo com a legislação societária brasileira e normas internacionais de relatório financeiro (IFRS). As comparações de resultado do 4T23 usam como base o 4T22, exceto quando indicado de outra forma. Para fins de comparabilidade com períodos anteriores, os números deste relatório são demonstrados de acordo com a norma IAS 17/CPC 06. Os valores financeiros mencionados são referentes a valores em R\$ (Real).



Aviso Legal: As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Grupo Panvel são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Administração sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, da legislação, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.

Relações com Investidores

Antônio Carlos Tocchetto Napp

Diretor Financeiro e de RI

Ismael Rohrig

Head de RI

Lucas Martini

Analista de RI

Pedro Bernardes

Assistente de RI

Pedro Gazzana

Assistente de RI

Fone.: 51 3481-9588 / E-mail: relinvest@grupopanvel.com.br / Site: <https://ri.grupopanvel.com.br/>

2023



Receita Bruta do Grupo
R\$ 4.804M (+12,2% vs 2022)



Receita Bruta do Varejo
R\$ 4.367M (+11,7% vs 2022)



EBITDA Ajustado
R\$ 233,0M (+14,9% vs 2022)
Margem de 4,9% (+0,2 p.p.)



Lucro Líquido Ajustado do Grupo
R\$ 109,7M (+8,1% vs 2022)
Margem de 2,3%

4T23



Receita Bruta do Grupo
R\$ 1.315M (+12,9% vs 4T22)



Receita Bruta do Varejo
R\$ 1.205M (+12,6% vs 4T22)



EBITDA Ajustado
R\$ 68,7M (+17,1% vs 4T22)
Margem de 5,2%



Endividamento
Baixa alavancagem de
0,6x EBITDA



Lucro Líquido do Grupo
R\$ 33,0M (+36,0% vs 4T22)
Margem de 2,5%



Digital
20,4% de participação
nas vendas do Varejo no 4T23



Market Share
+0,4 p.p. na Região Sul vs 4T22

Descrição	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	2022	2023
Nº de Lojas	556	565	574	585	600	556	600
Nº de funcionários	9.300	9.121	9.522	9.666	10.284	9.300	10.284
Em reais mil							
Receita Bruta TT	1.165.011	1.105.711	1.166.969	1.216.126	1.315.106	4.279.781	4.803.912
Margem Bruta TT	336.580	313.758	343.743	342.805	376.901	1.245.539	1.377.207
% da Receita Bruta	28,9%	28,4%	29,5%	28,2%	28,7%	29,0%	28,7%
Receita Bruta Varejo	1.070.306	1.002.361	1.056.748	1.102.043	1.205.413	3.908.434	4.366.566
Margem Bruta Varejo	321.089	300.494	327.643	330.432	359.203	1.186.758	1.317.772
% da Receita Bruta Varejo	30,0%	30,0%	31,0%	30,0%	29,8%	30,4%	30,2%
EBITDA Ajustado TT	58.647	49.971	57.795	56.595	68.657	202.867	233.018
% da Receita Bruta	5,0%	4,5%	5,0%	4,7%	5,2%	4,7%	4,9%
Lucro Líquido Ajustado TT	24.294	22.647	26.084	27.175	33.047	101.515	109.695
% da Receita Bruta	2,1%	2,0%	2,3%	2,2%	2,5%	2,4%	2,3%
Fluxo de Caixa Livre	29.575	(74.793)	12.212	(6.144)	38.514		
Endividamento	0.4x	0.8x	0.9x	0.8x	0,6x		

Mensagem da administração

Em 2023 nos desafiamos a superar as vendas e os resultados obtidos nos exercícios anteriores. E, mais uma vez, tivemos sucesso em nossa estratégia, graças ao empenho de todos os *stakeholders* do Grupo Panvel.

Fechamos mais um ano completo de um novo ciclo de crescimento, iniciado a partir do nosso follow on, realizado em julho de 2020. No último ano, realizamos investimentos da ordem de R\$ 139 milhões, que somados aos investimentos realizados em 2021 e 2022, totalizam mais de R\$ 450 milhões neste período. Esses investimentos, focados nas operações de loja, em logística e em tecnologia, foram responsáveis diretos pela entrega de pilares fundamentais da nossa estratégia de longo prazo, como por exemplo:

- a. **Expansão: foram 57 novas lojas abertas no ano, que somadas às lojas abertas desde 2020, representam mais de 200 lojas novas, em diferentes estágios de maturação.** Esse patamar histórico de lojas em maturação (cerca de 30% da base total) reforça a consistência alcançada pelo nosso processo de expansão, na medida em que seguimos aumentando a nossa margem mesmo com um grande número de lojas ainda sem atingir seu patamar máximo de resultado. Além disso, ter essa base em maturação também significa que temos muito potencial de resultado a ser capturado nos próximos exercícios;
- b. **Digital: atingimos a participação recorde nas vendas da Panvel de 19,7% em 2023, sendo que a participação chegou a 20,4% no 4T23.** Esses números são frutos de uma experiência totalmente *omni* que, aliada à entrega mais rápida do varejo farma brasileiro, colocam a Panvel como o *benchmark* em experiência Digital. Com canais proprietários modernos e personalizados, mais uma vez mantivemos o foco no atendimento e na personalização da jornada de nossos clientes. A digitalização dos nossos clientes e dos nossos colaboradores é uma jornada que não para, e que ajuda a diferenciar a Panvel em relação à sua concorrência.
- c. **CRM: ampliamos a base de clientes da Panvel em 43% comparado ao ano anterior, atingindo a marca de 22,5 milhões de clientes.** Essa base de clientes é sem dúvidas um grande diferencial para que possamos cada vez mais trabalhar a frequência e fidelização, em especial dos clientes que compram medicamentos para doenças crônicas e de uso contínuo. Esse será um importante vetor de crescimento de receita para os próximos períodos;

Panvel acelera crescimento de vendas no 4T23 e atinge maior venda média da sua história, alcançando a marca de R\$ 670 mil por loja/mês.

Assim, a Receita Bruta do Grupo atingiu R\$ 4.804 milhões em 2023, um crescimento de 12,2% no ano. No trimestre, esse crescimento foi ainda maior, atingindo 12,9% versus o 4T22. Na Panvel, a Receita Bruta no ano atingiu R\$ 4.367 milhões, um crescimento de 11,7% em relação a 2022, tendo esse crescimento acelerado para 12,6% no último trimestre. Aqui cabe destacar que, ao analisarmos o crescimento médio composto (CAGR) da venda da Panvel entre os

anos de 2021 e 2023, encontramos a taxa de 17,3% ao ano, um percentual muito robusto que demonstra o bom desempenho da nossa expansão e das lojas maduras no período. Como não poderia deixar de ser, mais uma vez ganhamos market share na Região Sul, em todos os nossos Estados de atuação, com uma participação de 12,7% no 4T23 e com o maior crescimento do ano (0,4 p.p. versus 4T22);

O crescimento da Receita Bruta e a maturação de importantes iniciativas em todos nossos pilares estratégicos foram acompanhados da evolução da Margem EBITDA Ajustada da Companhia, que representou 4,9% da Receita Bruta, uma expansão de 0,2 p.p. em relação ao ano de 2022, com um crescimento de 14,9% em relação ao ano anterior, atingindo R\$ 233 milhões no ano. No 4T23, a Margem EBITDA atingiu 5,2% (+0,2 p.p. vs 4T22) com um crescimento de 17,1% sobre o mesmo período de 2022. Esse excelente resultado foi fruto dos ganhos de produtividade em lojas maduras e nos centros de distribuição, bem como pela maturação de lojas novas, após os fortes investimentos realizados. Isso se traduziu na diluição das Despesas com Vendas ao longo do ano, na ordem de 0,7 p.p. versus 2022, em linha com nosso compromisso de ampliar a eficiência operacional.

Ciclo de Caixa melhora em 7 dias e Companhia encerra o ano com baixa alavancagem, equivalente a 0,6x EBITDA.

A qualidade da gestão de caixa também foi destaque em 2023. Melhoramos o ciclo de caixa em 7 dias, mesmo em um cenário de aberturas de lojas, investimentos em logística e em tecnologia, tudo isso aliado a uma das mais baixas alavancagens financeiras do varejo. Assim, encerramos o quarto trimestre com dívida e

alavancagem baixas, equivalente a 0,6x EBITDA. Essa situação do caixa dá fôlego para continuar investindo e crescendo, mesmo em um cenário de taxas de juros ainda elevadas

Aliando o ótimo resultado operacional com uma gestão de caixa conservadora, fechamos o ano entregando um Lucro Líquido Ajustado de R\$ 109,7 milhões, equivalente a uma Margem Líquida de 2,3%. Destaque especial para o último trimestre do ano, quando atingimos uma Margem Líquida de 2,5%, um crescimento de 36,0% sobre o ano anterior (+0,4 p.p. *versus* 4T22).

Lucro Líquido Ajustado cresce 36% no 4T23, em relação ao mesmo período de 2022.

Vale lembrar que esse crescimento em vendas e em resultado foi construído sem esquecer do cuidado com clientes, colaboradores e toda a comunidade que nos acompanha. Nossos indicadores de atendimento ao cliente, cujo principal KPI é o NPS (Net Promoter Score) cresceu em relação a 2022 e atingiu o nível recorde de 81 pontos em 2023, sendo um dos maiores do setor. Essa é a melhor tradução possível do nosso propósito de “Proporcionar Saúde e Bem-estar”, com o cliente sempre no centro das nossas decisões.

Por outro lado, nossa jornada ESG realizou entregas muito importantes ao longo do ano. Desde a publicação do nosso 1º Relatório de Sustentabilidade, que tangibilizou nossas ações nesse pilar, passando pelo esforço coletivo de apoio às comunidades da Região Sul que sofreram as sérias consequências ocasionadas pelas chuvas intensas e enchentes, o Grupo Panvel seguiu incansável na busca de soluções que reduzam o sofrimento das pessoas, o desperdício de recursos e a manutenção de um ambiente saudável para todos.

Todas essas importantes entregas reforçam nossa consistência e confiança para os próximos anos. Temos muito orgulho de dizer que estamos entregando, sem exceção, todos os compromissos firmados em nosso *follow on* realizado em 2020. Vamos continuar investindo e inovando em nosso negócio e vamos colher os frutos de projetos e investimentos passados. Temos plena consciência de que para alcançar nossos objetivos de longo prazo ainda teremos muito trabalho pela frente e que tudo isso só foi possível e continuará a ser construído através das nossas pessoas. Com isso, gostaríamos de agradecer todos os *stakeholders* que contribuem para a contínua superação de resultados em cada um dos trimestres.

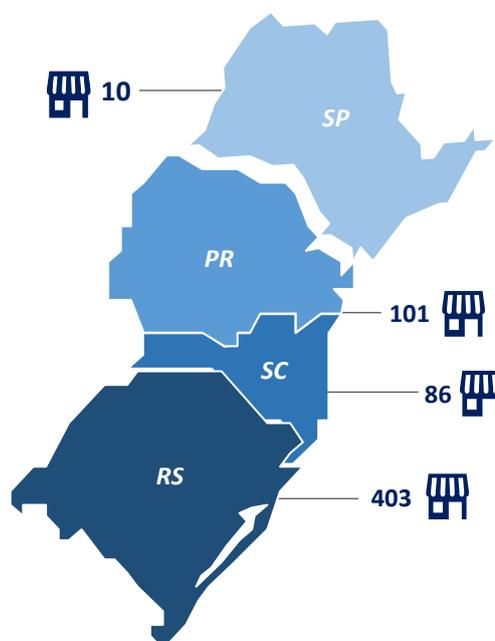
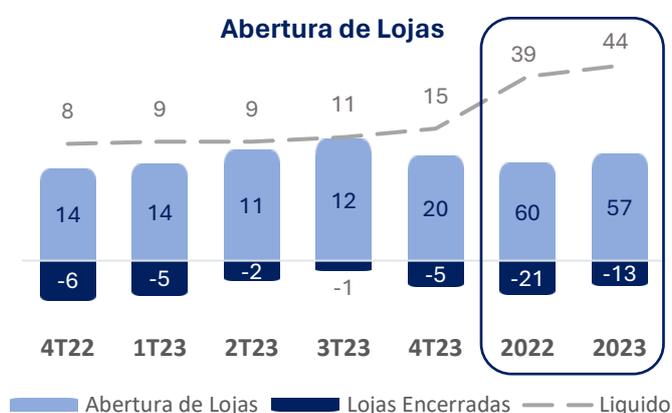
Portfólio de Lojas

No 4T23 inauguramos 20 lojas, sendo 12 unidades no RS, 4 em SC, 3 no PR e 1 unidade em SP alcançando a marca de 600 lojas em operação, mantendo a consistência e a capacidade de execução de nosso ritmo de expansão. Ao longo do ano, abrimos 57 lojas, com destaque para o número recorde de aberturas líquidas, que atingiu o patamar de 44 novas lojas em 2023.

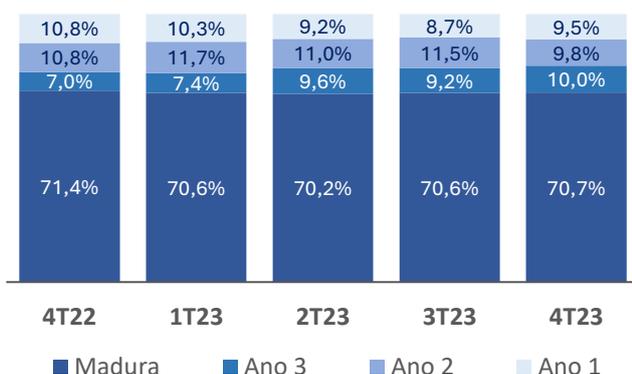
No período, realizamos a transferência de 2 filiais maduras para pontos com maior potencial de venda. Outras 3 filiais maduras foram encerradas porque não atendiam mais ao perfil, nem ao potencial de venda e de rentabilidade determinados pelos padrões de operação da Companhia, considerando indicadores como localização, vagas de estacionamento e metragem. O encerramento/transferência de filiais desalinhadas com a atual estratégia da Companhia é uma ferramenta para otimização do uso de nossos ativos, liberando recursos e aumentando as taxas de retorno dos nossos investimentos.

O ritmo da expansão segue em linha com a estratégia da Companhia de adensamento na Região Sul, principalmente fora das capitais, somado ao incremento da capacidade de atendimento dos canais digitais.

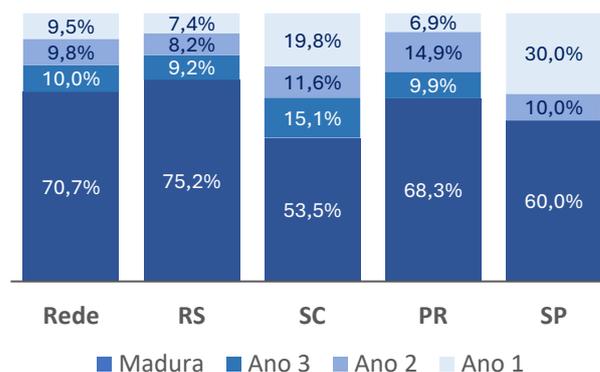
Ao final do período, a Companhia contava com 70,7% de lojas maduras e 29,3% em processo de maturação.



Portfólio de Lojas por Maturidade



Maturidade por UF



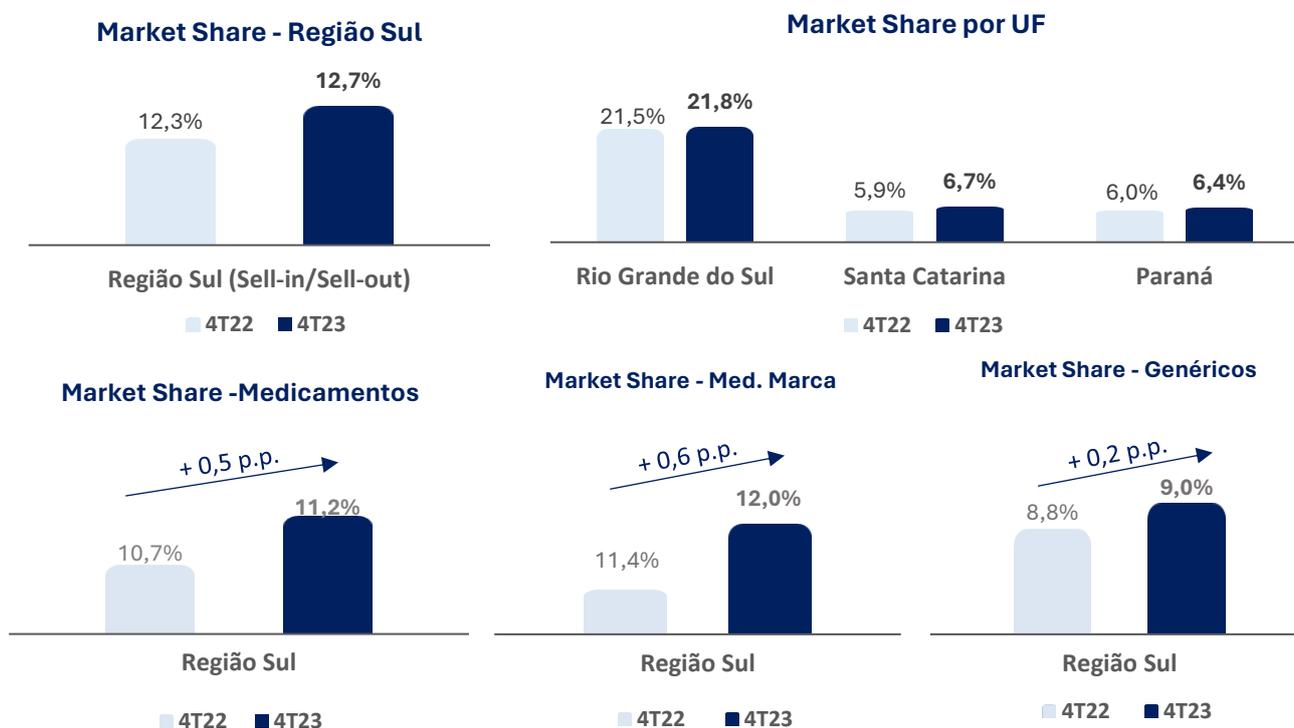
Market Share

No 4T23 a Companhia alcançou o décimo quinto trimestre consecutivo de ganho de participação de mercado na Região Sul. Esse ganho de *market share* é fruto de uma estratégia de expansão assertiva e da qualidade da operação das lojas já existentes, com foco no interior dos estados da Região.

Panvel apresenta ganho de 0,4 p.p. de Market Share na Região Sul, destacando-se os ganhos vindos principalmente de SC e PR, em linha com sua estratégia de expansão.

No 4T23 a Panvel alcançou um *market share* de 12,7% na Região Sul, uma evolução de 0,4 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior, com destaque para o Estado de Santa Catarina onde ganhamos 0,8 p.p. vs 4T22 e atingimos a marca de 6,7% de participação. No Paraná obtivemos ganho de 0,4 p.p., atingindo a marca de 6,4% de participação.

A Companhia segue enxergando muitas oportunidades para a Região Sul, em especial no interior dos Estados dessa região. Essas oportunidades seguirão sendo exploradas ao longo dos próximos períodos.



Fonte: IQVIA – *Conceito sell-in / sell-out = vendas dos distribuidores somadas às vendas do varejo

E-commerce e Iniciativas Digitais

Novamente os canais digitais da Panvel foram destaque, consolidando nossa posição como referência no varejo farmacêutico brasileiro com a maior participação de canais digitais nas transações do setor.

As vendas do Digital atingiram 20,4% das vendas do varejo no 4T23, com um crescimento de 43,8% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No período acumulado de 2023, a participação do digital foi de 19,7%, com uma evolução de 38,8% e uma expansão de 3,9 p.p.

Digital da Panvel alcança 53,7% de Market Share na Região Sul no 4T23 (1,9 p.p. vs 4T22), consolidando liderança do E-Commerce da Panvel na região.

Esta performance demonstra a eficiência do nosso modelo de negócio e a qualidade da nossa estrutura de entrega de última milha. Na Panvel, oferecemos uma experiência fluida e completamente *omnichannel* em todos os nossos canais de venda não presenciais, como aplicativo, site, *marketplace*, atendimento telefônico e *Social*

Comerce, reforçando nosso compromisso com a inovação e a melhoria contínua da experiência do cliente. Além disso, destacamo-nos por possuir a entrega de última milha mais rápida do varejo farmacêutico brasileiro e a melhor experiência *omnichannel*.



Em linha com nossa estratégia para cada uma das localidades nas quais estamos presentes, executamos mais um trimestre com equilíbrio na participação do Digital entre os Estados da Região Sul. Com relação ao município de São Paulo, a Panvel segue sua estratégia para a região, que tem por objetivo fornecer a melhor experiência *online*, com a entrega mais rápida do varejo farma do Brasil sem renunciar à rentabilidade da operação. Assim, encerramos o 4T23 com um *market share* de 53,7% na Região Sul.

Estrutura Digital

Clique e Retire 600 lojas	Entregas 4T23 570.000	Lojas <i>Delivery</i> 177
Nível de Serviço 97% (4T23)	Entrega Rápida até 1h	Mini CD/ <i>Darkstore</i> 9

Mantendo nosso compromisso com a excelência e melhor experiência para nossos clientes, ao longo de 2023 desenvolvemos e evoluímos diversas frentes estratégicas para os canais digitais:

- **Entrega Turbo:** lançamos essa nova modalidade de entrega, com prazo máximo de até 30 minutos, e já está disponível nas capitais da Região Sul. Além disso, somos a única farmácia habilitada em modalidades "turbo" de *superapps*.
- **Gerentes Digitais:** uma iniciativa que visa capacitar nossos colaboradores para se tornarem influenciadores digitais em suas respectivas comunidades por meio das plataformas digitais. Atualmente são mais de 410 lojas, com mais de 125 mil postagens e mais de 89 milhões de impressões, que ampliam muito a capacidade de comunicação de cada uma de nossas lojas, oferecendo produtos, serviços, cupons e promoções.
- **Vitrines Personalizadas:** em 2023 lançamos o recurso de personalização de vitrines em nossos canais, possibilitando ao consumidor uma navegação que converse diretamente com sua jornada, bem como com seu histórico de compras, garantindo mais agilidade e facilidade na experiência digital. Assim, as Vitrines são apresentadas de acordo com perfil de buscas e histórico de compras, com recomendações de produtos.
- **Retail Media:** Na Panvel o *Retail Media* já é uma realidade. Em 2023 lançamos nossa plataforma de mídia para alavancagem da marca dos anunciantes e também os pilares de conversão (com todos os *KPI's* de cada etapa do funil, em *real time*) com estrutura *Off Site*, *In Store* e *On Site*.

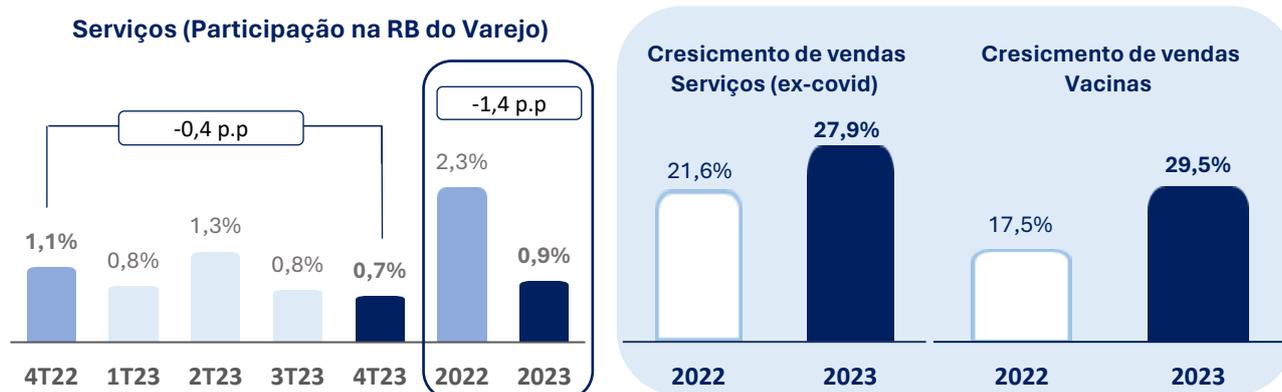
Ecosystema de Saúde

A Panvel mantém sua posição de liderança como referência em serviços de saúde na Região Sul do Brasil, consolidando sua presença com um substancial *market share* na prestação de serviços, incluindo testes, vacinas e outros serviços essenciais que compõem nosso portfólio. Durante o 4T23, a Companhia conquistou um impressionante *market share* de 49,6% na vacinação na Região Sul, de acordo com dados do IQVIA. Esse fato tem levado cada vez mais os consumidores a identificarem as lojas da Panvel como um local de confiança para abordar e resolver uma ampla variedade de questões relacionadas à saúde.

Panvel Clinic

Por meio do Panvel Clinic, a Panvel consolida-se como um verdadeiro Hub de Saúde, mantendo os mais elevados padrões de atendimento e inovação na prestação de serviços para as comunidades em que atua.

Panvel Clinic 368 lojas (+32 salas vs 4T22)	Salas de Vacinação 92 (+6 salas vs 4T22)	Serviços Prestados + de 115 mil (4T23)
---	--	--



Ao longo do ano de 2023 o pilar de Serviços demonstrou que a farmácia passou a ser compreendida pelo cliente como um local para a realização de testes, vacinas e demais serviços de saúde. Esse novo hábito vem se consolidando, assim, no 4T23 o Panvel Clinic representou 0,7% da Receita Bruta do Varejo, entretanto, ao analisarmos o desempenho desse pilar, excluindo completamente os serviços relacionados à Covid-19, torna-se evidente um crescimento muito robusto, marcado por uma evolução de 27,9%.

Outro papel fundamental deste pilar tem sido o incremento da recorrência. Os clientes que realizam algum serviço possuem uma frequência 3x maior que um cliente que não realiza serviços. Além disso, esses clientes também consomem um número maior de itens por nota, o que fortalece o papel estratégico dos serviços nas farmácias como vetor de recorrência e fidelização.

Atualmente, nossa rede abrange mais de 368 salas dedicadas à realização de serviços, sendo que essa estrutura engloba, também, 92 salas de vacinação, abrangendo toda a Região Sul e a cidade de São Paulo/SP. Entre os exames oferecidos estão aqueles relacionados à gravidez, fertilidade, tireoide, hepatite, colesterol, hemoglobina glicada e dengue. Ampliamos nosso portfólio com importantes itens, como a vacina da dengue, vacina HPV9 e vacina pneumo-15, além do teste PCR, demonstrando nosso compromisso com expansão e diversificação dos serviços oferecidos.

Assim, a Panvel se apresenta como um excelente recurso para proporcionar aos consumidores uma experiência de cuidados de saúde personalizada e conveniente. Isso ocorre em conjunto com um atendimento de excelência e uma ampla gama de recursos para atender a todas as suas necessidades em um só lugar. Entendemos que o pilar de serviços irá ganhar cada vez mais importância para fidelização de clientes, assim como tem uma trilha de novos serviços que deverá percorrer nos próximos períodos.

CRM

No 4T23 o Programa Bem Panvel manteve sua tendência de captura e incremento de nossa base de clientes, dessa forma, nossa base unificada apresentou um crescimento de 42,4% em relação ao 4T22 (+6,7 milhões de novos clientes em 12 meses), atingindo um total de 22,5 milhões de clientes cadastrados. Este aumento é um reflexo da expansão física executada ao longo dos últimos anos, bem como do sucesso das estratégias de comunicação, de parcerias e de convênios adotadas pela Panvel.



Cliente Ativo = realizou ao menos uma compra em 6 meses; Cliente Fiel = Cliente que frequenta/consome a cada 15 dias

Neste universo de clientes que se encontram em nossa base, identificamos um total de 4,8 milhões de Clientes Ativos, grupo que apresentou um crescimento de 6,7% nos últimos 12 meses (+300 mil novos clientes) em linha com nossa estratégia de incremento da base ativa de clientes. Esse grupo de clientes que atualmente representa 21% da nossa base total, tem papel fundamental na estratégia de fidelização e aumento de recorrência da Panvel, pois representa a etapa inicial da conversão de novos clientes e da recuperação de clientes inativos.

Paralelamente, a estratégia de fidelização da Panvel demonstrou resultados positivos, com o número de Clientes Fiéis crescendo 5,9% no mesmo período e alcançando o 1,2 milhão de clientes. Essa evolução reforça os diferenciais competitivos da Panvel, como o nível de serviço, o atendimento de qualidade e a variedade do mix de produtos, além de uma experiência verdadeiramente *omnichannel* e personalizada. Esses fatores são cruciais para a Panvel, que, a partir de uma base de clientes robusta e engajada, pode olhar para dentro de sua operação e identificar ainda mais potenciais de crescimento.

Ao olharmos para nossa base de clientes identificamos um grande potencial de crescimento das taxas de conversão de nossos clientes para a modalidade de Clientes Fiéis, indicando uma forte avenida de incremento de receita para a Companhia através de uma maior recorrência de compras por parte dessa categoria de clientes. Os clientes fiéis já demonstram uma frequência de compras três vezes maior que os clientes normais, reforçando a importância de estratégias focadas na fidelização para alavancar ainda mais o desempenho da Panvel.



Uma das principais frentes nesse processo de fidelização e recorrência é a de digitalização de nossos clientes. Assim, seguimos focados no processo de digitalização de nossos clientes e de nossas operações para sustentar nossa estratégia *Omni*. No 4T23, a participação de clientes *Omni* (cliente que compra em mais de um de nossos canais) chegou ao patamar de 11,3% sobre a base total de clientes, participação recorde que representou um crescimento de 19,9% em comparação ao 4T22, número que demonstra nossa capacidade de digitalização da jornada da Panvel e de seus clientes.

Qualidade no Atendimento

A Panvel continua a oferecer para seus clientes uma jornada única de satisfação, qualidade e experiência, independentemente do canal onde a compra ocorre. Por essa razão, a Panvel é reconhecida pelos consumidores por oferecer a melhor experiência do varejo farma, conforme indicadores abaixo:

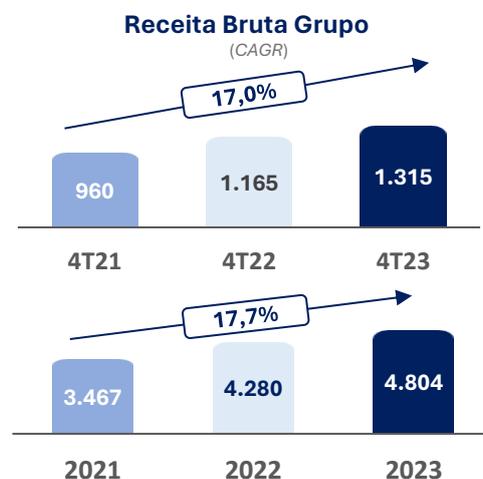
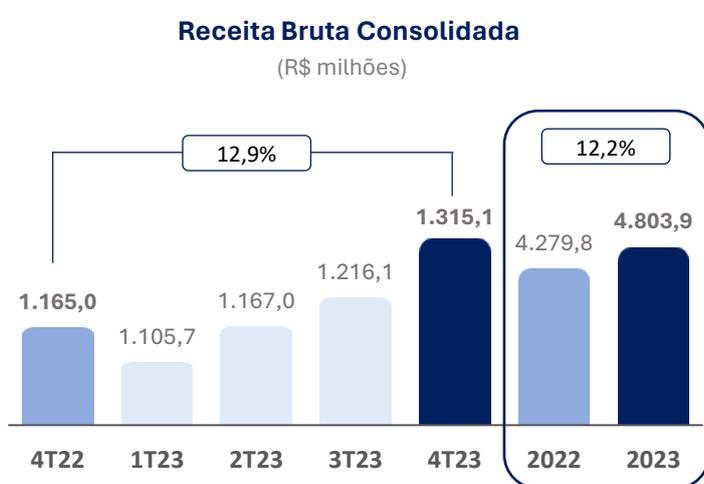


O NPS da Panvel permaneceu alto no 4T23, atingindo 81 pontos, conforme metodologia da *Bain Company*. A Panvel se destaca no varejo farma brasileiro com alta presença digital, entrega rápida e excelente NPS.

Receita Bruta

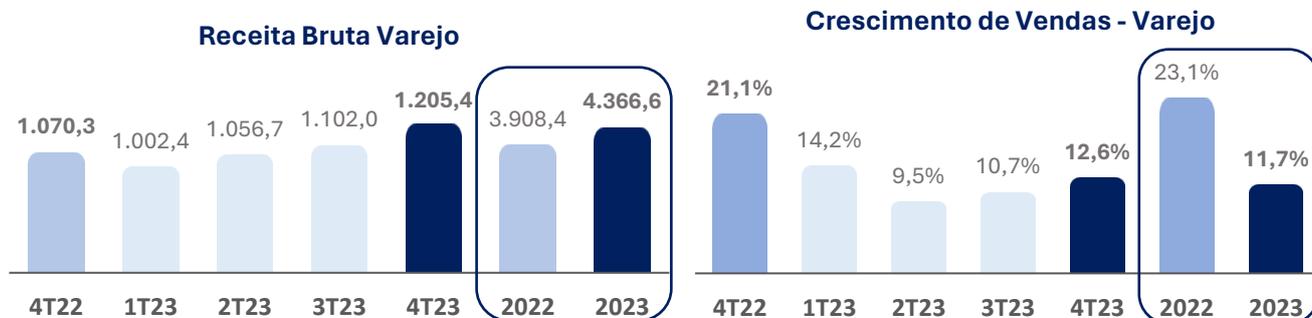
A receita bruta consolidada (que contempla as vendas do varejo, do atacado e de outras unidades de negócio da Companhia) foi de R\$ 1.315,1 milhões no 4T23, o que representa um crescimento de 12,9% em relação ao 4T22. No ano a Companhia registrou uma Receita Bruta de R\$ 4.804 milhões, crescimento de 12,2% em relação ao ano de 2022.

Se analisarmos a taxa de crescimento composto trimestral da Companhia para o período de 2021 a 2023 esta será de 17,0%, número bastante robusto. Entendemos que esses resultados demonstram a qualidade, consistência e disciplina da Companhia na execução de sua estratégia de crescimento.

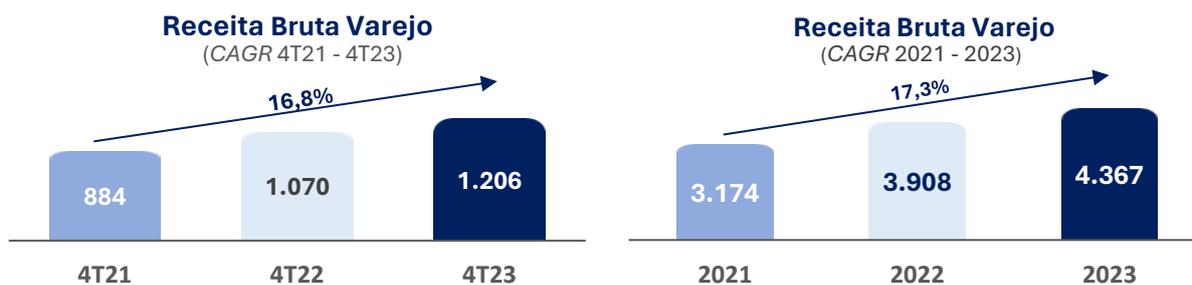


Varejo

No 4T23 a Panvel apresentou um crescimento de vendas de 12,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, alinhado com a expectativa da Companhia para o período. No ano, a Panvel registrou uma Receita Bruta de R\$ 4.367 milhões, um crescimento de 11,7% sobre o ano anterior. Esse crescimento se deu sobre uma forte base de comparação afetada por fatores sazonais, como um reajuste no preço dos medicamentos muito acima da média histórica em 2022.



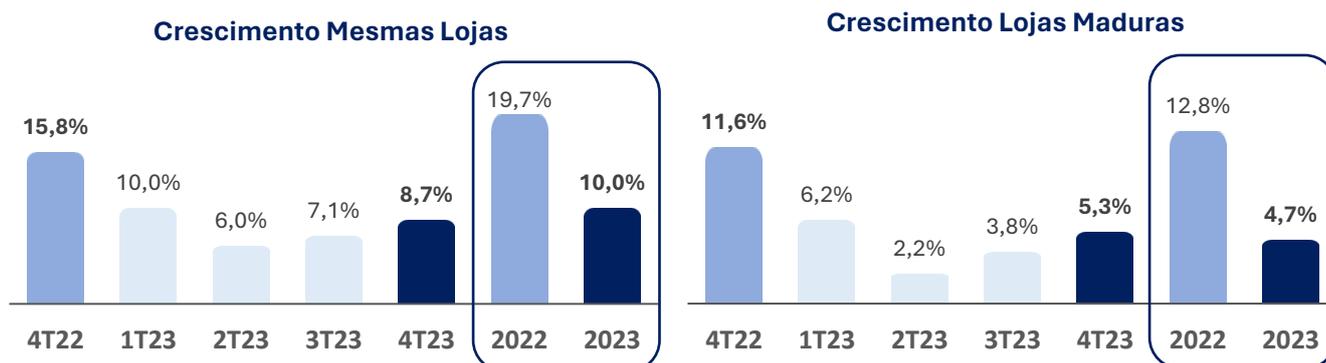
Ao analisarmos a taxa de crescimento composta do 4T21 ao 4T23, encontraremos uma taxa média (CAGR) de 16,8% ao longo do período, número muito robusto e que reforça a consistência das operações da Panvel (conforme gráfico abaixo).



Os resultados obtidos nas vendas do período têm relação direta com uma gestão eficaz do mix. Vale destacar no quarto trimestre o desempenho notável observado no mês de novembro durante a *Black Week*, que apresentou um crescimento nas vendas de 20% no período, estabelecendo um novo recorde histórico para a Panvel e diferenciando mais uma vez a Companhia em relação ao varejo farmacêutico.

Vale ressaltar também que mais uma vez as novas lojas contribuíram de forma positiva para este resultado, com taxas de maturação aceleradas, reforçando o sucesso da nossa estratégia de expansão.

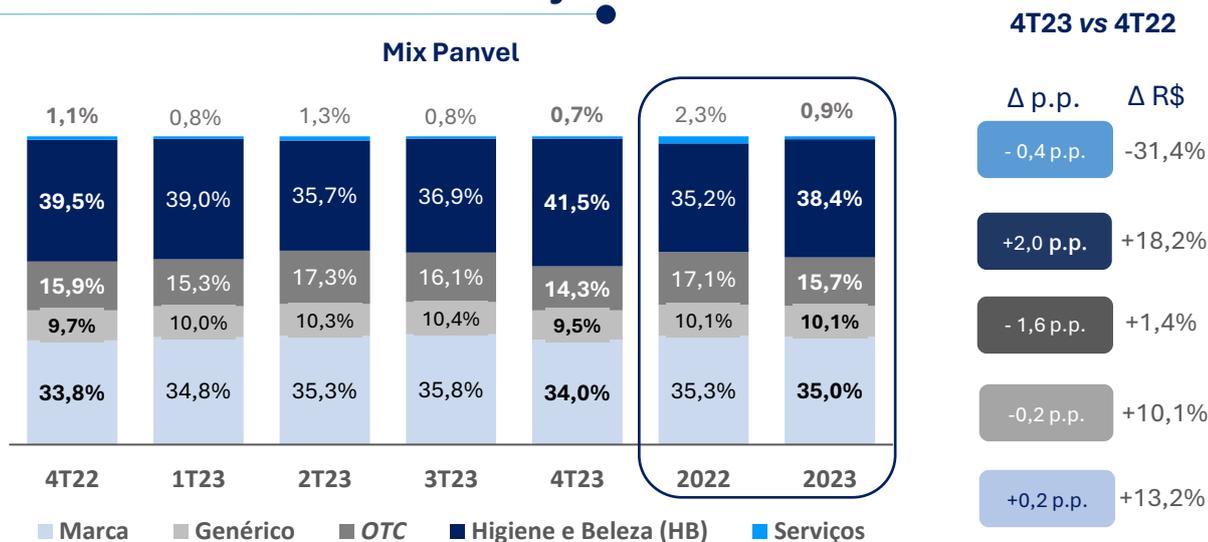
A venda de mesmas lojas (*Same Store Sales* ou SSS) apresentou crescimento de 8,7% no 4T23 em comparação ao 4T22. O desempenho das Lojas Maduras (*Mature Same Store Sales* ou MSSS) apresentou um crescimento de 5,3% em relação ao 4T22, crescimento acima da taxa de inflação do período. No gráfico abaixo apresentamos uma visão histórica do crescimento do período.



No acumulado do ano, a venda de mesmas lojas (*Same Store Sales ou SSS*) apresentou crescimento de 10,0% em relação ao ano de 2022. O desempenho das Lojas Maduras (*Mature Same Store Sales ou MSSS*) apresentou um crescimento de 4,7% vs 2022, encerrando o ano superando a inflamação acumulada do período.

Ao longo do 4T23 atingimos a maior venda média da história da Panvel, alcançando a marca de R\$ 670 mil/loja, crescimento de 4,4% vs 4T22. Considerando que a Companhia possui atualmente um grande volume de lojas em maturação, principalmente nos estados de Santa Catarina e Paraná, entendemos que os resultados de venda média entregues pela nossa operação demonstram a eficiência de nosso projeto de expansão e os ganhos de produtividade na base de lojas já existentes.

Mix de Vendas do Varejo



No 4T23, continuamos observando uma mudança na composição do mix. A categoria de Higiene e Beleza manteve uma forte taxa de crescimento, expandindo 2,0 p.p. em relação ao 4T22, com uma evolução de 18,2%.

Durante um trimestre em que o padrão de consumo sofreu uma mudança considerável em comparação com o ano anterior, a eficácia de nossa abordagem na administração de categorias foi fundamental para o equilíbrio do mix e crescimento das vendas do varejo.

A categoria de **OTC** retraiu 1,6 p.p. em relação ao 4T22, reflexo de uma forte base de comparação com 2022. Dentro desta categoria os destaques positivos foram os grupos de *Diabetes* (+34,8%), *Cuidado com os Olhos* (+15,1%) e *Gastrointestinais* (+10,6%). Por outro lado, dois importantes grupos desta categoria foram diretamente pressionados por essa base, como: *Dor e Febre* (+1,6%) e *Gripes e Resfriados* (-1,9%). A partir de 2024 o grupo de **OTC** passará a encontrar um base de comparação normalizada gerando boas taxas de crescimento.

A categoria de **Genéricos** apresentou um crescimento de 10,1% em relação ao 4T22, mantendo sua representatividade praticamente estável dentro do mix no 4T23. Esta categoria tem um papel fundamental ao trazer mais clientes para as lojas, além de ser uma alavanca chave para a manutenção de uma margem bruta saudável.

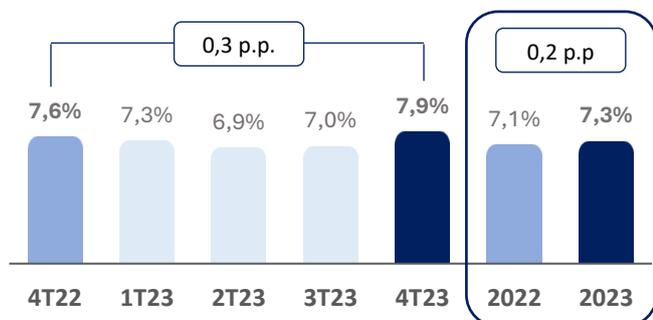
A categoria de **Higiene e Beleza (HB)** foi o principal destaque do trimestre, apresentando um crescimento de 18,2% em relação ao 4T22 e uma expansão de 2,0 p.p. de *share*, crescimento que foi impulsionado principalmente por grupos como *Tratamento Facial* (+31,3%), *Infantil* (+28,8%), *Alimento* (+42,2%), *Higiene Bucal* (+18,2%) e *Mães e Filhos* (+18,1%).

O pilar de **Serviços** representou 0,7% das vendas do Varejo no 4T23. Ao analisarmos essa categoria excluindo o efeito de testes de covid, encontraremos um crescimento de 27,9% em relação ao 4T22, dado que reforça a relevância da categoria nos novos hábitos dos consumidores, bem como confirma os serviços

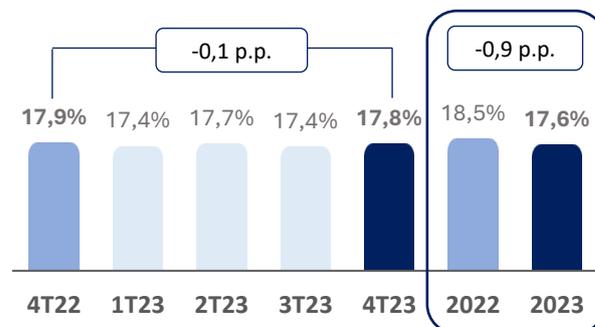
em farmácia como uma forte alavanca de crescimento a ser explorada. Assim, os serviços permanecem sendo um importante pilar estratégico da Panvel, que neste trimestre realizou mais de 115 mil serviços de saúde e segue sendo um importante *driver* de incremento da recorrência de nossos clientes, apresentando um crescimento de +41,6% (quantidade) na categoria de vacinas no 4T23 vs 4T22.

Produtos Panvel

% Participação do PP nas Vendas Varejo



% Participação do PP nas Vendas HB



A venda de Produtos Panvel cresceu 16,9% em relação ao 4T22, alcançando uma participação de 7,9% no total das vendas do Varejo no 4T23. Em relação ao mix de Higiene e Beleza, a marca própria alcançou uma representatividade de 17,8%, números que reforçam o posicionamento dos Produtos Panvel como *benchmark* do varejo farma brasileiro.

No 4T23 passamos a observar uma base de comparação sem efeitos sazonais de produtos relacionados Covid-19 (como máscaras), possibilitando assim um crescimento ainda mais acelerado da participação dos produtos de *Private Label* do que o apresentado até então.

Refletindo o aumento da demanda por produtos de cuidado e beleza, a marca *Panvel Make Up* apresentou crescimento de 21,7% nas vendas em relação ao 4T22, consolidando-se na liderança de categoria de maquiagem mais uma vez. Produtos relacionados ao cuidado com a pele também apresentaram excelentes resultados e demonstraram novamente crescimento consistente. Dentre as categorias que se destacaram está a linha *Panvel Faces* (+14,6%).

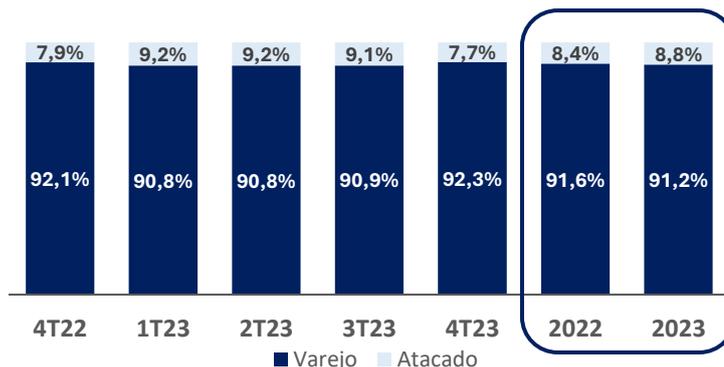
A marca *Panvel Baby*, linha de produtos para cuidados de bebês e uma das principais marcas do grupo, apresentou crescimento robusto de 49,1% em relação ao 4T22. Também, a linha *Panvel Casa* apresentou um crescimento de 51,1% no 4T23, demonstrando que a força de nossos produtos de marca própria está para além das categorias de cuidado e de higiene pessoais.

Ainda, com o movimento da marca para disponibilizar produtos em linha com uma tendência de consumo mais consciente, a linha *Vert*, composta de itens naturais e veganos, apresentou crescimento de 26,9% no período.

Atacado

No 4T23, o Atacado representou 7,7% das vendas totais da Companhia, com um crescimento de 10,2% em sua receita. Ao longo dos últimos trimestres, o Atacado segue apresentando um bom desempenho, sendo um importante aliado na diluição de despesas. No ano, a sua participação atingiu 8,8% de *share* sobre as vendas.

Participação do Atacado nos Negócios



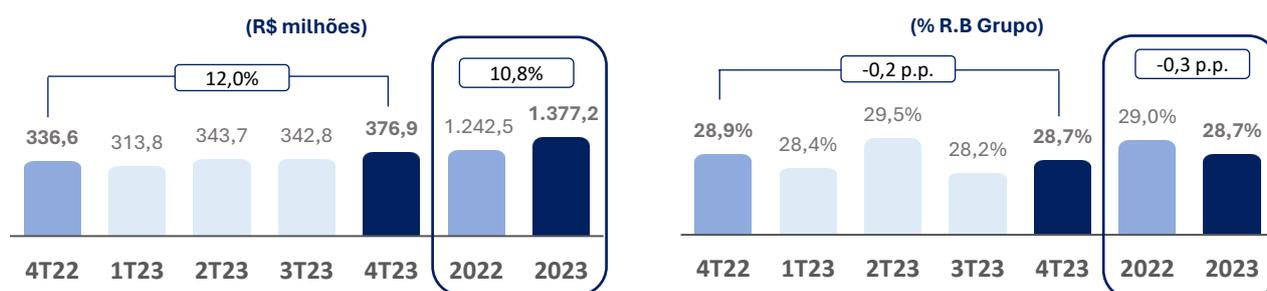
Margem Bruta

A Companhia apurou uma Margem Bruta Consolidada (incluindo operações de varejo, atacado e outras unidades de negócio) de R\$ 376,9 milhões no 4T23 (+12,0% vs 4T22), o que representa 28,7% da receita bruta do período, com uma pressão de 0,2 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. No ano a Margem Bruta foi de 28,7%, uma pressão de 0,3 p.p. em razão principalmente do efeito da menor reetiquetagem de medicamentos.

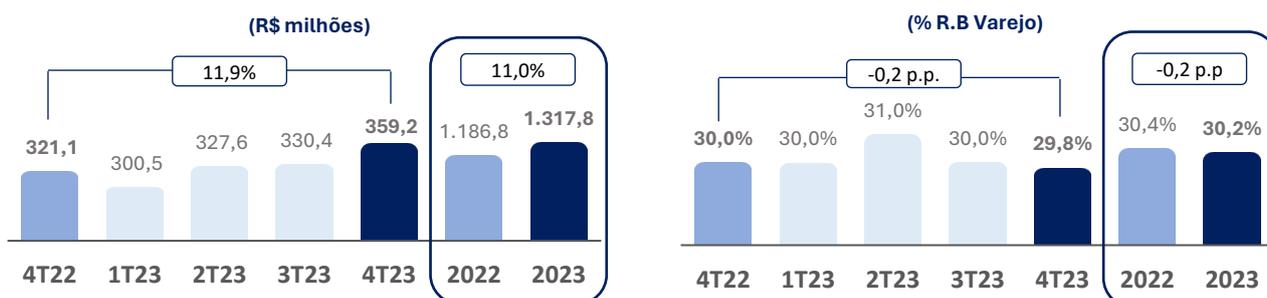
A Margem Bruta do Varejo foi de R\$ 359,2 milhões, o que equivale a 29,8% da Receita Bruta no 4T23, com um crescimento de 11,9%, sofrendo uma pressão de 0,2 p.p. contra 4T22. No ano a Margem Bruta do Varejo teve uma leve pressão de 0,2 p.p., reflexo da forte base de comparação. Para compensar essa base de comparação, composta pelos efeitos de reetiquetagem de medicamentos e da venda da cesta de produtos e serviços relacionada com a COVID, a Panvel atualizou sua estratégia de mix de produtos, acelerando categorias importantes de Não Medicamentos, bem como revisitou oportunidades de *pricing* nas praças em que atua.

A Margem Bruta do Atacado foi de R\$ 12,3 milhões, o que representa 12,2% da Receita Bruta desta unidade de negócios no 4T23, uma expansão de 0,1 p.p. em relação ao 4T22, em razão do crescimento da participação no mix de vendas da categoria Higiene e Beleza, trazendo uma melhor performance na margem.

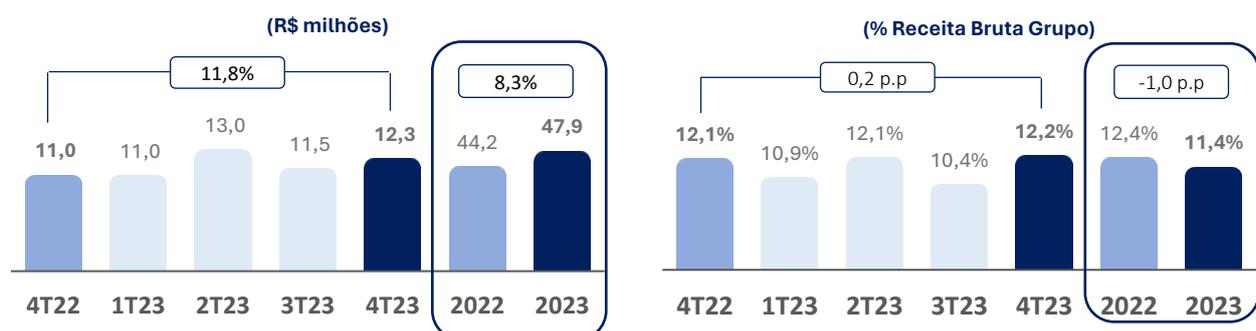
MARGEM BRUTA – GRUPO



MARGEM BRUTA – VAREJO



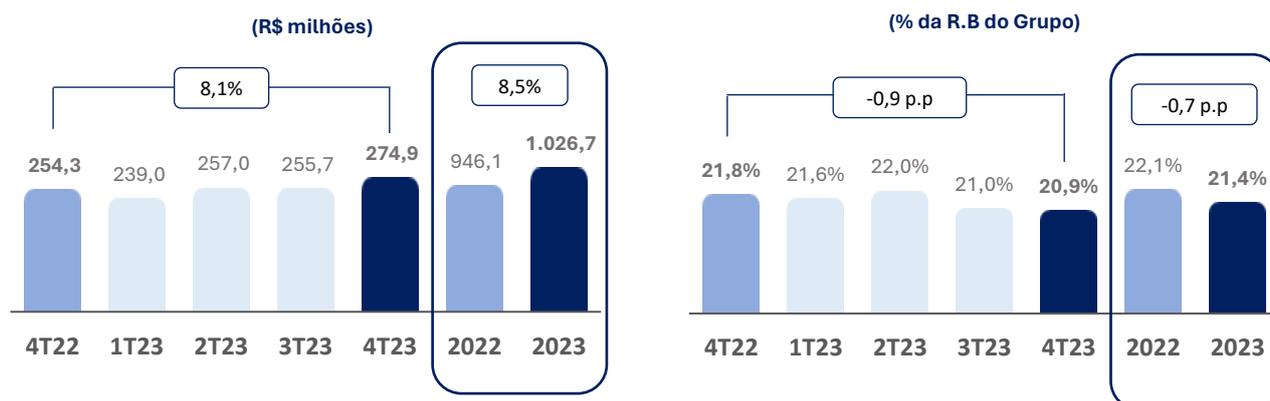
MARGEM BRUTA – ATACADO



Despesas com Vendas

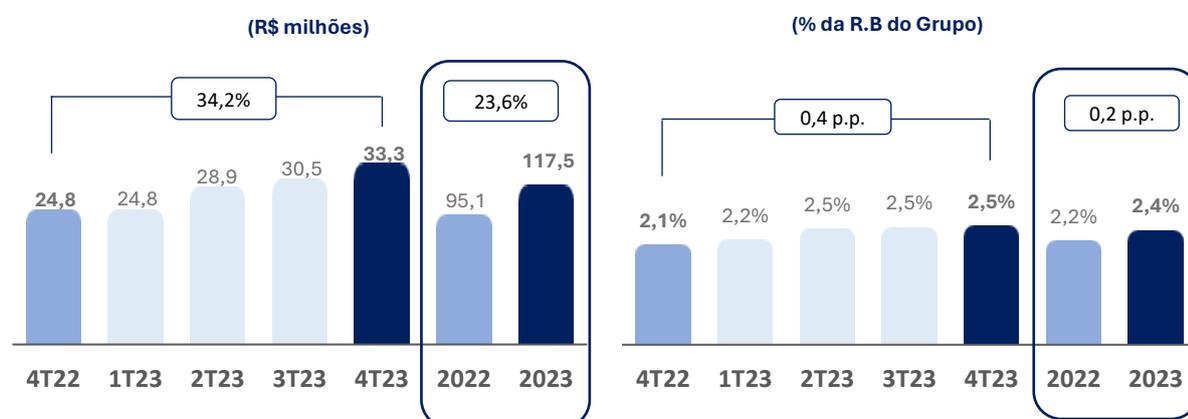
O total de Despesas com Vendas no 4T23 somou R\$ 274,9 milhões, o que representou 20,9% da Receita Bruta, uma redução de 0,9 p.p. em relação ao 4T22. Essa forte diluição das despesas mais do que compensou a pressão na margem bruta, um movimento em linha com um de nossos principais compromissos para o ano.

Com isso, encerramos o ano de 2023 com uma diluição de 0,7 p.p. nas despesas em relação ao ano de 2022. Esse resultado é fruto do processo de colheita de ganhos de produtividade nas despesas de lojas, em especial nas contas de Pessoal, Energia, Materiais, Perdas de Estoque e nas despesas de logística.



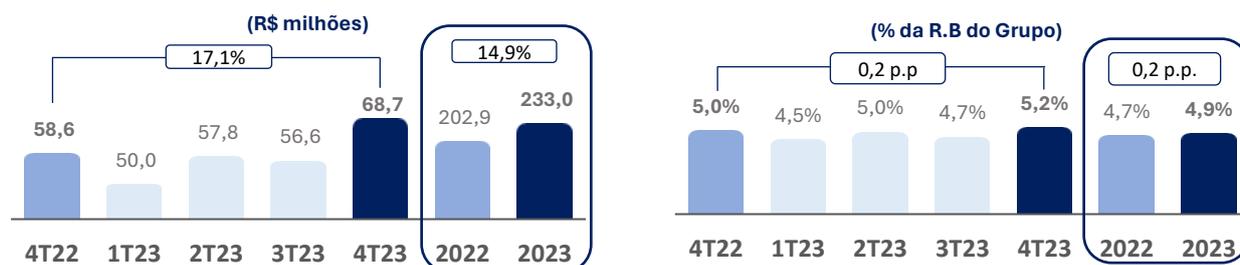
Despesas Gerais e Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 33,3 milhões no 4T23, representando 2,5% da Receita Bruta, mesmo patamar dos trimestres anteriores, um reflexo da estruturação de áreas estratégicas na Companhia ao longo deste ano. No ano, as despesas administrativas atingiram R\$ 117,5 milhões, representando 2,4% da Receita Bruta do período. Mesmo com essa pressão temporária, a Companhia segue detendo o menor patamar de despesas dessa natureza no setor em que atua, e mantém uma perspectiva de retorno desse indicador aos patamares históricos em 2024.



EBITDA

No 4T23 apuramos um *EBITDA* ajustado de R\$ 68,7 milhões, um crescimento de 17,1% em relação ao 4T22, com uma margem equivalente a 5,2% da Receita Bruta (+0,2 p.p.). Esse crescimento robusto é fruto dos ganhos de produtividade obtidos no período. Da mesma forma, no acumulado atingimos um *EBITDA* de R\$ 233 milhões, crescimento de 14,9%, atingindo uma margem de 4,9% da Receita Bruta. É importante lembrar que essa expansão da margem no acumulado do ano foi contra uma base de comparação muito robusta em 2022, que contava com uma reetiquetagem de dois dígitos percentuais nos preços dos medicamentos. Além disso, enfrentamos uma situação climática totalmente atípica na Região Sul em 2023, com fortes chuvas e temporais que impactaram muito a venda da Pánel ao longo do terceiro trimestre do ano. Com base nas conquistas até o momento, reiteramos nosso compromisso de continuar expandindo nossas margens através de ganhos de produtividade nos próximos exercícios.

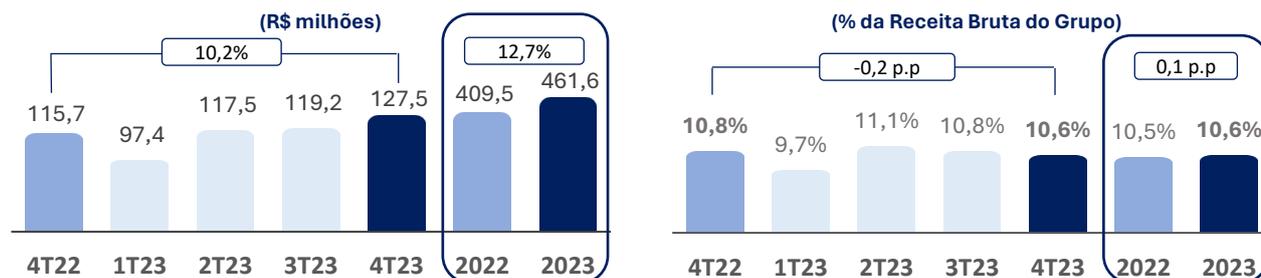


RECONCILIAÇÃO EBITDA AJUSTADO

Reconciliação EBITDA	4T22	4T23	Var. %	2022	2023	Var. %
(R\$ milhões)						
Lucro Líquido	23,9	31,1	30,5%	97,7	102,7	5,1%
(+) Imposto de Renda	(3,9)	(0,2)	(94,8%)	(2,0)	3,7	(286,1%)
(+) Resultado Financeiro	5,2	5,4	3,5%	18,1	25,5	40,6%
EBIT	25,1	36,3	44,6%	113,9	131,9	15,8%
(+) Depreciação e amortização	15,0	17,9	19,1%	56,9	67,9	19,4%
EBITDA	40,1	54,2	35,0%	170,8	199,9	17,0%
Participações/Distribuições	18,1	12,6	(30,2%)	28,2	26,2	(7,2%)
Baixas de Ativos	0,3	0,6	74,5%	1,4	2,1	44,3%
Outros Ajustes	0,1	1,3	-	2,3	4,9	108,4%
EBITDA Ajustado	58,6	68,7	17,1%	202,8	233,0	14,9%
Margem EBITDA Ajustada	5,0%	5,2%	0,2 p.p.	4,7%	4,9%	0,2 p.p.

EBITDA Varejo

No 4T23, o *EBITDA* do varejo foi de R\$ 127,5 milhões, 10,6% da Receita Bruta, com uma pressão de 0,2 p.p. na comparação trimestral. No ano, o *EBITDA*, foi de R\$ 461,6 milhões, com uma expansão de 0,1 p.p. vs 2022. O bom desempenho anual de 2023, contra uma forte base de comparação em 2022, reforça a qualidade de maturação da base de lojas novas, bem como os ganhos de produtividade das lojas maduras.



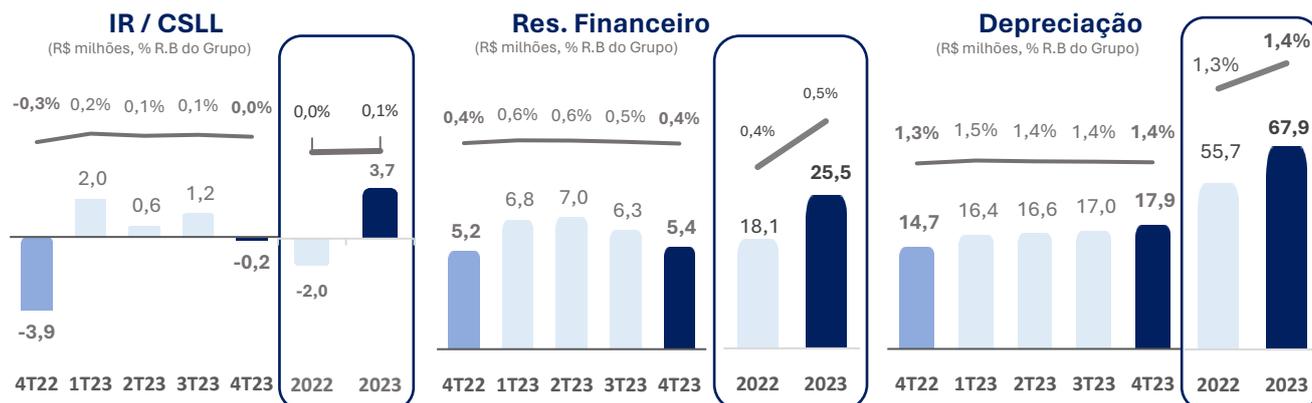
¹ Receita Bruta do Varejo (-) CMV/Impostos/Descontos/Devoluções = Margem Bruta Varejo (-) Despesas com Vendas de Lojas (+) Depreciação de lojas = EBITDA do Varejo.

Depreciação, Resultado Financeiro Líquido e IR/CSLL

A Depreciação apresentou um crescimento de 0,1 p.p. na comparação trimestral, mantendo sua tendência de crescimento para o ano, em função dos investimentos realizados em expansão de lojas e na logística.

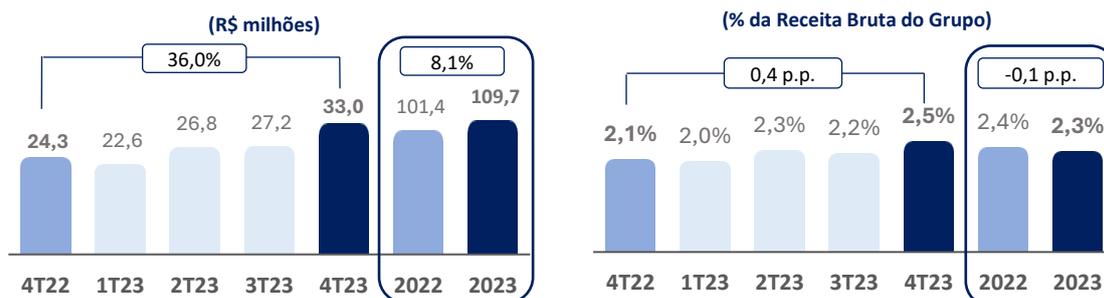
As Despesas Financeiras Líquidas se mantiveram estáveis, representando 0,4% da Receita Bruta do Grupo. Essas despesas são decorrência direta da posição líquida de Caixa, em linha com a expectativa da Companhia para o período.

O IR/CSLL, na comparação trimestral, trouxe um impacto negativo de 0,3 p.p no resultado, em razão do menor volume de créditos tributários em relação a base de comparação.



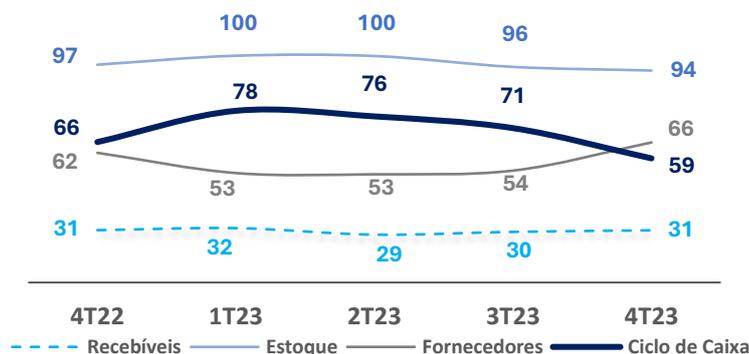
Lucro Líquido

O Lucro Líquido Ajustado no 4T23 foi de R\$ 33,0 milhões, um crescimento de 36,0%, equivalente a uma margem líquida de 2,5%, (+ 0,4 p.p. em relação ao ano anterior). O forte resultado do lucro líquido está relacionado com os resultados operacionais já mencionados, com uma gestão eficiente de caixa, que eliminou novas pressões sobre as despesas financeiras, e com a redução de pagamento de participações no resultado. No acumulado do ano, o Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 109,7 milhões, um crescimento de 8,1% equivalente a uma margem líquida de 2,3% no período.



Reconciliação Lucro Líquido	4T22	4T23	Var. %	2022	2023	Var. %
(R\$ milhões)						
Lucro Líquido	23,9	31,1	30,5%	97,7	102,7	5,1%
Baixas de Ativos	0,3	0,6	74,5%	1,4	2,1	44,3%
Outros Ajustes	0,1	1,3	-	2,3	4,9	116,8%
Lucro Líquido Ajustado	24,3	33,0	36,0%	101,4	109,7	8,1%
Margem Líquida Ajustada	2,1%	2,5%	0,4 p.p.	2,4%	2,3%	-0,1 p.p.

Ciclo de Caixa



No 4T23 a Companhia manteve a tendência de melhora no seu Ciclo de Caixa, apresentando uma redução de 7 dias na comparação com o 4T22. Essa melhora é reflexo direto do sucesso na estratégia de alongar os prazos de pagamento dos fornecedores e de manter um estoque equilibrado e consistente. Seguimos com o objetivo de melhorar nossa eficiência de caixa ao longo dos próximos trimestres.

Fluxo de Caixa

A Companhia apresentou um fluxo de caixa livre positivo de R\$ 38,5 milhões no 4T23, uma melhora significativa de 30% em relação ao mesmo período do ano anterior.

FLUXO DE CAIXA	4T22	4T23	Var %	2022	2023	Var %
Lucro Líquido do período	23.859	31.121	30,4%	97.750	102.698	5,1%
IRPJ/CSLL	(3.923)	(204)	(94,9%)	(1.952)	3.662	(287,6%)
Resultado Financeiro	5.177	5.384	4,0%	18.123	25.508	40,7%
EBIT	25.113	36.305	44,6%	113.921	130.868	15,8%
Depreciações e Amortizações	13.701	17.992	31,3%	55.655	67.943	22,1%
EBITDA	38.815	54.297	39,9%	169.577	199.811	17,8%
Ciclo de Caixa	41.661	54.132	29,9%	(146.345)	(32.395)	(77,9%)
Demais variações (ativos e passivos)	(9.087)	(28.240)	210,8%	33.046	(59.328)	(279,5%)
Fluxo de Caixa Operacional	71.389	80.190	12,3%	56.278	108.888	92,1%
Investimentos	(41.814)	(41.676)	(0,3%)	(181.637)	(139.504)	(23,2%)
Fluxo de Caixa Livre	29.575	38.514	30,2%	(125.359)	(31.416)	(74,9%)
Juros sobre Capital Próprio	748	290	(61,2%)	(24.752)	(28.721)	16,0%
Ações em Tesouraria	(1.023)	-	-	(160)	1.360	(950,0%)
Fluxo de Caixa Total	29.300	38.804	32,4%	(150.271)	(58.777)	(60,9%)

Endividamento

Dívida Líquida (em R\$ milhões)	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23
Dívida de Curto Prazo	118,4	302,3	293,7	128,9	102,5
Dívida de Longo Prazo	116,4	116,4	60,0	310,0	280,0
Dívida Bruta	234,8	418,8	353,7	438,9	382,5
(-) Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras	157,4	257,6	193,2	265,0	245,4
Dívida / Caixa Líquido	77,5	161,1	160,5	173,9	137,1
Dívida Líquida / EBITDA LTM	0,4x	0,8x	0,7x	0,8x	0,6x

A estrutura de capital da Companhia permanece sólida e com baixa alavancagem (0,6 x *EBITDA LTM*), mesmo em um cenário de fortes investimentos e de expansão acelerada e entendemos que esse baixo nível de endividamento representa um diferencial competitivo dentro do atual cenário macroeconômico do país e do segmento de varejo.

Investimentos

Realizamos no 4T23 investimentos que somaram R\$ 41,8 milhões, apresentando uma evolução de 4,0% em relação ao 4T22.

R\$	4T22	4T23	△	2022	2023	△
Abertura de Lojas	15.226.582	26.804.867	76,0%	77.996.386	80.052.357	2,6%
Reforma de Lojas	3.567.236	2.210.041	(38,0%)	11.969.705	13.525.484	13,0%
TI	8.623.881	7.347.101	(14,8%)	32.627.249	25.560.163	(21,7%)
Logística e Outros	14.396.188	5.314.041	(63,1%)	59.043.660	20.365.926	(65,8%)
Total	41.813.887	41.676.050	(0,3%)	181.637.000	139.503.930	(23,3%)

ESG

Plataforma ESG Grupo Panvel

Todos bem

Cuidar de todos é cuidar de cada um.




Publicação do 1º Relatório de Sustentabilidade da Companhia

[Clique Aqui](#)

Solidariedade que Inspira



Desde seu Início
R\$ 19 Milhões

Ano de 2023

R\$ 4,2 Milhões

SOS Vale do Taquari

R\$ 1,0 Milhão



Energia Renovável

Em 2023 seguimos em busca do aperfeiçoamento e no caminho da evolução constante em nosso compromisso com a geração de energia limpa.

+5 Novas usinas fotovoltaicas inauguradas em 2023, totalizando **12 usinas em operação**

71% Das nossas lojas de rua atualmente operam com a utilização de energia solar

100% Das nossas lojas já operam com lâmpadas LED



Destinação de Resíduos

Nosso programa **Destino certo**, destinou corretamente ao longo de 2023:

44,59 ton De medicamentos vencidos/avariados

4,76 ton De pilhas e baterias

**Ambos provindos da população*

Durante o ano, alcançamos marcos notáveis que sublinham nosso compromisso com a sustentabilidade. Em agosto de 2023 lançamos o nosso primeiro Relatório de Sustentabilidade, uma importante ferramenta que oferece uma visão detalhada de nossas iniciativas e conquistas nessa área. Destacamos especialmente o impacto positivo de nossa abordagem à energia renovável, com doze usinas operando e fornecendo energia limpa para 71% de nossas filiais de rua, além de abastecer nossas instalações administrativas e centro de distribuição em Eldorado do Sul. Olhando adiante, estamos empenhados em expandir ainda mais esse compromisso, com a meta de atender 96% de nossas filiais de rua até o final de 2030. Convidamos a todos interessados a explorarem mais informações sobre nossa plataforma de sustentabilidade ([clique aqui](#)).

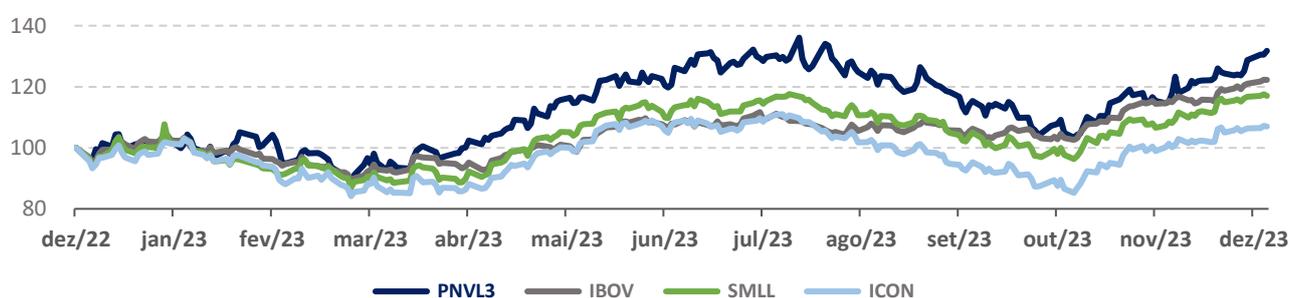
Além do foco em energia renovável, a Companhia desempenhou um papel crucial em sua responsabilidade social ao apoiar comunidades locais em momentos desafiadores. Após as devastadoras enchentes causadas por um ciclone extratropical no Vale do Taquari, nossa empresa doou um total de 12.114 itens, incluindo medicamentos e produtos de higiene, que representaram um valor de R\$ 637 mil. Além disso, nossos fornecedores contribuíram com R\$ 103 mil e 4.746 itens adicionais. Destacamos também o papel fundamental da solidariedade de nossos clientes, que participaram ativamente da campanha "Troco Amigo SOS Vale do Taquari," arrecadando mais de R\$ 1 milhão. Os recursos provenientes dessa campanha estão sendo direcionados para apoiar a operacionalização do Hospital de Roca Sales e do Hospital Beneficente

Nossa Senhora Aparecida, em Muçum. Ao longo de sua história o Troco Amigo já arrecadou mais de R\$ 19 Milhões.

Concluímos o ano com um sentimento de realização e gratidão, reafirmando nosso compromisso contínuo com a sustentabilidade, a responsabilidade corporativa e a promoção do bem-estar de todos. Ao alinhar nossa estratégia de sustentabilidade de longo prazo, estamos confiantes de que continuaremos a demonstrar que o cuidado está presente em nosso dia a dia e em todas as nossas práticas.

Mercado de capitais

Em um ano de desafio para o setor de varejo, marcado por um cenário macroeconômico desafiador, principalmente por conta dos juros altos, as ações da Companhia demonstraram uma performance notável, se destacando da tendência geral observada no setor de varejo. Ao longo do ano, a Companhia superou significativamente o desempenho médio do mercado e do índice de *Small Caps* (SMLL), com suas ações alcançando uma valorização de 31,4%.



Remuneração dos acionistas

Com base no resultado obtido em 2023, a Companhia deliberou o pagamento de juros sobre capital próprio de R\$ 37,445 milhões, um montante 13,47% maior que o valor deliberado em 2022. Essa evolução está em linha com o compromisso da Companhia de evoluir constantemente a o retorno aos seus acionistas.

Provento	Evento	Deliberação	Data base	Pagamento	Montante (R\$ mil)	Valor por ação
JCP – Parcela Única	RCA	30/06/2023	22/08/2023	31/08/2023	8.000	0,05374218
JCP – Parcela Única	RCA	29/09/2023	30/11/2023	29/03/2024	11.900	0,07994150
JCP – 1ª Parcela	RCA	15/12/2023	22/12/2023	30/04/2024	8.333	0,0559876
JCP – 2ª Parcela	RCA	15/12/2023	22/12/2023	31/05/2024	8.333	0,0559876
JCP – 3ª Parcela	RCA	15/12/2023	22/12/2023	30/08/2024	889	0,0059801
Total					37.455	0,25163895

IFRS 16: impactos

A norma trazida pelo IFRS 16/CPC 06 (R2) estabelece novos procedimentos quanto à forma de contabilização de alguns contratos de aluguel. Para aqueles que se enquadram na nova regra são realizados registros contábeis de reconhecimento dos valores no Ativo (direitos de uso) e no Passivo (compromissos futuros) da Companhia, resultando em alteração nos registros contábeis entre as despesas de aluguel, de depreciação e de juros.

Para manter a comparabilidade histórica, os valores a seguir são apresentados pela metodologia antiga (IAS 17). Os dados e as demonstrações financeiras sob as regras do IFRS 16 estão disponíveis no site da Companhia e da CVM.

DRE	4T23			2023		
	IFRS	Ajuste	IAS 17	IFRS	Ajuste	IAS 17
<small>(em milhares)</small>						
Receita Bruta	1.315.106	-	1.315.106	4.803.926	-	4.803.926
Lucro Bruto	376.900	-	376.900	1.377.209	-	1.380.208
% R.B	28,7%	0,0%	28,7%	28,7%	0,0%	28,7%
Despesas com Vendas	(232.226)	(42.675)	(274.901)	(860.748)	(165.791)	(1.026.539)
Despesas Administrativas	(33.311)	-	(33.311)	(117.641)	-	(117.641)
Total Despesas	(265.537)	(42.675)	(308.212)	(978.389)	(165.791)	(1.144.180)
% R.B	20,2%	-3,2%	23,4%	20,4%	-3,5%	23,8%
EBITDA Ajustado	111.363	(42.675)	68.688	398.819	(165.791)	233.028
% R.B	8,5%	-3,2%	5,2%	8,3%	-3,5%	4,9%
Depreciação e amortização	(50.599)	32.736	(17.863)	(198.996)	131.055	(67.941)
Part. Adm/PLR	(12.639)	-	(12.639)	(26.205)	-	(26.205)
Outros Ajustes	-	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro	(18.475)	13.132	(5.343)	(74.989)	49.480	(25.509)
IRPJ/CSLL	1.291	(1.085)	206	1.322	(4.473)	(3.721)
Lucro Líquido	30.941	2.107	33.048	96.652	11.230	109.652
% R.B	2,4%	0,1%	2,5%	2,0%	0,3%	2,3%

Balanço Patrimonial

ATIVO	IFRS			Impactos IFRS		Norma Antiga (IAS 17)		
	4T22	4T23	Var. %	4T22	4T23	4T22	4T23	Var. %
<i>(em milhares)</i>								
Ativo Circulante	1.558.547	1.840.064	18,1%	-	446	1.559.738	1.840.510	18,0%
Caixa e equivalentes de caixa	25.715	27.953	8,7%			25.715	27.953	8,7%
Aplicações Financeiras	131.640	217.436	65,2%			131.640	217.436	65,2%
Clientes	399.173	452.013	13,2%	1.191	446	400.364	452.459	13,0%
Estoque	896.535	999.405	11,5%			896.535	999.405	11,5%
I.R e CSLL a recuperar	26.587	9.293	(65,0%)			26.587	9.293	(65,0%)
Tributos a recuperar	13.339	24.500	83,7%			13.339	24.500	83,7%
Outras contas a receber	65.558	108.340	65,3%			65.558	108.340	65,3%
Propriedades disponíveis para venda	-	1.124	-			-	1.124	-
Ativo Não Circulante	1.174.579	1.237.406	5,3%	(604.493)	(598.090)	570.086	639.316	12,1%
Tributos diferidos	48.598	52.885	8,8%	(17.214)	(21.898)	31.384	30.987	(1,3%)
Impostos a recuperar	9.625	12.366	28,5%			9.625	12.366	28,5%
Depósitos judiciais	3.124	2.064	(33,9%)			3.124	2.064	(33,9%)
Créditos com partes relacionadas	1.530	1.330	(13,1%)			1.530	1.330	(13,1%)
Outros ativos	525	263	(49,9%)			525	263	(49,9%)
Despesas antecipadas	-	4.387	-			-	4.387	-
Investimentos	4	-	-			4	-	-
Imobilizado	1.034.437	1.080.794	4,5%	(587.279)	(576.193)	447.158	504.601	12,8%
Intangível	76.736	83.317	8,6%			76.736	83.317	8,6%
Ativo Total	2.733.126	3.077.470	12,6%	(604.493)	(597.644)	2.129.825	2.479.826	16,4%
PASSIVO								
<i>(em milhares)</i>								
Passivo Circulante	1.008.234	1.134.412	12,5%	(152.093)	(164.361)	856.141	970.051	13,3%
Fornecedores	555.452	679.763	22,4%			555.452	679.763	22,4%
Empréstimos e financiamentos	118.395	102.535	(13,4%)			118.395	102.535	(13,4%)
Arrendamento – IFRS 16	152.093	164.361	8,1%	(152.093)	(164.361)	-	-	-
Salários e encargos sociais	60.105	67.443	12,2%			60.105	67.443	12,2%
Participações a pagar	16.879	11.247	(33,4%)			16.879	11.247	(33,4%)
Impostos, taxas e contribuições	30.583	32.299	5,6%			30.583	32.299	5,6%
Dividendos e JSCP	5.518	6.406	16,1%			5.518	6.406	16,1%
Outras contas a pagar	66.465	66.553	0,1%			66.465	66.553	0,1%
Outras Provisões	2.744	3.805	38,7%			2.744	3.805	38,7%
Passivo Não Circulante	616.730	769.642	24,8%	(484.623)	(475.791)	132.107	293.851	122,4%
Empréstimos e financiamentos	116.429	280.000	140,5%			116.429	280.000	140,5%
Arrendamento – IFRS 16	484.623	475.791	(1,8%)	(484.623)	(475.791)	-	-	-
Outras Obrigações	6.665	7.220	8,3%			6.665	7.220	8,3%
Provisões	9.013	6.631	(26,4%)			9.013	6.631	(26,4%)
Patrimônio líquido	1.108.162	1.173.416	5,9%	33.415	42.507	1.141.576	1.215.923	6,5%
Capital social	943.000	970.116	2,9%			943.000	970.116	2,9%
Transações de capital com os sócios	(14.448)	(14.448)	0,0%			(14.448)	(14.448)	-
Reserva de Capital	(29.368)	(23.157)	(21,1%)			(29.368)	(23.157)	(21,1%)
Reserva de lucros	208.978	240.905	15,3%			208.978	240.905	15,3%
Lucros Acumulados	-	-	-	33.415	42.507	33.415	42.507	27,2%
Passivo Total e Patrimônio líquido	2.733.126	3.077.470	12,6%	(603.301)	(597.644)	2.129.824	2.479.825	16,4%

Demonstração de Resultados

DRE TRIMESTRE	IFRS			Impactos IFRS		Norma Antiga (IAS 17)		
	4T22	4T23	Var. %	4T22	4T23	4T22	4T23	Var. %
(em milhares)								
Receita Bruta	1.165.011	1.315.106	12,9%			1.165.011	1.315.106	12,9%
Impostos e devoluções	(79.406)	(93.023)	17,1%			(79.406)	(93.023)	17,1%
Receita Líquida	1.085.605	1.222.082	12,6%			1.085.605	1.222.082	12,6%
Custos das mercadorias vendidas	(749.026)	(845.182)	12,8%			(749.026)	(845.182)	12,8%
Lucro Bruto	336.579	376.900	12,0%			336.579	376.900	12,0%
Despesas	(300.246)	(330.702)	10,1%	(11.220)	(9.940)	(311.466)	(340.642)	9,4%
Com Vendas	(268.991)	(306.934)	14,1%	(11.220)	(9.940)	(280.211)	(316.874)	13,1%
Gerais e Administrativas	(31.023)	(38.389)	23,7%			(31.023)	(38.389)	23,7%
Outras receitas operacionais	(232)	14.621	-			(232)	14.621	-
Resultado Financeiro	(16.073)	(28.444)	14,9%	10.896	13.132	5.177	(5.343)	3,2%
Despesas Financeiras	(22.116)	(28.444)	28,6%	10.896	13.132	(11.220)	(15.312)	36,5%
Receitas Financeiras	6.043	9.969	65,0%			6.043	9.969	65,0%
Lucro antes do IR, CSLL e Participações	22.260	27.723	36,8%	(324)	3.193	19.936	30.916	55,1%
IR e CSLL	3.871	1.291	-66,6%	110	(1.085)	3.981	206	-94,8%
Lucro Líquido do exercício	24.131	29.014	20,2%	(214)	2.107	23.917	31.121	30,1%

DRE ACUMULADO	IFRS			Impactos IFRS		Norma Antiga (IAS 17)		
	2022	2023	Var. %	2022	2023	2022	2023	Var. %
(em milhares)								
Receita Bruta	4.279.781	4.803.912	12,2%			4.279.781	4.803.912	12,2%
Impostos e devoluções	(289.306)	(342.895)	21,2%			(289.306)	(342.895)	18,5%
Receita Líquida	3.990.475	4.461.017	11,8%			3.990.475	4.461.017	11,8%
Custos das mercadorias vendidas	(2.747.937)	(3.083.809)	12,2%			(2.747.937)	(3.083.809)	12,2%
Lucro Bruto	1.242.538	1.377.208	10,8%			1.242.538	1.377.208	10,8%
Despesas	(1.105.253)	(1.210.636)	9,5%	(23.364)	(35.704)	(1.128.617)	(1.245.340)	10,3%
Com Vendas	(1.009.354)	(1.102.691)	9,2%	(23.364)	(35.704)	(1.032.718)	(1.137.395)	10,1%
Gerais e Administrativas	(109.750)	(132.908)	21,1%			(109.750)	(132.908)	21,1%
Outras receitas operacionais	13.851	24.963	80,2%			13.851	24.963	80,2%
Resultado Financeiro	58.855	74.989	27,4%	40.732	49.481	(18.123)	(25.508)	40,7%
Despesas Financeiras	(79.284)	(112.610)	42,0%	40.732	49.481	(38.552)	(63.129)	63,7%
Receitas Financeiras	20.429	37.621	84,2%			20.429	37.621	84,2%
Lucro antes do IR, CSLL e Participações	78.430	91.583	16,8%	17.368	13.777	95.798	106.360	11,0%
IR e CSLL	7.915	1.322	-83,3%	(5.905)	(4.684)	2.010	(3.662)	(282,2%)
Lucro Líquido do exercício	86.345	92.905	7,6%	11.463	9.093	97.808	102.698	5,1%