

# grupo panvel

Divulgação de  
Resultados 2022/4T22

#TodoCuidadoAoCuidar

# TODO O CUIDADO AO CUIDAR.

## MISSÃO

Proporcionar saúde e bem-estar às pessoas.

**Isso é cuidar.**

## VISÃO

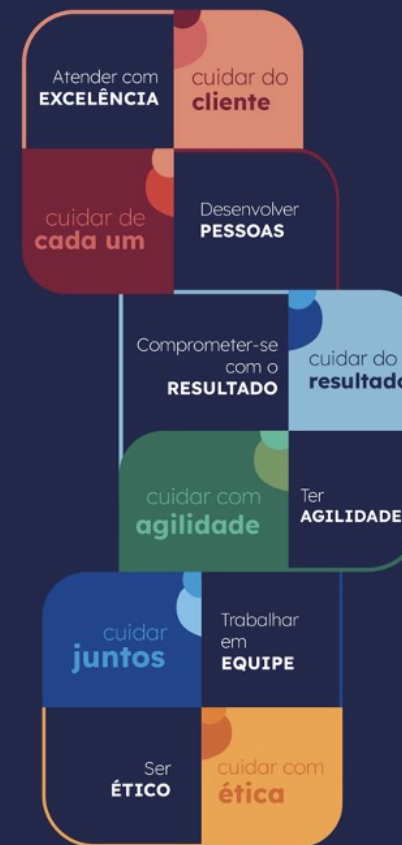
Ser a melhor em produtos e serviços de saúde e bem-estar de forma sustentável e inovadora.

**Isso é cuidado.**

## VALORES

A forma como colocamos tudo em prática. **Isso é como cuidamos.**

## NOSSOS VALORES



grupo pavel

PanVel DIMED LIFAR

# ENTREGAS 2022

## Crescimento forte de Venda e de Margens

Maior investimento da historia  
do Grupo

R\$ 180,7 milhões no ano

R\$ 313,2 milhões em dois anos

60 novas lojas no ano

120 novas lojas em dois anos

- Receita Bruta supera a marca de quatro bilhões de reais;
- Venda média supera a marca R\$ 600 mil/mês no 3T22 e 4T22;
- *Benchmark* em Digital, Serviços e *Private Label* ;
- Ganhos consecutivos de *market share* em todos os Estados da Região Sul;
- Baixa alavancagem e baixo nível de endividamento;

Receita Bruta  
do Grupo  
R\$ 4.280M (+23,5%)

Margem Bruta  
do Grupo  
29,0% (+0,5 p.p.)

EBITDA Ajustado  
R\$ 202,8M (+25,7%)  
Margem de 4,7%

Lucro Líquido  
Ajustado  
R\$ 101,4M (+9,8%)  
Margem de 2,4%

Receita Bruta  
do Varejo  
R\$ 3.908M (+23,1%)

Margem Bruta  
do Varejo  
30,4% (+0,4 p.p.)

+15,8 Milhões de  
Clientes  
+26,4% (vs 2021)

15,8% de  
Participação do  
Digital nas Vendas

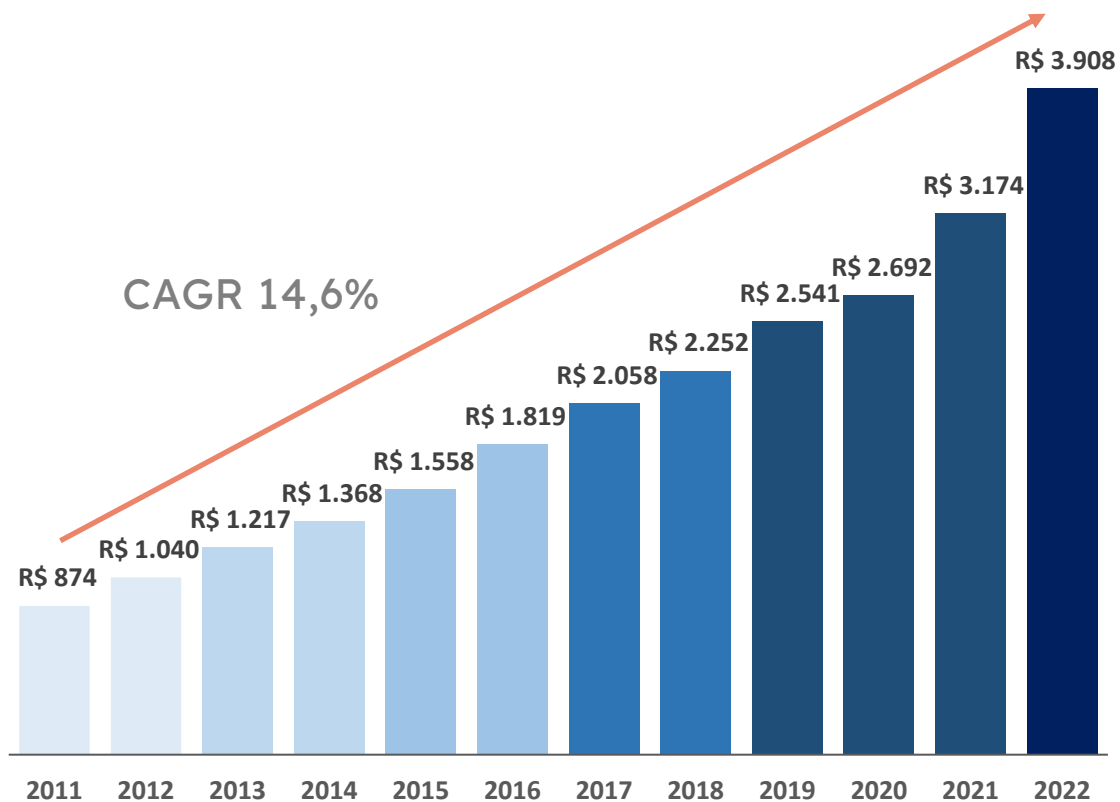
## DESTAQUES

# 2022

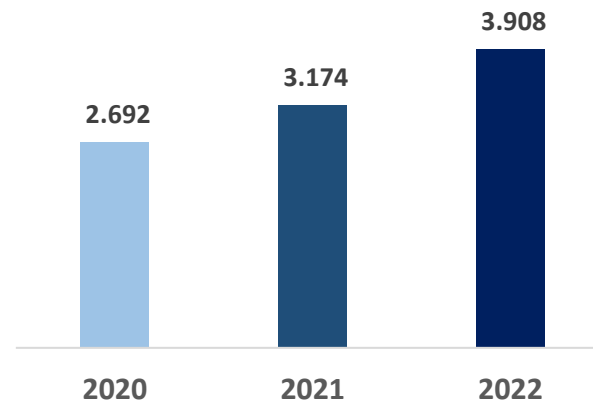


# CRESCIMENTO CONSISTENTE

## Histórico de Evolução - Receita Bruta do Varejo

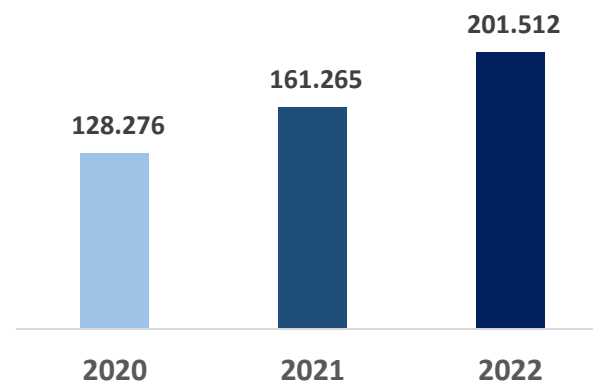


## Receita Bruta do Varejo (milhares)



CAGR  
2020/2022  
20,5%

## EBITDA do Grupo (milhares)

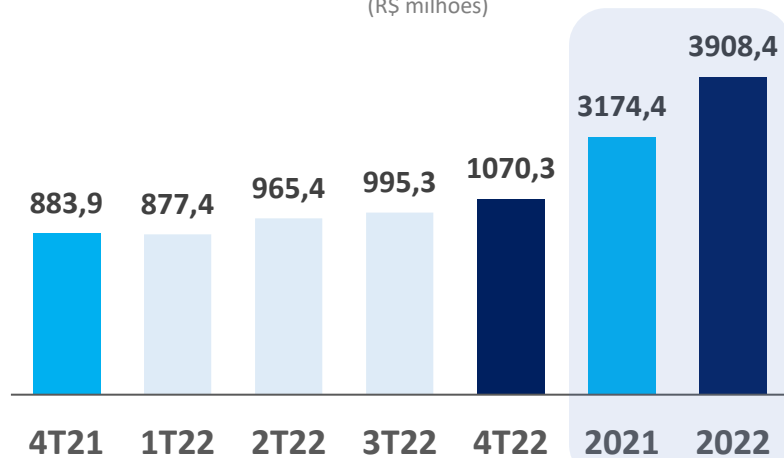


CAGR  
2020/2022  
25,3%

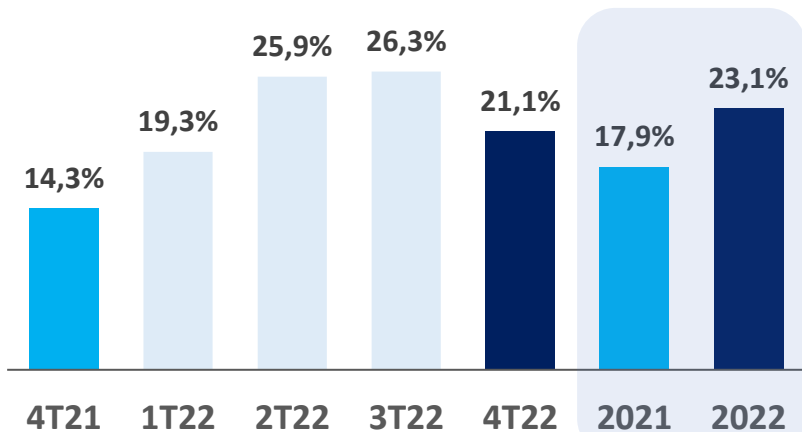
# CRESCIMENTO RECORDE DE 23,1% NA RECEITA BRUTA EM 2022

## Receita Bruta - Varejo

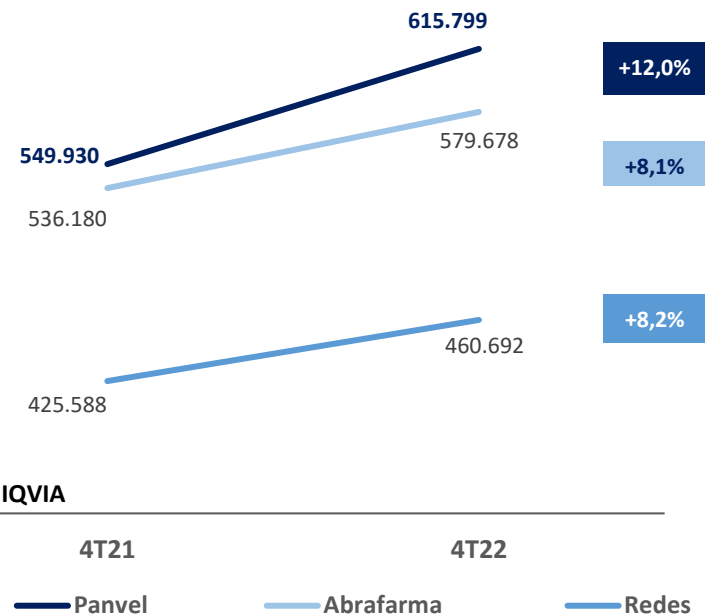
(R\$ milhões)



## Crescimento de Vendas - Varejo



## Evolução Venda Média por Loja Região Sul (R\$ CPP)

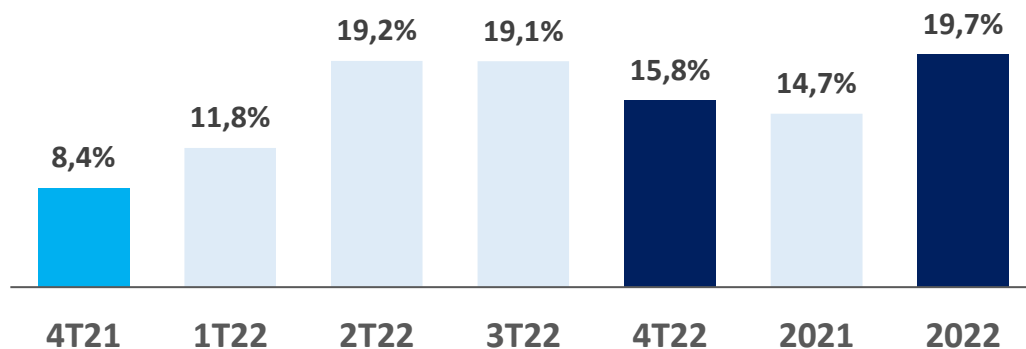


Fonte: IQVIA

Venda média atinge  
R\$ 642 mil por loja/mês 4T22  
*((RB Varejo/nº de lojas)/3)*

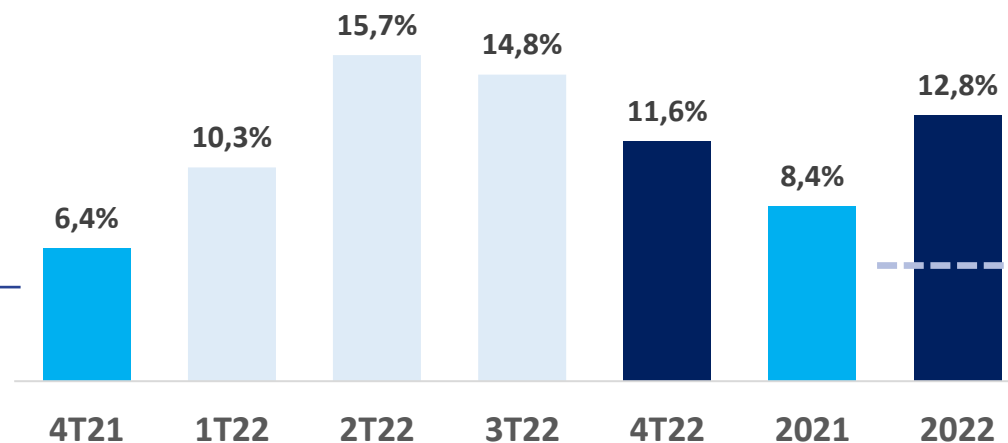
# MSSS E SSS APRESENTAM CRESCIMENTO MUITO ACIMA DA INFLAÇÃO NO ANO

## Crescimento Mesmas Lojas



SSS CRESCE **19,7%** NO ANO

## Crescimento Lojas Maduras



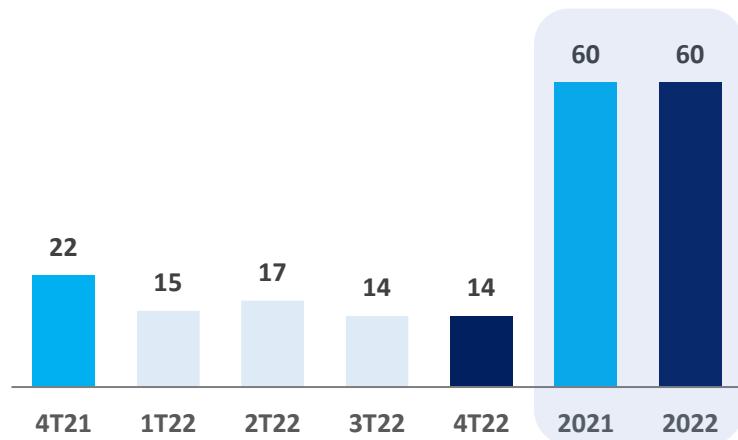
Inflação em 2022 de 5,79%

MSSS CRESCE **12,8%** NO ANO

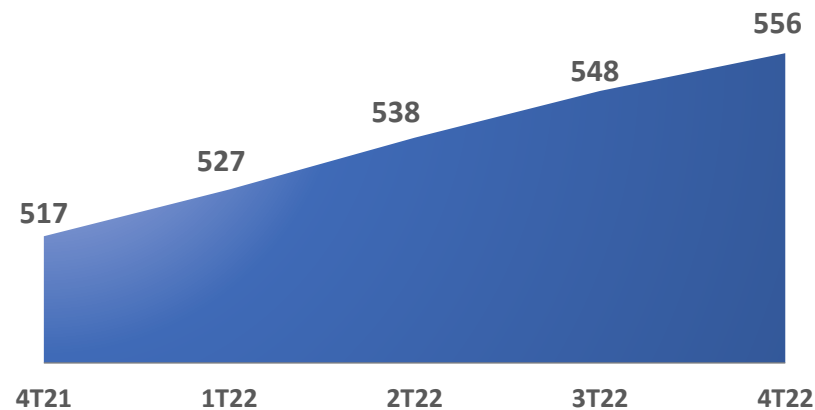
# CONSISTÊNCIA E CAPACIDADE DE EXECUÇÃO: PANVEL INAUGURA

## 14 LOJAS NO 4T22 E 60 LOJAS EM 2022

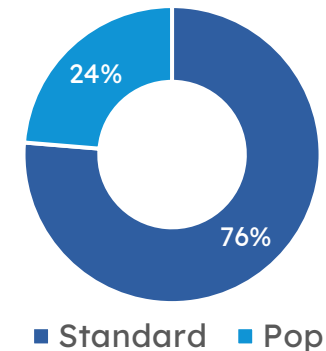
Abertura de Lojas



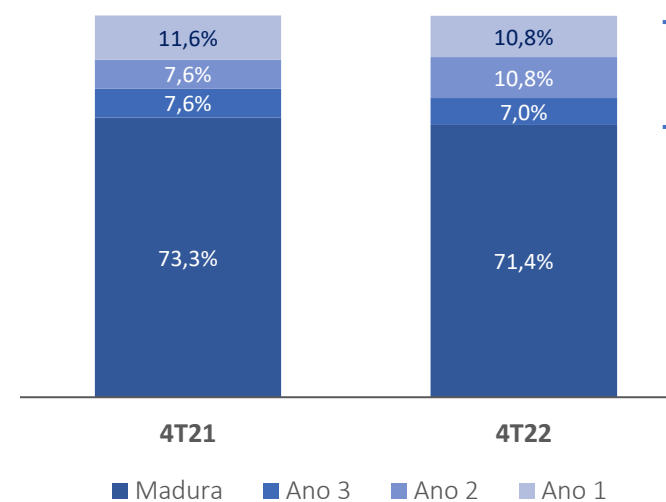
Número de Lojas



Aberturas por tipo de loja - 4T22



Distribuição do Portfólio de Lojas por Maturidade

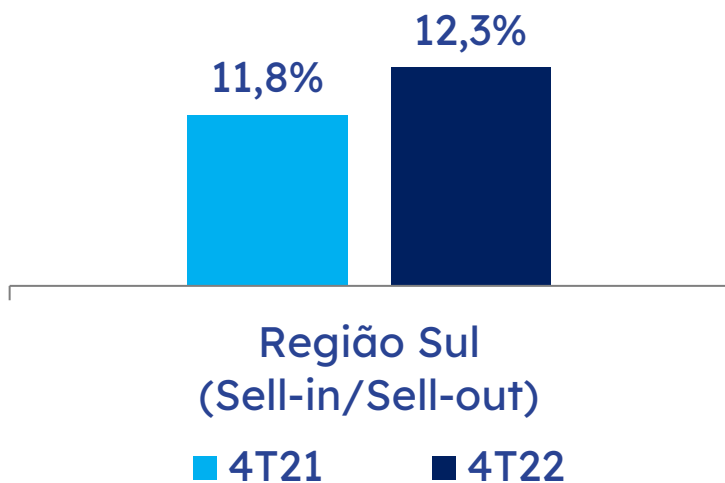


Maior volume histórico de lojas em maturação



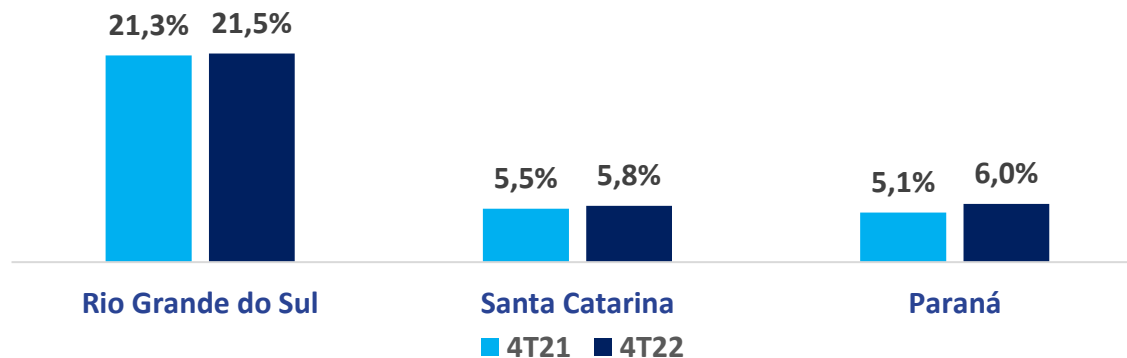
# PANVEL SEGUE APRESENTANDO GANHOS DE PARTICIPAÇÃO DE MERCADO

## Market Share - Região Sul



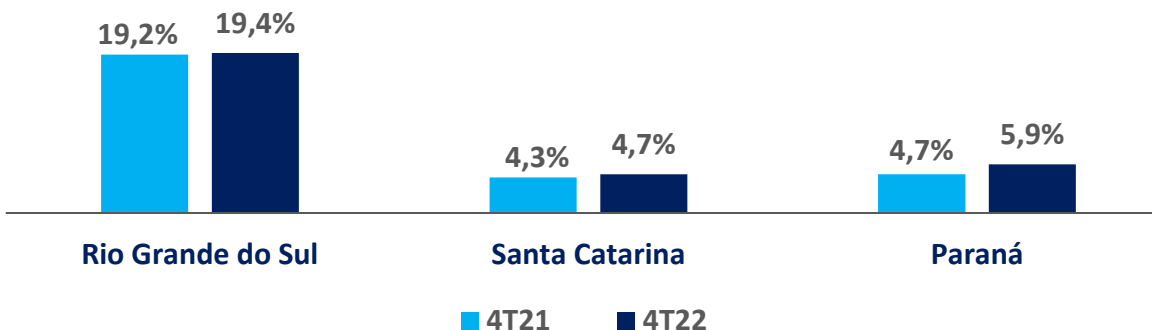
Ganho de 0,5 p.p. em *Market Share*

## Market Share por UF

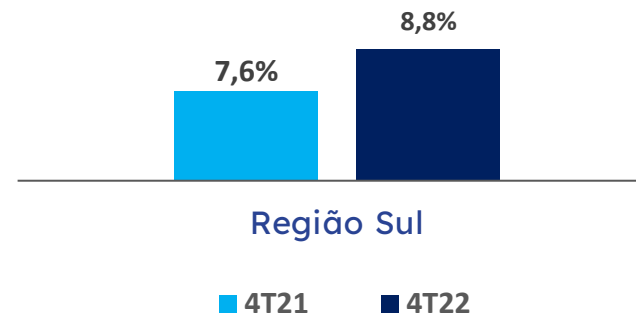


## Market Share - Medicamentos

\*Dados de Medicamentos totais RX do IQVIA

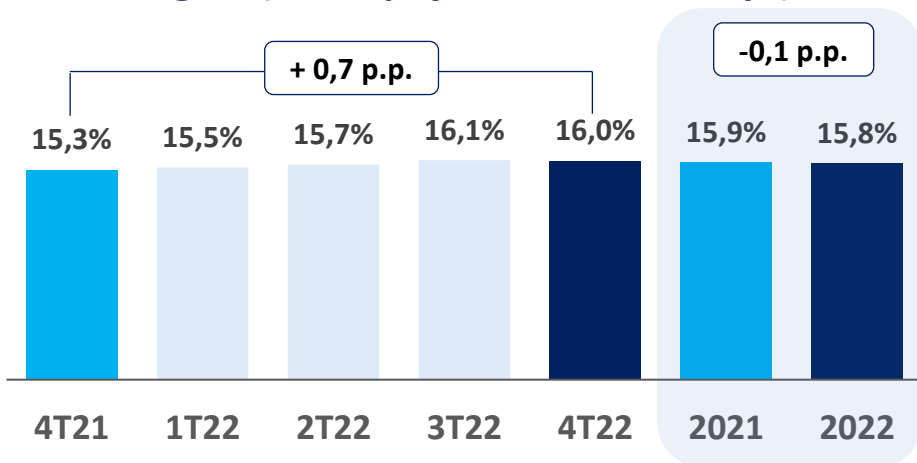


## Market Share - Genéricos

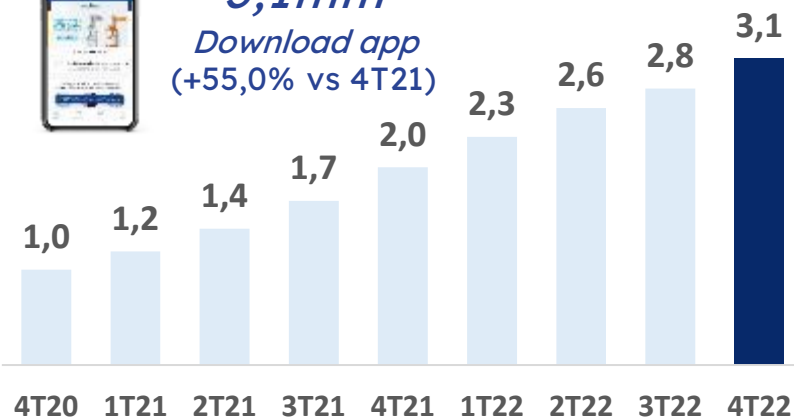


# EM MAIS UM ANO DE FORTE DESEMPENHO DO DIGITAL, PANVEL MANTEM SUA POSIÇÃO DE *BENCHMARK* DO VAREJO FARMA

## Digital (Participação na RB do Varejo)



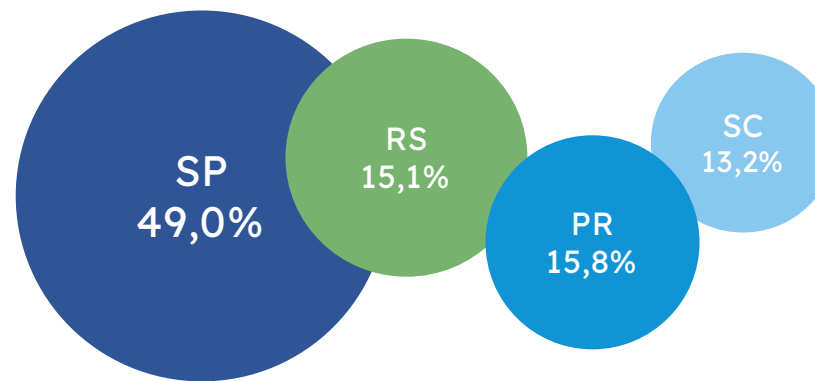
**3,1mm**  
Download app  
(+55,0% vs 4T21)



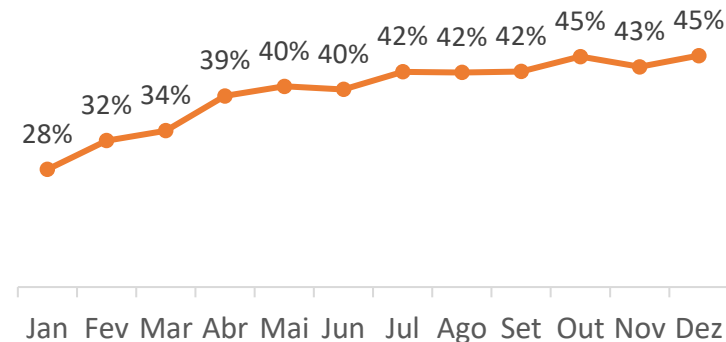
**1 mm**  
de Usuário  
Ativos

MAU de 33%

## % vendas digitais por UF - 4T22



## % de Entregas em 60 minutos (2022)



Clique e Retire  
556 lojas



Nível de Serviço  
97% (4T22)



Entregas 4T22  
+895.000



Lojas Delivery  
132



Mini CD/Darkstore  
9

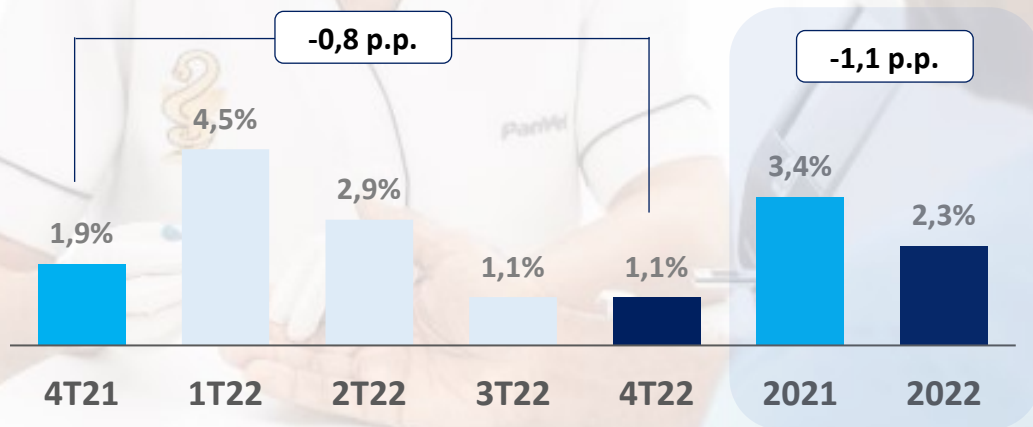


Entrega Rápida  
até 1h

# PANVEL É REFERÊNCIA EM SERVIÇOS DE SAÚDE NA REGIÃO SUL



Serviços  
(Participação na RB do Varejo)



Disponível em todos os Estados que atuamos

## Liderança

em serviços na Região Sul (4T22)



19,6% de Market Share de Serviço



Líder em vacinação na Região Sul (3T22): 54,2% de Market Share

Fonte: IQVIA

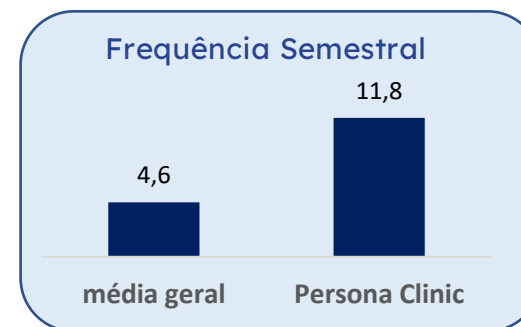
336

Lojas Clinic (+31 salas vs 4T21)

86

Salas de vacinas (+12 salas vs 4T21)

### Criação de *Persona Clinic*



- ✓ Cliente mais recorrente
- ✓ Ticket Médio 2x maior

# PRODUTOS PANVEL SEGUEM COMO BENCHMARK DO VAREJO FARMA, CRESCENDO 25,3% NO 4T22 EXCLUINDO DA BASE ITENS DE COVID

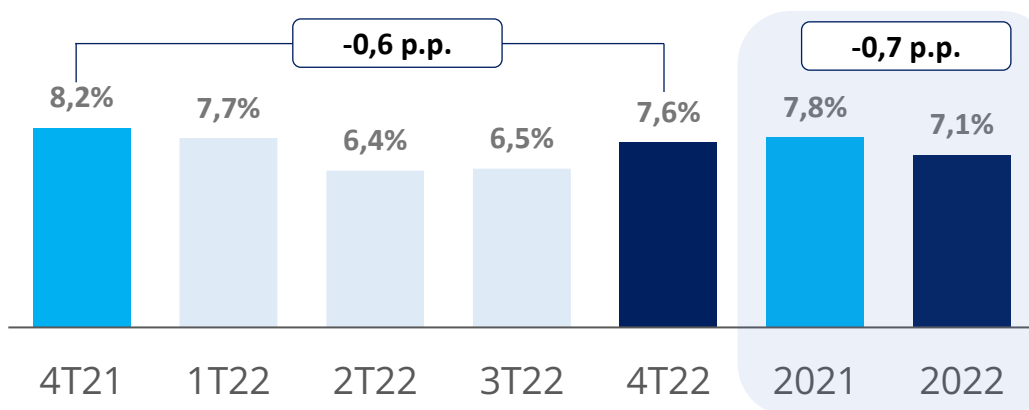
COM PARTICIPAÇÃO DE  
**7,1%** DO TOTAL DE  
VENDAS DA PANVEL

COM PARTICIPAÇÃO DE  
**17,9%** DO TOTAL DE  
VENDAS EM HB

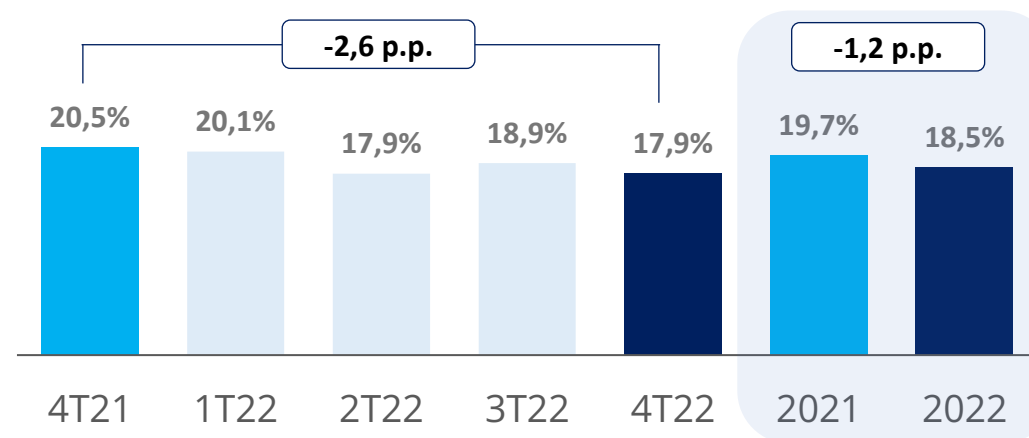
LANÇAMENTOS LTM REPRESENTAM  
**13%** DA VENDA DE PRODUTO PANVEL  
NA VENDA DO VAREJO EM 2022

- ✓ +1.000 SKU's ativos
- ✓ Margem Bruta superior
- ✓ Líder em 40% das categorias da rede

% Participação do PP nas Vendas Varejo



% Participação PP no HB





# PANVEL OFERECE A MELHOR EXPERIÊNCIA PARA O CLIENTE



NPS  
Panvel

80



NPS Site  
83



NPS App  
82



NPS Alô  
71



NPS Loja  
80



NPS Dark Stores  
81



NPS Clinic  
81



Reclame  
Aqui  
8,5



E-bit  
94%



App  
Store  
4,7



Play  
Store  
4,6



NS Alô  
91%



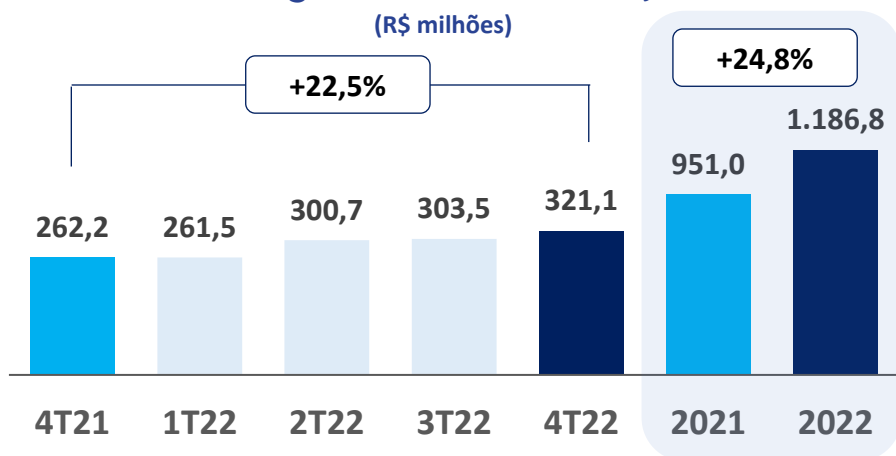
NS Sac  
89%

PRÊMIO DE FARMÁCIA MAIS ADMIRADA DO BRASIL  
EM 2022 (IBEVAR) **RANKING 2022**  
IBEVAR-FIA

# MARGEM BRUTA DO VAREJO EXPANDE 0,4 P.P. EM 2022 VS 2021, ALCANÇANDO 30,4% DA RECEITA BRUTA

## Margem Bruta do Varejo

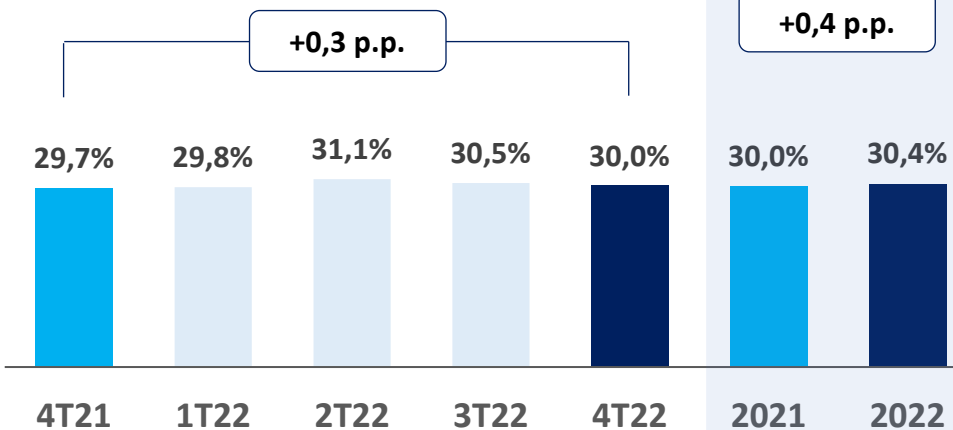
(R\$ milhões)



## % da Receita Bruta do Varejo

+0,3 p.p.

+0,4 p.p.



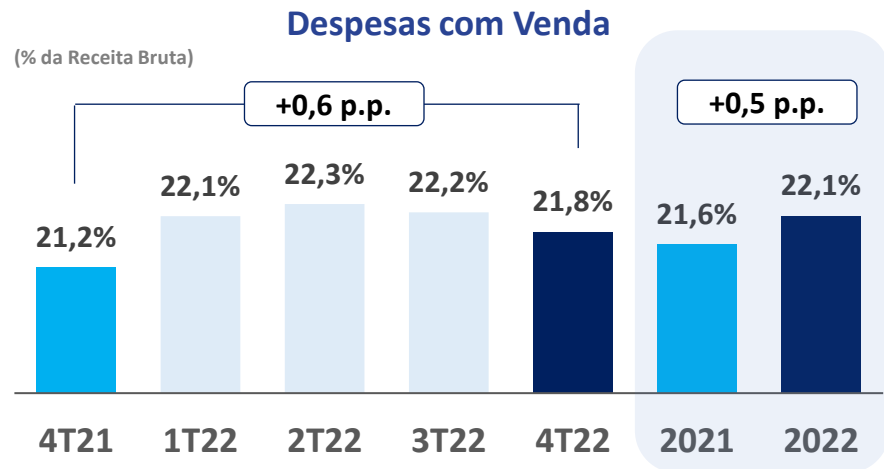
✓ Genéricos com crescimento de 38,7% vs 4T21;

✓ OTC com crescimento de 26,9% vs 4T21

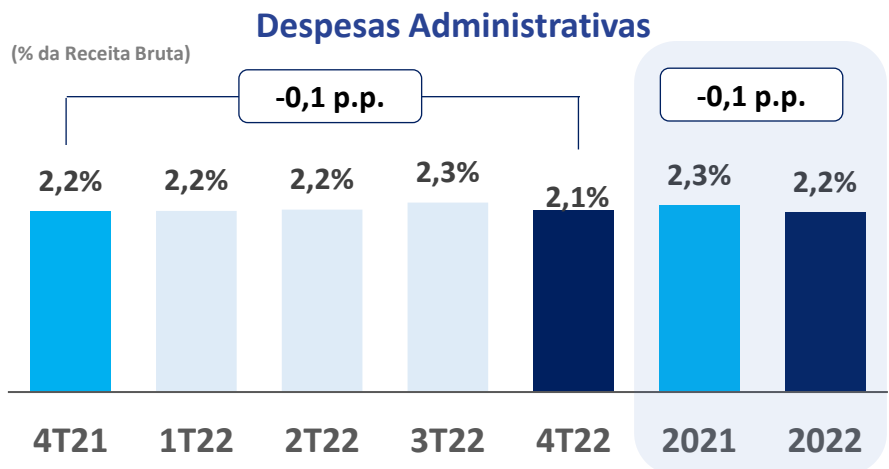
✓ Mix de Vendas balanceado compensou a menor participação de Serviços



# GESTÃO DE DESPESAS SEGUE COM FOCO EM PRODUTIVIDADE



- **Despesas com Vendas:** menor percentual do ano, indicando tendência para 2023, mesmo impactada pela expansão de lojas.



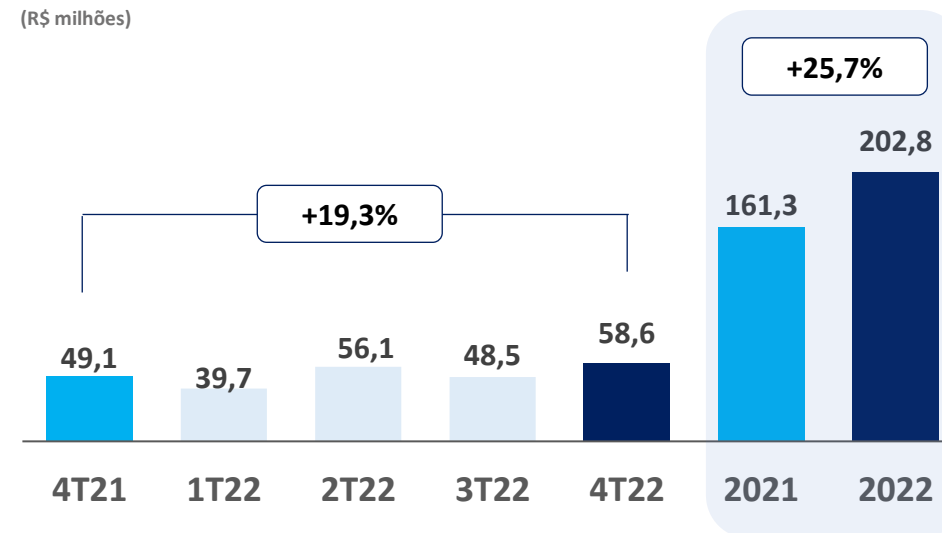
- **Despesas Administrativas:** compromisso com controle de despesas.



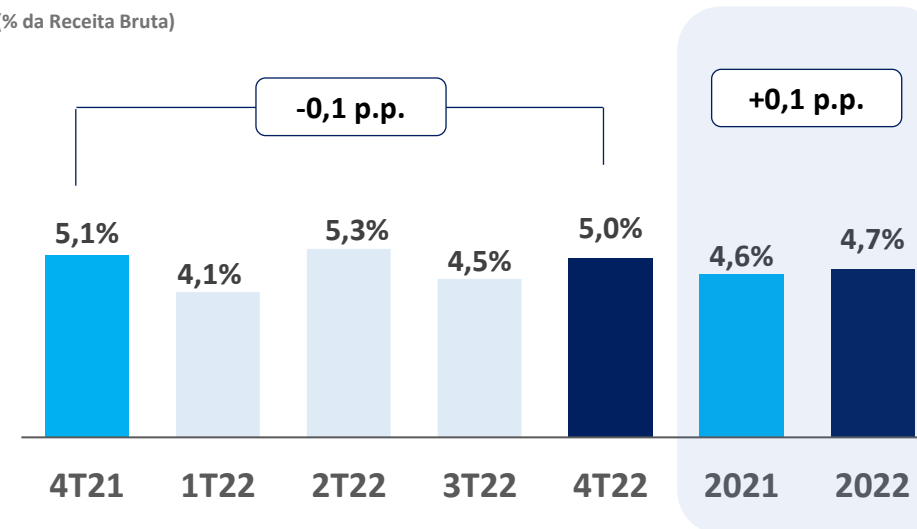
## EBITDA AJUSTADO (GRUPO): CRESCIMENTO DE 25,7% SOBRE 2021

- ✓ Expansão de Margem Bruta no Varejo e no Atacado
- ✓ Alavancagem Operacional nas Despesas de Lojas Maduras, compensando despesas com expansão.

(R\$ milhões)

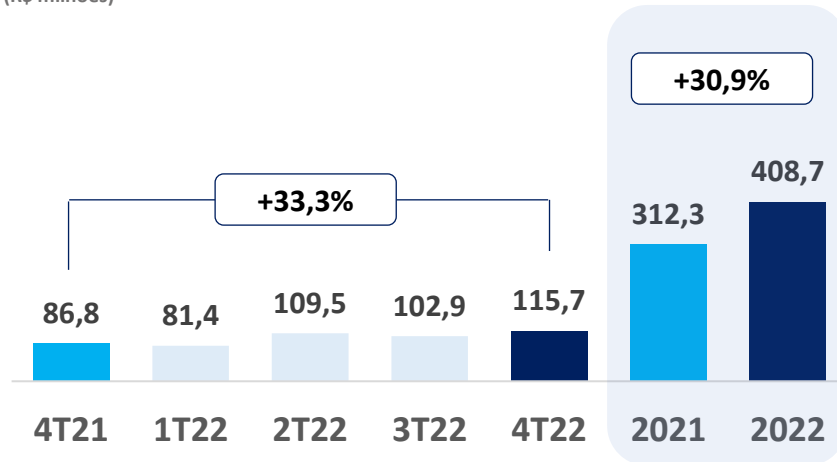


(% da Receita Bruta)

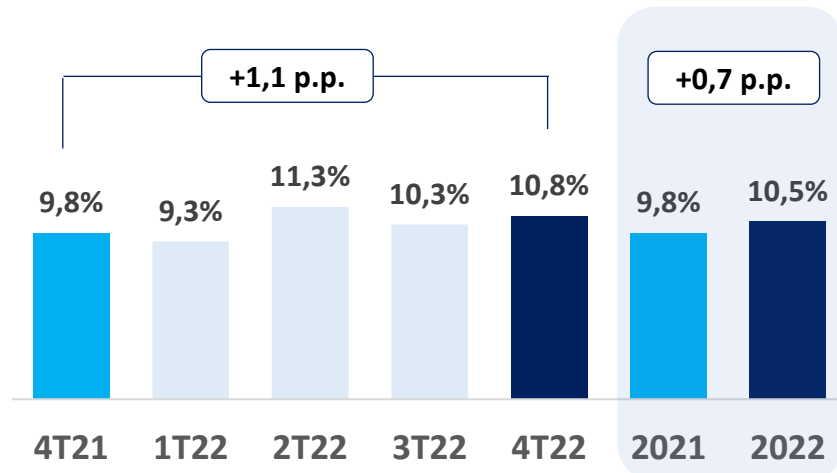


# EBITDA DO VAREJO CRESCE 0,7 p.p. vs 2021 e 1,1 p.p. vs 4T21, MESMO COM FORTE RITMO DE EXPANSÃO

(R\$ milhões)



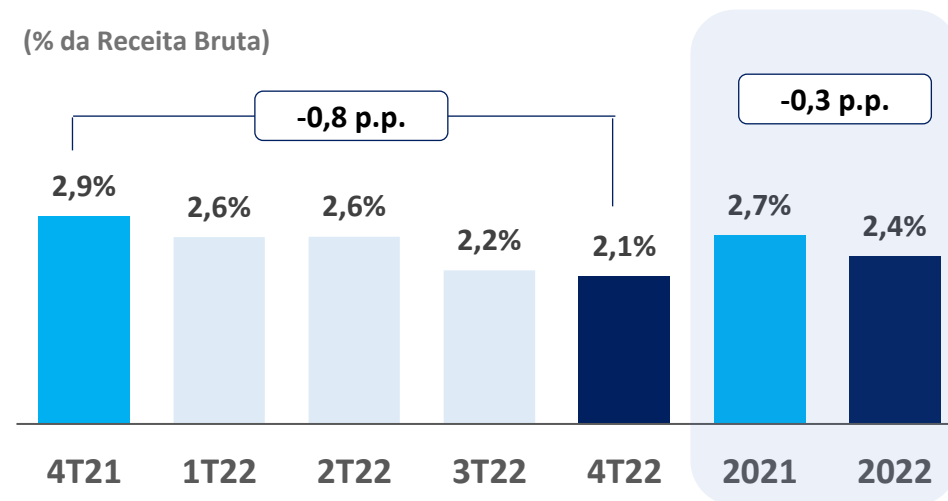
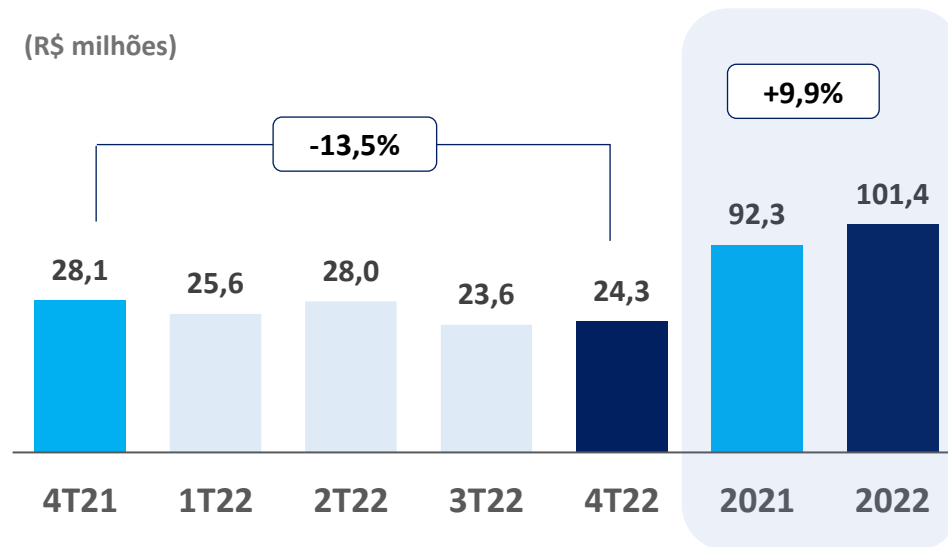
(% da Receita Bruta do Varejo)



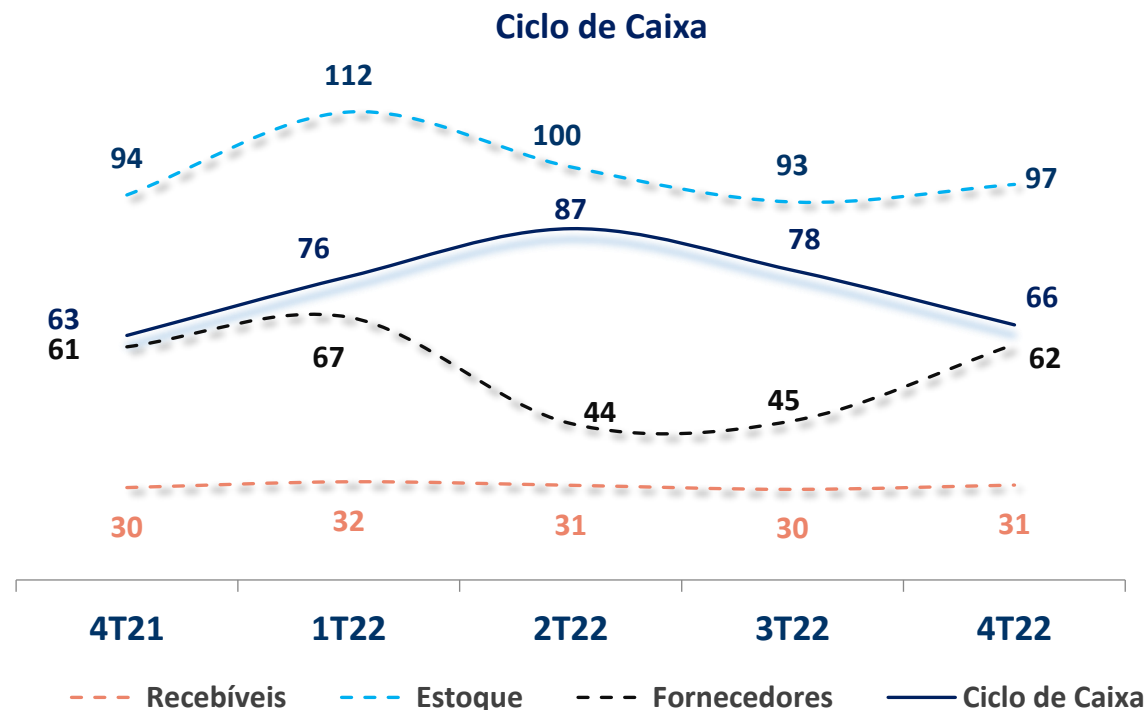
- ✓ Expansão da Margem Bruta do Varejo;
- ✓ Forte desempenho da base madura de lojas;
- ✓ Expansão performando acima do esperado;
- ✓ *Drive* para expansão de Margem EBITDA para os próximos exercícios.

# LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO SUPERA A MARCA DOS R\$ 100 MILHÕES, CRESCENDO 9,9% EM 2020

- ✓ Forte desempenho operacional (EBITDA)
- ✓ Impacto de Despesas Financeiras de 0,7 p.p. em 2022



# BAIXO NÍVEL DE ALAVANCAGEM E MELHOR CICLO DE CAIXA DO ANO



Dívida Líquida (R\$ mm)	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22
Dívida de Curto Prazo	56,0	59,5	88,3	97,8	118,4
Dívida de Longo Prazo	80,4	80,1	172,9	172,9	116,4
Dívida Bruta	136,4	139,6	261,2	270,7	234,8
(-) Caixa e Equivalentes	209,7	95,9	127,0	164,2	157,4
<b>Dívida Líquida / Caixa Líquido</b>	<b>(73,2)</b>	<b>43,7</b>	<b>134,2</b>	<b>106,5</b>	<b>77,5</b>
Dívida Líquida / EBITDA LTM	n/a	0,27x	0,75x	0,55x	0,38x

- Estrutura de Capital sólida
- Baixa alavancagem

# PILARES ESTRATÉGICOS

EXPANSÃO



DIGITAL



LOGÍSTICA



PRODUTOS  
PANVEL



CRM E  
ANALYTICS



ECOSSISTEMA  
DE SAÚDE



ESG



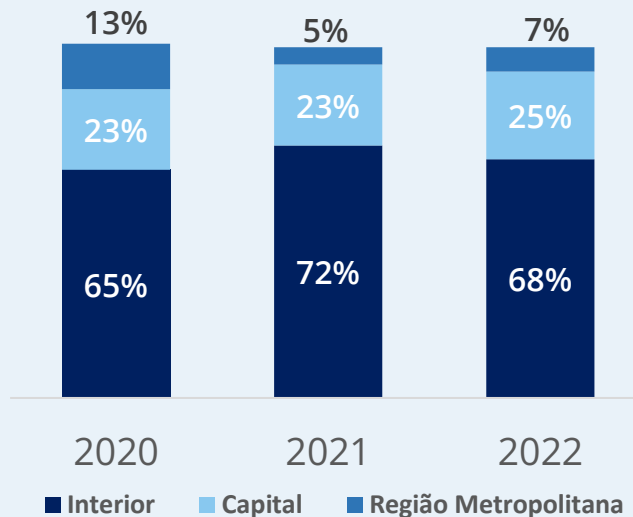
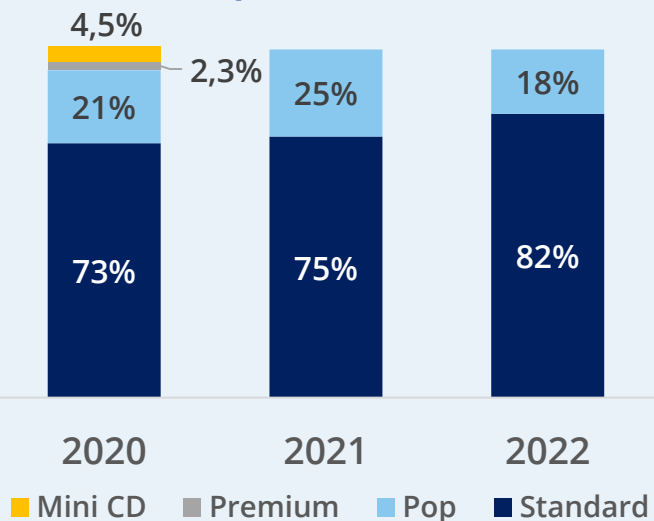
INOVAÇÃO & TECNOLOGIA

PESSOAS E CULTURA

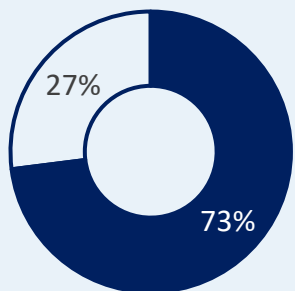


# EXPANSÃO ESTRATÉGICA

## Aberturas por Tipo de Loja



## Prospecção de Pontos - 2023



■ Prospectados  
□ Em prospecção



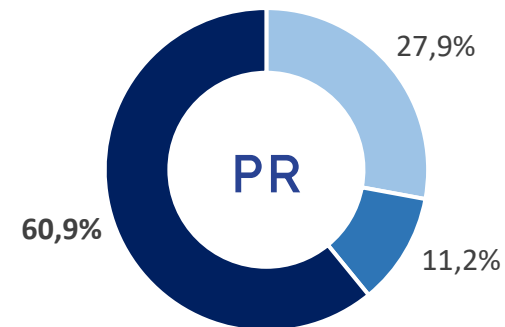
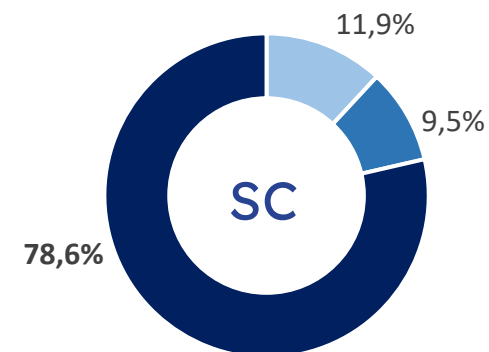
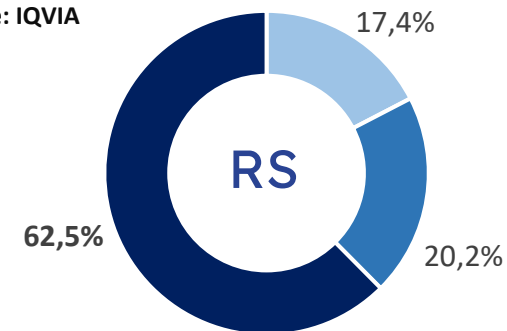
Foco na Região Sul

Interiorização

Modelos Pop e Standard

# Tamanho/Representatividade de Mercado

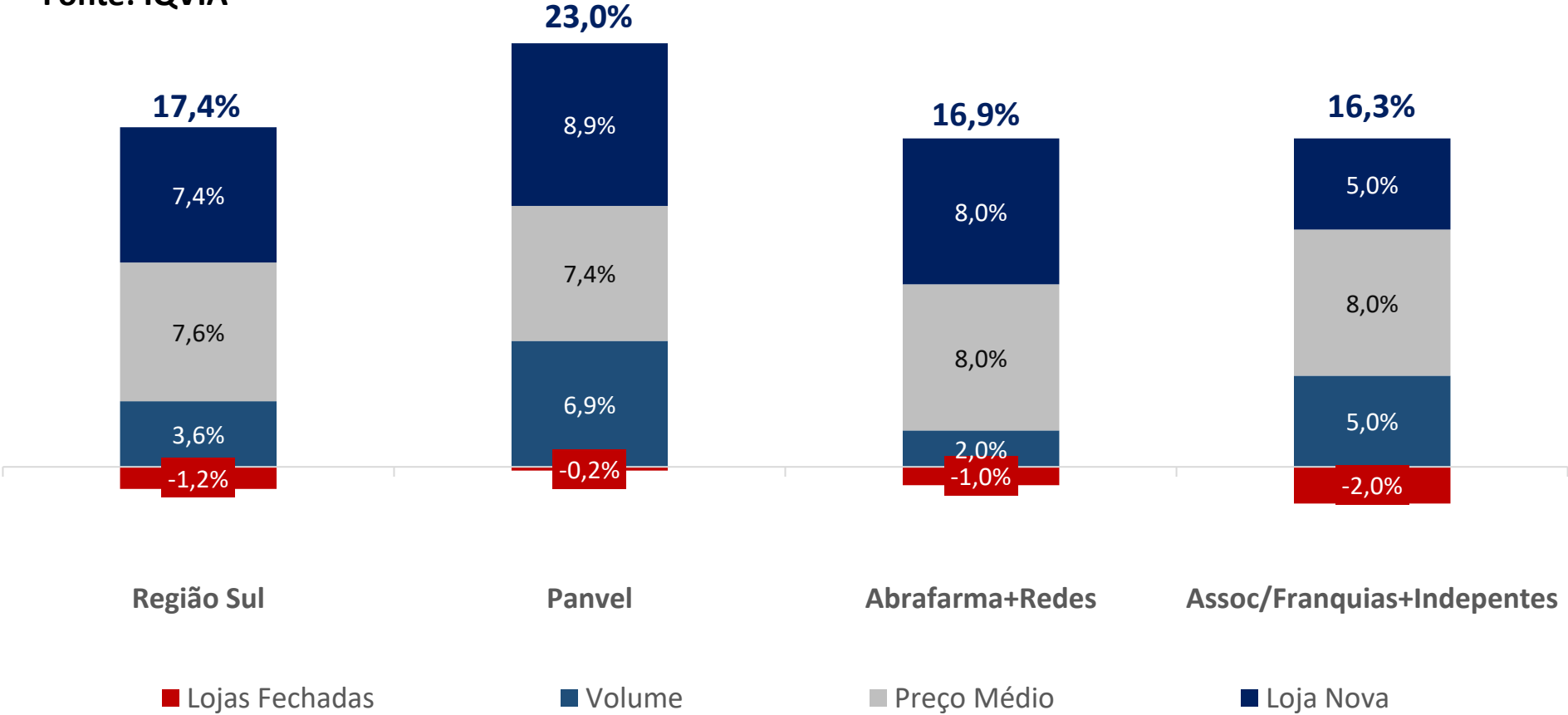
Fonte: IQVIA



■ Capital ■ Reg. Metropolitana ■ Interior

## Decomposição do Crescimento da Região Sul

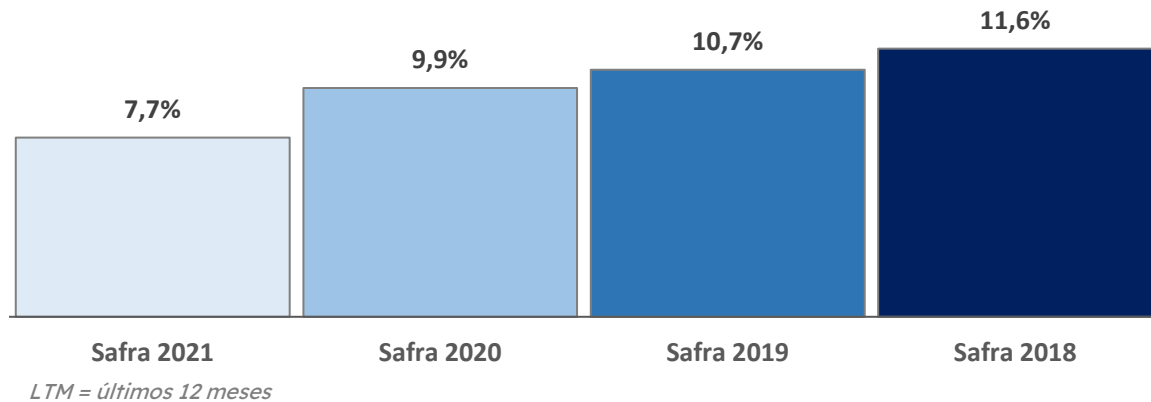
Fonte: IQVIA



# EXPANSÃO ESTRATÉGICA – EBITDA DO VAREJO E ROIC

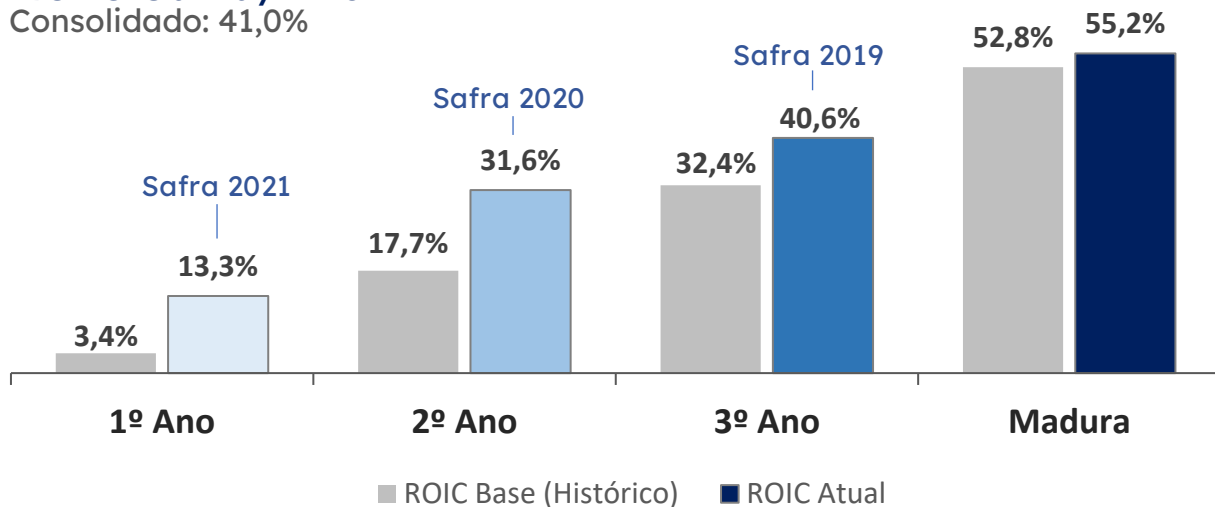
## EBITDA do Varejo por Safra

Consolidado 2022: 10,5%

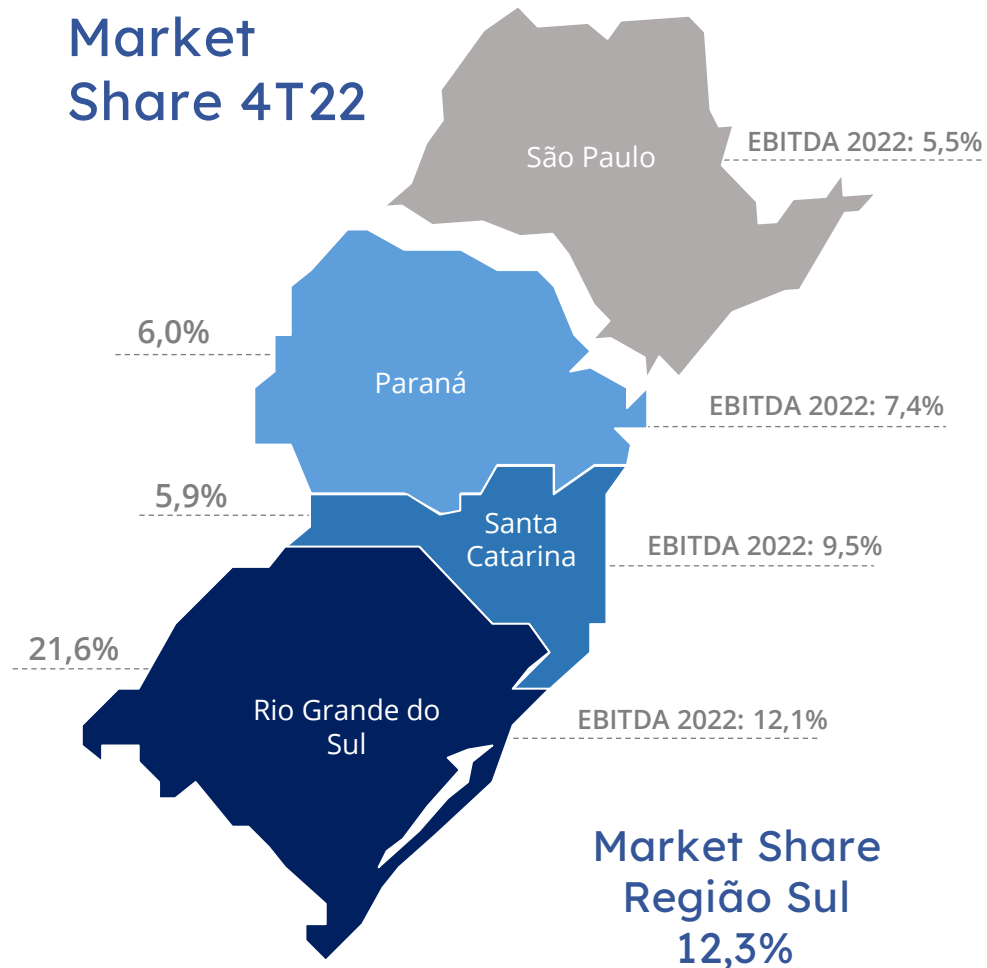


## ROIC Safra/Ano

Consolidado: 41,0%



## Market Share 4T22







## MARKETPLACE

14 Sellers  
+ 7 mil skus



## PERSONALIZAÇÃO

- *Vitrines Personalizadas vinculadas à machine learning*
- *Customer Data Plataforma*



## TRACKING DE PEDIDO

Funcionalidade implementada em todos canais digitais



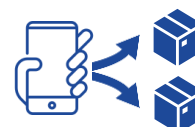
## MICROSSERVIÇOS

Migração de todas as plataformas permitindo escalabilidade e maior produtividade



## MELHORIAS DE UX E CX

- *Redesign end to end App e site*
- *Jornada mais fluída*



## SPLIT DE PEDIDOS

Recurso que permite que nossos clientes tenham acesso à ampla variedade de estoque de todas as nossas filiais, sem limitações geográficas.



## SOCIAL COMMERCE

Ferramenta de Integração e digitalização da loja com os cliente

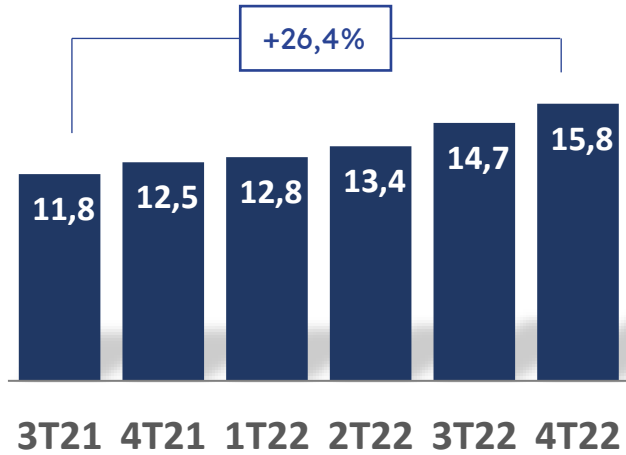


## CESTA OMNI

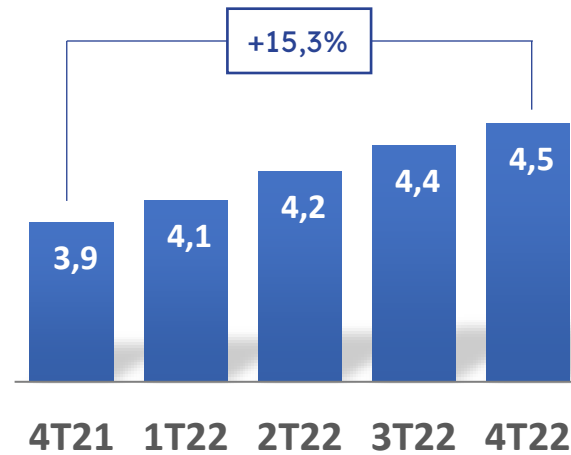
Cesta mais completa do Varejo Farma, sendo 100% Omni

# CRM & CLIENTES – BASE DE CLIENTES AUMENTA 26,4% E AUMENTO DA FREQUÊNCIA

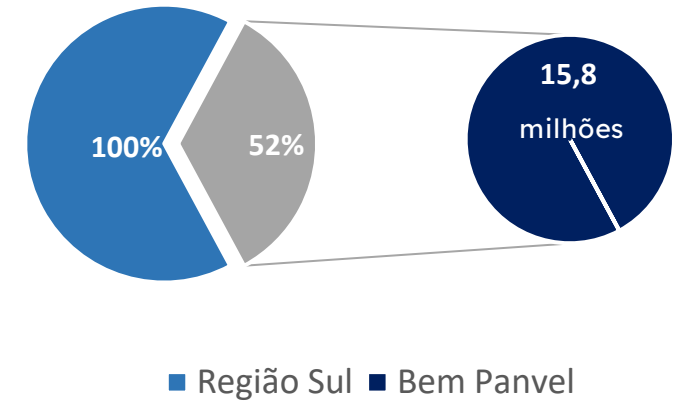
Evolução Clientes Bem Panvel (em Milhões)



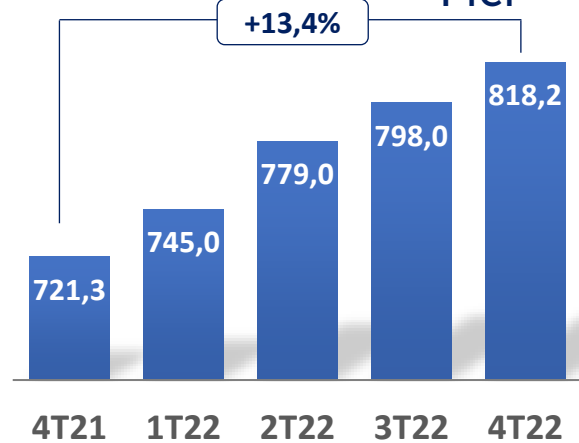
Evolução Clientes Ativos\* (em Milhões)



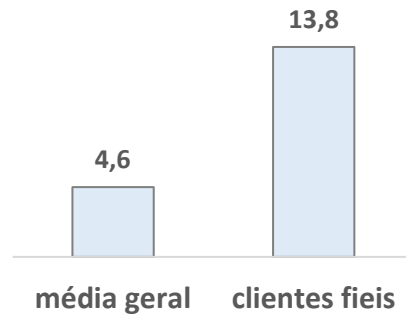
Bem Panvel - População Região Sul (IBGE 2021)



Evolução Cliente Fiel

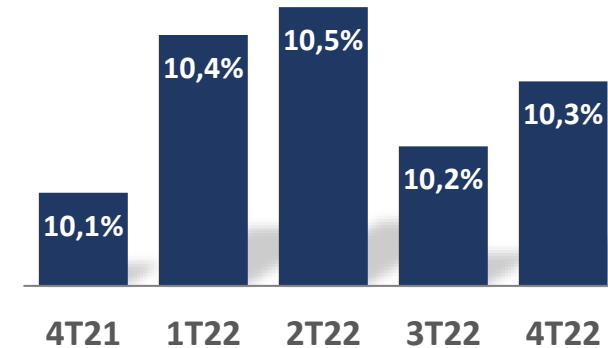


Frequência Semestral

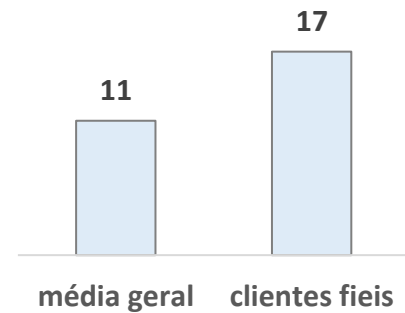


Digitalização do Cliente

Evolução Cliente Omni



Frequência Semestral (Cliente Omni)



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



**EXPANSÃO  
CD EDS/RS**

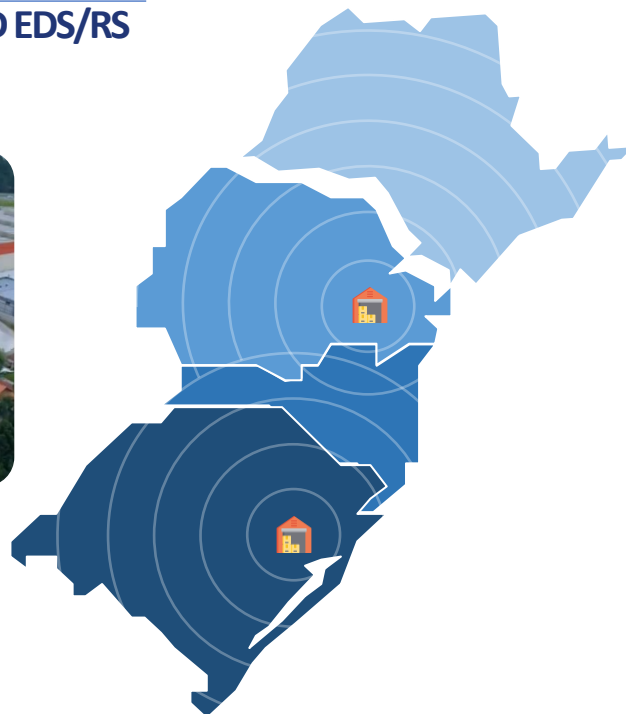


**CD  
SJP/PR**



## ENTREGA MAIS RÁPIDA DO VAREJO FARMA NO BRASIL

- Estrutura logística robusta para suportar expansão da Panvel até 2025;
    - R\$ 56 Milhões investidos nos últimos 3 anos (R\$ 27 Milhões em 2022);
    - Capacidade de separação de 750 mil itens/dia;
    - Armazenagem média de 26 mil volumes/dia
  - 2022 – Expansão do CD de Eldorado do Sul/RS  
Atendimento ao Rio Grande do Sul
  - 2021 – Inauguração CD de São José dos Pinhais/RS;  
Atendimento a Santa Catarina, Paraná e São Paulo
- ✓ Redução do custo de logística em 2023;
  - ✓ Suporte ampliado à plataforma digital;
  - ✓ Processos automatizados;
  - ✓ Maior abrangência geográfica;
  - ✓ + de 400 novos empregos.

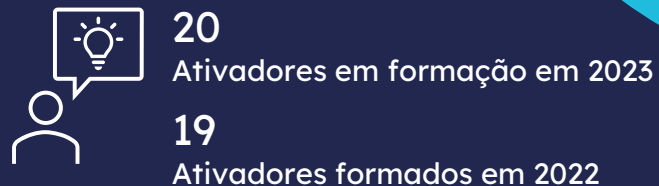


# ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO

o Programa de Intraempreendedorismo onde todos os colaboradores podem cocriar ideias e soluções inovadoras para as áreas de negócios da empresa.



os **Ativadores** tem como missão contribuir em projetos e iniciativas que alavanquem nossa capacidade de transformação e realização de entregas.



Programa de Conexão com Startups é uma iniciativa de Inovação Aberta para conectar com o ecossistema de inovação e co-criar soluções.



## panvel ventures



o Programa de Aceleração de Startups ajuda jovens empresas no seu modelo de negócio com mentorias e experimentos - Smart Money - e/ou investimento - Equity / Equity-free.

# Todos bem

Cuidar de todos é cuidar de cada um.



Clique aqui para acessar a Plataforma



Clique aqui para assistir o Manifesto



## Nossa Casa

- 1ª Inventário dos Gases do Efeito Estufa;
- 70% das lojas de rua, abertas no ano anterior, abastecidas com energia fotovoltaica;
- 100% das lojas com iluminação de LED;
- 710 toneladas de resíduos foram reciclados em nossos Centros de Distribuição e na Sede de Eldorado do Sul.

- 100% das campanhas da marca consideram diversidade de pessoas em sua pluralidade, refletindo a diversidade da sociedade;
- Nosso programa Destino Certo já coletou e tratou mais de 9 toneladas de medicamentos, com isso, evitamos o descarte incorreto nas residências que poderiam causar riscos ao meio ambiente e a saúde;



## Nossos Clientes

- Somos signatários dos Women's Empowerment Principles (WEPs) da ONU Mulheres, onde reforçamos nossos compromissos e ações de equidade de gênero e empoderamento das mulheres. Atualmente 72% dos nossos colaboradores são mulheres e 435 ocupam cargos de liderança
- Criar Grupos de Afinidade (raciais/étnicos, LGBTQIA+, PCD, equidade de gênero, geracional) para definir políticas e iniciativas que tornem o grupo ainda mais diverso e inclusivo.



## Nossa Gente

# Perspectivas 2023



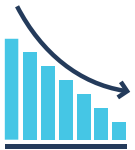
## Crescimento da Receita ✓

- Manutenção do ritmo de Expansão;
- Lojas novas com *ramp-up* acelerado;
- Lojas maduras crescendo acima da inflação;
- Foco no nível de serviço de nossas lojas e investimento em *data analytics*, CRM e Digital;



## Lucro Bruto ✓

- Manutenção do nível de Margem Bruta;
- Genéricos, OTC e HB como alavancas de crescimento;



## Despesas ✓

- Ano de colheita dos ganhos de escala e alavancagem operacional;
- Ganhos de eficiência logística;



## EBITDA do Varejo ✓

- Absorção dos efeitos da Expansão

# grupo panvel

## Q&A

### Relações com Investidores

Antônio Carlos Tocchetto Napp  
CFO e DRI

Ismael Rohrig  
Coordenador de RI

Pedro Bernardes  
Assistente de RI

Pedro Gazzana  
Estagiário de RI

Tel.: +55 51 3481.9999 / 3481.9588

[relinvest@grupopanvel.com.br](mailto:relinvest@grupopanvel.com.br)

[grupopanvel.com.br/ri](http://grupopanvel.com.br/ri)

### Baixe o app



#### 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 da DIMED 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.