

grupo panvel

Divulgação de Resultados | 3T24

Call de Resultados: quinta-feira, 14 de novembro

09:30 (BRT) / 08:30 (US EDT)

[Clique Aqui](#)



grupo panvel

Eldorado do Sul, RS, 13 de novembro 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 3º trimestre de 2024 (3T24). 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 3T24 usam como base o 3T23, 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).

Resultados 3T24



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
Gerente de RI

Camila Medronha
Analista de RI

Pedro Gazzana
Analista de RI

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

Destaques 3T24

Após um segundo trimestre impactado pelas enchentes no RS, a Panvel volta a acelerar o seu crescimento de vendas, acompanhado por forte expansão da margem de lucro, ganho de *market share* e participação recorde do Digital no ano.



Receita Bruta do Varejo

R\$ 1.289 milhões
(+17,0% vs 3T23)



EBITDA Ajustado

R\$ 71,8 milhões (+26,8% vs 3T23)
Margem de 5,4% (+0,7 p.p. vs 3T23)



Lucro Líquido do Grupo

R\$ 37,3 milhões (+37,1% vs 3T23)
Margem de 2,8% (+0,6 p.p. vs 3T23)



MSSS / SSS

11,4% / 14,1% (Inflação LTM 4,4%)
ganhos superiores à inflação



Market Share

+ 0,4 p.p. na Região Sul vs 3T23



Digital

21,2% de participação
nas vendas do Varejo no 3T24

Descrição	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	9M23	9M24
Nº de Lojas	585	600	606	601	612	585	612
Nº de funcionários	9.666	10.284	9.944	9.921	10.145	9.666	10.145
Em R\$ mil							
Receita Bruta Grupo	1.216.126	1.315.106	1.322.900	1.223.685	1.327.869	3.161.152	3.874.454
Margem Bruta Grupo	342.805	376.901	394.010	363.411	390.041	1.000.306	1.147.462
% da Receita Bruta	28,2%	28,7%	29,8%	29,7%	29,4%	28,7%	29,2%
Receita Bruta Varejo	1.102.043	1.205.413	1.166.528	1.177.913	1.289.157	3.161.152	3.633.598
Margem Bruta Varejo	330.432	359.203	344.592	354.717	385.988	958.569	1.085.297
% da Receita Bruta Varejo	30,0%	29,8%	29,4%	30,1%	29,9%	30,3%	29,8%
EBITDA Ajustado TT	56.595	68.657	60.317	49.044	71.778	163.710	181.140
% da Receita Bruta	4,7%	5,2%	4,6%	4,0%	5,4%	4,7%	4,7%
Lucro Líquido Ajustado TT	27.175	33.047	26.558	20.063	37.261	75.905	83.882
% da Receita Bruta	2,2%	2,5%	2,0%	1,6%	2,8%	2,2%	2,2%
Fluxo de Caixa Livre	(6.144)	38.514	(58.830)	13.159	(72.478)		
Endividamento	0,75x	0,78x	0,59x	0,86x	1,15x		

* Dados consolidados do Grupo consideram além das operações de Varejo e Atacado, dados de demais sociedades controladas

Mensagem da Administração

Após um segundo trimestre durante o qual enfrentamos a maior crise climática da história do Rio Grande do Sul, mais uma vez demonstramos nossa capacidade de resposta às adversidades apresentadas, que somada a um elevado nível de engajamento de nossos colaboradores, nos permitiu iniciarmos o 3T24 com nossas operações normalizadas e superando nossas expectativas. A resiliência da operação do Grupo Panvel foi colocada à prova e soube responder à altura, trazendo significativos ganhos de venda e de resultado no período.

Venda da Panvel cresce 17,0% vs 3T23, com desempenho robusto de SSS e MSSS (+14,1% e +11,4%).

A Receita Bruta da Panvel cresceu 17,0% no período, acompanhada por uma excelente performance de SSS (14,1% vs 3T23) e de MSSS (11,4% vs 3T23). Vale destacar a **abertura de 14 novas lojas no 3T24**, retomando o ritmo de expansão observado nos trimestres anteriores ao período da enchente. Esse crescimento robusto de vendas se traduziu no décimo oitavo trimestre consecutivo de **ganhos**

de market share em todos os Estados da Região Sul, atingindo no 3T24 uma participação de mercado de 12,5%, um forte crescimento de 0,4 p.p. sobre o mesmo período de 2023. Esse desempenho de vendas está baseado no foco que a Companhia está dando **para o crescimento da venda de medicamentos em suas lojas físicas e digitais**, que se traduz em mais investimentos em tecnologias para redução de atrito no atendimento e treinamento das nossas pessoas para cuidar cada vez mais dos clientes, em especial daqueles classificados como crônicos e de uso contínuo. Isso sem descuidar das categorias de Higiene e Beleza, em especial Produtos Panvel, que seguem sendo diferenciais competitivos importantes.

Digital da Panvel atinge participação recorde de 21,2% das vendas do Varejo, impulsionado pelo crescimento do App (+35% vs 3T23).

O **Digital** também foi um grande destaque da Panvel, atingindo uma participação recorde nas vendas totais da rede de **21,2% no trimestre**, com um crescimento de 19,6% sobre o ano passado. Ao longo do terceiro trimestre de 2024 o destaque foi o crescimento do App que apresentou uma evolução de 35% em relação ao 3T23. Seguimos evoluindo também nas ferramentas de *social commerce*, que aumentam nossa capacidade de impactar clientes e realizar novas vendas digitais.

EBITDA Ajustado cresce 26,8% com margem de 5,4% (+0,7 p.p vs 3T23).

O crescimento da venda foi acompanhado pela expansão da margem EBITDA. Por um lado, conforme comentado anteriormente, o crescimento na venda de medicamentos e dos canais digitais trouxe uma pressão adicional na Margem Bruta do Varejo, que atingiu 29,9% no 3T24 (redução de 0,1 p.p. em relação ao 3T23). Por outro lado, a menor participação do Atacado na composição da Receita do Grupo gerou,

através do efeito de *mix* nos negócios, uma expansão da Margem Bruta do Grupo, que no 3T24 atingiu 29,4% da Receita, uma expansão de 1,2 p.p. vs 3T23. Esse efeito, aliado a forte alavancagem operacional trazida pela venda do Varejo permitiu que **a Margem EBITDA ajustada representasse 5,4% da Receita Bruta, com um crescimento de 26,8% em relação ao ano anterior, atingindo a marca de R\$ 71,8 milhões no trimestre.**

Nesse mesmo sentido, o Lucro Líquido Ajustado no 3T24 foi de R\$ 37,3 milhões, equivalente a uma margem líquida de 2,8% da Receita Bruta do Grupo (+0,6 p.p. vs 3T23), com crescimento de 36,9%. O Lucro Líquido da Companhia, antes dos ajustes, apresentou um crescimento ainda maior, de 41,7% em relação ao 3T23.

Lucro Líquido Ajustado cresce 37,1% vs 3T23, atingindo margem líquida de 2,8% (+0,6 p.p.)

Portfólio de Lojas

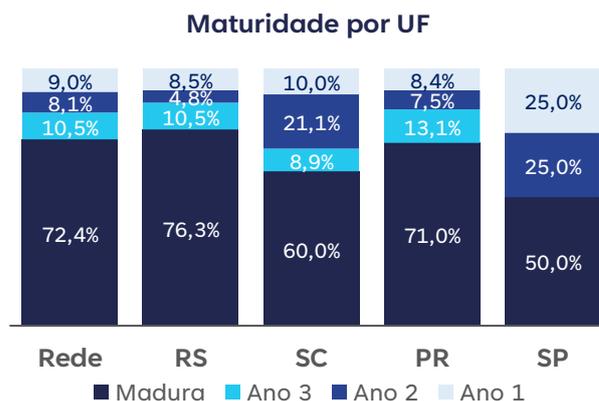
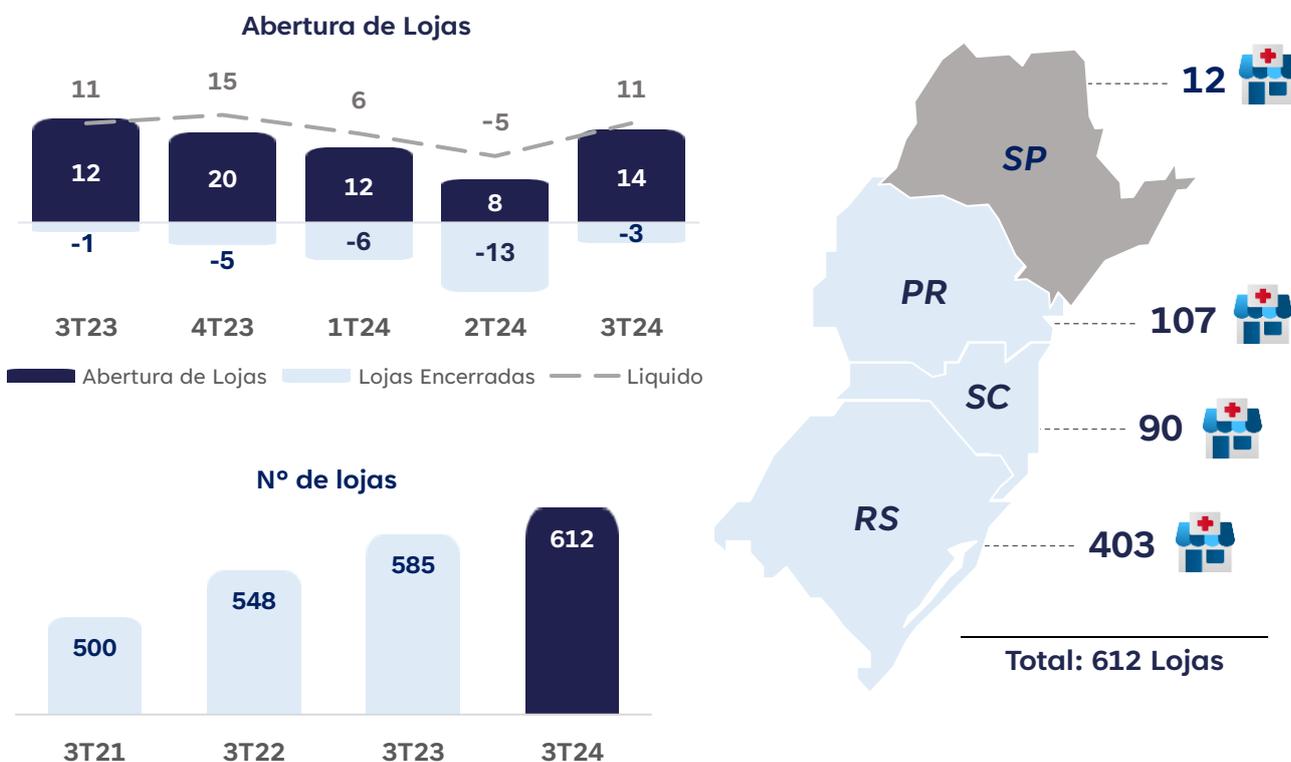
No 3T24 avançamos na retomada de nossa expansão, com o objetivo de cumprirmos o *guidance* de 60 novas lojas no ano de 2024. Assim, inauguramos 14 lojas, sendo: 7 unidades no Rio Grande do Sul, 2 em Santa Catarina, 4 no Paraná e 1 unidade em São Paulo capital, alcançando a marca de 612 lojas em operação.

Em um trimestre marcado pela retomada de expansão, entregamos o maior número de aberturas líquidas no ano.

No período, realizamos o encerramento de 1 filial, seguindo a estratégia de otimização do parque para manutenção apenas de lojas que atendam os atuais critérios de performance esperados pela Companhia, bem como efetuamos a transferência de 2 filiais maduras para pontos com maior capacidade de geração de resultado.

A Companhia retomou o seu ritmo de expansão no terceiro trimestre, mantendo-se confiante quanto ao compromisso de abertura de 60 lojas no ano, com o foco no adensamento na Região Sul, principalmente fora das capitais.

Ao final do 3T24, a Companhia contava com 72,4% de lojas maduras e 27,6% em processo de maturação.



Market Share

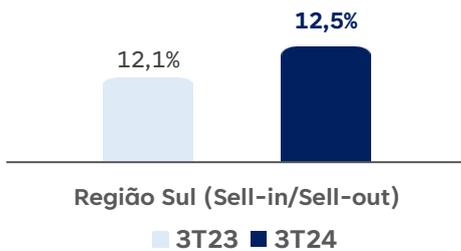
No 3T24 a Companhia alcançou o décimo oitavo trimestre consecutivo de ganho de participação de mercado na Região Sul.

No período, a Panvel alcançou um *market share* de 12,5% na Região Sul, uma evolução de 0,4 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior, com ganhos em todos os Estados. O destaque fica para o Estado de Santa Catarina onde ganhamos +0,7 p.p. vs 3T23 e atingimos a marca de 6,8% de participação. No Paraná obtivemos ganho de +0,4 p.p., atingindo a marca de 6,5% de participação, além de um ganho de +0,2 p.p. no Rio Grande do Sul atingindo 21,2% de participação. Destaque para a performance da categoria de Medicamentos que apresentou um ganho de 0,7 p.p. em relação ao 3T23, resultado impulsionado pelos Medicamentos de Marca e pelos Genéricos.

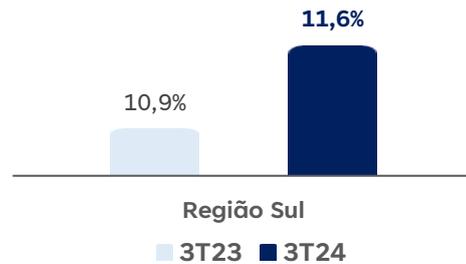
Panvel ganha Market Share na Região Sul, com crescimento em todos os Estados.

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.

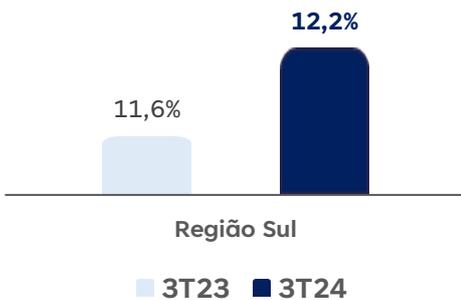
Market Share - Região Sul



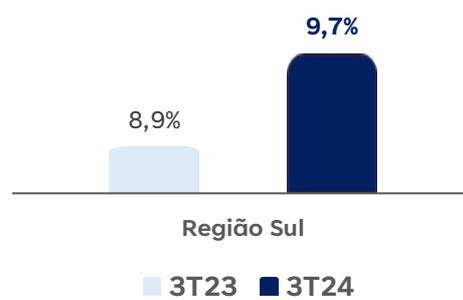
Market Share - Medicamentos



Market Share - Med. Marca



Market Share - Genérico



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

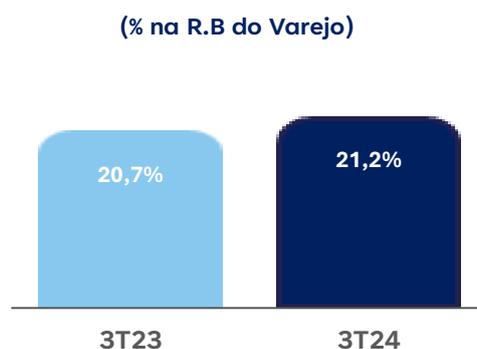
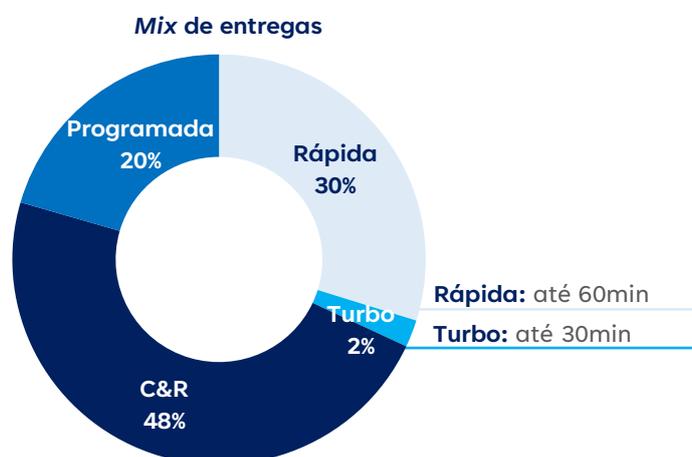
E-commerce e Iniciativas Digitais

Os canais digitais da Panvel seguem crescendo e evoluindo em recorrência e atratividade, consolidando nossa posição como referência no varejo farmacêutico brasileiro com a maior participação de canais digitais nas transações do setor.

Com a normalização das operações da Panvel já em julho, vimos os canais digitais acelerarem ao longo do trimestre, finalizando o período com uma participação **recorde de 21,2%** das vendas do varejo no 3T24, com um crescimento de 19,6% em relação ao 3T23.

O principal destaque do trimestre foi o desempenho do App, que manteve um ritmo de crescimento de vendas acelerado (+35,3% vs 3T23), em linha com a estratégia de digitalização do cliente Panvel.

Vendas pelo App expandiram seu share nas vendas do digital, com crescimento de 35,3% vs 3T23.



Em relação à nossa estratégia regional para os canais digitais, no 3T24 obtivemos mais um trimestre com equilíbrio na participação do Digital entre os Estados da Região Sul, com crescimento de participação em todos os Estados. 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, vimos a **venda dos canais digitais crescerem 38,6% na cidade de São Paulo, 33,9% no Estado de Santa Catarina e 24,6% no Estado do Paraná.**

Estrutura Digital 3T24



Clique e Retire:
612 lojas



Entregas 3T24:
640.600



Nível de Serviço:
97%



Lojas *Delivery*:
212



Mini CD/*Darkstore*
9 unidades



Entrega **Rápida** em até **1h** / Entrega **Turbo** em até **30min** / Entrega **Programada** recebimento no turno de preferência

Tecnologia e Inovação

A Panvel segue firme em sua estratégia de inovação. A cada dia a Companhia tem colhido mais frutos de seus investimentos em soluções com IA generativa, criando cada vez mais espaço para aplicações como a **Sofia (Serviço de Orientação Farmacêutica com IA Generativa)**.

Desenvolvida internamente e treinada com a base pública de dados da ANVISA, aliada a informações específicas sobre medicamentos e normas da agência, a Sofia já está presente em 543 filiais da Panvel, 87% da base de lojas do Grupo, com um registro de mais de 12.500 interações /mês e uma taxa de *feedbacks* 81% positiva.

Além de servir como uma assistente ao time de loja, prestando orientações sobre interação medicamentosa e normas regulatórias, os campos de aplicação da Sofia não param de crescer, sendo agora testada também como uma ferramenta de pós-venda com foco em CRM, a fim de realizar o acompanhamento de tratamento de clientes de uso contínuo.



Demais Aplicações de IA Generativa

Além da Sofia, estamos evoluindo a passos largos com várias aplicações de IA generativa, com uma equipe focada em Inteligência Artificial e *Data Science*, trabalhando em 4 pilares estruturais:

- **Pricing:** usando IA, identificamos a elasticidade (positiva ou negativa) dos produtos para ajustar os preços e criar estratégias que aumentem a rentabilidade. Isso nos permite manter o volume de vendas em itens que suportam aumento de preço e ganhar mercado ao aplicar descontos em produtos que geram maior retorno em vendas.
- **Mix:** a aplicação de IA generativa no mix de produtos utiliza dados do PDV para identificar itens buscados e ausentes no estoque, cruzando-os com dados de mercado da IQVIA. Com essa análise, a IA recomenda a inclusão de novos produtos, otimizando o mix e melhorando o atendimento às demandas dos clientes.
- **Produtividade em lojas:** monitoramento de tempo de atendimento com base em eventos dos sistemas de PDV, cruzando com algoritmos de produtividade de lojas.
- **Ruptura de Estoques:** algoritmos de sugestão de alteração de parâmetros de estoque automatizados, que ajudam o time comercial na redução do risco de ruptura.

A Companhia ainda enxerga oportunidades em **outras frentes** como: pessoas (contratação e previsão de *turnover*) e prevenção de fraudes.

Ecosistema de Saúde

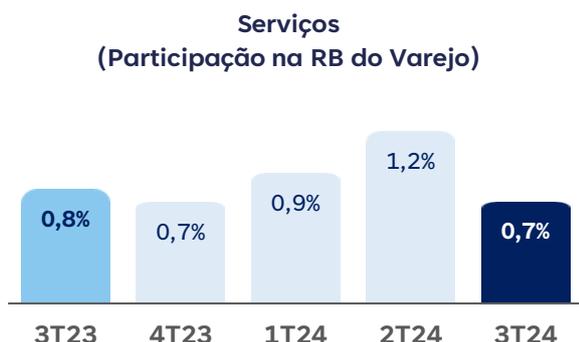
A Panvel mantém sua posição de referência em serviços de saúde na Região Sul do Brasil, consolidando sua presença com um substancial *market share* na prestação de serviços, incluindo testes, vacinas e outros serviços essenciais que compõem nosso portfólio.

Durante o 3T24, a Companhia conquistou um relevante *market share* de 44,9% 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. Vale destacar que a Panvel foi premiada a rede com **a maior produtividade de vacinas por filial no Brasil** durante o primeiro semestre de 2024, conforme pesquisa da ClínicaRX em seu relatório de eficiência por loja das redes farmacêuticas.

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 nas comunidades em que atua.

Panvel Clinic	Salas de Vacinação	Serviços Prestados
386 lojas	96	+ de 113 mil
(+27 salas vs 3T23)	(+5 salas vs 3T23)	(+39,0% vs 3T23)



Ao longo dos últimos anos 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. No trimestre o pilar de Serviços representou 0,7% da Receita Bruta do Varejo, desempenho em linha com a expectativa da Companhia no período, com destaque para a operação de vacinação na qual a Panvel é líder em produtividade/loja, bem como segue mantendo sua liderança em *market share* de vacinação na Região.

Outro papel fundamental deste pilar tem sido o incremento da recorrência. **Os clientes que utilizam algum serviço possuem uma frequência 3x maior que um cliente que não utiliza 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 de fidelização.

Atualmente, nossa rede abrange mais de 380 salas dedicadas à realização de serviços, sendo que essa estrutura engloba, também, 96 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.

CRM

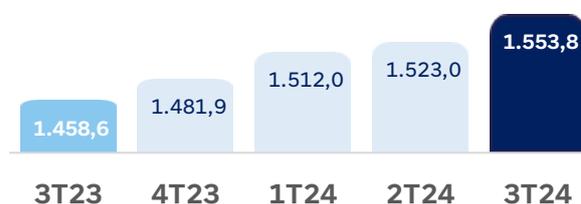
No 3T24 o Programa Bem Panvel manteve sua missão de captura de novos clientes, atingindo um total de 24,6 milhões de clientes cadastrados. Este aumento é um reflexo da expansão física executada ao longo dos últimos anos, bem como do sucesso das estratégias de comunicação, de parcerias e de convênios adotadas pela Panvel.

Neste universo de clientes que se encontram em nossa base, identificamos um total de 6,7 milhões de Clientes Ativos, grupo que apresentou um crescimento de 7,0% nos últimos 12 meses (+450 mil novos clientes). Esse grupo de clientes que atualmente representa 27% da nossa base total, representa uma etapa fundamental na estratégia de fidelização e de aumento de recorrência da Panvel, pois é o início da conversão de novos clientes e da recuperação de clientes inativos.

Evolução Clientes Ativos (mil)



Evolução Cliente fiel (mil)

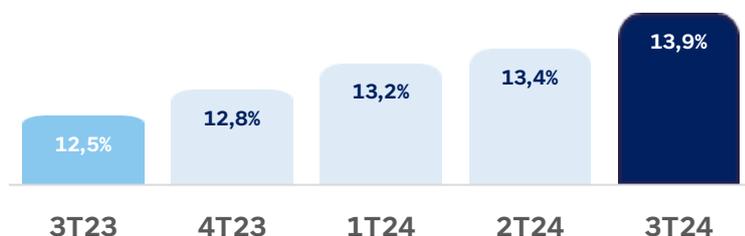


Cliente Ativo = realizou ao menos uma compra em 12 meses; Cliente Fiel = Cliente que frequenta/consome a cada 15 dias

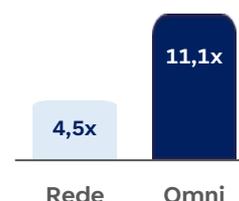
Seguindo a jornada, a estratégia de fidelização da Panvel traz resultados positivos, com o número de Clientes Fiéis crescendo 6,5% no mesmo período, superando 1,5 milhão de clientes. Essa evolução reforça os diferenciais competitivos da Panvel, como o nível de serviço, o atendimento de qualidade e a 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.

Assim, seguimos avançando em estratégias de fidelização, em especial dos clientes que utilizam medicamentos de uso crônico e contínuo. Esses clientes são 5x mais valiosos que os demais clientes devido a sua frequência 4x maior e gasto 1,3x maior por visita. A expectativa da Companhia é que essa alavanca de crescimento contribua cada vez mais para o ganho de produtividade das lojas, principalmente da venda média por loja.

Evolução Cliente Omni



Frequência Semestral (Cliente Omni)



Uma das principais ferramentas para o processo de fidelização é a digitalização de nossos clientes. Nesse quesito, acompanhamos de perto e crescemos mais uma vez a participação de clientes *Omni* (clientes que compram pelos canais físicos e digitais) em nossa base total, atingindo 13,9% de participação, um salto relevante em relação ao terceiro trimestre do ano passado.

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:



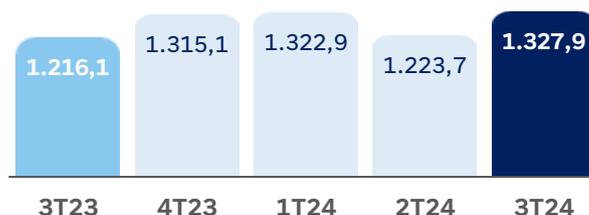
O NPS da Panvel permaneceu alto no 3T24, atingindo o patamar de 78 pontos, segundo a metodologia da *Bain Company*. A Panvel continua se destacando no varejo farma brasileiro com alta presença digital, entrega rápida e excelente NPS.

Receita Bruta Consolidada

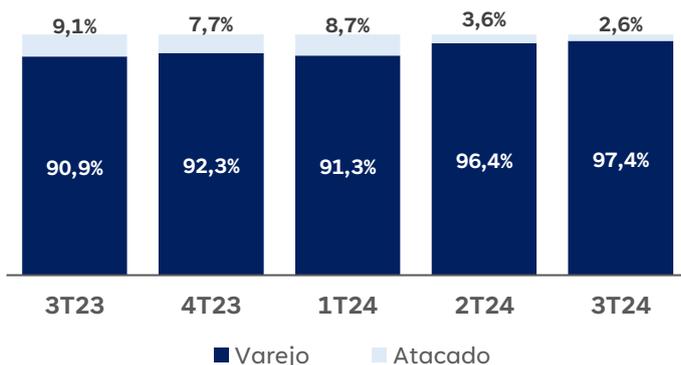
A receita bruta consolidada (que contempla as vendas do varejo, do atacado e de outras unidades de negócio da Companhia) foi de R\$ 1.327,9 milhões no 3T24, o que representa um crescimento de 9,2% em relação ao 3T23.

Importante destacar que a redução na operação do Atacado, iniciada em decorrência da enchente no 2T24, afetará por alguns trimestres a visão de crescimento da venda do Grupo.

Receita Bruta Consolidada
(R\$ milhões)



Participação do Atacado nos Negócios

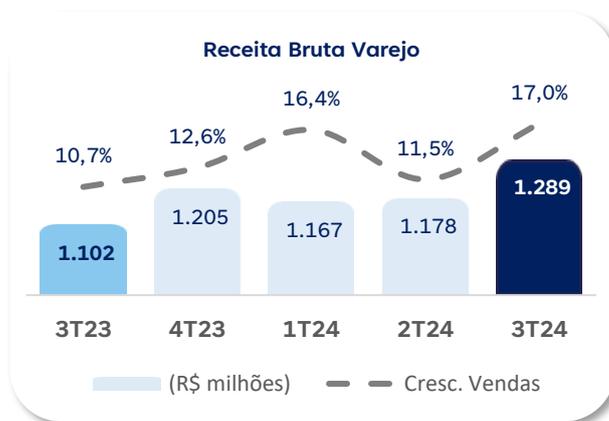


A partir do 3T24, o Atacado passou a operar em um novo formato, priorizando vendas e entregas com menor impacto nos custos logísticos. Assim, passaremos a enxergar uma menor participação na composição da Receita Bruta do Grupo, movimento que impactará positivamente a margem da Companhia, mas em um primeiro momento trará um crescimento da receita consolidada inferior ao desempenho do Varejo.

Varejo

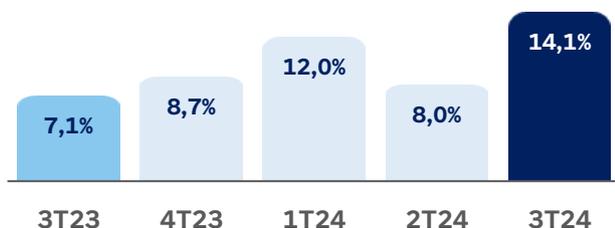
No 3T24, a Panvel apresentou um crescimento da Receita Bruta do Varejo de 17,0% em relação do 3T23, resultado que comprova a resiliência das operações da Companhia após os desafios enfrentados no segundo trimestre do ano.

Ao longo deste período, vimos a venda acelerar mês a mês, iniciando com um crescimento de 15,2% no mês de julho, 16,2% em agosto e 19,7% no mês de setembro. Esse desempenho está diretamente relacionado com a estratégia da Companhia ao focar na venda de medicamentos, em especial de uso crônico e contínuo. Entendemos que ainda há muitas possibilidades para capturarmos em relação aos clientes de uso crônico e contínuo, que até então apresentam um perfil de compra com maior *ticket* e recorrência, alavancas fundamentais para mantermos contínuos ganhos de produtividade (em especial o indicador de venda média por loja).

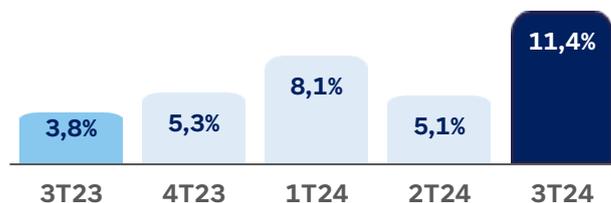


A venda de mesmas lojas (*Same Store Sales* ou SSS) apresentou crescimento robusto de 14,1% no 3T24 em comparação ao 3T23. No mesmo sentido, o desempenho das Lojas Maduras (*Mature Same Store Sales* ou MSSS) apresentou um forte crescimento de 11,4% em relação ao 3T23, muito acima da taxa de inflação do período.

Crescimento Mesmas Lojas



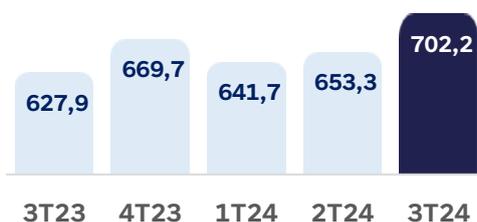
Crescimento Lojas Maduras



Venda Média

Venda média por loja no 3T24 supera R\$ 700 mil, com crescimento de 11,8% sobre 3T23.

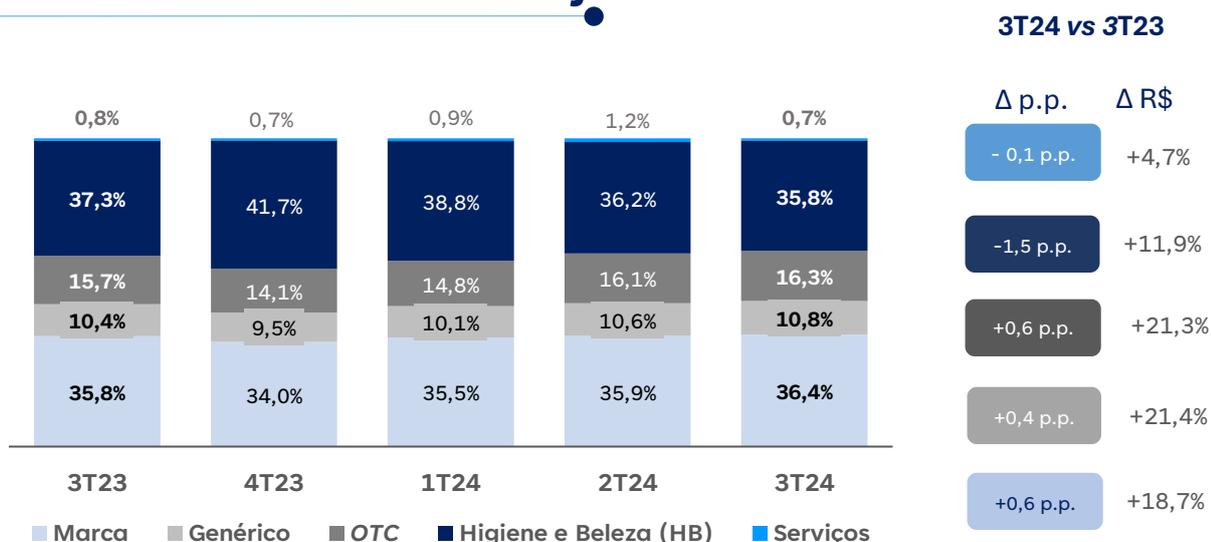
Venda média por loja
(R\$ mil)



Mantendo a tendência de constante evolução, no 3T24 a Venda Média por loja bateu mais um recorde. Encerramos o trimestre com uma venda média de R\$ 702,2 mil por loja/mês. Dentre todos os indicadores de produtividade entendemos que esse é o principal a ser perseguido.

Considerando que a Panvel 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 3T24 os destaques de crescimento ficaram por conta dos medicamentos, categoria que apresentou um crescimento de 19,8%, em linha com a estratégia comercial da Companhia que tem por objetivo ampliar e fidelizar cada vez mais os consumidores que buscam na Panvel o mais completo mix para endereçar todas as necessidades relacionadas à saúde.

A categoria de **Medicamentos de Marca (RX)** foi um dos destaques do período e apresentou um crescimento de 18,7% em relação ao 3T23, expandindo sua participação no mix em 0,6 p.p., movimento que está em linha com a estratégia da Companhia em endereçar cada vez mais as necessidades dos clientes de uso crônico e contínuo.

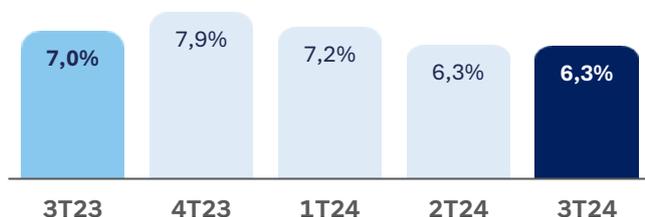
A categoria de **OTC** expandiu 0,6 p.p. em relação ao 3T23, com um crescimento de 21,3%, impulsionada principalmente pelos grupos de *Gripes e resfriados (+44,3%)*, *Vitaminas e Suplementos (+32,1%)*, *Diabetes (+28,6%)* e *Peles e Mucosas (+27,0%)*.

A categoria de **Genéricos** apresentou um crescimento de 21,4% em relação ao 3T23, expandindo sua participação em 0,4 p.p. dentro do mix no 3T24. 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.

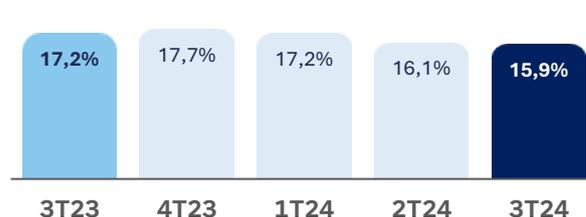
A categoria de **Higiene e Beleza (HB)** apresentou um crescimento de 11,9% em relação ao 3T23 e uma retração de 1,5 p.p. de *share* no Mix. Dentre as subcategorias de HB, os grupos que mais cresceram foram os de *Primeiros Socorros (+21,3%)*, *Cabelos (+21,9%)*, *Alimento (+18,6%)*, *Nutrição Adulta (+15,8%)* e *Produtos para o corpo (+14,4%)*.

Produtos Panvel e Marcas Exclusivas

% Participação do PP nas Vendas Varejo



% Participação do PP nas Vendas HB



A venda de Produtos Panvel foi diretamente afetada no trimestre pelos impactos da enchente sofridos no Laboratório Lifar, empresa pertencente ao Grupo Panvel e que produz um terço de todos os produtos com a marca Panvel. Além de ter a sua produção paralisada por um longo período, uma parte relevante dos seus estoques de produtos acabados foi avariada durante as enchentes e acabou descartada. Isso causou um alto nível de ruptura de Produtos Panvel ao longo do segundo e terceiro trimestre.

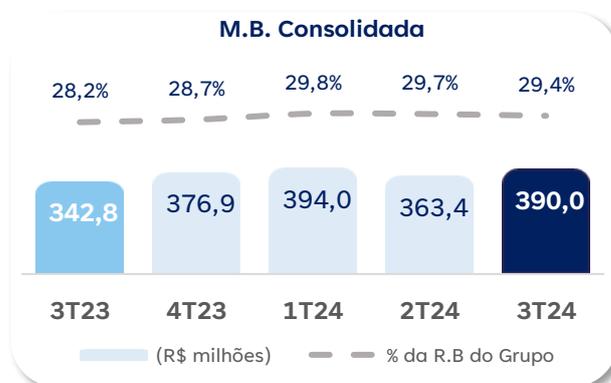
Nesse contexto, os produtos de marca Panvel apresentaram um crescimento de 5,0% em relação ao 3T23, representando 6,3% das vendas totais do Varejo e representando 15,9% das vendas da categoria de Higiene e Beleza na Panvel, se mantendo como *benchmark* no varejo farmacêutico brasileiro.

Ao analisarmos o conjunto das outras Marcas Exclusivas do Grupo Panvel (categoria em que estão incluídas marcas como Lifar, Sanitas e Vivaz), essas representaram 0,5% da Receita Bruta do Varejo no período. Essas marcas, somadas a participação de Produtos Panvel, compõe uma participação total de 6,8% sobre as vendas totais do varejo.

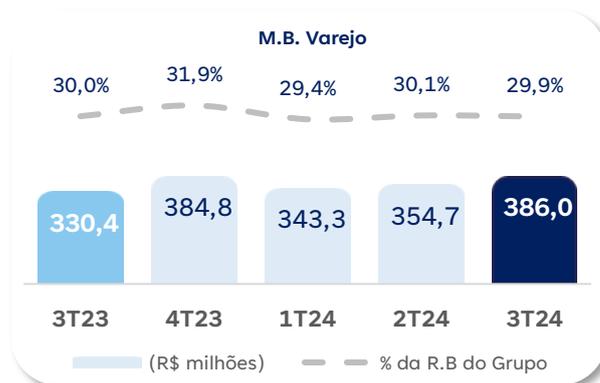
Entendemos que os principais desafios impostos pelas enchentes ficaram restritos ao segundo trimestre, e que a retomada da produção no Lifar e a regularização da ruptura dos estoques nas lojas fará com que a participação de Produtos Panvel e de Marcas Exclusivas retorne aos patamares históricos nos próximos trimestres.

Margem Bruta

A Companhia apurou uma Margem Bruta Consolidada (incluindo operações de varejo, atacado e outras unidades de negócio) de R\$ 390,0 milhões no 3T24 (+13,8% vs 3T23), o que representa 29,4% da receita bruta do período, um crescimento de 1,2 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Deve-se destacar que esse crescimento da Margem Bruta Consolidada acontece pelo forte crescimento da venda do Varejo sobre a venda do Atacado no período, ou seja, é um efeito de mix de vendas.

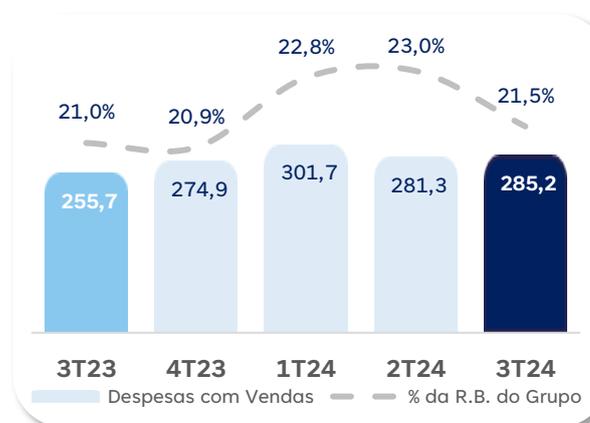


A Margem Bruta do Varejo foi de R\$ 386 milhões, o que equivale a 29,9% da Receita Bruta no 3T24, um crescimento de 16,8%, com uma pressão de 0,1 p.p. contra 3T23. O desempenho deste indicador está diretamente relacionado ao crescimento mais forte de medicamentos dentro do mix, em especial os medicamentos de marca, e também com o aumento da penetração dos canais digitais na venda.



Despesas com Vendas

No 3T24 o total de Despesas com Vendas somou R\$ 285,2 milhões, o que representou 21,5% da Receita Bruta. As despesas com vendas cresceram 11,5% no trimestre, abaixo do crescimento da venda do Varejo (17,0%), com destaque para o bom desempenho nos grupos de Pessoal e Aluguel. A alavancagem operacional no Varejo e a consequente diluição de despesas não aparecem no indicador do terceiro trimestre devido à forte redução da venda do Atacado no total da Companhia. Esse efeito é mais do que compensado através do crescimento de 1,2 pp na Margem Bruta, comentado anteriormente, causado pelo mesmo efeito de mix dentro dos negócios do Grupo Panvel.



Despesas Gerais e Administrativas

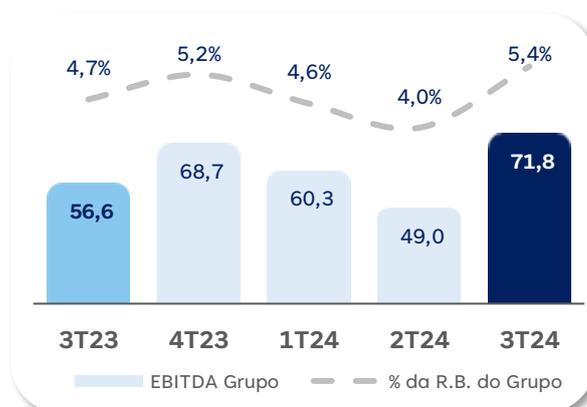


As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 33,1 milhões no 3T24, representando 2,5% da Receita Bruta, com um crescimento de 8,4% vs 3T23. Da mesma forma comentada anteriormente, o crescimento da despesa foi muito inferior ao crescimento da venda do Varejo (17,0%) no período, e a diluição não aparece devido à forte redução da venda do Atacado no total da Companhia. Dessa forma, entendemos que o Grupo Panvel se mantém como *benchmark* em eficiência no controle deste indicador, tendo a menor despesa do setor.

EBITDA

No 3T24 apuramos um *EBITDA* ajustado de R\$ 71,8 milhões, um crescimento de 26,8% em relação ao 3T23, com uma margem equivalente a 5,4% da Receita Bruta (+0,7 p.p. vs 3T23), sendo este o maior *EBITDA* nominal da Companhia para um trimestre na nossa série histórica.

A forte expansão de Margem *EBITDA* no período é fruto dos ganhos de produtividade observados em nossas lojas, e é especialmente importante após um segundo trimestre no qual enfrentamos enormes desafios causados pelas enchentes no RS, demonstrando a resiliência da Companhia. Mantemos a visão otimista sobre a expansão de margem para o último trimestre do ano.



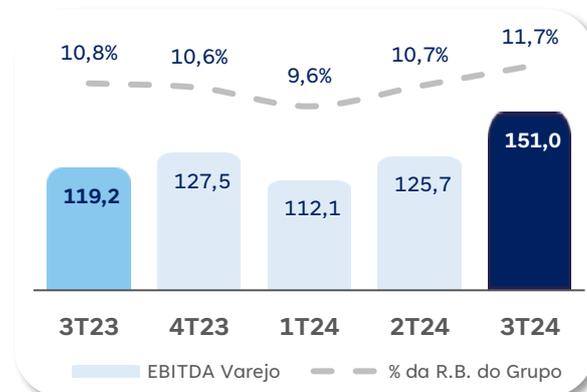
RECONCILIAÇÃO EBITDA AJUSTADO

Reconciliação EBITDA (R\$ milhões)	3T23	3T24	Var. %
Lucro Líquido	26,1	37,0	41,7%
(+) Imposto de Renda	1,2	6,5	419,5%
(+) Resultado Financeiro	6,3	6,4	1,7%
EBIT	33,7	49,8	47,7%
(+) Depreciação e amortização	17,0	19,6	15,2%
EBITDA	50,7	69,4	36,8%
Participações/Distribuições/Matching Shares	4,8	2,1	-
Baixas de Ativos	0,2	0,0	-
Outros Ajustes (doações)	0,9	0,3	-
EBITDA Ajustado	56,6	71,8	26,8%
Margem EBITDA Ajustada	4,7%	5,4%	0,7 p.p.

EBITDA Varejo

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

No 3T24, o *EBITDA* do varejo foi de R\$ 151,0 milhões (+26,2% vs 3T23), com uma expansão de 0,9 p.p. em relação ao 3T23. A forte expansão da margem é resultado direto da diluição de despesas nas lojas, com destaque para o excelente desempenho da base madura de lojas, que compensaram os efeitos da retomada da aceleração da abertura de lojas.

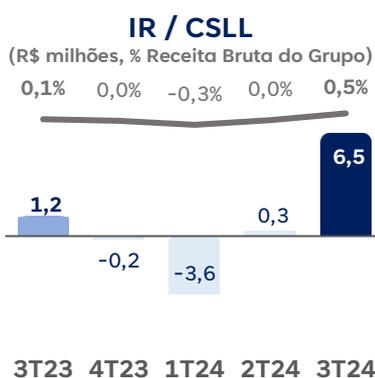


Depreciação, Resultado Financeiro Líquido e IR/CSLL

A Depreciação apresentou um crescimento de 0,1% na comparação trimestral, movimento natural em função dos investimentos realizados em expansão de lojas.

As Despesas Financeiras líquidas se mantiveram estáveis, representando 0,5% da Receita Bruta do Grupo. Essas despesas acompanham 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 0,4 p.p.. Um dos elementos de pressão é a tributação sobre as subvenções de investimentos, cujo impacto no período foi de 0,1 p.p.



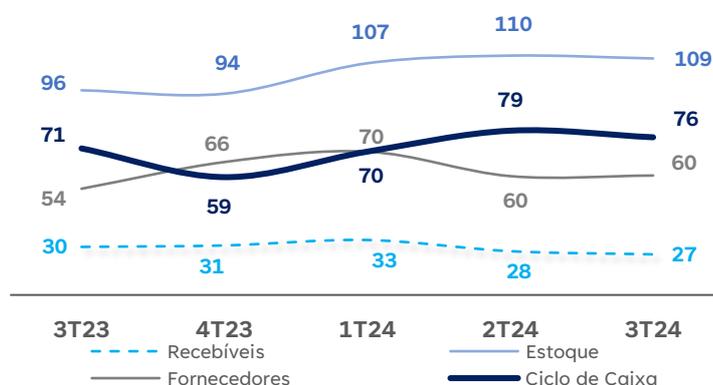
Lucro Líquido

O Lucro Líquido Ajustado no 3T24 foi de R\$ 37,3 milhões, equivalente a uma margem líquida de 2,8%, uma expansão de 0,6 p.p. em relação ao 3T23. Esse bom resultado está relacionado com os ganhos operacionais já mencionados e com uma gestão eficiente de caixa, que eliminou novas pressões sobre as despesas financeiras. Importante destacar que o Lucro Líquido antes dos ajustes realizados apresentou um crescimento ainda maior, de 41,7% em relação ao 3T23.



Reconciliação Lucro Líquido	3T23	3T24	Var. %
(R\$ milhões)			
Lucro Líquido	26,1	37,0	41,7%
Baixas de Ativos	0,2	0,0	-
Outros Ajustes (doações)	0,9	0,3	-
Lucro Líquido Ajustado	27,2	37,3	37,1%
Margem Líquida Ajustada	2,2%	2,8%	0,6 p.p.

Ciclo de Caixa



O Ciclo de Caixa da Companhia no 3T24 apresentou uma pressão temporária de 5 dias em relação ao 3T23, mas melhorou 3 dias em relação ao segundo trimestre deste ano.

Em razão da menor participação do Atacado nos negócios, vimos uma melhora significativa na linha de prazo de recebimento, atingindo 27 dias, uma redução de 3 dias vs 3T23 e de 1 dia vs 2T24.

Por outro lado, na linha de Estoques, o elevado número de dias (+13 dias vs 3T23 e -1 dia vs 2T24) se manteve por dois efeitos temporários: pela redução já mencionada na venda do Atacado, que piora o indicador até o volume de estoque nos CDs se regularizar; e pela antecipação da compra e do envio de mercadorias para os nossos CDs e para as nossas lojas, com o objetivo de estarmos preparados para o maior período de vendas do ano, em especial nos meses de novembro e dezembro. A expectativa é que os dias de estoque tenham uma redução relevante até o final do 4T24.

Em relação ao prazo de fornecedores, a Companhia apresentou um crescimento de 6 dias em relação ao 3T23.

Fluxo de Caixa

A Companhia apresentou um fluxo de caixa livre negativo de R\$ 72,5 milhões no 3T24. O consumo de caixa neste período está vinculado ao investimento em estoques e em abertura de lojas.

Fluxo de caixa	3T23	3T24	Variação (%)	Acum 2023	Acum 2024	Variação (%)
Lucro líquido do exercício	26.110	36.984	41,6%	70.877	76.489	7,9%
IRPJ/CSLL	1.243	6.459	419,6%	3.568	2.475	-30,6%
Resultado Financeiro	6.364	6.369	0,1%	20.165	18.712	-7,2%
EBIT	33.717	49.812	47,7%	94.610	97.677	3,2%
Depreciações e Amortizações	17.865	19.587	9,6%	51.051	58.739	15,1%
EBITDA	51.583	69.399	34,5%	145.660	156.416	7,4%
Ciclo de Caixa	(8.874)	(63.871)	619,8%	(86.528)	(168.388)	94,6%
Demais variações nos ativos e passivos	(12.834)	(23.611)	84,0%	(29.671)	2.120	-107,1%
Fluxo de caixa Operacional	29.875	(18.083)	-160,5%	29.462	(9.853)	-133,4%
Investimentos	(36.019)	(54.395)	51,0%	(97.828)	(108.296)	10,7%
Fluxo de Caixa Livre	(6.144)	(72.478)	1079,7%	(68.366)	(118.149)	72,8%
JSCP	(7.237)	(7.204)	-0,5%	(29.011)	(33.165)	14,3%
Ações em tesouraria	(10)	48	-580,0%	1.360	1.932	100,0%
Caixa líquido usado nas atividades de financiamento	(13.391)	(79.634)	494,7%	(96.017)	(149.382)	55,6%

Endividamento

Dívida Líquida (em R\$ milhões)	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24
Dívida de Curto Prazo	128,9	102,5	188,9	227,4	171,0
Dívida de Longo Prazo	310,0	280,0	280,0	250,0	316,4
Dívida Bruta	438,9	382,5	468,9	477,4	487,4
(-) Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras	265,0	245,4	262,3	270,6	200,9
Dívida / Caixa Líquido	173,8	137,1	206,6	206,8	286,5
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM	0,78x	0,59x	0,86x	0,89x	1,15X

A estrutura de capital da Companhia permaneceu sólida e com baixo nível de alavancagem (1,15x *EBITDA LTM*). Entendemos que esse baixo nível de endividamento representa um diferencial competitivo dentro da Companhia, que ao longo dos próximos períodos deve retomar sua tendência de redução.

Cabe destacar que ao longo do 3T24, a Companhia obteve acesso a linhas de baixo custo do FINEP (operação de 12 anos de prazo total, com 3 anos de carência) e do BNDES (crédito Emergencial para empresas do Rio Grande do Sul, com prazo total de 5 anos e 1 ano de carência), melhorando de forma significativa o perfil de sua dívida bruta. Estes financiamentos **melhoram tanto o WACC da Companhia, com custos significativamente menores que o CDI, quanto o prazo médio de pagamento.**

Investimentos

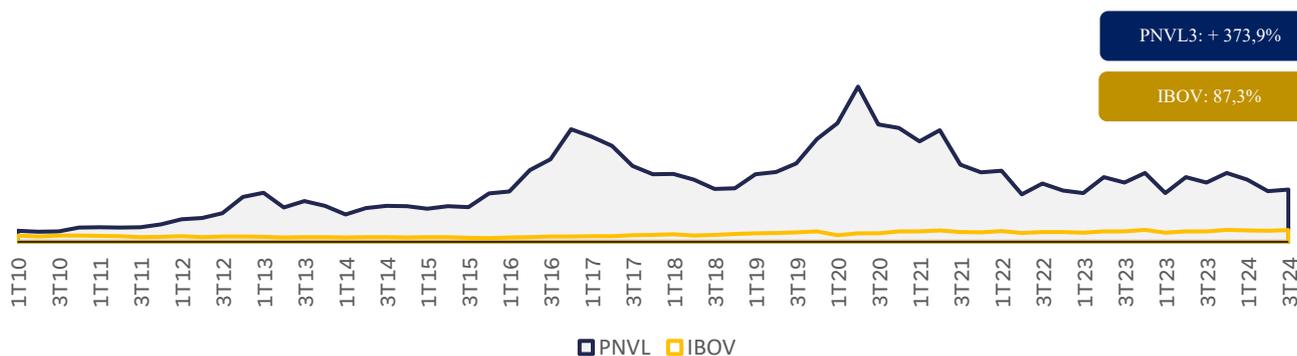
Realizamos no 3T24 investimentos que totalizaram R\$ 54,4 milhões, um crescimento de 43,8% em relação ao 3T23. A retomada do ritmo de investimentos, após o período de enchentes enfrentado no segundo trimestre, é um marco importante, e observamos uma aceleração na nossa expansão, com a abertura de um maior número de lojas, conforme planejado para o segundo semestre de 2024. A normalização dos investimentos demonstra o nosso compromisso com a continuidade de crescimento sustentável da Companhia.

(em R\$ milhares)	3T23	3T24	△	9M23	9M24	△
Abertura de Lojas	18.872	30.374	60,9%	53.247	55.675	4,6%
Reforma de Lojas	4.447	4.329	-2,7%	11.315	8.700	-23,1%
TI	6.953	9.352	34,5%	18.213	26.113	43,4%
Logística e Outros	5.746	10.340	79,9%	14.899	17.791	19,4%
Total	36.019	54.395	51,0%	97.675	108.278	10,9%

Mercado de capitais

Ao longo dos anos, as ações da Companhia (PNVL3) têm apresentado uma performance superior ao principal índice da bolsa brasileira, o IBOV. Desde o ano de 2010, o retorno da ação foi de 373,9%. No acumulado de 12 meses, a ação da Companhia apresentou uma variação negativa de 12,0%, enfrentando um período de muitas oscilações no mercado financeiro e acompanhando a tendência do índice de *small caps*.

A Companhia vem trabalhando de forma constante para ampliar os seus retornos aos acionistas, monitorando principalmente, a evolução de seu ROIC, que nos últimos três anos vem demonstrando tendência de crescimento, após o impacto dos fortes investimentos realizados no mesmo período, após *Follow-On* realizado em 2020.



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	IFRS	Ajuste	IAS 17
(em milhares)			
Receita Bruta	1.327.869	-	1.327.869
Lucro Bruto	390.041	-	390.041
% R.B	29,4%	-	29,4%
Despesas com Vendas	(239.366)	(45.811)	(285.178)
Despesas Administrativas	(33.085)	-	(33.085)
Total Despesas	(272.451)	(45.811)	(318.263)
% R.B	20,5%	(3,5%)	24,0%
EBITDA Ajustado	117.590	(45.811)	71.778
% R.B	8,9%	(3,5%)	5,4%
Depreciação e amortização	(52.043)	32.456	(19.587)
Part. Adm/PLR	(1.613)	-	(1.613)
Outros Ajustes	(767)	-	(767)
Resultado Financeiro	(21.430)	15.061	(6.369)
IRPJ/CSLL	(5.879)	(580)	(6.459)
Lucro Líquido	35.858	1.126	36.984
% R.B	2,7%	0,1%	2,8%

Balanço Patrimonial

ATIVO	IFRS 16			Impactos IFRS	Norma Antiga (IAS 17)			
	3T23	3T24	Var. %		3T23	3T24	Var. %	
(em milhares)								
Ativo Circulante	1.736.558	921.768	10,7%	(449)	(512)	1.736.558	1.921.256	10,6%
Caixa e equivalentes de caixa	10.067	12.175	20,9%			10.067	12.175	20,9%
Aplicações Financeiras	254.964	188.690	-26,0%			254.964	188.690	-26,0%
Clientes	409.032	406.631	-0,6%	(449)	(512)	409.032	406.119	-0,7%
Estoque	931.111	1.158.230	24,4%			931.111	1.158.230	24,4%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	22.219	10.566	-52,4%			22.219	10.566	-52,4%
Tributos a recuperar	11.612	29.452	153,6%			11.612	29.452	153,6%
Outras contas a receber	97.554	109.214	12,0%			97.554	109.214	12,0%
Instrumentos Financeiros	-	6.396	-			-	6.396	-
Propriedades disponíveis para venda	-	414	-			-	414	-
Ativo Não Circulante	614.496	1.310.951	113,3%	(607.124)	(611.563)	614.496	699.388	13,8%
Tributos diferidos	26.264	61.100	132,6%	(19.543)	(22.903)	26.264	38.197	45,4%
Impostos a recuperar	11.398	13.326	16,9%			11.398	13.326	16,9%
Depósitos judiciais	2.453	2.375	-3,2%			2.453	2.375	-3,2%
Créditos com partes relacionadas	1.330	-	-			1.330	-	-
Outros ativos	264	8.435	-			264	8.435	-
Despesas antecipadas	4.752	5.692	19,8%			4.752	5.692	19,8%
Investimentos	4	-	-			4	-	-
Imobilizado	487.144	1.126.495	131,2%	(587.580)	(588.660)	487.144	537.835	10,4%
Intangível	80.888	93.528	15,6%			80.888	93.528	15,6%
Ativo Total	2.351.054	3.232.719	37,5%	(607.573)	(612.074)	2.351.054	2.620.645	11,5%
PASSIVO								
	IFRS 16			Impactos IFRS 16		Norma Antiga (IAS 17)		
	3T23	3T24	Var. %			3T23	3T24	Var. %
(em milhares)								
Passivo Circulante	851.102	1.204.259	41,5%	(158.598)	(154.931)	851.102	1.049.328	23,3%
Fornecedores	512.595	624.872	21,9%			512.595	624.872	21,9%
Empréstimos e financiamentos	128.915	170.951	32,6%			128.915	170.951	32,6%
Instrumentos Financeiros	-	-	-			-	-	-
Arrendamento - IFRS 16	-	154.931	-	(158.598)	(154.931)	-	(0)	-
Salários e encargos sociais	86.021	108.482	26,1%			86.021	108.482	26,1%
Participações a pagar	-	-	-			-	-	-
Impostos, taxas e contribuições	35.311	48.804	38,2%			35.311	48.804	38,2%
Dividendos e juros s/capital próprio	12.203	26.312	115,6%			12.203	26.312	115,6%
Outros passivos	76.059	69.907	-8,1%			76.059	69.907	-8,1%
Passivo Não Circulante	319.794	832.894	160,4%	(486.911)	(501.602)	319.794	331.292	3,6%
Empréstimos e financiamentos	310.000	316.358	2,1%			310.000	316.358	2,1%
Arrendamento - IFRS 16	-	501.602	-	(486.911)	(501.602)	-	0	-
Outras Obrigações	7.087	7.559	100,0%			7.087	7.559	100,0%
Provisões fiscais, previdenciárias, trabalhistas e cíveis	2.707	7.375	172,4%			2.707	7.375	172,4%
Patrimônio Líquido	1.180.156	1.195.566	1,3%	37.937	44.459	1.180.156	1.240.025	5,1%
Capital social	970.116	996.221	2,7%			970.116	996.221	2,7%
Transações de capital com os sócios	(14.448)	(14.448)	0,0%			(14.448)	(14.448)	0,0%
Reserva de Capital	(24.492)	(18.178)	-25,8%			(24.492)	(18.178)	-25,8%
Reserva de lucros	163.892	193.232	17,9%			163.892	193.232	17,9%
Lucros Acumulados	85.088	38.739	-54,5%	37.937	44.459	85.088	83.198	-2,2%
Passivo Total e Patrimônio Líquido	2.351.054	3.232.719	37,5%	(607.573)	(612.074)	2.351.054	2.620.645	11,5%

Demonstração de Resultados

DRE TRIMESTRE	IFRS			Impactos IFRS		Norma Antiga (IAS 17)		
	3T23	3T24	Var. %	3T23	3T24	3T23	3T24	Var. %
(em milhares)								
Receita Bruta	1.216.126	1.327.869	9,2%			1.216.126	1.327.869	9,2%
Impostos e devoluções	(85.977)	(91.804)	6,8%			(85.977)	(91.804)	6,8%
Receita Líquida	1.130.149	1.236.065	9,4%			1.130.149	1.236.065	9,4%
Custos das mercadorias vendidas	(787.344)	(846.024)	7,5%			(787.344)	(846.024)	7,5%
Lucro Bruto	342.805	390.041	13,8%			342.805	390.041	13,8%
Despesas	(300.203)	(326.874)	8,9%	(8.887)	(13.355)	(309.090)	(340.229)	10,1%
Com Vendas ¹	(269.779)	(302.012)	11,9%	(8.887)	(13.355)	(278.666)	(315.367)	13,2%
Gerais e Administrativas	(34.003)	(36.994)	8,8%			(34.003)	(36.994)	8,8%
Outras receitas operacionais ²	3.579	12.132	-			3.579	12.132	-
Resultado Financeiro	(18.983)	(21.430)	12,9%	12.620	13.337	(6.363)	(6.369)	0,1%
Despesas Financeiras	(31.769)	(34.246)	7,8%	12.620	15.061	(19.149)	(19.185)	0,2%
Receitas Financeiras	12.786	12.816	0,2%			12.786	12.816	0,2%
Lucro antes do IR, CSLL e Part	23.619	41.737	76,7%	3.722	1.706	27.352	43.443	58,8%
IR e CSLL	26	(5.879)	-	(1.269)	(580)	(1.243)	(6.459)	-
Lucro Líquido do exercício	23.645	35.858	51,7%	2.464	1.126	26.109	36.984	41,7%

¹ Vide Nota Explicativa nº 28 do ITR.

² Vide Nota Explicativa nº 29 do ITR

Demonstração do Fluxo de Caixa

Fluxo de caixa das atividades operacionais	9M23	9M24	Var %
Lucro líquido do exercício	63.891	74.538	16,7%
Ajustes por:			
Depreciação/amortização do ativo imobilizado e intangível	149.458	155.512	4,1%
Provisão para passivos contingentes	-6.304	744	-111,8%
Resultado da equivalência patrimonial	-	-	
Custo do imobilizado e intangível baixado	2.638	6.112	131,7%
Provisão para devedores duvidosos	700	1.079	54,1%
Provisão para perdas de estoque	-273	-67	-75,5%
Opção de compra ou subscrição de ações	4.279	4.455	4,1%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.163	-8.215	-806,4%
Despesa de juros de empréstimos e financiamentos	75.894	86.253	13,6%
Imposto de renda e contribuição social correntes	-1.194	9.685	-911,1%
Receita de juros de aplicações financeiros	-22.216	-21.754	-2,1%
Total de Ajustes		233.804	
Variações nos ativos e passivos			
Contas a receber de clientes	-9.157	44.303	-583,8%
Estoques	-34.303	-158.758	362,8%
Fornecedores	-42.857	-54.891	28,1%
Impostos e contribuições sociais a pagar	34.106	62.673	83,8%
Depósitos judiciais	671	-311	-146,3%
Impostos a recuperar	4.322	-16.870	-490,3%
Demais grupos do ativo	-36.287	-14.707	-59,5%
Demais grupos do passivo	-12.542	-17.062	36,0%
Imposto de renda e contribuição social pagos	-2.267	-5.129	126,2%
Caixa líquido gerado (usado) nas atividades operacionais	169.722	147.590	-13,0%
Fluxo de caixa das atividades de investimento			
Aquisição de ativo imobilizado	-79.691	-82.209	3,2%
Aquisição de ativo intangível	-18.137	-26.087	43,8%
Aplicações financeiras	-95.600	50.500	-152,8%
Caixa líquido usado nas atividades de investimento	-193.428	-57.796	-70,1%
Fluxo de caixa das atividades de financiamento			
Pagamento de dividendos e juros sobre o capital próprio	-29.011	-33.165	14,3%
Aquisição de ações próprias	-715	-	
Captações de empréstimos /financiamentos (principal)	425.000	206.358	-51,4%
Pagamento de arrendamentos mercantis	-123.326	-134.607	9,1%
Amortização de principal de financiamento	-231.418	-106.492	-54,0%
Amortização de juros de financiamento	-29.036	-39.598	36,4%
Ações outorgadas plano de Matching Shares	2.075	1.932	-6,9%
Caixa líquido gerado (usado) nas atividades de financiamento	13.569	-105.572	-878,0%
Aumento (redução) líquido do saldo de caixa e equivalentes de caixa	-10.137	-15.778	55,6%
Saldo de caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	25.715	27.953	8,7%
Saldo de caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	15.578	12.175	-21,8%