

PanVel

Resultados 3T24



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 panvel

PanVel DIMED LIFAR

Destques 3T24



Receita Bruta do Varejo

R\$ 1.289,2

(+17,0% vs 3T23)



MSSS / SSS

11,4% / 14,1%

(Inflação LTM 4,4%)



Digital

21,2% de participação nas

vendas do Varejo



Lucro Líquido do Grupo

R\$37,3 margem

de 2,8% (+37,1% vs 3T23)



EBITDA Ajustado

5,4% de margem

R\$ 71,8 milhões (+26,8% vs 3T23)

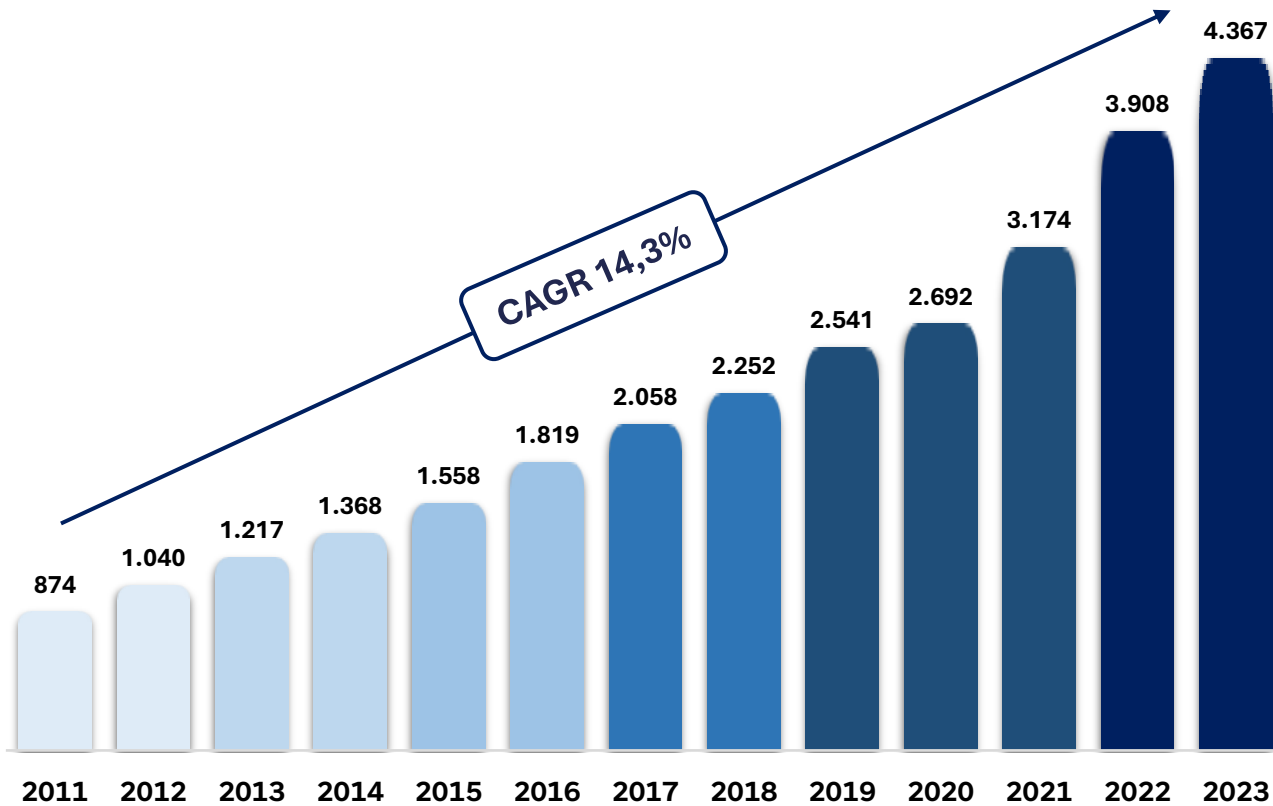


Market Share

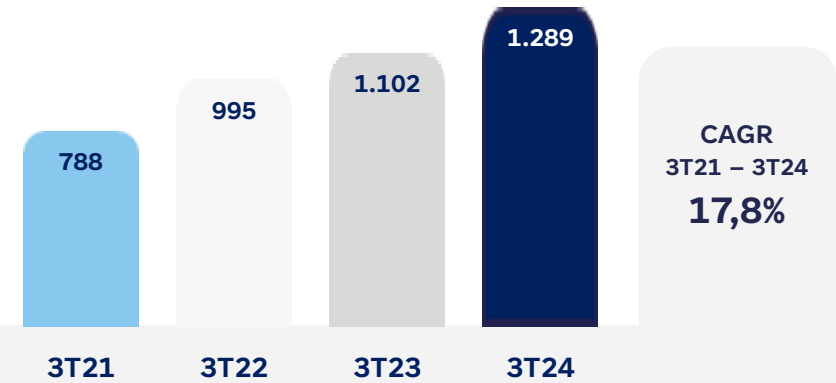
+0,4 p.p

vs 3T23

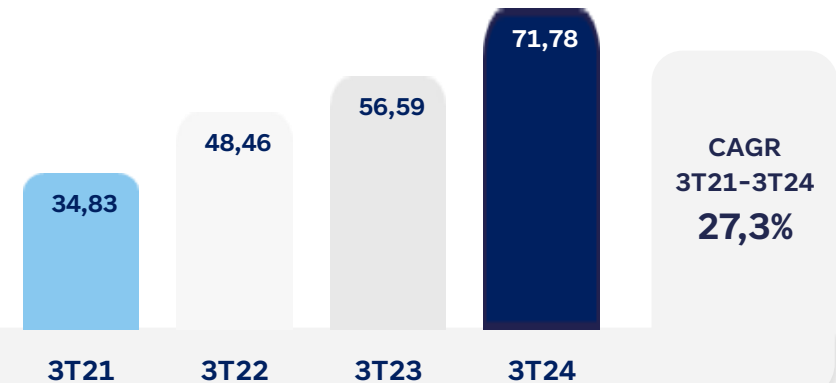
Histórico de Evolução - Receita Bruta do Varejo



Receita Bruta Varejo (R\$ Milhões)

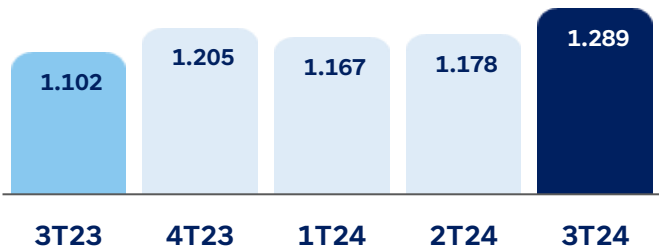


EBITDA Grupo (R\$ Milhões)

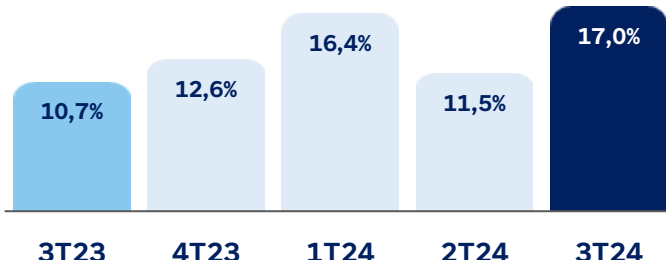


PANVEL APRESENTA CRESCIMENTO DE VENDAS DE 17,0% vs 3T23, MAIOR CRESCIMENTO REGISTRADO NO ANO.

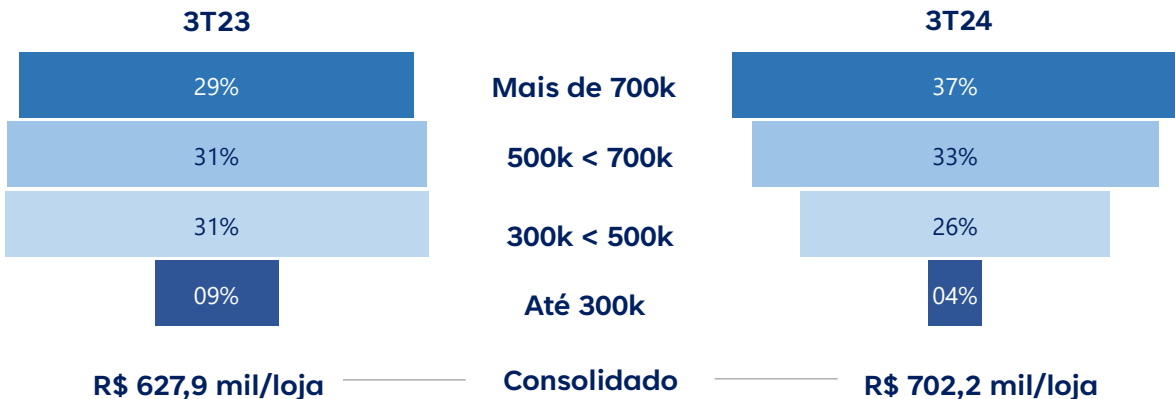
Receita Bruta Varejo
(R\$ milhões)



Crescimento de Vendas - Varejo
(R\$ milhões)



Evolução Venda Média por Faixa de Venda
(venda por mês/loja)

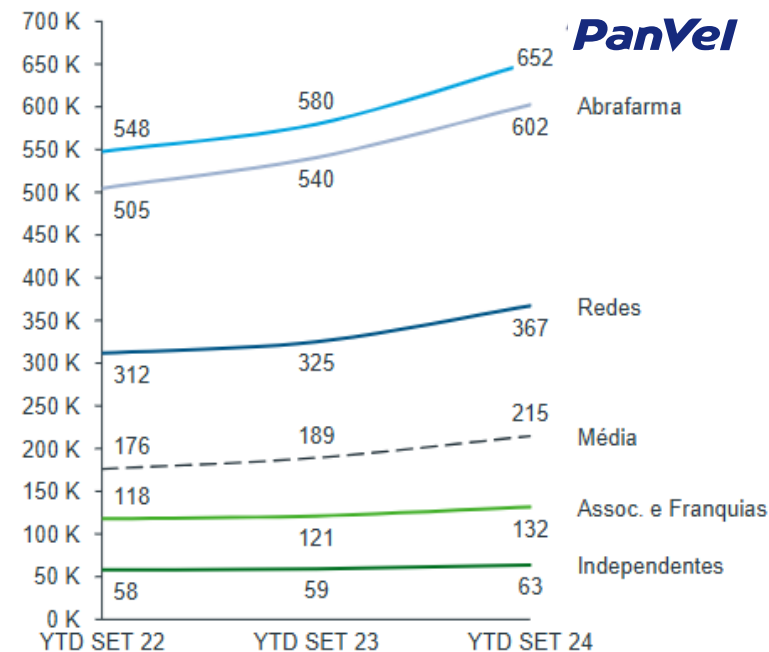


Venda média/loja atinge R\$ 702 mil/mês no 3T24 + 11,8% sobre 3T23, enquanto venda média/lojas maduras supera R\$ 765 mil (+13,9% vs 3T23)

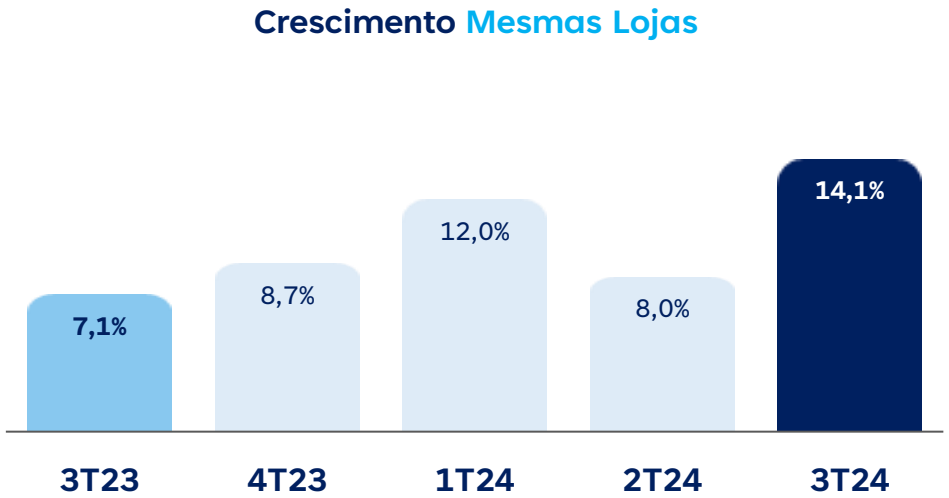
Venda Média/Loja Região Sul

Fonte: IQVIA (R\$ CPP)

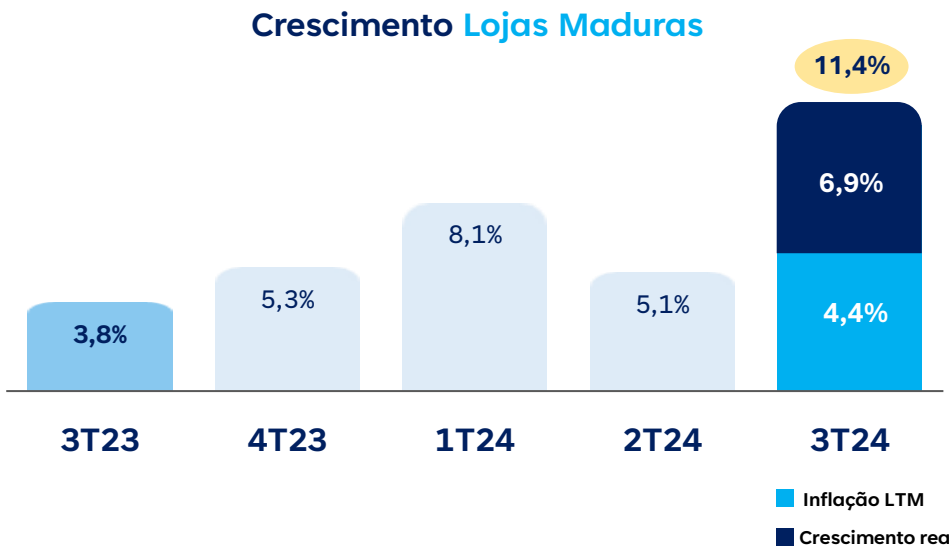
Venda Média Mensal por loja R\$ CPP



SÓLIDO DESEMPENHO DE SSS (14,1%) E DE MSSS (11,4%), QUE CRESCERAM ACIMA DA INFLAÇÃO DE FORMA RELEVANTE



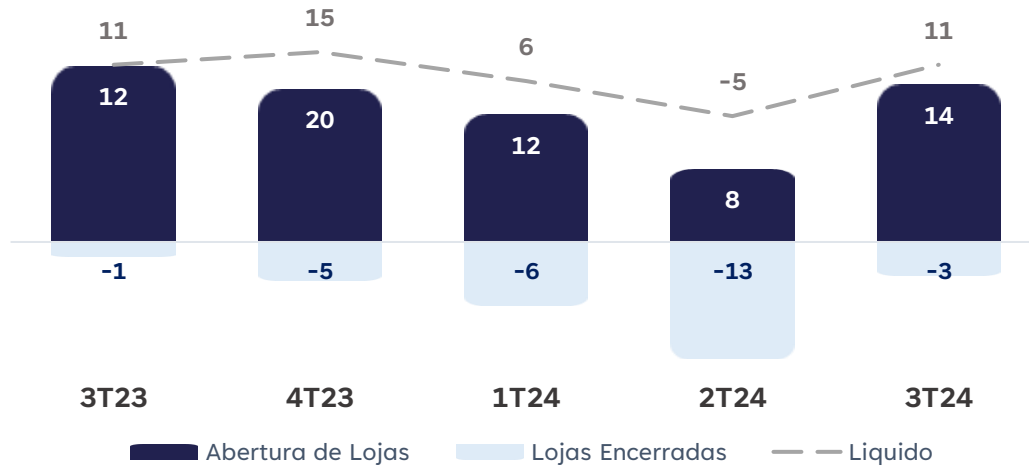
- Indicadores de SSS e MSSS no 3T24 apresentam crescimento agressivo de 14,1% e 11,4%, respectivamente.



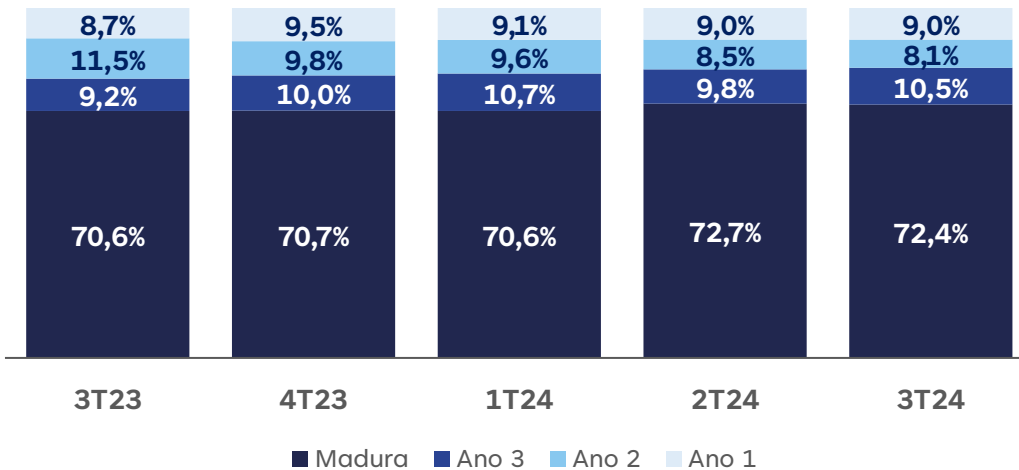
- MSSS segue crescendo acima da inflação, com ganho real de 6,9% no trimestre.

RETOMADA NO RITMO DE EXPANSÃO NO TERCEIRO TRIMESTRE REAFIRMA O COMPROMISSO DE FINALIZAR 2024 COM 60 NOVAS LOJAS.

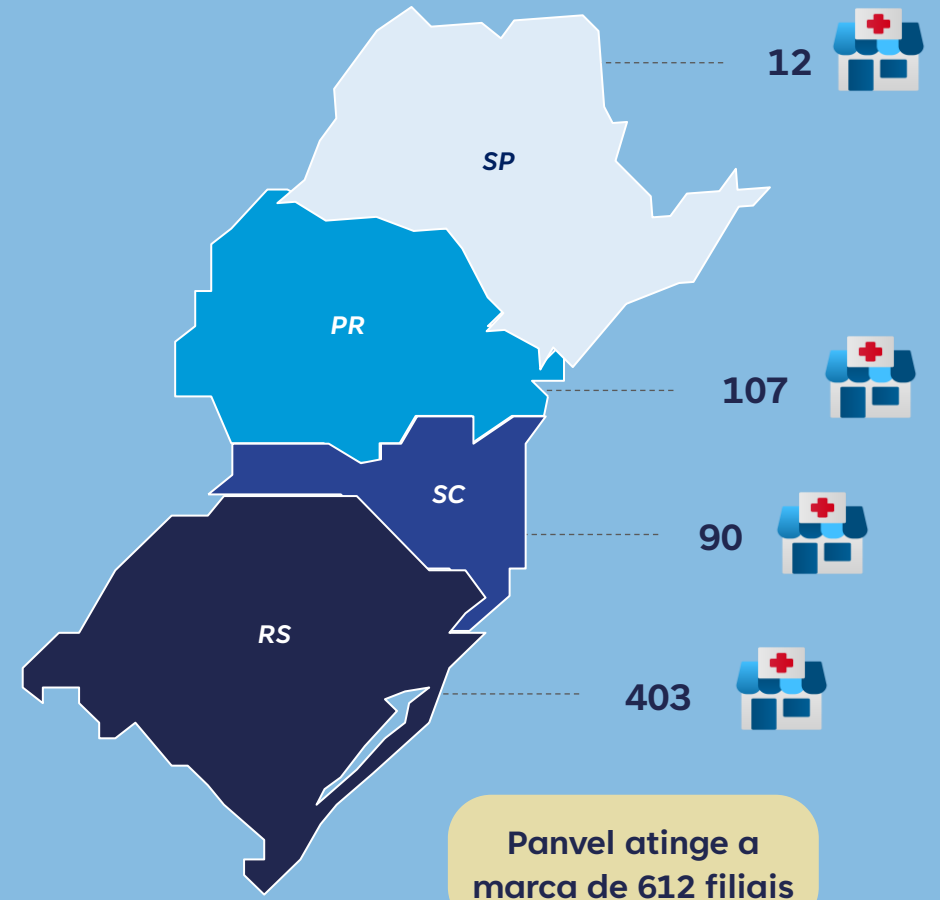
Aberturas e Fechamentos de Lojas



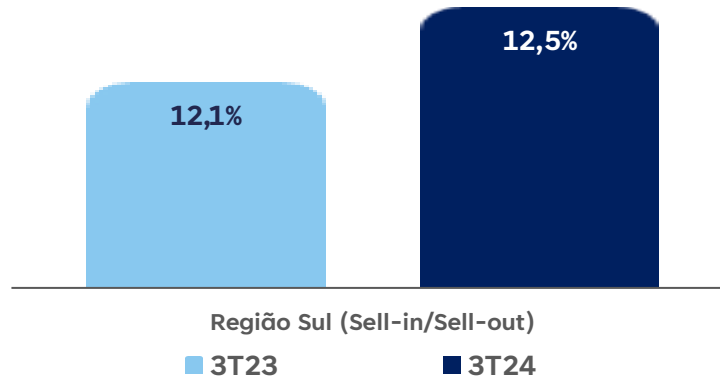
Distribuição do Portfólio de Lojas por Maturidade



Portfólio de Lojas

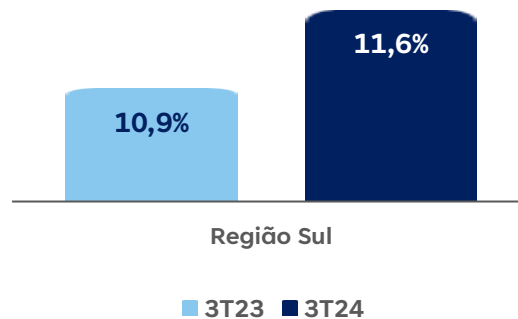


Ganho de 0,4 p.p. em *Market Share* na Região Sul

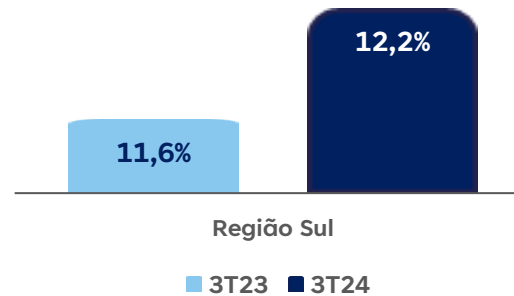


- ✓ Ganho de *market share* impulsionado pelo crescimento em todos os Estados da Região Sul.
- ✓ Ganhos expressivos em medicamentos que demonstram a assertividade da estratégia de negócios da companhia.

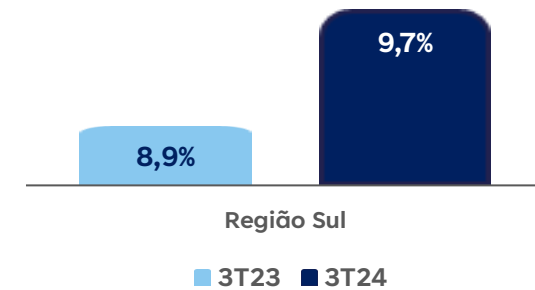
Market Share Medicamentos



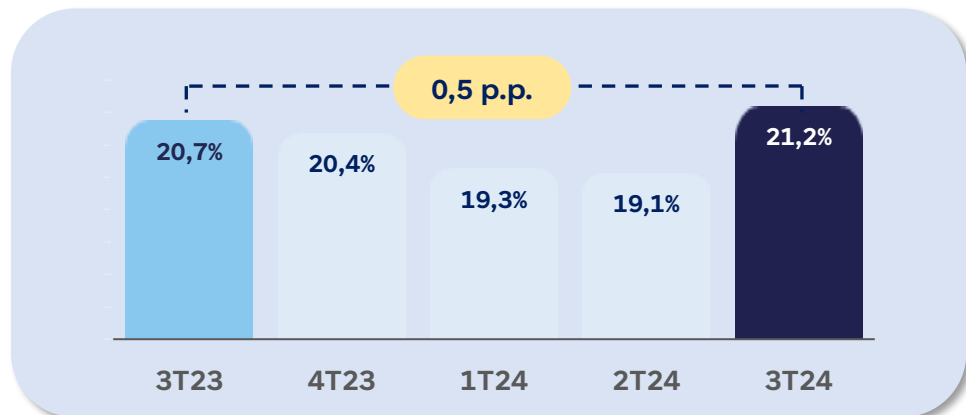
Market Share - Med Marca



Market Share - Genérico



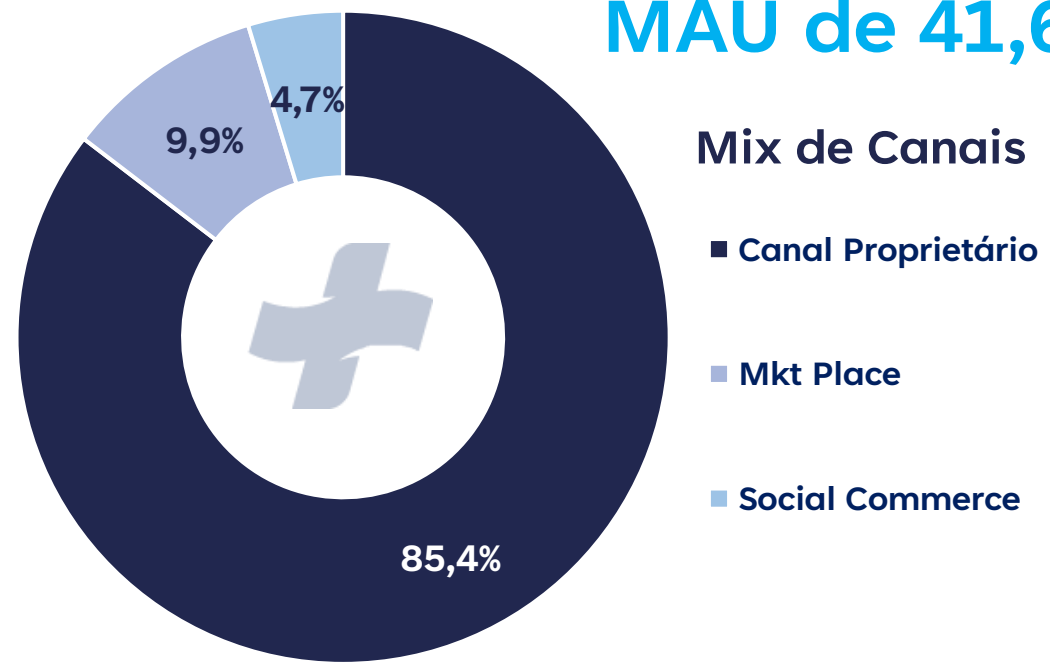
Participação Canais Digitais



E-commerce Panvel com 32,2% de Market Share na Região Sul

Maior Base Ativa de Clientes

MAU de 41,6%



Entrega Mais Rápida do Brasil

% Entregas em 60 min

49%

Download App 5,1mm

(+41,7% vs 3T23)



* Não inclui dados de Clique e Retire



Clique e Retire
612 lojas



Entregas 3T24
640.000



Mini CD/
Darkstore 9



Nível de Serviço
97% (3T24)



Lojas Delivery
212

PANVEL MANTÉM SUA POSIÇÃO DE LIDERANÇA EM SERVIÇOS DE SAÚDE NA REGIÃO SUL

Panvel se mantém como referência em serviços de saúde na região sul.



LIDERANÇA

em serviços na Região Sul (3T24)
19,5% de Market Share

Fonte: IQVIA



LIDERANÇA

em vacinação na Região Sul (3T24)
44,9% de Market Share

Fonte: IQVIA



Panvel é a rede com **maior volume de vacinas aplicadas por filial** no Brasil no 1S24.

Fonte: ClinicaRX



RECORRÊNCIA

Clientes Clinic possuem ticket médio **13% maior**, com uma frequência **3x maior**

+ de 113K
Atendimentos

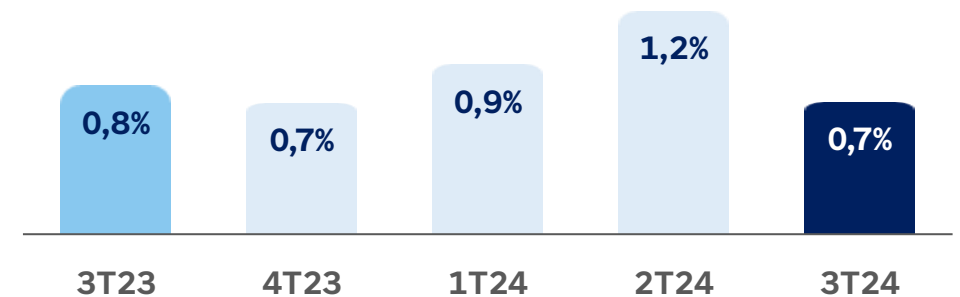
96
Salas de Vacinas

386
Lojas Clinic

PanVel + Clinic

CUIDADOS PREVENTIVOS

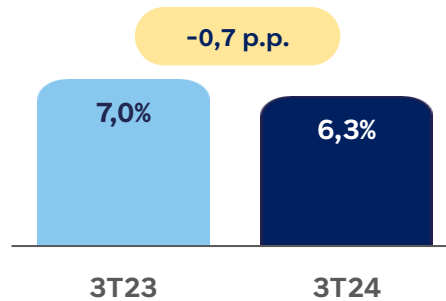
Serviços (Participação na RB do Varejo)



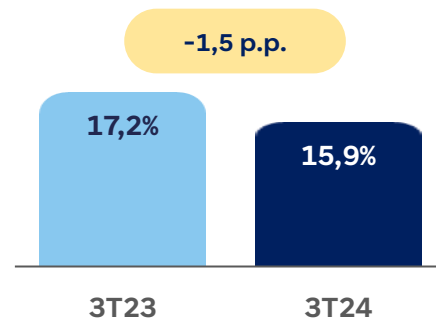


PRODUTOS PANVEL

% Participação do PP
nas Vendas Varejo



% Participação do PP
nas Vendas HB



Líder em **40%** das categorias da rede

Produtos Panvel representam **30,8%** do mercado de **Private Label** da Região Sul

PRODUTOS PANVEL E MARCAS EXCLUSIVAS REPRESENTAM 6,8% DAS VENDAS DA PANVEL NO 3T24

Margem Bruta **superior**

+1.000 SKU's ativos





NPS
Panvel

Metodologia
Bain & Company



NPS Site

80



NPS App

80



NPS Loja

78



Panvel Clinic

NPS Clinic

86



Reclame Aqui

8,4



E-bit

95%



App Store

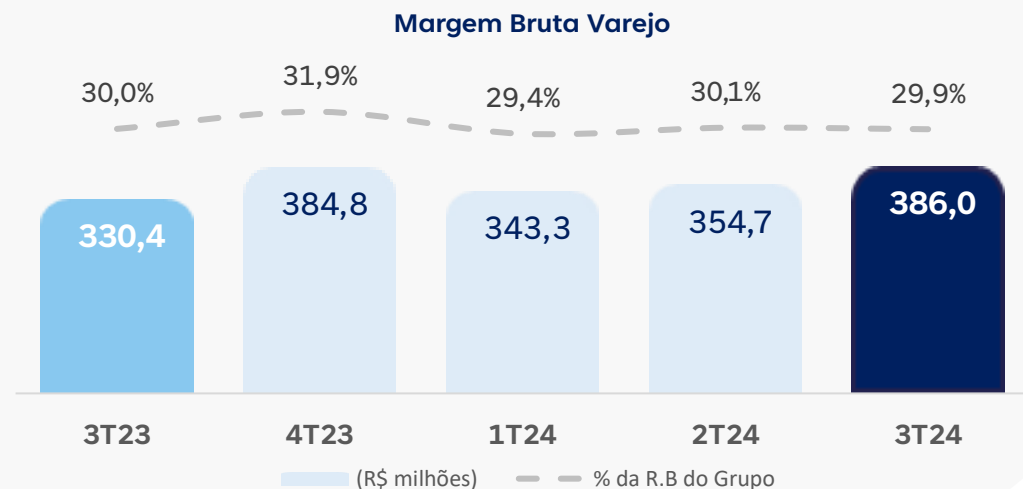
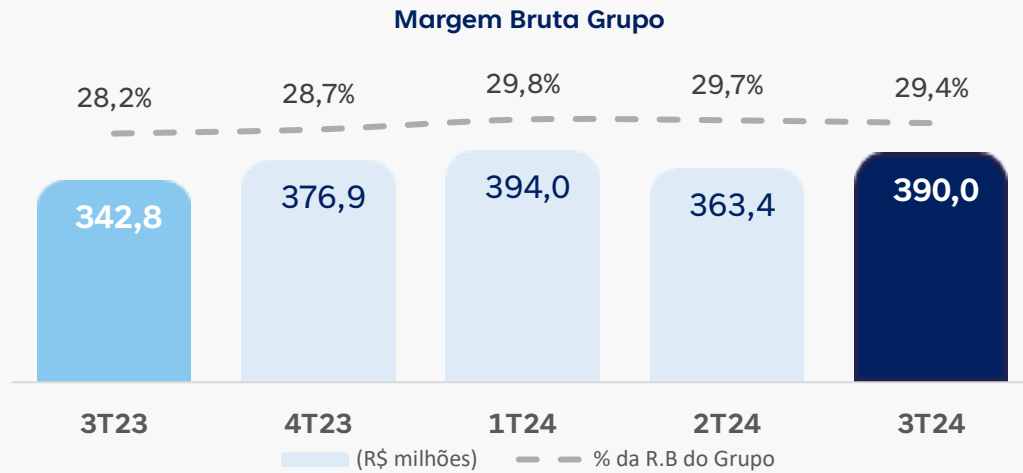
4,9



Play Store

4,9

MARGEM BRUTA DO VAREJO SE MANTÉM EM NÍVEL SAUDÁVEL, COM PRESSÃO CAUSADA PELA MAIOR PARTICIPAÇÃO DE MEDICAMENTOS NO MIX DE VENDAS POR EFEITOS SAZONAIS



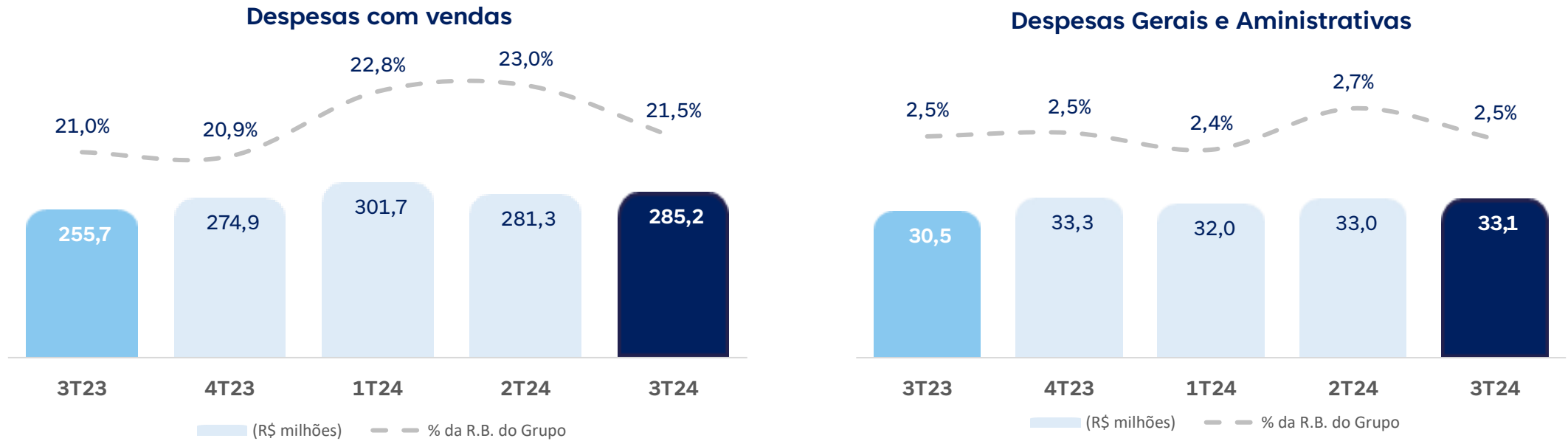
Margem Bruta do Grupo atinge R\$ 390 milhões no 3T24, **crescendo 13,8%** na visão ano a ano.

- Diluição do canal de Atacado no mix de negócios contribui positivamente e de forma estrutural para a margem bruta consolidada.

Margem Bruta do Varejo atinge R\$ 386 milhões no 3T24, **crescendo 16,8%** contra o mesmo período no ano passado.

- Leve pressão na Margem Bruta do Varejo (-0,1 p.p.) por conta da maior participação de medicamentos de marca no Mix de Vendas.

AUMENTO DA PRODUTIVIDADE DE LOJAS E ESTRUTURA ADMINISTRATIVA BEM DIMENSIONADA GARANTEM DESPESAS CRESCENDO ABAIXO DAS VENDAS DO VAREJO



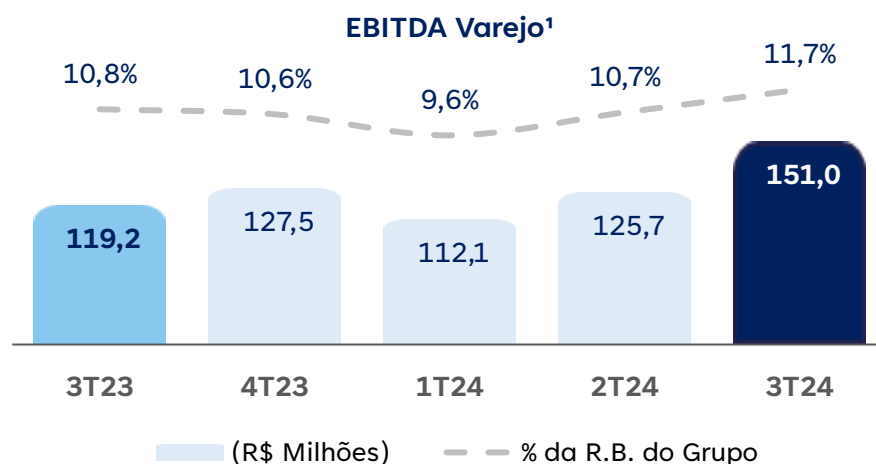
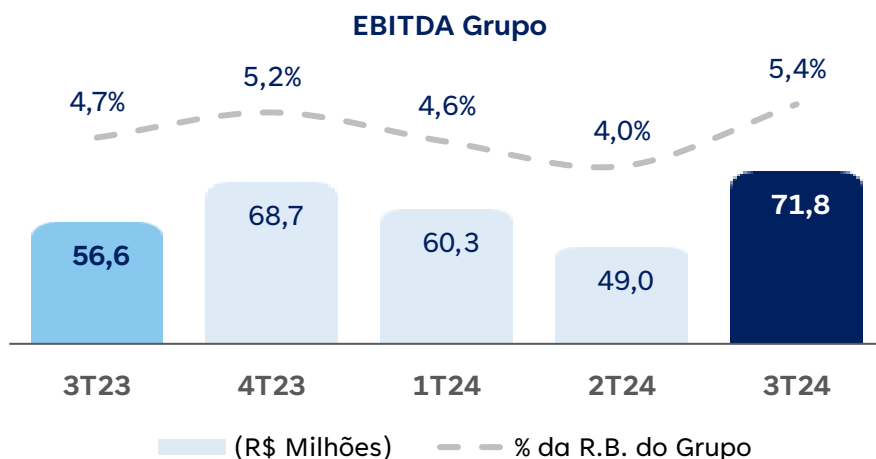
✓ Menor despesa percentual do ano

✓ Panvel mantém Despesa Administrativa controlada em nível saudável.

✓ Despesa com crescimento abaixo da evolução das vendas do Varejo

Despesa com Vendas (+11,5%) < Venda do Varejo (+17,0%) > Despesa Administrativa (+8,4%)

EBITDA AJUSTADO DO GRUPO ATINGE R\$ 71,8 MILHÕES NO 3T24, EQUIVALENTE A 5,4% DA RECEITA BRUTA, COM CRESCIMENTO DE 26,8% E EXPANSÃO DE 0,7 P.P.

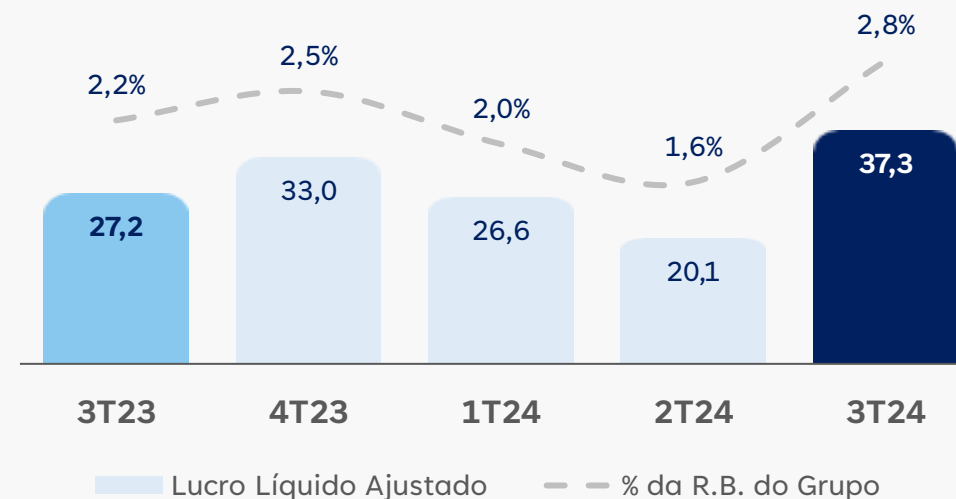


- **EBITDA do Grupo** apresenta crescimento de 0,7 p.p. vs 3T23, atingindo o maior EBITDA nominal da Companhia para um trimestre na série histórica.
- **EBITDA do varejo** atingindo R\$ 151,0 milhões, com expansão de 0,9 p.p. em relação ao 3T23 através do bom trabalho na **diluição de despesas**, **gestão eficiente** de mix, **aumento de produtividade** por loja e excelente **desempenho** da base madura.

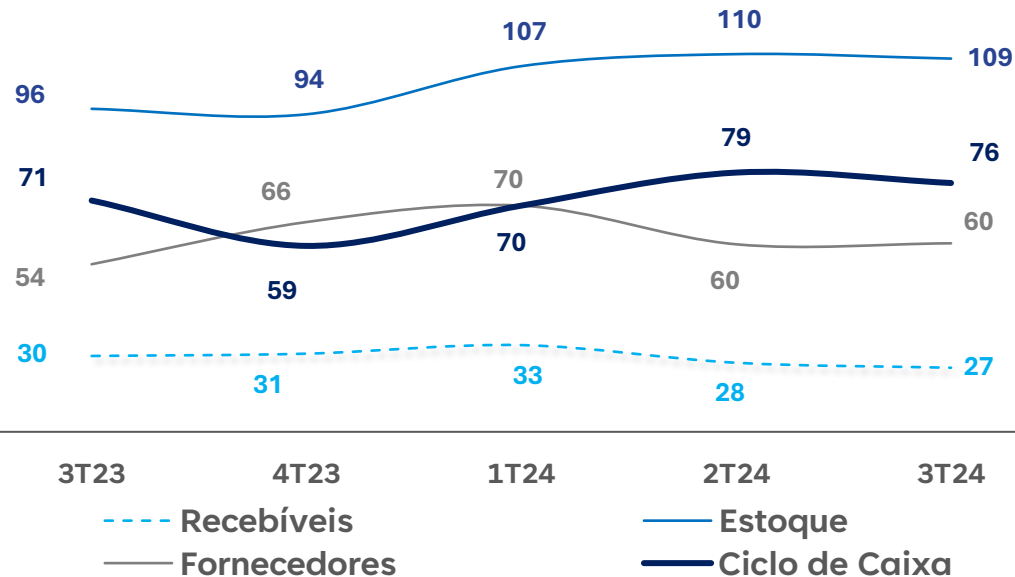
¹Receita Bruta do Varejo (-) CMV/Impostos/Descontos/Devoluções = Margem Bruta Varejo (-) Despesas com Vendas de Lojas (+) Depreciação de Lojas = EBITDA do Varejo.

✓ Lucro Líquido Ajustado cresce 36,9% e expande 0,6 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

✓ Lucro Líquido antes dos Ajustes apresentou um crescimento ainda maior, sendo de 41,7%, em relação ao 3T23.



Ciclo de Caixa



- ✓ Melhora na linha de **recebíveis**, com uma redução de 3 dias vs 3T23 (< participação Atacado)
- ✓ Pressão temporária nos dias de Estoque motivada por **maior estocagem em lojas** para atender a demanda final do ano e **menor participação do atacado**.

Endividamento

Dívida Líquida (R\$ mm)	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	487,3
(-) Caixa e Equivalentes	265,0	245,4	262,3	270,6	200,9
Dívida Líquida / Caixa Líquido	173,8	137,1	206,6	206,8	286,4
Dívida Líquida / EBITDA LTM	0,78x	0,59x	0,86x	0,89x	1,15x

- ✓ Estrutura de capital sólida e com baixa alavancagem
- ✓ Melhora significativa no perfil da dívida bruta (- custo e + prazo), através do acesso a linhas especiais do FINEP e do BNDES.

PILARES ESTRATÉGICOS

EXPANSÃO



DIGITAL



LOGÍSTICA



PRODUTOS PANVEL



CLIENTES



ECOSSISTEMA DE SAÚDE



ESG



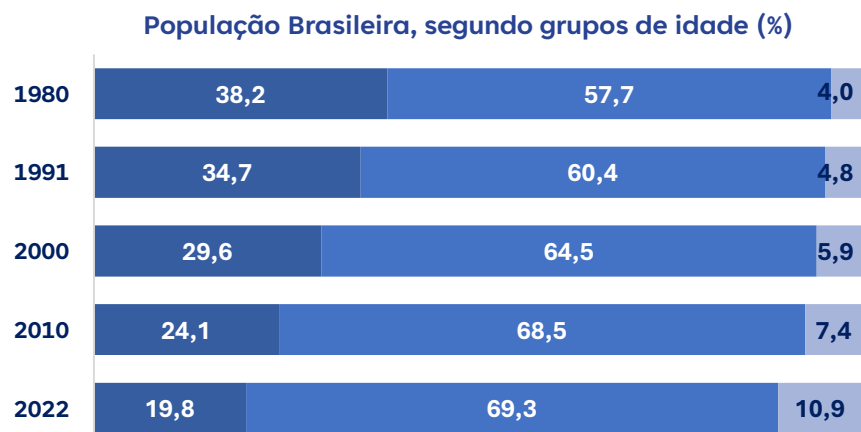
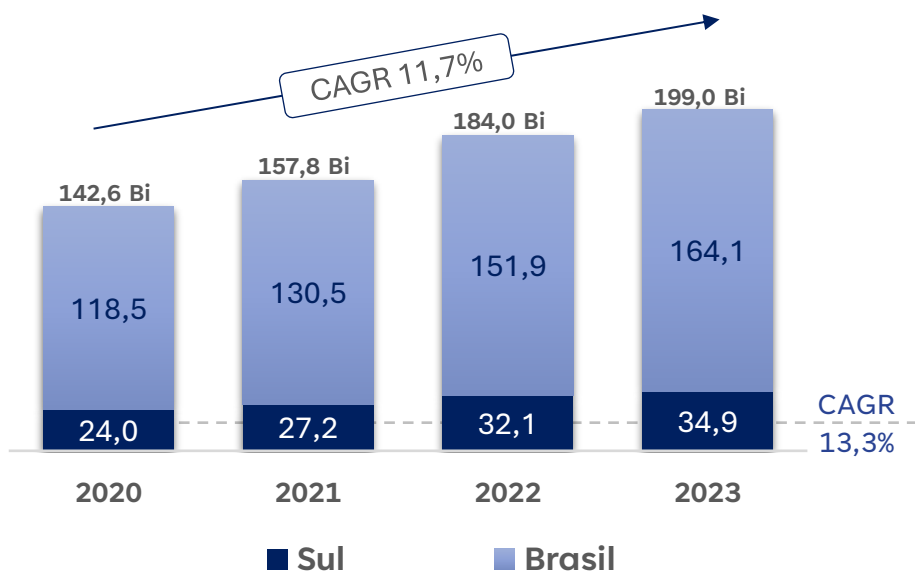
INOVAÇÃO & TECNOLOGIA

PESSOAS E CULTURA

Varejo Farmacêutico Brasileiro: Crescimento Contratado

Evolução do Varejo Farmacêutico - Brasil/Sul (R\$ CPP)

Fonte: IQVIA



Fonte: IBGE

■ 0 a 14 anos ■ De 15 a 64 anos ■ 65 anos ou mais

Mercado da Região Sul com espaço para consolidação

Mercado da Região Sul cresce mais que o mercado Brasil

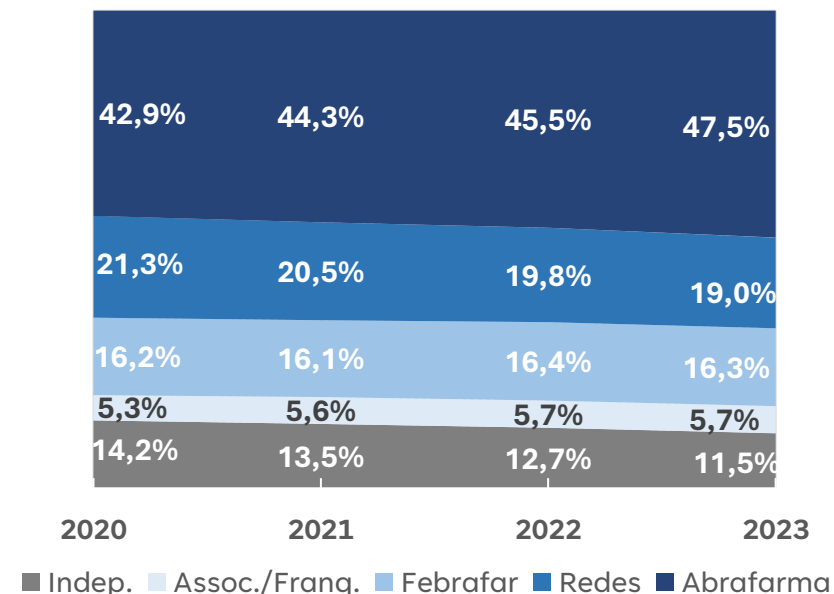
Panvel cresce acima do mercado no mesmo período (CAGR Panvel = 17,5%)

População Brasileira com Envelhecimento Acelerado

Região Sul tem maior projeção de envelhecimento

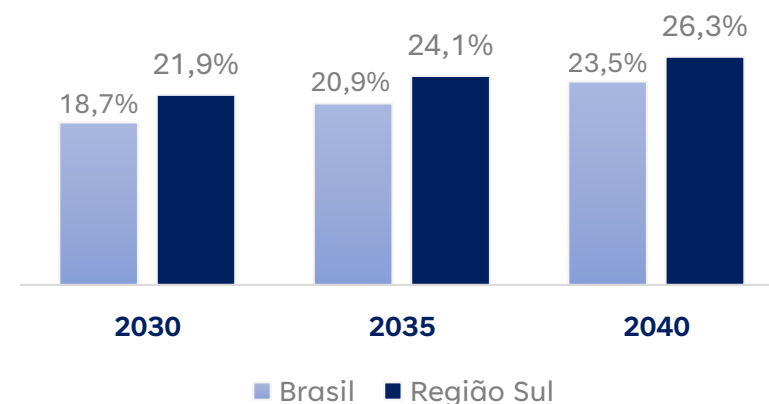
Evolução do Varejo Farmacêutico – Sul (R\$ CPP)

Fonte: IQVIA



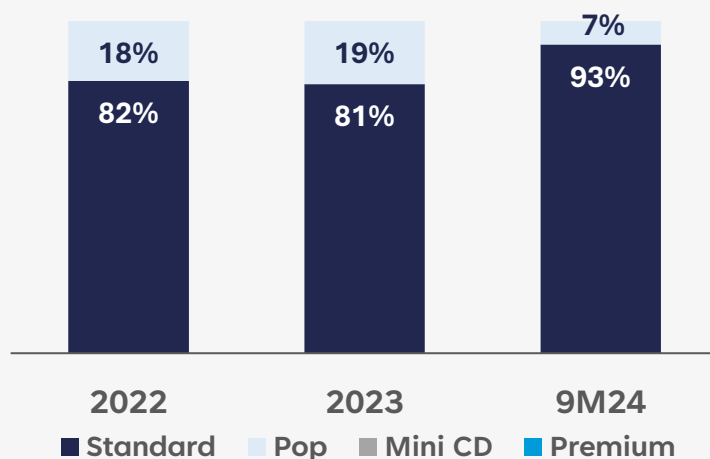
Projeção População 60+ (Brasil/Região Sul)

Fonte: IBGE

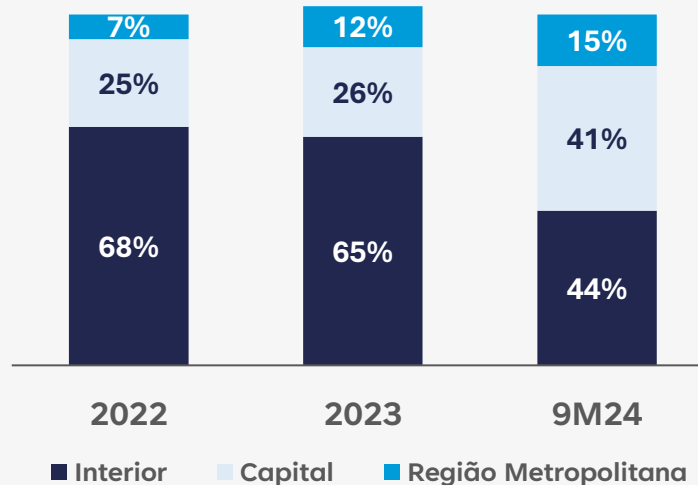


EXPANSÃO ESTRATÉGICA: ABERTURA DE 60 LOJAS EM 2024

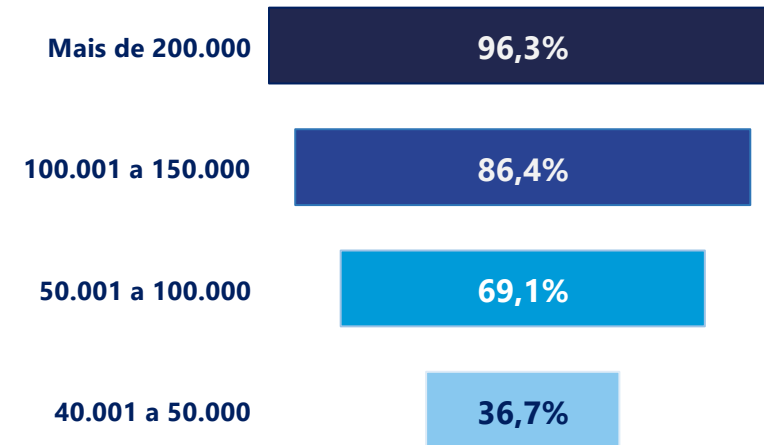
Aberturas por Tipo de Loja



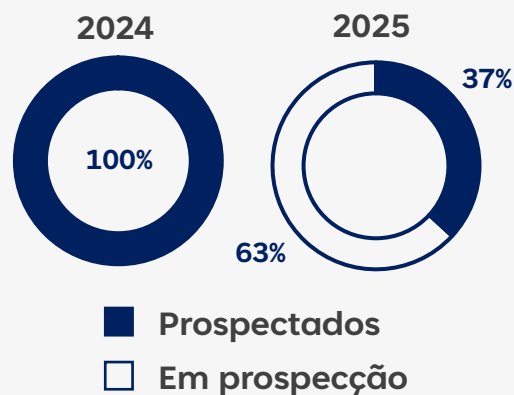
Aberturas por Tipo de Cidade



Cidades com lojas Panvel (por faixa de habitação)



Prospecção de Pontos 2024/2025

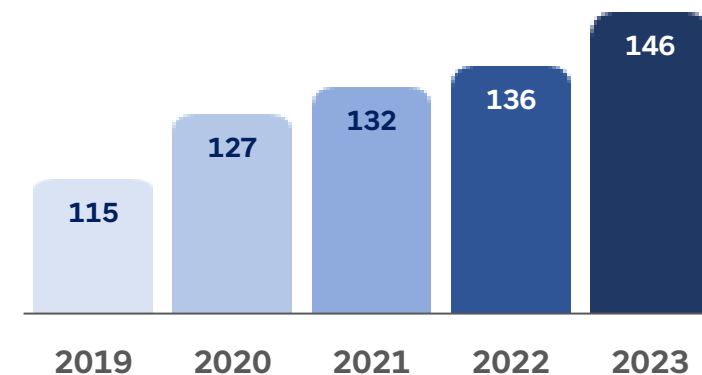


Foco na Região Sul

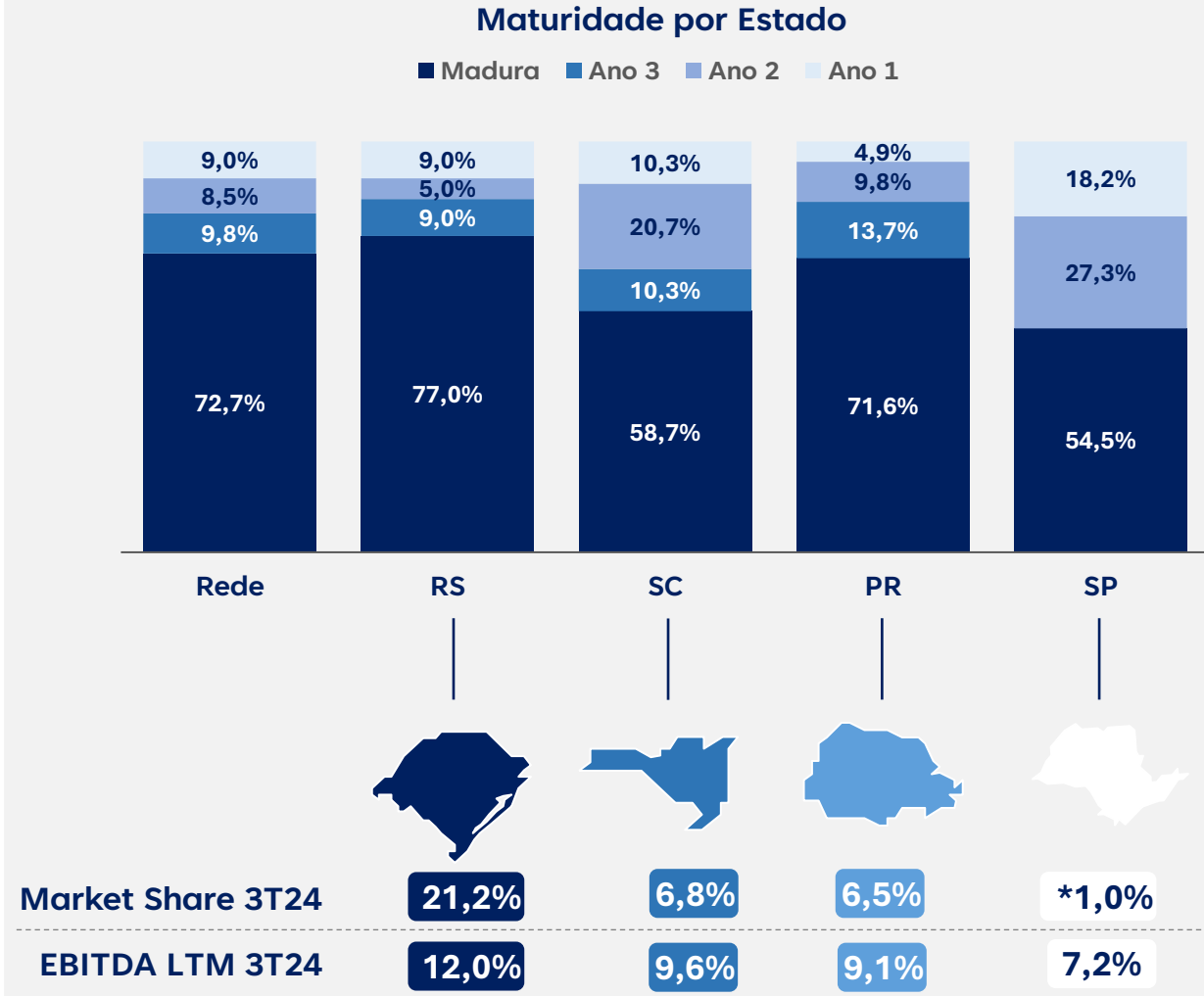
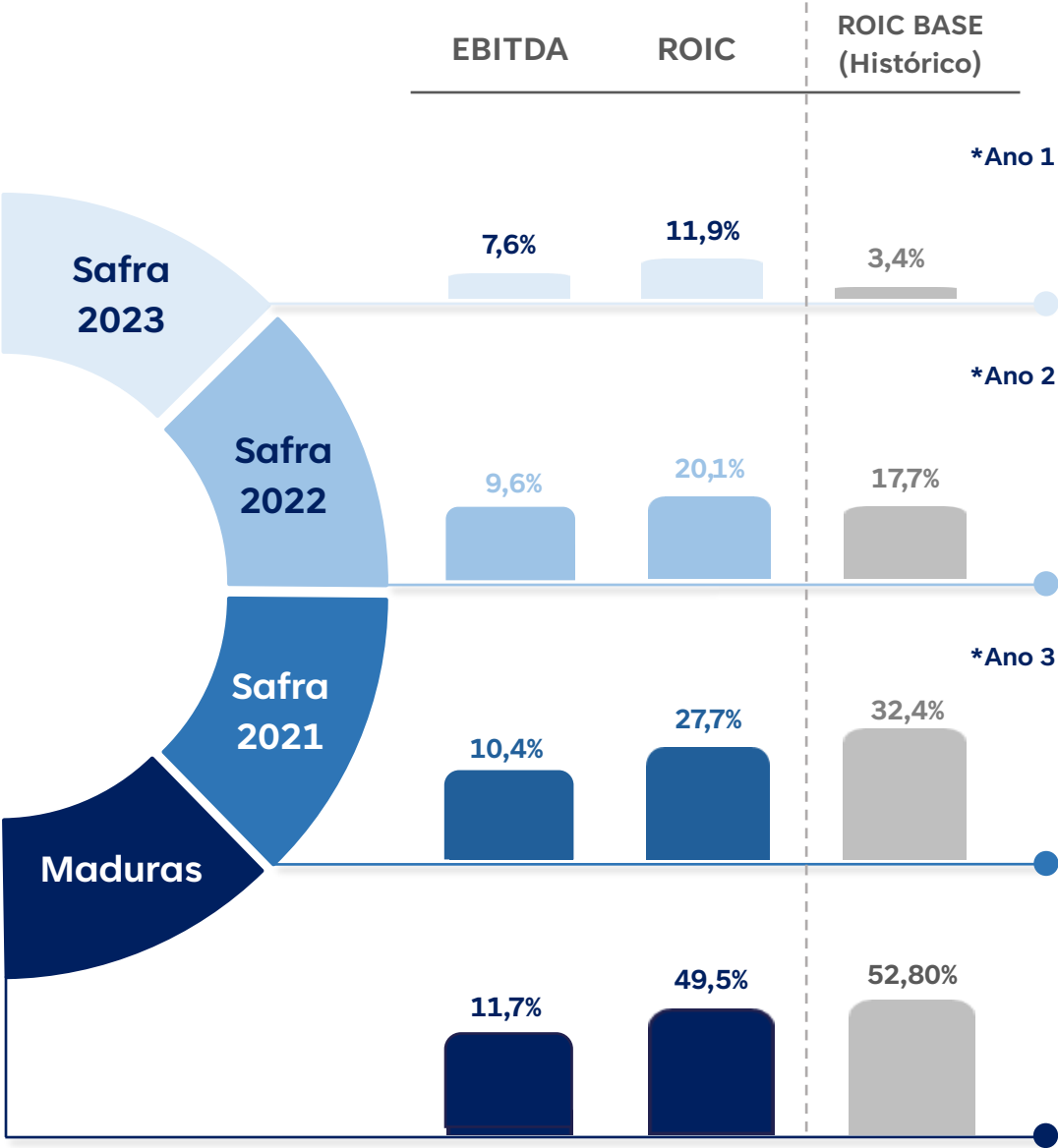
Interiorização

Modelos Standard e Pop

Cidades com Lojas Panvel

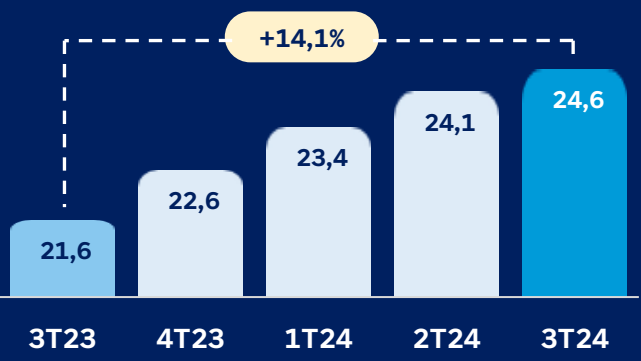


EXPANSÃO ESTRATÉGICA – EBITDA DO VAREJO E ROIC



LTM = últimos 12 meses

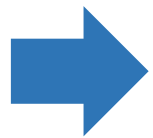
Evolução base Bem Panvel (milhares)



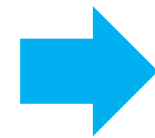
+ Clientes



+ Ativação



+ Fidelização e Recorrência

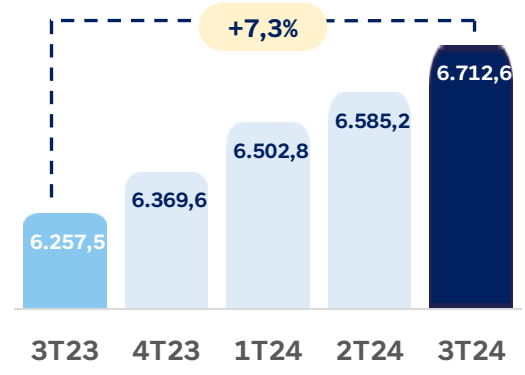


+ Ticket Médio e Itens por Nota

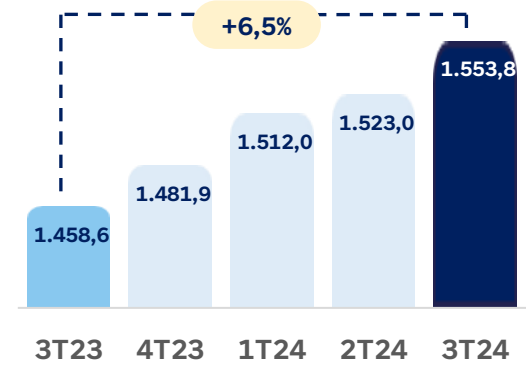
+24 Milhões de Clientes

Equivalente a 74% da População da Região Sul (fonte: IBGE)

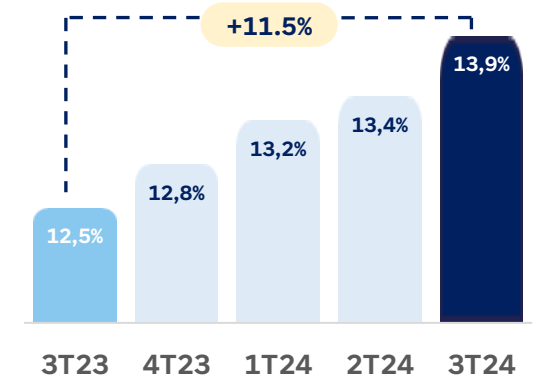
Evolução Cliente Ativo (milhares)



Cliente fiel (mil) (milhares)



Evolução Cliente Omni (milhares)



Foco no Cliente Crônico e de Uso Contínuo

Cliente + Valioso

Possuem uma cesta 5x maior.
Cliente crônico tem frequência 4x maior.

+ Frequência + Consumo

Cliente crônico tem ticket média 1,3x maior.

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

PANVEL INVESTE EM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL GENERATIVA PARA IMPULSIONAR QUALIDADE DE ATENDIMENTO

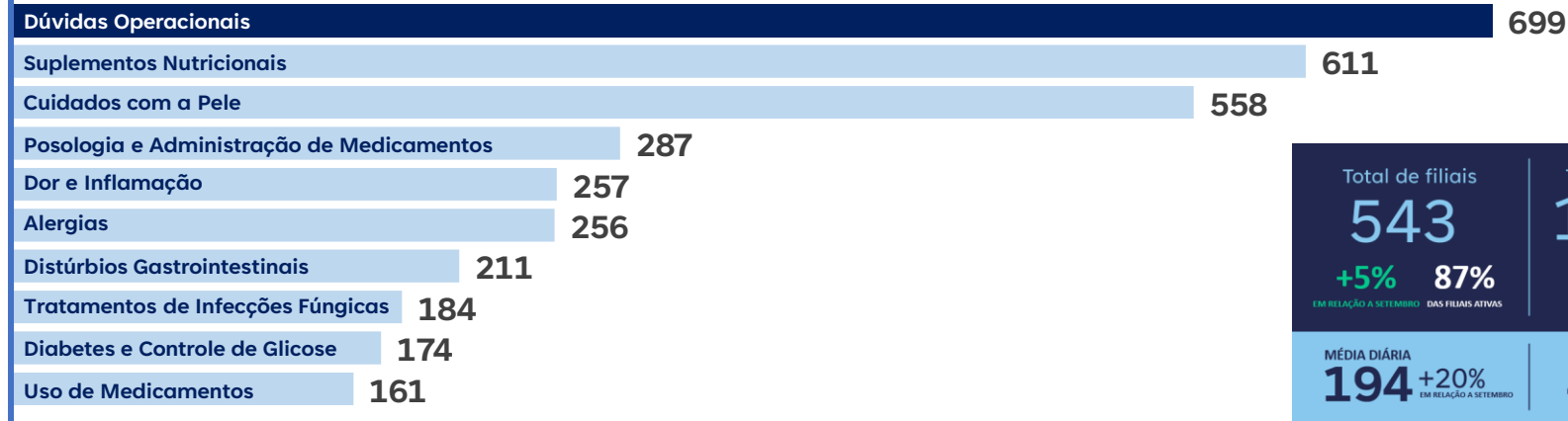
Serviço de Orientação Farmacêutica com Inteligência Artificial

Ferramenta de IA Generativa desenvolvida internamente para melhorar a experiência dos clientes.



sofia

Top 10 tópicos mais conversados



FEEDBACKS

209 POSITIVOS
48 NEGATIVOS
81% DO FEEDBACK É POSITIVO



Aplicação de IA Generativa em pilares fundamentais da operação.



Pricing

Elasticidade de Preço



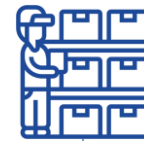
Mix de Vendas

Otimização do Mix conforme demanda



Produtividade em Loja

Monitoramento do tempo de atendimento



Ruptura de Estoques

Alterações de parâmetros de estoque automatizadas

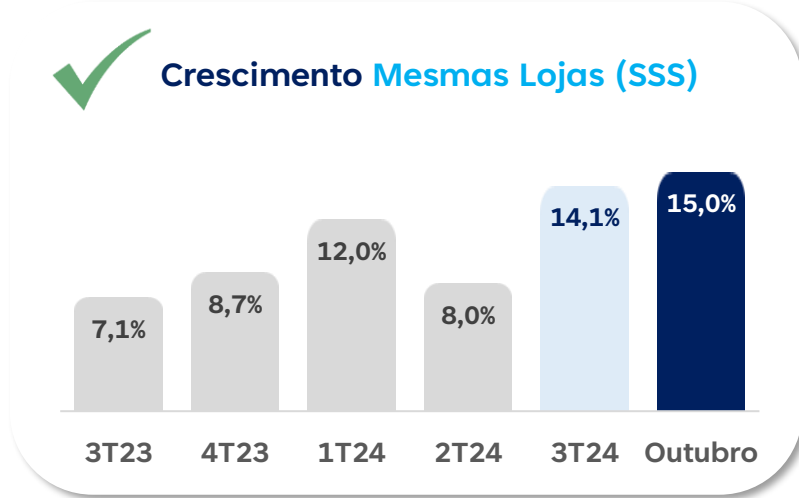
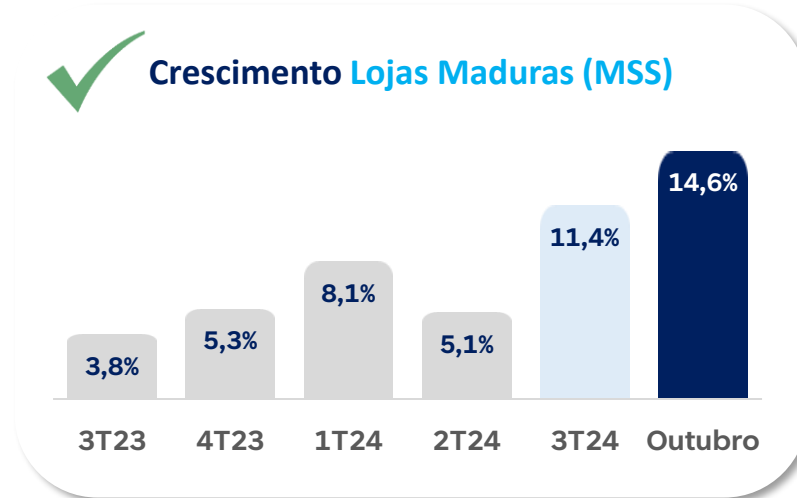
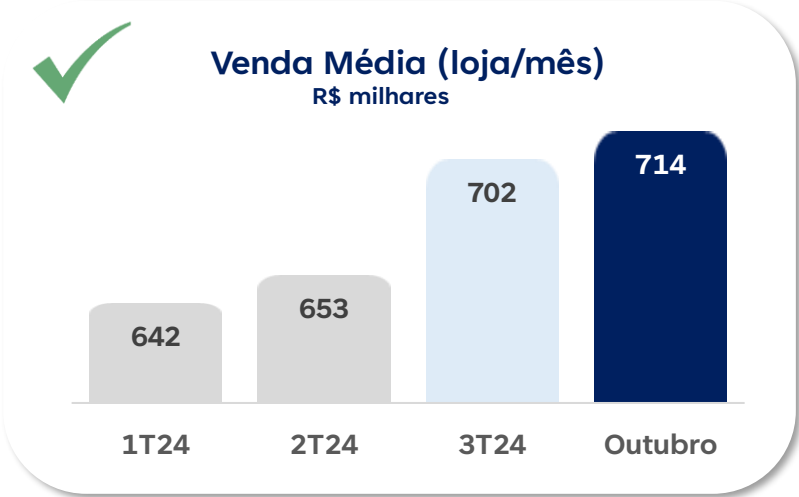
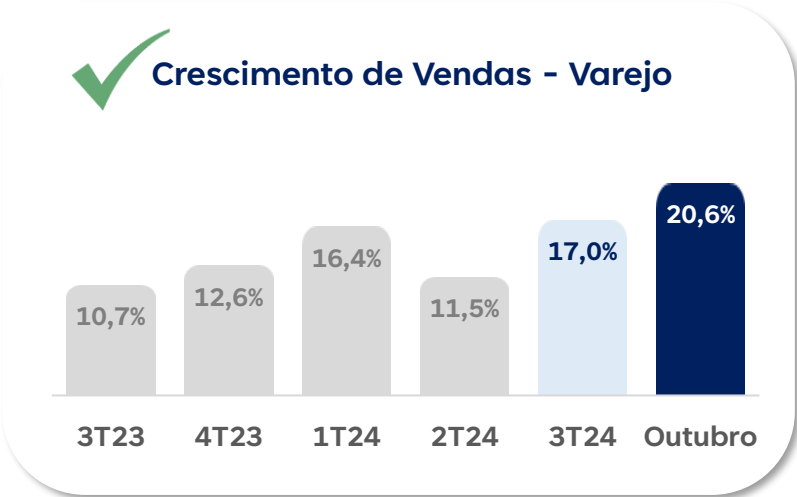


Prevenção de Fraudes



Turnover

SEGUNDO SEMESTRE COM FORTE CRESCIMENTO DE VENDAS JÁ CONTRATADO



Visão da Panvel para 2024 não muda

Mantemos nossa visão positiva para o ano de 2024, após um forte terceiro trimestre e entramos no período de maior venda do ano.

Crescimento da Receita

- Retomada do ritmo de Expansão no 3T24, com manutenção do *guidance* de 60 lojas no ano.
- Desempenho de lojas novas com *ramp-up* acelerado;
- Lojas maduras crescendo acima da inflação;

Lucro Bruto

- Expectativa de manutenção da Margem Bruta (crescimento de Medicamentos de Marca compensado pelo crescimento de Genéricos, OTC e HB)

Despesas

- Permanece a tendência de diluição das despesas com vendas através de ganhos de escala e alavancagem operacional;
- Ganhos de eficiência logística e produtividade em loja;
- Despesas administrativas em patamares saudáveis;

EBITDA

- Expansão da Margem EBITDA

Endividamento

- Diluição do nível de alavancagem até o final do ano, com estrutura de capital sendo um diferencial competitivo;

grupo panvel

Q&A

Relações com Investidores

Antônio Carlos Tocchetto Napp

CFO e DRI

Ismael Rohrig

Gerente de RI

Camila Medronha

Analista de RI

Pedro Gazzana

Analista de RI

Tel.: +55 51 3481.9999 / 3481.9588

reinvest@grupopanvel.com.br

grupopanvel.com.br/ri



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.

Pública

#TodoCuidadoAoCuidar