

grupo panvel

Divulgação de Resultados | 2T24

Call de Resultados: quinta-feira, 15 de agosto

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

[Clique Aqui](#)



grupo panvel

Eldorado do Sul, RS, 14 de agosto 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 2º trimestre de 2024 (2T24). 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 2T24 usam como base o 2T23, 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 2T24



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

Relações com Investidores

Antônio Carlos Tocchetto Napp

Diretor Financeiro e de RI

Ismael Rohrig

Head de RI

Lucas Martini

Analista de RI

Pedro Gazzana

Assistente de RI

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

Destaques 2T24

A Paniel reforça sua **resiliência no 2T24** através do bom crescimento de vendas aliado com ganhos de *market share* na Região Sul e com uma gestão eficiente de caixa, e já vê **retomada de crescimento no 3T24** com vendas de julho/24 crescendo 15% e a venda média superando R\$ 700 mil loja/mês.



Receita Bruta do Grupo
R\$ 1.224M (+ 4,9% vs 2T23)



Receita Bruta do Varejo
R\$ 1.178M (+ 11,5% vs 2T23)



EBITDA Ajustado
R\$ 49,0M
Margem de 4,0%



MSSS / SSS
5,1% / 8,0% (Inflação LTM 4,22%)
ganhos superiores à inflação



Lucro Líquido do Grupo
R\$ 20,1M
Margem de 1,6%



Endividamento
Baixa alavancagem de
0,89x EBITDA



Market Share
+ 0,1 p.p. na Região Sul vs 2T23



Digital
19,1% de participação
nas vendas do Varejo no 2T24

Descrição	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	1S23	1S24
Nº de Lojas	574	585	600	606	601	574	601
Nº de funcionários	9.522	9.666	10.284	9.944	9.921	9.522	9.921
Em reais mil							
Grupo							
Receita Bruta Grupo	1.166.969	1.216.126	1.315.106	1.322.900	1.223.685	2.272.680	2.546.585
Margem Bruta Grupo	343.743	342.805	376.901	376.901	363.411	657.501	757.421
% da Receita Bruta	29,5%	28,2%	28,7%	29,8%	29,7%	28,9%	29,7%
Atacado							
Receita Bruta Atacado	107.407	110.843	100.801	111.853	43.374	208.461	155.227
Margem Bruta Atacado	13.015	11.535	12.345	13.965	5.007	23.997	18.972
% da Receita Bruta Atacado	12,1%	10,4%	12,2%	12,5%	11,5%	11,5%	12,2%
Varejo							
Receita Bruta Varejo	1.056.748	1.102.043	1.205.413	1.166.528	1.177.913	2.059.109	2.344.441
Margem Bruta Varejo	327.643	330.432	359.203	344.592	354.717	628.137	698.033
% da Receita Bruta Varejo	31,0%	30,0%	29,8%	29,4%	30,1%	30,5%	29,8%
EBITDA Ajustado TT	57.062	56.595	68.657	60.317	49.044	107.062	109.362
% da Receita Bruta	5,0%	4,7%	5,2%	4,6%	4,0%	4,7%	4,3%
Lucro Líquido Ajustado TT	26.084	27.175	33.047	26.558	20.063	48.662	46.620
% da Receita Bruta	2,2%	2,2%	2,5%	2,0%	1,6%	2,1%	1,8%
Fluxo de Caixa Livre	12.212	(6.144)	38.514	(58.830)	13.159		
Endividamento	0,75x	0,78x	0,59x	0,86x	0,89x		

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

Enchentes no Rio Grande do Sul

As enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul em maio de 2024 trouxeram perdas significativas ao povo gaúcho, marcando uma época difícil que não será facilmente esquecida. Durante esse período, o grupo Panvel também enfrentou grandes desafios: mais de 1500 colaboradores foram diretamente afetados, perdendo bens materiais e a segurança de seus lares.

Nossa sede em Eldorado do Sul, uma das cidades mais atingidas, ficou inacessível, assim como nosso call center e o maior centro de distribuição do grupo. Em todo o estado, mais de 80 lojas da Panvel foram afetadas, direta e indiretamente, e o laboratório Lifar, onde produzimos os itens da marca própria, ficou submerso por mais de 40 dias.

Mesmo diante dessas adversidades, nosso compromisso com a comunidade gaúcha permaneceu inabalável. Desde o primeiro dia da tragédia, o Grupo Panvel se mobilizou para promover ações de auxílio ao Rio Grande do Sul.

Confira abaixo algumas das nossas principais iniciativas em resposta às enchentes:

Nossas pessoas

- ➔ Disponibilização de **Kit Saúde, cestas básicas e Vale Colchão** para colaboradores atingidos
- ➔ **Antecipação do 13º salário** e suporte financeiro para colaboradores do Rio Grande do Sul.
- ➔ Descontos em **todos os itens de higiene e primeiros socorros** da marca Panvel
- ➔ Distribuição de **mais de 1.000 kits de limpeza** em parceria com a Ypê
- ➔ **Distribuição de vouchers** para serem utilizados nas farmácias Panvel
- ➔ **Canal de direcionamento de doações** para colaboradores que sofreram perdas

Nossa comunidade

- ➔ Doação de **3 mil caixas de medicamentos, itens de primeiros socorros e produtos de higiene**.
- ➔ Projeto **Troco Amigo SOS RS**, arrecadando um total de **R\$ 2 milhões em dinheiro**.
- ➔ Projeto **"Escuta que faz bem"**, para **apoio psicológico** às vítimas da tragédia.
- ➔ **Disponibilização de helicópteros com ajuda humanitária** para a população mais atingida em Eldorado do Sul.
- ➔ **Desconto imediato** em itens de higiene e **congelamento de preços** em todas as farmácias gaúchas da rede Panvel.

A Panvel conseguiu realizar todas essas ações em regime de emergência e ao mesmo tempo manter seu negócio operando – em uma atuação magnífica do time, que mesmo enfrentando suas próprias perdas, teve um empenho admirável para ajudar a comunidade e foi um verdadeiro exemplo de solidariedade e resiliência. Vale destacar aqui a nossa gratidão, respeito e admiração por esses profissionais.

Passados quase três meses da tragédia, a sede e o centro de distribuição de Eldorado do Sul já estão 100% operantes. Após um trabalho de limpeza e reconstrução, o Lifar voltou a operar e as lojas impactadas diretamente aos poucos voltaram a funcionar. O projeto "Escuta que Faz Bem" saiu de dentro da Panvel Clinic e foi para a rua levar apoio emocional para as pessoas que precisam.

Apesar das medidas de emergência e do comprometimento da equipe, as enchentes impactaram o balanço do 2º trimestre de 2024. A interrupção das operações, os danos às instalações e a necessidade de realocar recursos para ações de assistência resultaram em uma redução temporária das receitas e no aumento dos custos operacionais.

No entanto, o Grupo Panvel estava preparado para enfrentar adversidades. Nosso planejamento estratégico, somado à rápida resposta e à solidariedade de nossos colaboradores, nos permitiu superar esses grandes desafios. Já retomamos com força a perspectiva de bons resultados para os próximos trimestres, reafirmando nosso compromisso com a comunidade e nosso papel como uma empresa originalmente gaúcha sólida e resiliente.

Mensagem da Administração

Enfrentamos neste trimestre um cenário extremamente desafiador, tendo visto que o Rio Grande do Sul, nosso Estado sede, enfrentou sua maior tragédia climática. Em meio a todos esses desafios, mais uma vez a Panvel mostrou sua força e resiliência. Cuidamos de nossas pessoas, cuidamos das comunidades nas quais estamos inseridos, e nos posicionamos como agentes de reconstrução. Frente a todos esses desafios nos valemos daqueles que são os principais traços de nosso DNA: **uma disciplina operacional** que nos permitiu não desassistir à população que nesse momento precisava de acesso à medicamentos e produtos de cuidados pessoais; e **uma disciplina financeira** que nos permitiu cuidar de nossas pessoas e da nossa comunidade, sem afetar a saudabilidade da Companhia e seus compromissos com todos nossos *stakeholders*.

Neste cenário, reforçamos os diferenciais da Panvel e os traduzimos em números, em um segundo trimestre que apresentou **crescimento de vendas acima do mercado na Panvel, ganhos de *market share*, baixo nível de endividamento, fidelização de clientes, inovação e qualidade de atendimento**.

A Companhia teve 18 lojas alagadas e impactadas diretamente, que fizeram parte de um conjunto de mais de 80 lojas que sofreram algum tipo de restrição, como dificuldade de acesso, falta de iluminação e falta de produtos. **Os impactos diretos registrados em nossas demonstrações financeiras no 2T24 atingiram R\$ 15,2 milhões, equivalentes a 1,2% da Receita Bruta do Grupo**, e serão detalhados mais à frente. Além destes, a Companhia estima impactos indiretos muito relevantes, traduzidos em uma perda de R\$ 37,0 milhões em vendas no varejo e de R\$ 76,9 milhões em vendas no Atacado ao longo dos meses de Maio e de Junho. Reforçamos que todos os impactos relevantes das enchentes ficaram restritos ao segundo trimestre do ano.

Independente destas adversidades, entendemos que a Companhia apresentou bons resultados no 2T24. Iniciamos o terceiro trimestre sem esses efeitos negativos, com uma forte aceleração nas vendas do Varejo (crescimento de vendas de 15,0% em Jul/24), com a retomada da operação do Atacado e com nossa capacidade logística 100% reestabelecida, fatores que nos dão segurança para seguirmos o planejamento traçado para o ano de 2024, com uma excelente perspectiva de resultado para o segundo semestre.

Resultados

No trimestre a Receita Bruta do Grupo atingiu R\$ 1.223,7 milhões no 2T24, o que representa um crescimento de 4,9% em relação ao 2T23. Esse crescimento foi muito afetado pelo fato de que não houve venda do Atacado nos meses de Maio e Junho, devido à restrição que enfrentamos no centro de distribuição localizado na cidade de Eldorado do Sul/RS. Mesmo neste cenário, na visão semestral, a Companhia apresentou um crescimento saudável na Receita Bruta de 12,1% vs 1S23,

Em contrapartida, mesmo diante de muitas restrições, **a Receita Bruta do Varejo apresentou um crescimento de vendas de 11,5% em relação do 2T23, composto por um mês de abril com forte crescimento (18,6% vs Abr/23), um mês de maio muito impactado pelas enchentes (5,4% vs Mai/23) e um mês de junho com bons sinais de retomada do crescimento (11,0% vs Jun/23)**. Importante destacar que o crescimento de vendas foi impulsionado por uma composição de *Mature Same Store Sales (SSS)* e *Same Store Sales (SSS)* que apresentaram ganhos reais em relação à inflação, sendo um *MSSS* de 5,1% e um *SSS* de 8,0%.

A menor participação do Atacado na composição da Receita do Grupo gerou uma expansão da Margem Bruta do Grupo, que no 2T24 totalizou R\$ 363,4 milhões (+5,7% vs 2T23), representando 29,7% da Receita, uma expansão de 0,2 p.p. vs 2T23. Entretanto, em razão da perda de alavancagem operacional causada pelas vendas não realizadas em Maio e em Junho, a tendência de diluição das Despesas com Vendas e Administrativas observada nos últimos trimestres foi interrompida. Isso gerou uma pressão na Margem Ebitda Ajustada que atingiu R\$ 49,0 milhões, representando 4,0% da Receita Bruta do Grupo (-1,0 p.p. vs 2T23). Importante destacar que, pelas estimativas da Companhia, se considerássemos os impactos indiretos (a perda de R\$ 114 milhões em Receita no segundo trimestre), incluindo o necessário crescimento das

despesas variáveis, haveria um acréscimo de 0,8 p.p. na Margem EBITDA, o qual atingiria uma margem de 4,8% da Receita Bruta do Grupo.

A qualidade da gestão de caixa foi destaque 2T24, através do qual a Companhia **mantve uma sólida estrutura de capital e um baixo nível de Endividamento (0,89x EBITDA Ajustado LTM)**. Entendemos que esse é um diferencial competitivo da Companhia, que inclusive, possibilitou que passássemos pela maior crise da história do Rio Grande do Sul com confiança em nossa saúde financeira.

Por fim, o Lucro Líquido Ajustado no 2T24 foi de R\$ 20,1 milhões, equivalente a uma margem líquida de 1,6% da Receita Bruta do Grupo (-0,6 p.p. vs 2T23). A pressão na margem líquida está diretamente relacionada às enchentes do Rio Grande do Sul, com impactos já detalhados nos comentários anteriores. Voltamos a destacar que todos os efeitos relevantes foram registrados no segundo trimestre, abrindo o caminho para a expectativa de expansão de margem para o segundo semestre, que permanece inalterada.

Confiantes da execução de nossa estratégia, seguimos fiéis a nossos pilares estratégicos, através dos quais renovamos nossas ambições para o ano de 2024:

- **Expansão: reforçamos nosso compromisso com a abertura de 60 lojas em 2024, sendo 40 no 2º Semestre.** No 2T24 realizamos a abertura de 8 novas lojas, ao passo em que decidimos pelo encerramento de 13 lojas, sendo 10 desses encerramentos ligados diretamente às enchentes no Rio Grande do Sul. Considerando que essas 10 lojas afetadas diretamente já estavam mapeadas como possíveis encerramentos futuros, considerando que seu perfil de venda média, decidimos por não reinvestir em pontos com capacidade de gerar baixos retornos.
- **Digital: mantivemos a maior participação do setor, representando 19,1% das vendas da Panvel no 2T24, com APP apresentando 31,5% de crescimento sobre o ano anterior.** Mantivemos nossa posição de benchmark no varejo farmacêutico, com uma participação muito robusta de vendas em nossos canais digitais. Ao analisarmos as taxas de crescimento por UF torna-se evidente que este pilar é um dos diferenciais competitivos da Panvel em todas suas áreas de atuação, uma vez que os canais digitais cresceram 58,8% na cidade de São Paulo, 32,5% no Estado de Santa Catarina e 15,9% no Estado do Paraná.
- **Inovação: fomos pioneiros e realizamos o lançamento da Sofia (Serviço de Orientação Farmacêutica com IA Generativa).** Essa é mais uma ferramenta que a Panvel passa a utilizar, com o objetivo agilizar e facilitar o processo de orientação dos colaboradores da Panvel sobre rotinas de atendimento e interações medicamentosas. E tem muito mais por vir.
- **ESG: No mês de julho realizamos uma entrega que muito nos orgulha, a divulgação do nosso 2º Relatório de Sustentabilidade (data base 2023).**

Não podemos deixar de destacar que todos esses resultados e avanços em nossos pilares estratégicos se deram sem que esquecêssemos do cuidado com nossos clientes, colaboradores e toda comunidade que nos acompanha. Mesmo em um cenário de dificuldades de abastecimento e impactos operacionais, **nossos indicadores de atendimento ao cliente, cujo principal KPI é o NPS (Net Promoter Score) se manteve em 80 pontos** (utilizando metodologia *Bain & Company*), sendo um dos maiores do setor. Essa é a melhor tradução possível do nosso propósito de “Proporcionar Saúde e Bem-estar”, com o cliente sempre no centro das nossas decisões.

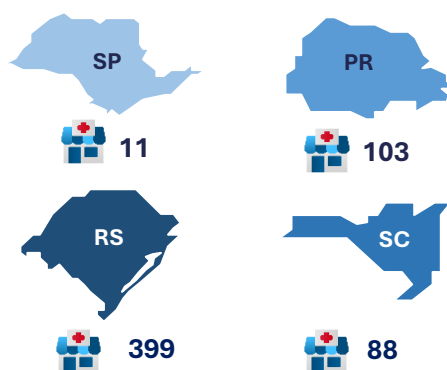
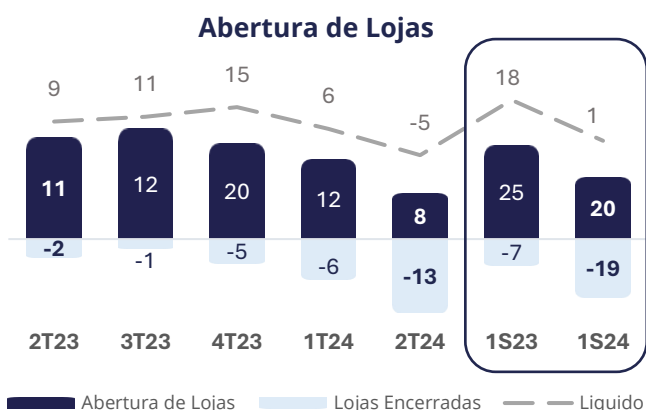
Todas essas importantes entregas reforçam nossa consistência e confiança para o ano de 2024 e para os próximos anos. Vamos continuar investindo, inovando em nosso negócio e colhendo os frutos de projetos e investimentos passados. Temos plena consciência de que tudo isso só foi possível e continuará a ser construído através das nossas pessoas. Com isso, gostaríamos de agradecer todos os *stakeholders* que contribuem para a contínua superação de resultados em cada um dos trimestres.

Portfólio de Lojas

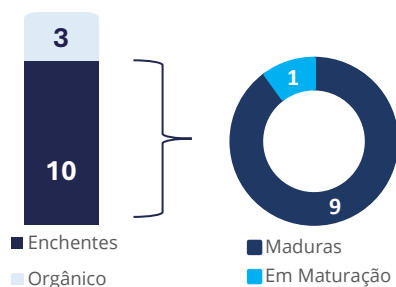
No 2T24 inauguramos 8 lojas, sendo 4 unidades no RS, 2 em SC, 1 no PR e 1 unidade em SP, alcançando a marca de 601 lojas em operação. O cronograma de abertura de lojas ao longo do segundo trimestre foi diretamente impactado pelas enchentes, gerando atrasos de pelo menos 45 dias. Diante deste contexto, estamos direcionando nossos esforços e reafirmando nosso compromisso em realizar a abertura de 40 novas lojas no segundo semestre de 2024, assumindo o guidance formal de 60 lojas no ano.

Panvel assume *Guidance* formal de abertura de 60 novas lojas em 2024, sendo 40 no segundo semestre.

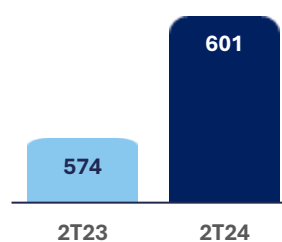
No 2T24 realizamos o encerramento de 13 filiais, sendo 12 lojas maduras e 1 loja em período de maturação. Conforme gráfico abaixo, das 13 lojas encerradas, 10 tiveram o seu fechamento ligado diretamente aos impactos das enchentes no Estado do Rio Grande do Sul. Destas, 8 estavam localizadas na cidade de Porto Alegre e 2 na região metropolitana da capital gaúcha. Essas filiais já estavam mapeadas como possíveis encerramentos futuros, considerando que seu perfil de venda média (menor que 400 mil/mês) não atendia aos nossos requisitos de retorno esperado. Dessa forma, após a perda de seus ativos, decidimos por não reinvestir em pontos com capacidade de gerar retornos baixos.



Reconciliação – Fechamento de Lojas

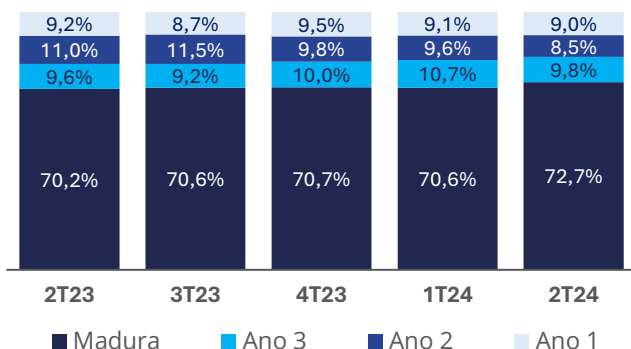


Número de Lojas

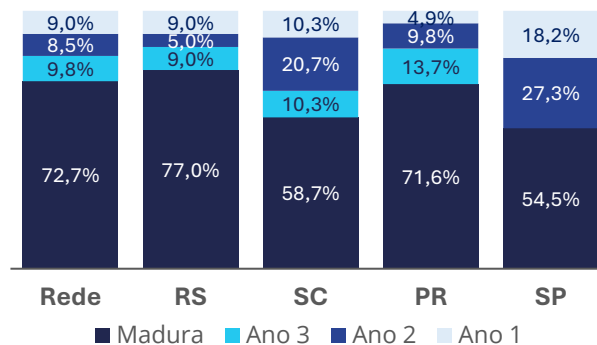


Ao final do período, a Companhia contava com 72,7% de lojas maduras e 27,3% em processo de maturação.

Portfólio de Lojas por Maturidade



Maturidade por UF



Market Share

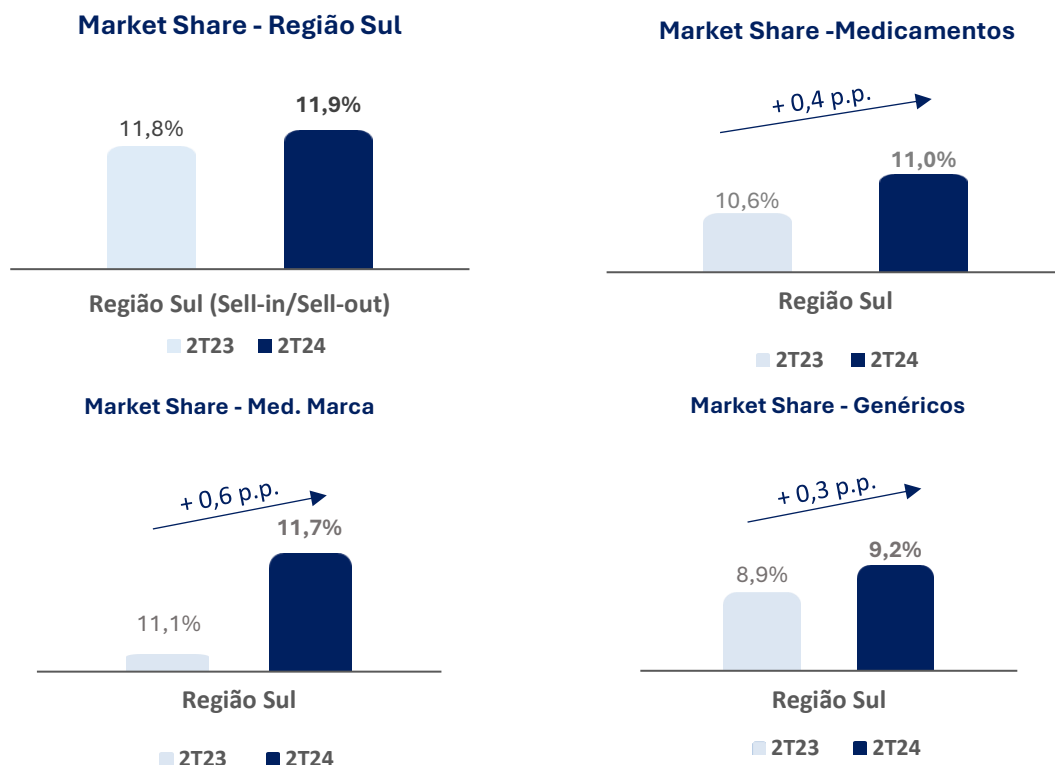
Em um trimestre em que a resiliência da Companhia foi colocada à prova, mais uma vez provamos a consistência das operações da Panvel, que pelo décimo sétimo trimestre consecutivo apresentou ganho de *market share* na Região Sul (+0,1 p.p.).

Ter mantido o *market share* do Rio Grande do Sul (20,5%) praticamente inalterado neste período em que fomos muito afetados em algumas de nossas cidades mais importantes (como Porto Alegre/RS), e com muitas restrições logísticas, é um indicador inequívoco da qualidade da nossa operação. Além disso, conseguimos manter nossa operação no Rio Grande do Sul abastecida e em funcionamento sem qualquer desatenção às demais regiões. O reflexo desse cuidado se traduziu em fortes ganhos de *market share* em Santa Catarina (+0,8 p.p. atingindo 6,6% de participação) e no Paraná (+0,4 p.p. atingindo 6,2% de participação).

Panvel ganha *Market Share* na Região Sul, com fortes crescimentos em Santa Catarina e no Paraná, através de excelente desempenho em medicamentos.

Importante destacar o bom desempenho da estratégia de medicamentos. No 2T24, expandimos o *market share* de Medicamentos em 0,4 p.p., com fortes ganhos em medicamento de Marca (+0,6 p.p.) e em Genéricos (+0,3 p.p.).

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



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

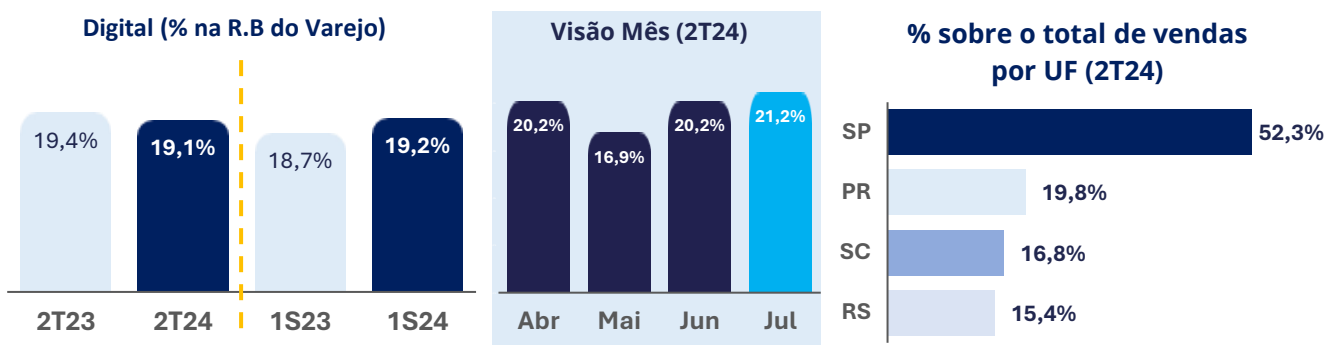
E-commerce e Iniciativas Digitais

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.

Vendas pelo APP cresceram 31,5% vs 2T23.

As vendas do Digital atingiram 19,1% das vendas do varejo no 2T24, com um crescimento de 9,9% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No primeiro semestre de 2024, a participação do digital foi de 19,2%, com uma evolução de 17,1% e uma expansão de 0,5 p.p. Importante destacar que o mês de maio foi um forte detrator na participação dos canais digitais na venda Panvel, em razão das enchentes que atingiram o estado do Rio Grande do Sul. Excluindo os efeitos daquele mês, a participação esperada atingiria pelo menos 20,2% no 2T24, um crescimento no mínimo de 0,6 p.p. sobre o 2T23.

Neste trimestre, vimos o App manter um ritmo de crescimento de vendas acelerado (+31,5% vs 2T23) e expandir ainda mais a sua participação no mix de canais digitais, com uma expansão de 6,6 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.



Em relação à nossa estratégia regional para os canais digitais, no 2T24 obtivemos mais um trimestre com equilíbrio na participação do Digital entre os Estados da Região Sul. Com relação ao município de São Paulo, a Panvel segue sua estratégia para a região, que tem por objetivo fornecer a melhor experiência online, com a entrega mais rápida do varejo farma do Brasil sem renunciar à rentabilidade da operação, assim, vimos a **venda dos canais digitais crescerem 58,8% na cidade de São Paulo, 32,5% no Estado de Santa Catarina e 15,9% no Estado do Paraná.**

Estrutura Digital 2T24

Clique e Retire: 601 lojas	Entregas 2T24: 570.000	Nível de Serviço: 96%	Lojas Delivery: 194	Mini CD/Darkstore: 9 unidades
----------------------------	------------------------	-----------------------	---------------------	-------------------------------

Entrega **Rápida** em até **1h** / Entrega **Turbo** em até **30min**

Inovação

A Panvel mais uma vez mostrou a importância que a inovação tem na estratégia da Companhia. Buscando sempre evoluir e proporcionar a melhor experiência não apenas para nossos clientes, mas também disponibilizar as melhores ferramentas para nossos colaboradores, estamos investindo pesado em soluções com IA (Inteligência Artificial) embarcada e fomos pioneiros no mercado brasileiro ao lançar a **Sofia (Serviço de Orientação Farmacêutica com IA Generativa)**.



Essa ferramenta usa IA generativa para orientar os colaboradores da Panvel sobre rotinas de atendimento, além de prestar informações sobre interação medicamentosa e até orientações normativas da Agência Nacional de Saúde (Anvisa), aumentando a eficiência e a qualidade do atendimento na Panvel.

Ela foi desenvolvida internamente pela Companhia. O treinamento da IA foi todo baseado em dados públicos da própria Anvisa, inclusive bulas de medicamentos e normas da agência. A Sofia é baseada em uma abordagem multimodelos, que permite utilização de diferentes IA's que se comunicam entre si. Essa capacidade de combinação de tecnologias garante aprimoramento permanentes às necessidades do setor farmacêutico, já que o uso da ferramenta pelos atendentes é capaz de aprimorá-la. Assim, a Sofia terá com o tempo capacidade de ser atualizada de acordo com as demandas das próprias lojas.

Panvel inova e lança a primeira assistente virtual com IA Generativa do Varejo Farma brasileiro.

Ao longo dos últimos doze meses, a Companhia investiu em uma estrutura focada em Inteligência Artificial e Data Science, com objetivo de difundir e aplicar as melhores práticas e os usos de dados e IA Generativa para otimizar a experiência de nossos clientes e aumentar a produtividade da Companhia como um todo.

Entre as várias iniciativas vale citar, como exemplos: **Leitura de Receitas** (utilização de IA generativa para leitura de receitas médicas e extração de informações mais relevantes); **Recomendação de Público de Lojas** (algoritmo que permite à indicação e classificação do melhor público para a loja, considerando sua região, com base em dados de vendas); **Highlights de Produtos** (geração de *highlights* a partir da descrição dos produtos de forma a deixar mais acessível para o cliente as principais características do produto); **Cadastro de itens** (automação de etapas no processo de cadastro de novos itens com objetivo de agilizar o processo e minimizar a interação humana, ganhando agilidade e produtividade).

Ecosystema de Saúde

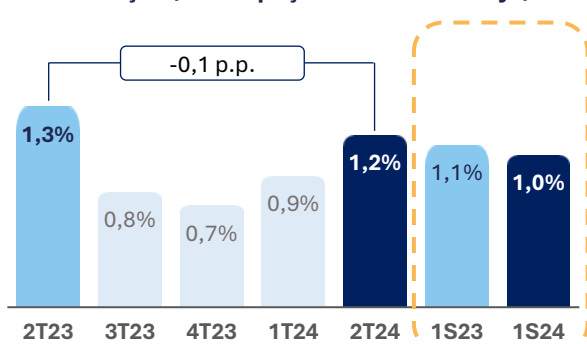
A Panvel mantém sua posição de líder e referência em serviços de saúde na Região Sul do Brasil, consolidando sua presença com um substancial *market share* na prestação de serviços, incluindo testes, vacinas e outros serviços essenciais que compõem nosso portfólio. Durante o 2T24, a Companhia conquistou um impressionante *market share* de 38,2% na vacinação na Região Sul, de acordo com dados do IQVIA. Esse fato tem levado cada vez mais os consumidores a identificarem as lojas da Panvel como um local de confiança para abordar e resolver uma ampla variedade de questões relacionadas à saúde.

Panvel Clinic

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

Panvel Clinic 380 lojas (+37 salas vs 2T23)	Salas de Vacinação 95 (+5 salas vs 2T23)	Serviços Prestados + de 176 mil (2T24)
---	--	--

Serviços (Participação na RB do Varejo)



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. Esse novo hábito vem se consolidando, e no 2T24, através do Panvel Clinic podemos acompanhar a manutenção dessa percepção por parte dos consumidores.

No trimestre o pilar de Serviços representou 1,2% 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 realizam algum serviço possuem uma frequência 3x maior que um cliente que não realiza serviços. Além disso, esses clientes também consomem um número maior de itens por nota, o que fortalece o papel estratégico dos serviços nas farmácias como vetor de recorrência e de fidelização.

Atualmente, nossa rede abrange mais de 380 salas dedicadas à realização de serviços, sendo que essa estrutura engloba, também, 95 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.

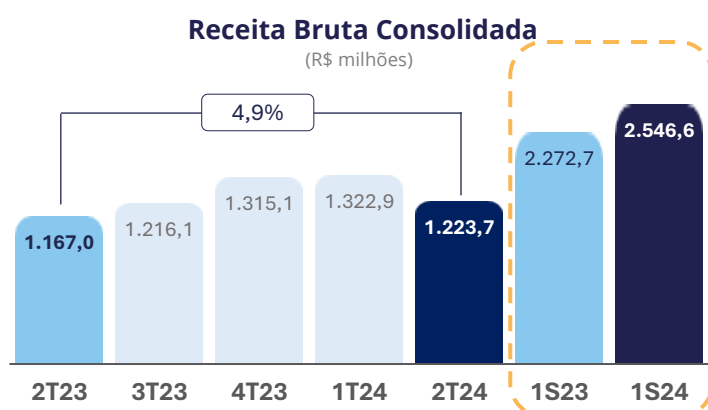
Qualidade no Atendimento

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:



Mesmo diante de todos os desafios enfrentados pelas enchentes no RS, o NPS da Panvel permaneceu alto no 2T24, atingindo 80 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



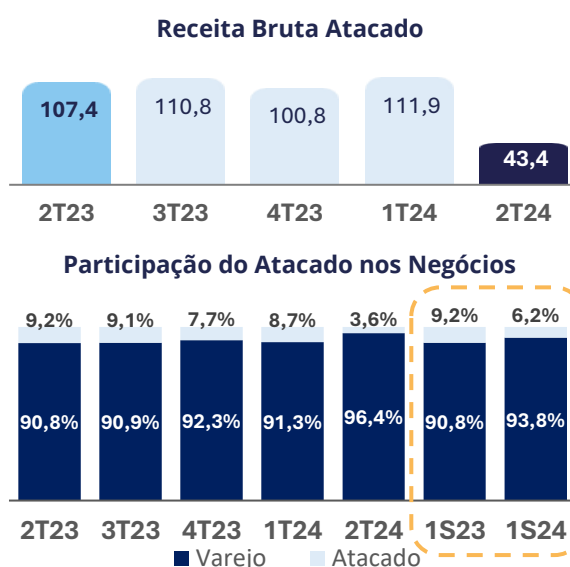
A receita bruta consolidada (que contempla as vendas do varejo, do atacado e de outras unidades de negócio da Companhia) foi de R\$ 1.223,7 milhões no 2T24, o que representa um crescimento de 4,9% em relação ao 2T23.

A Companhia destaca que no 2T24 a Receita Bruta Consolidada teve seu desempenho impactado, tanto no Varejo quanto no Atacado, pelas enchentes no Rio Grande do Sul. Esses impactos serão detalhados abaixo.

Atacado

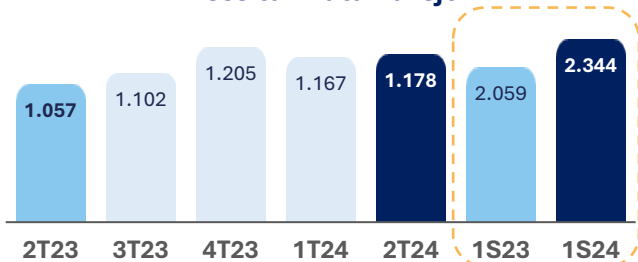
No 2T24, a unidade de negócios de Atacado foi diretamente afetada pelas enchentes no Rio Grande do Sul, em função do centro de distribuição localizado na cidade de Eldorado do Sul/RS permanecer inacessível por um longo período. Em razão desse evento, não houve venda nos meses de maio e junho, razão pela qual a Receita Bruta do segmento apresentou uma queda de 59,6% em relação ao mesmo período do ano passado.

Com base no histórico de vendas, estimamos que a perda de faturamento no período atingiu R\$ 76,9 milhões ao somarmos os dois últimos meses do trimestre.

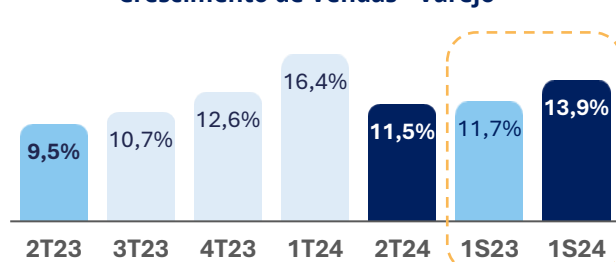


Varejo

Receita Bruta Varejo

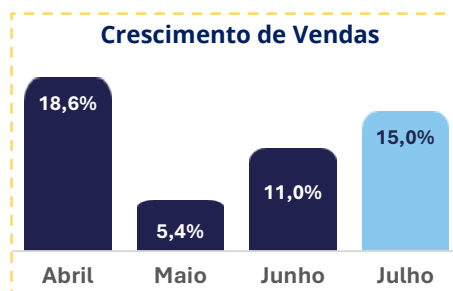


Crescimento de Vendas - Varejo



No 2T24, a Pánel apresentou um crescimento de vendas de 11,5% em relação do 2T23, composto por um mês de abril com forte crescimento (18,6% vs Abr/23), um mês de maio muito impactado pelas enchentes (5,4% vs Mai/23) e um mês de junho com bons sinais de retomada do crescimento (11,0% vs Jun/23). Importante destacar que esse desempenho se deu em um período em que 18 lojas foram diretamente impactadas por alagamentos, dentro de um conjunto de mais de 80 lojas que sofreram várias restrições, como restrições de funcionamento e de funcionários por dificuldades de acesso, falta de energia elétrica, restrições na logística, etc. Com base no histórico de vendas das lojas afetadas, direta e indiretamente, estimamos a perda de faturamento no período em R\$ 37,0 milhões nos meses de maio e junho.

Enfrentamos no 2T24 a maior tragédia da história Estado do Rio Grande do Sul. Em um cenário com tantas adversidades, fomos ágeis em encontrar soluções. Com abastecimento através do nosso Centro de Distribuição de São Jose dos Pinhais/PR e o apoio de distribuidores, mantivemos as lojas abastecidas e a nossa operação em funcionamento. Destacamos que esses efeitos ficaram restritos ao 2T24 e que a Companhia tem expectativa de forte aceleração do crescimento no segundo semestre do ano. Em linha com essa expectativa, já observamos **que no mês de Jul/24 as vendas evoluíram 15,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.**

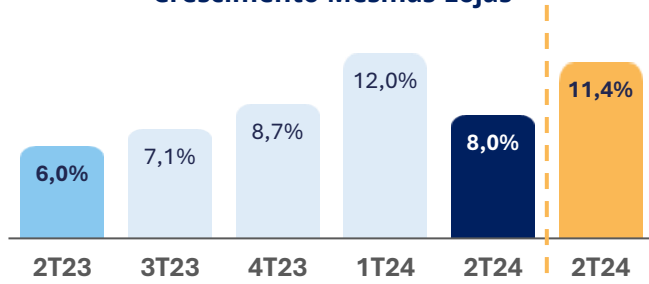


A venda de mesmas lojas (*Same Store Sales* ou SSS) apresentou crescimento robusto de 8,0% no 2T24 em comparação ao 2T23, apesar das sazonalidades ocorridas no período já mencionadas.

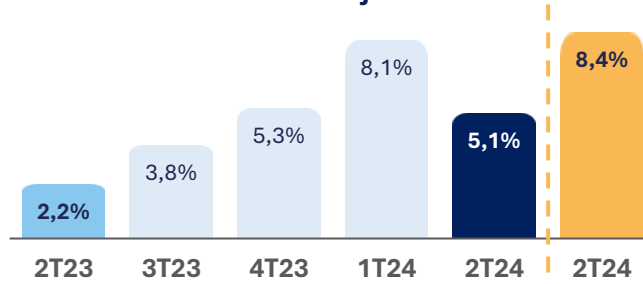
No mesmo sentido, o desempenho das Lojas Maduras (*Mature Same Store Sales* ou MSSS) apresentou um crescimento de 5,1% em relação ao 2T23, crescimento acima da taxa de inflação do período, resultado que comprova a resiliência de nossa operação, mesmo em períodos de adversidades.

Se desconsiderássemos da base as lojas que foram direta e indiretamente impactadas pelas enchentes do Rio Grande do Sul, os indicadores de SSS e MSSS no 2T24 representariam 11,4% e 8,4%, respectivamente, números robustos e semelhantes aos observados no 1T24.

Crescimento Mesmas Lojas



Crescimento Lojas Maduras



■ Sem efeitos enchentes

Venda Média

Mesmo com todo o contexto adverso e com um grande volume de lojas ainda em maturação (27,3% da base total), no 2T24 atingimos uma venda média de R\$ 653 mil/loja, crescimento de 6,5% vs 2T23. Assim, conforme dados do IQVIA, mantivemos a venda média mais alta da Região Sul no período, conforme gráfico ao lado.

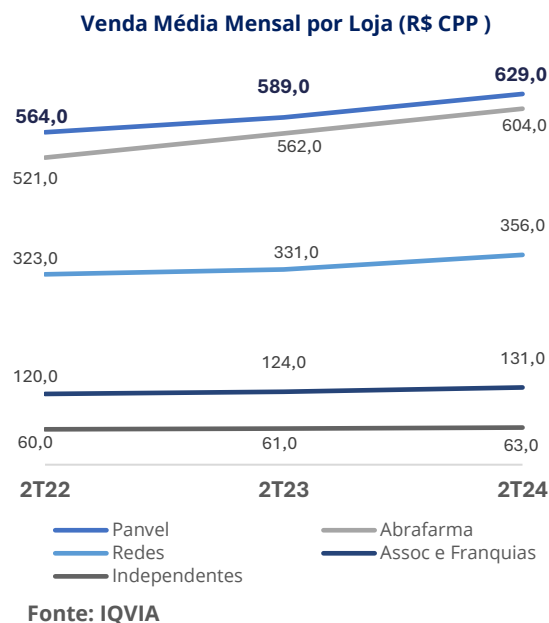
Entendemos que os resultados de venda média entregues pela nossa operação demonstram a eficiência de nosso

Venda média por loja em julho/24 supera R\$ 700 mil, com crescimento de 10,0% sobre julho/23.

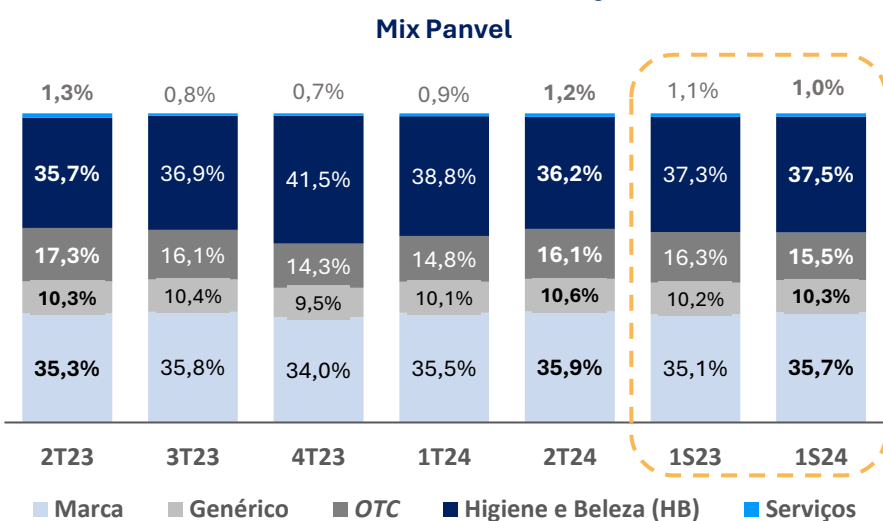
projeto de expansão e os ganhos de produtividade na base de lojas já existentes.

Livre dos impactos negativos e seguindo a tendência de

aceleração esperada nas vendas do Varejo, no mês de julho a venda média da Panvel atingiu a marca de R\$ 700 mil/loja, um crescimento de 10,0% em relação ao mês de julho de 2023.



Mix de Vendas do Varejo



2T24 vs 2T23

Δ p.p.	Δ R\$
-0,1 p.p.	-2,9%
+0,5 p.p.	+12,9%
-1,2 p.p.	+3,9%
+0,3 p.p.	+14,0%
+0,6 p.p.	+13,4%

No 2T24, a Companhia enfrentou o desafio de manter suas lojas abastecidas e preparadas para atender uma demanda não prevista. Por um lado, fomos fortemente demandados pela população para atender a venda de produtos de higiene e beleza em geral em um momento de crise. Além desse efeito, tivemos também um inverno que iniciou com temperaturas mais elevadas, freando o crescimento da categoria de OTC. Diante desse cenário nossa abordagem na administração de estoques e categorias foi fundamental para o equilíbrio e o crescimento das vendas do varejo.

A categoria de **Medicamentos de Marca (RX)** foi o destaque do período e apresentou um crescimento de 13,4% em relação ao 2T23, 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.

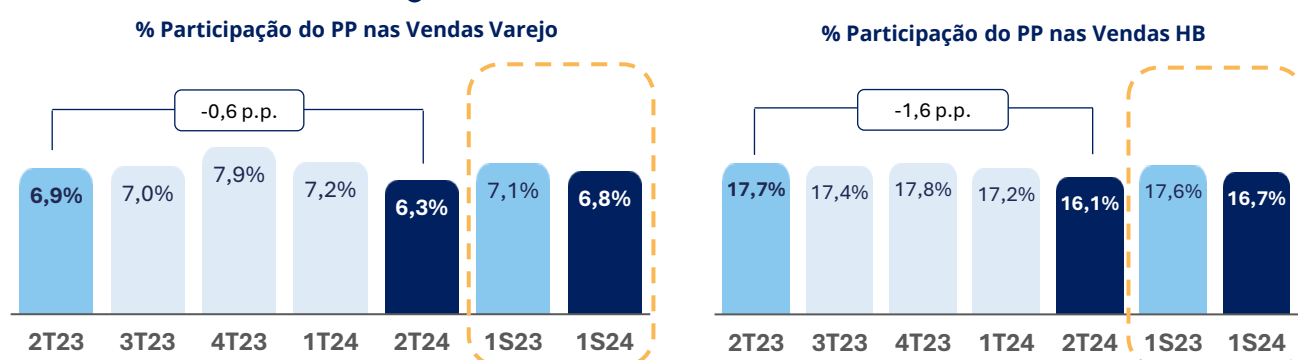
A categoria de **OTC** retraiu 1,2 p.p. em relação ao 2T23, pressionada diretamente pelo grupo de gripes e resfriados, em razão das temperaturas mais elevadas neste trimestre. Entretanto, vale destacar que no mês de julho/24, com a queda das temperaturas, vimos essas vendas apresentarem um crescimento de 18,4%.

Os destaques positivos da categoria no segundo trimestre foram os grupos de *Diabetes* (31,2%), *Pele* (+22,8%), *Vitaminas e Suplementos* (+21,2%) e *Cuidado com os Olhos* (+16,7%).

A categoria de **Genéricos** apresentou um crescimento de 14,0% em relação ao 2T23, expandindo sua participação em 0,3 p.p. dentro do mix no 2T24. 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 12,9% em relação ao 2T23 e uma expansão de 0,5 p.p. de *share* no Mix. Esse crescimento foi impulsionado principalmente por grupos como *Produtos para o Corpo* (+31,1%), *Cabelos* (+22,4%), *Mães e Filhos* (+21,2%), *Nutrição Adulta* (+19,4%) e *Infantil* (+14,6%).

Produtos Panvel



A venda de Produtos Panvel foi diretamente afetada no trimestre pelos impactos 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 trimestre.

Mesmo assim, os produtos de marca Panvel apresentaram um crescimento de 2,4% em relação ao 2T23, representando 6,3% das vendas totais do Varejo e representando 16,1% 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 0,6% da Receita Bruta do Varejo no período. Essas marcas, somadas à participação de Produtos Panvel, compõe uma participação total de 6,9% 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.

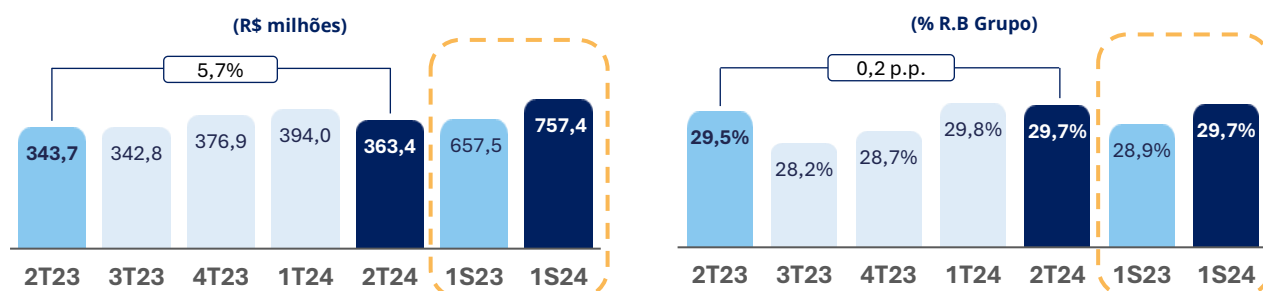
Margem Bruta

A Companhia apurou uma Margem Bruta Consolidada (incluindo operações de varejo, atacado e outras unidades de negócio) de R\$ 363,4 milhões no 2T24 (+5,7% vs 2T23), o que representa 29,7% da receita bruta do período, um crescimento de 0,2 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.

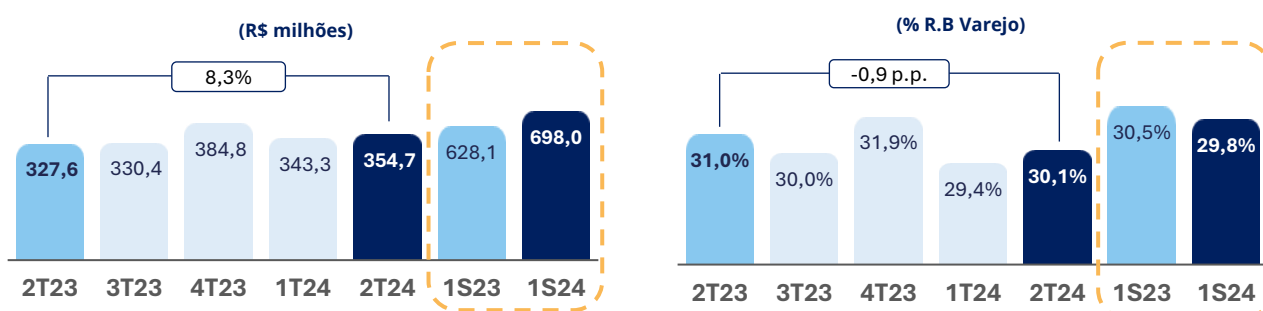
A Margem Bruta do Varejo foi de R\$ 354,4 milhões, o que equivale a 30,1% da Receita Bruta no 2T24, um crescimento de 8,3%, com uma pressão de 0,9 p.p. contra 2T23. Essa pressão está relacionada com diferentes fatores, a seguir descritos: a) um reajuste de medicamentos menor no período (4,5% em 2024 vs 5,6% em 2023); b) alto volume de compras realizadas de distribuidores para entrega direta em nossas lojas, com um custo maior do que o custo que praticamos diretamente com a indústria; c) concessão de descontos mais agressivos em produtos para apoiar a população do Rio Grande do Sul e apoiar as campanhas de doação.

Conforme já mencionado, a unidade de negócio de Atacado teve suas operações paralisadas durante os meses de maio e junho, impactando seu faturamento e consequentemente sua margem nominal. A Margem Bruta do Atacado no 2T24 foi de R\$ 5,0 milhões, o que representa 11,5% da Receita Bruta no período, e uma pressão de 0,6 p.p. em relação ao 2T23.

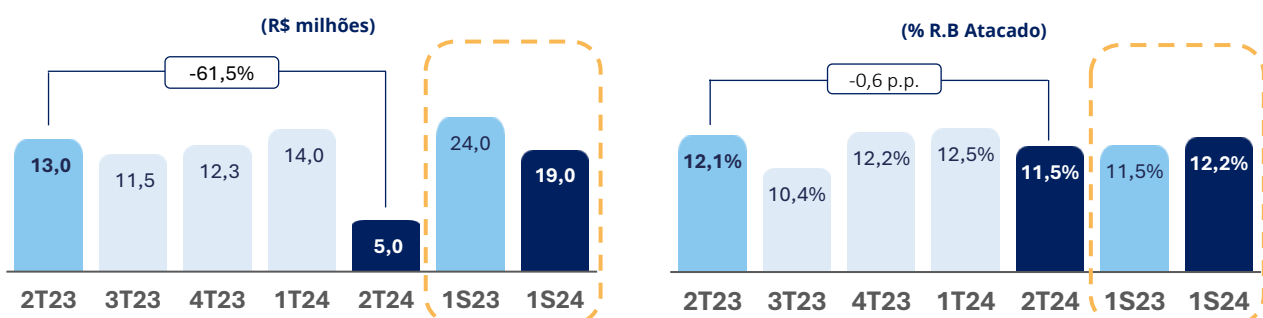
MARGEM BRUTA – GRUPO



MARGEM BRUTA – VAREJO



MARGEM BRUTA – ATACADO



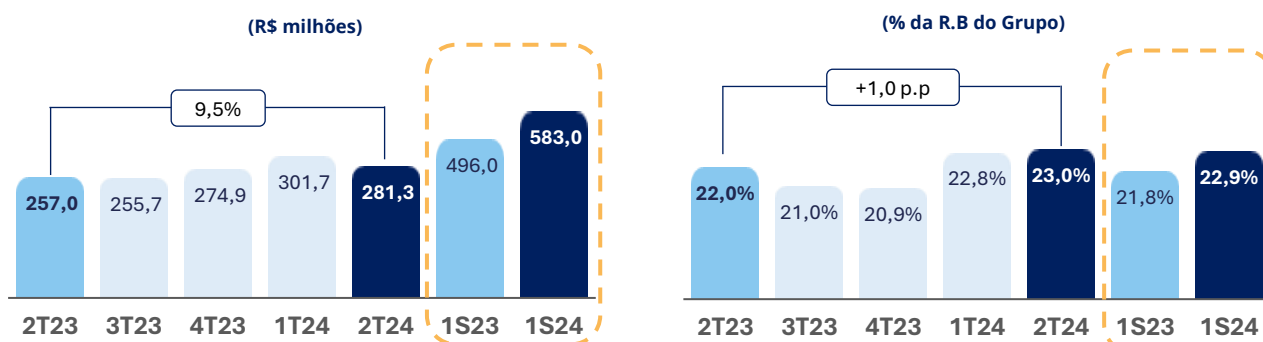
Despesas

Em relação às despesas do 2T24, é importante destacar que mesmo tendo passado pela maior crise da história do Rio Grande Sul, a Companhia manteve sua disciplina em relação ao controle de suas despesas, tendo apresentado a menor Despesa com Vendas nominal do ano e mantendo a posição de *benchmark* nas Despesas Administrativas no setor de atuação.

Neste trimestre, as pressões apresentadas em ambos os grupos de Despesas estão diretamente relacionadas à perda de alavancagem operacional enfrentada pela Companhia nos meses de maio e junho de 2024. Entendemos que esses efeitos estão restritos ao 2T24 e que a Companhia irá manter sua tendência de diluição de despesas e de ganhos de produtividade ao longo dos próximos trimestres.

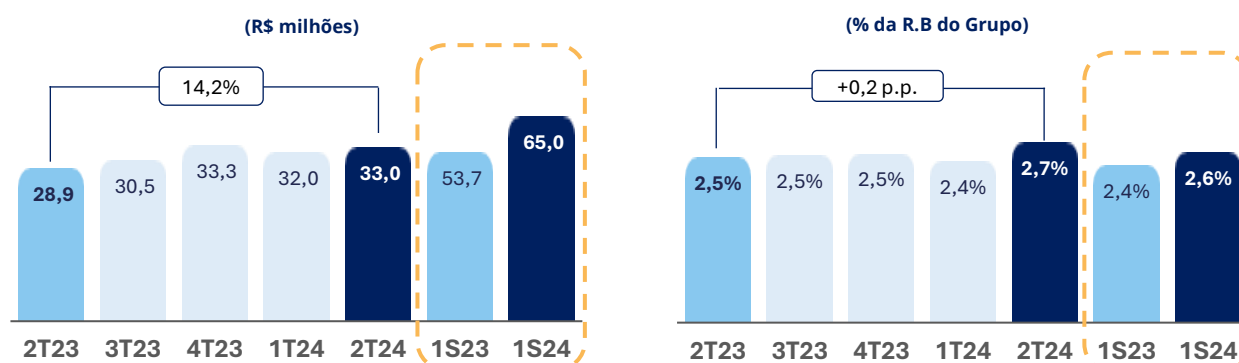
Despesas com Vendas

No 2T24 o total de Despesas com Vendas somou R\$ 281,3 milhões, o que representou 23,0% da Receita Bruta, uma pressão de 1,0 p.p. em relação ao 2T23. Essa pressão está diretamente relacionada à menor alavancagem operacional nos meses de maio e junho. Entretanto, é importante destacar que a Companhia apresentou uma redução de seu nível de despesa nominal na visão sequencial do ano, reforçando seu compromisso com o controle das despesas e sua respectiva diluição, em linha com a tendência que vinha sendo demonstrada e que será retomada nos próximos períodos.



Despesas Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 33,0 milhões no 2T24, representando 2,7% da Receita Bruta, com um crescimento de 14,2% e uma pressão de 0,2 p.p. vs 2T23. Essa pressão também está diretamente relacionada aos impactos das enchentes no Estado do Rio Grande do Sul, com a perda de alavancagem operacional.

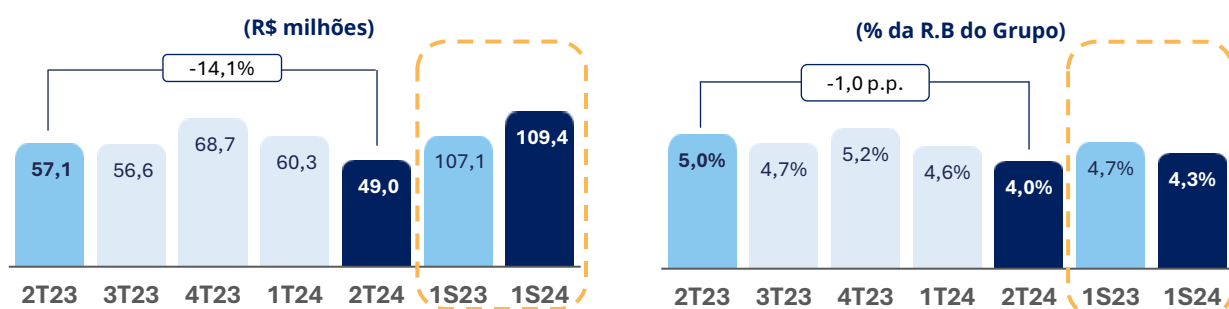


EBITDA

No 2T24 apuramos um *EBITDA* ajustado de R\$ 49,0 milhões, com uma margem equivalente a 4,0% da Receita Bruta, uma pressão de 1,0 p.p. vs 2T23. Neste resultado, procuramos ajustar os **efeitos diretos** causados pelas enchentes, que são as baixas de ativos (fixos e estoques) das lojas, do centro de distribuição e da indústria, já líquidos dos ressarcimentos de seguro, e os gastos extraordinários que tivemos com apoio aos nossos colaboradores, doações para as comunidades, gastos com limpeza, com manutenção, com segurança, etc. No total, registramos uma despesa líquida de R\$ 15,2 milhões no 2T24 (1,2 p.p. sobre a Receita Bruta), que se encontra detalhada no quadro abaixo.

Também é importante destacar que estimamos uma perda de venda no período de R\$ 113 milhões ao somar Varejo e Atacado. Dessa forma, os **efeitos indiretos** da baixa alavancagem operacional no segundo trimestre, mesmo considerando o incremento de todas as despesas variáveis, foram muito relevantes, representando uma perda em margem de 0,8 p.p. A memória de cálculo dos efeitos indiretos se encontra ao final deste relatório, no Anexo 1.

Cabe reforçar que registramos no 2T24 todos os efeitos relevantes causados pelas enchentes no RS e que, apesar destes efeitos, entregamos um resultado positivo para todos os nossos *stakeholders*. Dessa forma, a expectativa de expansão de margem para o segundo semestre permanece inalterada, com a venda retomando aos seus patamares esperados já a partir de Jul/24 e com a colheita dos ganhos de produtividade que já estavam em curso.



RECONCILIAÇÃO EBITDA AJUSTADO

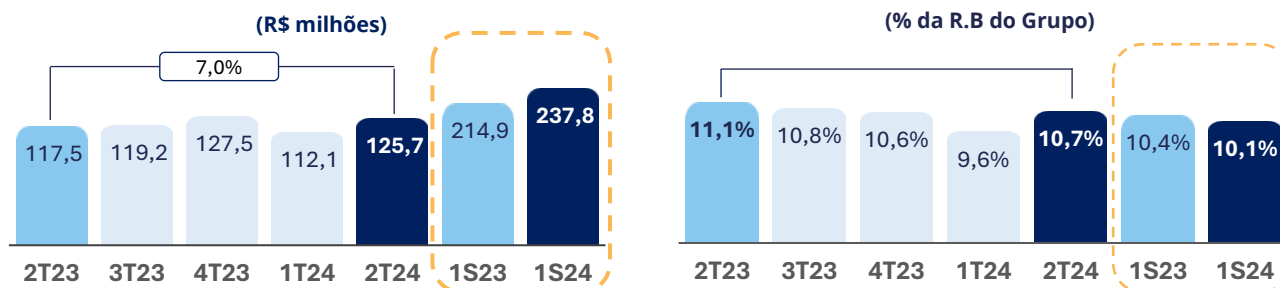
Reconciliação Trimestre	2T23	2T24	Var. %
(R\$ milhões)			
Lucro Líquido	24,5	4,3	(82,6%)
(+) Imposto de Renda	0,6	(0,3)	(157,4%)
(+) Resultado Financeiro	7,0	4,4	(36,6%)
EBIT	32,1	8,4	(73,8%)
(+) Depreciação e amortização	16,6	19,4	16,8%
EBITDA	48,7	27,7	(43,0%)
Participações/Distribuições	6,8	5,5	(19,3%)
Baixas de Ativos / Provisão de Baixa	0,6	0,3	(49,0%)
Outros Ajustes	1,0	0,3	(67,5%)
Efeito enchente	0,0	15,2	-
<i>Baixa de ativos fixos</i>	0,0	3,9	-
<i>Baixa de estoque</i>	0,0	6,8	-
<i>Gastos Extraordinários / Ações Sociais</i>	0,0	3,9	-
<i>Provisão baixa de ativos CD e Lifar</i>	0,0	0,6	-
EBITDA Ajustado	57,1	49,0	(14,1%)
Margem EBITDA Ajustada	5,0%	4,0%	-1,0 p.p.

Reconciliação Semestre	2S23	2S24	Var. %
(R\$ milhões)			
Lucro Líquido	44,8	39,5	(11,7%)
(+) Imposto de Renda	2,6	(4,0)	(253,2%)
(+) Resultado Financeiro	13,8	12,3	(10,6%)
EBIT	61,3	47,9	(21,9%)
(+) Depreciação e amortização	33,0	38,4	16,5%
EBITDA	94,3	86,3	(8,4%)
Participações/Distribuições	8,8	9,3	5,7%
Baixas de Ativos / Provisão de Baixa	1,3	1,1	(15,4%)
Outros Ajustes	2,6	2,1	(19,2%)
Efeito líquido ajustes 1T24 ¹	0,0	(4,6)	-
Efeito enchente	0,0	15,2	-
EBITDA Ajustado	107,1	109,4	2,1%
Margem EBITDA Ajustada	4,7%	4,3%	-0,4 p.p.

EBITDA Varejo

No 2T24, o EBITDA do varejo foi um dos principais destaques, atingindo R\$ 125,7 milhões, equivalente a 10,7% da Receita Bruta, com uma pressão de 0,4 p.p. na comparação trimestral. Importante destacar que mesmo com a forte queda da Margem Bruta (-0,9 p.p.) e a redução da alavancagem operacional nos meses de maio e junho, obtivemos um ótimo desempenho na base de lojas maduras e em maturação, permitindo ganhos de produtividade que compensaram uma boa parcela da pressão na Margem Bruta. Esse comportamento aumenta nossa confiança no bom desempenho da Companhia no segundo semestre de 2024.

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

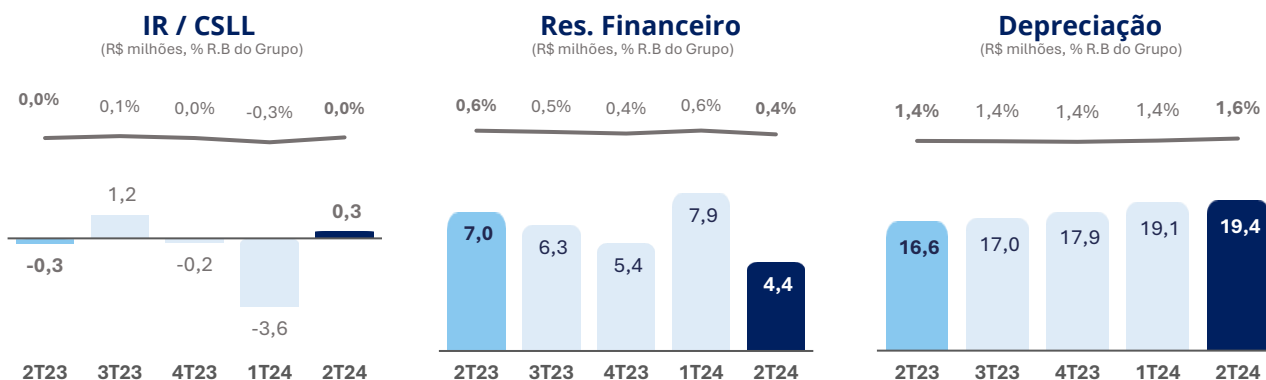


Depreciação, Resultado Financeiro Líquido e IR/CSLL

A Depreciação apresentou um crescimento de 0,2 p.p. na comparação trimestral, em razão da menor alavancagem operacional nos meses de maio e junho.

As Despesas Financeiras Líquidas totalizaram 0,4% da Receita Bruta do Grupo, uma redução de 0,2 p.p., que foi consequência direta do foco na gestão de caixa ao longo do segundo trimestre, através da renegociação de prazos com fornecedores e da cobrança de recebíveis do Atacado, reduzindo riscos durante o período de incertezas trazido pelas enchentes.

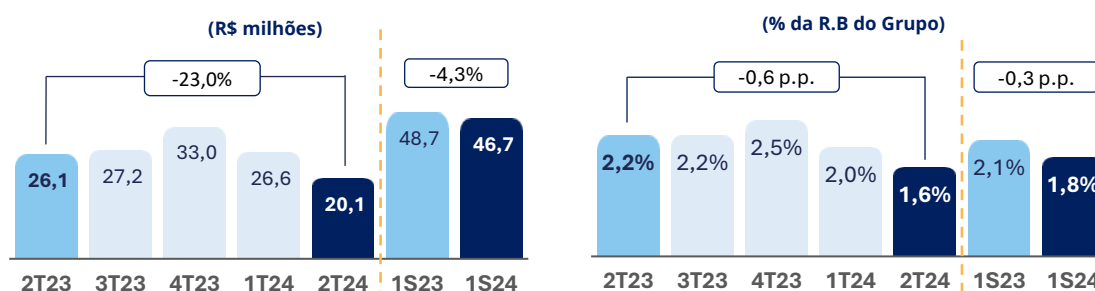
¹ Considera receitas e despesas relativas à transação de venda do ativo (imóvel) realizada pela controlada do Grupo Panvel (Dimesul LTDA.) no 1T24.



Lucro Líquido

O Lucro Líquido Ajustado no 2T24 foi de R\$ 20,1 milhões, equivalente a uma margem líquida de 1,6%, uma pressão de 0,6 p.p. em relação ao 2T23. Os efeitos diretos e indiretos das enchentes no resultado já foram detalhados nos comentários anteriores e explicam a pressão na margem líquida.

Cabe reforçar mais uma vez que registramos no 2T24 todos os efeitos relevantes causados pelas enchentes no RS e que, apesar destes efeitos, entregamos um resultado positivo para todos os nossos *stakeholders*. A expectativa de expansão de margem para o segundo semestre permanece inalterada, com a venda retomando aos seus patamares esperados já a partir de Jul/24 e com a colheita dos ganhos de produtividade que já estavam em curso.



Reconciliação Lucro Líquido	2T23	2T24	Var. %	1S23	1S24	Var. %
(R\$ milhões)						
Lucro Líquido	24,5	4,3	(82,6%)	44,8	39,5	(11,7%)
Baixas de Ativos	0,6	0,3	(49,0%)	1,3	1,1	(15,4%)
Outros Ajustes	1,0	0,3	(67,5%)	2,6	2,1	(19,2%)
Efeito líquido ajustes 1T24	0,0	0,0	-	0,0	(11,2) ²	-
Efeito enchente	0,0	15,2	-	0,0	15,2	-
Lucro Líquido Ajustado	26,1	20,1	(23,0%)	48,7	46,7	(4,3%)
Margem Líquida Ajustada	2,2%	1,6%	-0,6 p.p.	2,1%	1,8%	-0,3 p.p.

² Inclui efeito do irpj diferido relativo a eventos não recorrentes oriundos da venda do ativo, no 1T24.

Ciclo de Caixa

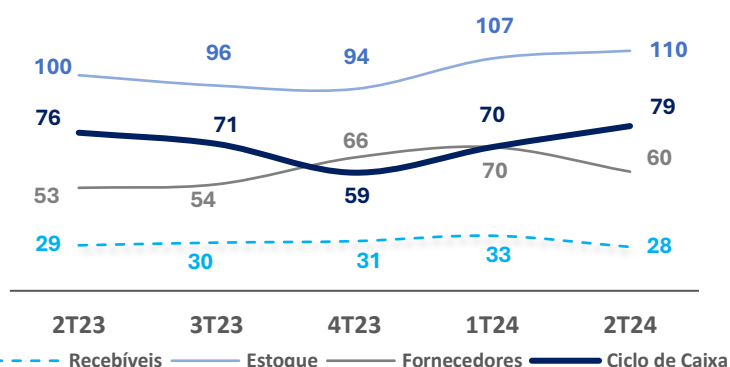
O Ciclo de Caixa da Companhia no 2T24 teve um comportamento anormal, causado por efeitos diretamente relacionados às enchentes no Estado do Rio Grande do Sul.

Em razão da menor participação do Atacado nos negócios, vimos uma melhora significativa na linha de prazo de recebimento, atingindo 28 dias, uma redução de 1 dia vs 2T23 e de 5 dias vs 1T24.

Na linha de Estoques o maior número de dias (+10 dias vs 2T23) se deu em razão do menor volume de vendas, bem como pelo período em que as mercadorias ficaram sem movimentação no centro de distribuição de Eldorado do Sul/RS, que ficou sem operar durante a maior parte do mês de maio.

Em relação ao prazo de fornecedores, a Companhia realizou uma grande ação de negociação junto a seus parceiros da indústria. Os efeitos de postergação de prazo de pagamento refletiram diretamente nesta linha, gerando uma melhora de 7 dias no prazo médio de pagamento vs 2T23.

Entendemos que a maior parte destes efeitos ficaram restritos ao 2T24. Assim, nos próximos trimestres devemos ver o Ciclo de Caixa normalizado.



Fluxo de Caixa

A Companhia apresentou um fluxo de caixa livre positivo de R\$ 13,2 milhões no 2T24, uma geração de caixa semelhante ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho na gestão caixa de diante de inúmeros desafios operacionais, tem relação com o foco dado pela Companhia na sua saúde financeira, priorizando a preservação de recursos diante das enchentes no RS.

FLUXO DE CAIXA	2T23	2T24	Var %	1S23	1S24	Var %
Lucro Líquido do período	24.462	4.263	(82,6%)	44.768	39.506	(11,8%)
IRPJ/CSLL	287	(345)	(220,1%)	2.325	(3.984)	(271,4%)
Resultado Financeiro	6.960	4.439	(36,2%)	13.802	12.343	(10,6%)
EBIT	31.709	8.357	(73,6%)	60.894	47.865	(21,4%)
Depreciações e Amortizações	16.699	19.355	15,9%	33.185	38.436	15,8%
EBITDA	48.409	27.712	(42,8%)	94.079	86.301	(8,3%)
Ciclo de Caixa	(8.282)	(13.355)	61,3%	(77.654)	(104.517)	34,6%
Demais variações (ativos e passivos)	4.594	28.102	511,7%	(17.197)	26.447	(253,8%)
Fluxo de Caixa Operacional	44.721	42.458	(5,1%)	(772)	8.230	-
Investimentos	(32.509)	(29.299)	(9,9%)	(61.809)	(53.901)	(12,8%)
Fluxo de Caixa Livre	12.212	13.159	7,8%	(62.581)	(45.671)	(27,0%)
Juros sobre Capital Próprio	(13.648)	(15.317)	12,2%	(21.774)	(25.961)	19,2%
Ações em Tesouraria	2.073	1.884	(9,1%)	1.368	1.884	37,7%
Fluxo de Caixa Total	637	(274)	(143,0%)	(82.987)	(69.748)	(16,0%)

Endividamento

Dívida Líquida (em R\$ milhões)	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24
Dívida de Curto Prazo	293,7	128,9	102,5	188,9	227,4
Dívida de Longo Prazo	60,0	310,0	280,0	280,0	250,0
Dívida Bruta	353,7	438,9	382,5	468,9	477,4
(-) Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras	193,2	265,0	245,4	262,3	270,6
Dívida / Caixa Líquido	160,4	173,8	137,1	206,6	206,8
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM	0,75x	0,78x	0,59x	0,86x	0,89x

A estrutura de capital da Companhia permaneceu sólida e com baixo nível de alavancagem (0,89 x *EBITDA LTM*). Entendemos que esse baixo nível de endividamento representa um diferencial competitivo dentro da Companhia, que inclusive, possibilitou que passássemos pela maior crise da história do Estado do Rio Grande do Sul com segurança e confiança em nossa saúde financeira.

Investimentos

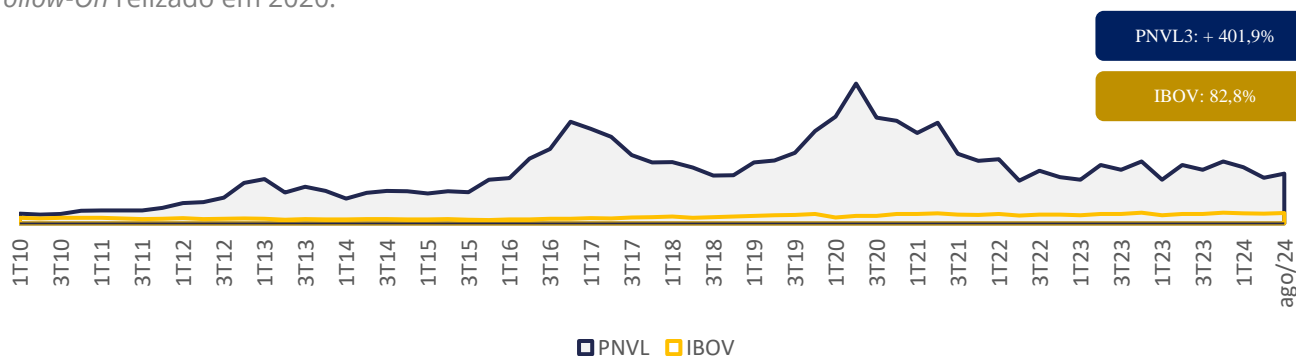
Realizamos no 2T24 investimentos que somaram R\$ 29,3 milhões, apresentando uma retração de 9,4% em relação ao 2T23. Importante destacar que essa redução no ritmo de investimentos foi temporária, durante o período de enchentes e que veremos a normalização do ritmo de investimentos no segundo semestre de 2024, principalmente com um maior número de abertura de lojas.

(em R\$ milhares)	2T23	2T24	△	1S23	1S24	△
Abertura de Lojas	18.157	12.684	(30,1%)	34.376	25.301	(26,4%)
Reforma de Lojas	5.102	2.599	(49,1%)	6.868	4.371	(36,4%)
TI	5.477	9.122	66,6%	11.259	16.761	48,9%
Logística e Outros	3.773	4.894	29,7%	9.305	7.469	(19,7%)
Total	32.509	29.299	(9,9%)	61.809	53.901	(12,8%)

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 402%. No acumulado de 12 meses, a ação da Companhia apresentou uma variação negativa de 36,0%, 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	2T24		
	IFRS	Ajuste	IAS 17
(em milhares)			
Receita Bruta	1.223.685	-	1.223.685
Lucro Bruto	363.411	-	363.411
% R.B	29,7%	0,0%	29,7%
Despesas com Vendas	(234.556)	(46.776)	(281.332)
Despesas Administrativas	(33.035)	-	(33.035)
Total Despesas	(267.591)	(46.776)	(314.367)
% R.B	21,9%	(3,8%)	25,7%
EBITDA Ajustado	95.820	(46.776)	49.044
% R.B	7,8%	(3,8%)	4,0%
Depreciação e amortização	(51.511)	32.126	(19.385)
Part. Adm/PLR	(5.486)	-	(5.486)
Outros Ajustes	(15.815)	-	(15.815)
Resultado Financeiro	(17.776)	13.337	(4.439)
IRPJ/CSLL	(102)	447	345
Lucro Líquido	5.130	(867)	4.263
% R.B	0,4%	(0,1%)	0,3%

Balanço Patrimonial

ATIVO	IFRS			Impactos IFRS		Norma Antiga (IAS 17)		
	2T23	2T24	Var. %	2T23	2T24	2T23	2T24	Var. %
<i>(em milhares)</i>								
Ativo Circulante	1.585.439	1.887.477	19,1%	(449)	(995)	1.584.990	1.886.481	19,0%
Caixa e equivalentes de caixa	12.272	16.700	36,1%			12.272	16.700	36,1%
Aplicações Financeiras	180.937	253.891	40,3%			180.937	253.891	40,3%
Clientes	376.242	385.827	2,5%	(449)	(995)	375.793	384.831	2,4%
Estoque	907.352	1.050.674	15,8%			907.352	1.050.674	15,8%
I.R e CSLL a recuperar	25.197	10.742	(57,4%)			25.197	10.742	(57,4%)
Tributos a recuperar	11.857	26.430	122,9%			11.857	26.430	122,9%
Outras contas a receber	71.582	133.296	86,2%			71.582	133.296	86,2%
Instrumentos Financeiros	-	9.503	-			-	9.503	-
Propriedades disponíveis para venda	-	414	-			-	414	-
Ativo Não Circulante	1.198.296	1.259.200	5,1%	(607.124)	(595.123)	591.172	664.079	12,3%
Tributos diferidos	45.800	60.793	32,7%	(19.543)	(22.323)	26.257	38.470	46,5%
Impostos a recuperar	10.784	12.855	19,2%			10.784	12.855	19,2%
Depósitos judiciais	2.301	2.411	4,8%			2.301	2.411	4,8%
Créditos com partes relacionadas	1.330	-	-			1.330	-	-
Outros ativos	290	8.601	-			290	8.601	-
Despesas antecipadas	-	3.956	-			-	3.956	-
Investimentos	4	-	-			4	-	-
Imobilizado	1.058.945	1.081.261	2,1%	(587.580)	(572.800)	471.365	508.462	7,9%
Intangível	78.842	89.323	13,3%			78.842	89.323	13,3%
Ativo Total	2.783.735	3.146.677	13,0%	(607.573)	(596.118)	2.176.162	2.550.559	17,2%
PASSIVO								
	2T23	2T24	Var. %	2T23	2T24	2T23	2T24	Var. %
<i>(em milhares)</i>								
Passivo Circulante	1.100.572	1.193.271	8,4%	(158.598)	(122.864)	841.974	1.070.407	27,1%
Fornecedores	466.801	559.433	19,8%			466.801	559.433	19,8%
Empréstimos e financiamentos	193.671	227.430	17,4%			193.671	227.430	17,4%
Arrendamento – IFRS 16	158.598	122.864	(22,5%)	(158.598)	(122.864)	-	-	-
Salários e encargos sociais	76.992	118.189	53,5%			76.992	118.189	53,5%
Participações a pagar	-	-	-			-	-	-
Impostos, taxas e contribuições	32.477	44.827	38,0%			32.477	44.827	38,0%
Dividendos e JSCP	8.791	21.747	147,4%			8.791	21.747	147,4%
Outras contas a pagar	-	-	-			-	-	-
Outras Provisões	63.242	98.781	56,2%			63.242	98.781	56,2%
Passivo Não Circulante	557.317	781.826	40,3%	(486.911)	(516.587)	70.406	265.239	276,7%
Empréstimos e financiamentos	60.000	250.000	316,7%			60.000	250.000	316,7%
Arrendamento – IFRS 16	486.911	516.587	6,1%	(486.911)	(516.587)	-	-	-
Outras Obrigações	6.944	7.459	100,0%			6.944	7.459	100,0%
Provisões	3.462	7.780	124,7%			3.462	7.780	124,7%
Patrimônio líquido	1.125.846	1.171.580	4,1%	37.937	43.333	1.163.783	1.214.913	4,4%
Capital social	970.116	970.116	-			970.116	970.116	-
Transações de capital com os sócios	(14.448)	(14.448)	-			(14.448)	(14.448)	-
Reserva de Capital	(25.959)	(19.806)	(23,7%)			(25.959)	(19.806)	(23,7%)
Reserva de lucros	163.891	219.337	33,8%			163.891	219.337	33,8%
Lucros Acumulados	32.246	16.381	(49,2%)	37.937	43.333	70.183	59.714	(14,9%)
Passivo Total e Patrimônio líquido	2.783.735	3.146.677	13,0%	(607.573)	(596.118)	2.076.162	2.550.559	22,8%

Demonstração de Resultados

DRE TRIMESTRE	IFRS			Impactos IFRS		Norma Antiga (IAS 17)		
	2T23	2T24	Var. %	2T23	2T24	2T23	2T24	Var. %
(em milhares)								
Receita Bruta	1.166.969	1.223.685	4,9%			1.166.969	1.223.685	4,9%
Impostos e devoluções	(85.594)	(90.164)	5,3%			(85.594)	(90.164)	5,3%
Receita Líquida	1.081.375	1.133.521	4,8%			1.081.375	1.133.521	4,8%
Custos das mercadorias vendidas	(737.630)	(770.110)	4,4%			(737.630)	(770.110)	4,4%
Lucro Bruto	343.745	363.411	5,7%			343.745	363.411	5,7%
Despesas	(312.037)	(340.403)	12,1%	(8.501)	(14.651)	(312.037)	(355.054)	13,8%
Com Vendas	(270.756)	(294.046)	8,6%			(279.257)	(308.697)	10,5%
Gerais e Administrativas	(33.166)	(44.203)	33,3%			(33.166)	(44.203)	33,3%
Outras receitas operacionais	386	(2.154)	-			386	(2.154)	-
Resultado Financeiro	(19.145)	(17.776)	(7,2%)	12.185	13.337	(6.960)	(4.439)	(36,2%)
Despesas Financeiras	(27.549)	(36.616)	32,9%	12.185	13.337	(15.364)	(23.279)	51,5%
Receitas Financeiras	8.404	18.840	124,2%			8.404	18.840	124,2%
Lucro antes do IR, CSLL e Part	21.064	5.232	(75,2%)	3.684	(1.314)	24.748	3.918	(84,2%)
IR e CSLL	966	(102)	(110,6%)	(1.253)	447	(287)	345	(220,2%)
Lucro Líquido do exercício	22.030	5.130	(76,7%)	2.432	(867)	24.462	4.263	(82,6%)

DRE ACUMULADO	IFRS			Impactos IFRS		Norma Antiga (IAS 17)		
	1S23	1S24	Var. %	1S23	1S24	1S23	1S24	Var. %
(em milhares)								
Receita Bruta	2.272.680	2.546.585	12,1%			2.272.680	2.546.585	12,1%
Impostos e devoluções	(163.894)	(186.961)	14,1%			(163.894)	(186.961)	14,1%
Receita Líquida	2.108.786	2.359.624	11,9%			2.108.786	2.359.624	11,9%
Custos das mercadorias vendidas	(1.451.283)	(1.602.202)	10,4%			(1.451.283)	(1.602.202)	10,4%
Lucro Bruto	657.503	757.422	15,2%			657.503	757.422	15,2%
Despesas	(579.731)	(684.122)	18,0%	(8.501)	(14.651)	(596.609)	(709.557)	17,1%
Com Vendas	(525.978)	(600.552)	14,2%	(8.501)	(14.651)	(542.856)	(625.987)	13,3%
Gerais e Administrativas	(60.516)	(82.185)	35,8%			(60.516)	(82.185)	35,8%
Outras receitas operacionais	6.763	(1.385)	-			6.763	(1.385)	-
Resultado Financeiro	(37.531)	(39.029)	4,0%	12.185	13.337	(13.801)	(12.343)	(3,7%)
Despesas Financeiras	(52.397)	(66.803)	27,5%	12.185	13.337	(28.667)	(40.117)	86,5%
Receitas Financeiras	14.866	27.774	86,8%			14.866	27.774	86,8%
Lucro antes do IR, CSLL e Part	40.241	34.271	(14,8%)	3.684	(1.314)	47.093	35.522	(30,0%)
IR e CSLL	5	4.409	-	(1.253)	447	(2.325)	3.984	-
Lucro Líquido do exercício	40.246	38.680	(3,9%)	2.432	(867)	44.768	39.506	(11,7%)

Demonstração do Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa das atividades operacionais	2T23	2T24	Var %
Lucro Líquido do exercício	40.246	38.680	(3,9%)
Ajustes por:			
Depreciação/amortização ativo imobilizado e intangível	99.390	103.216	3,8%
Provisão para passivos contingentes	(5.551)	1.149	(120,7%)
Resultado da equivalência patrimonial	-	-	-
Custo do imobilizado e intangível baixado	3.467	5.136	48,1%
Provisão para devedores duvidosos	(451)	1.090	(341,7%)
Provisão para perdas de estoque	840	(544)	(164,8%)
Opção de compra ou subscrição de ações	2.807	2.875	2,4%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.798	(7.908)	(382,6%)
Despesa de juros de empréstimos e financiamentos	46.885	61.371	30,9%
Despesa de juros de arrendamento	(2.803)	3.499	(224,8%)
Imposto de renda e contribuição social correntes	(11.429)	(14.521)	27,1%
Receita de juros de aplicações financeiras	23	-	-
Total de Ajustes	135.976	155.363	14,3%
Variações nos ativos e passivos			
Contas a receber de clientes	23.359	65.096	178,7%
Estoques	(11.657)	(50.725)	335,1%
Fornecedores	(88.651)	(120.330)	35,7%
Impostos e contribuições sociais a pagar	21.584	65.563	203,8%
Depósitos judiciais	823	(347)	(142,2%)
Impostos a recuperar	1.713	(7.367)	(530,1%)
Demais grupos do ativo	(6.102)	(40.326)	560,9%
Demais grupos do passivo	(23.490)	13.442	(157,2%)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.713)	(2.289)	33,6%
Caixa Líquido gerado (usado) nas atividades operacionais	92.088	116.760	26,8%
Fluxo de caixa das atividades de Investimento			
Aquisição de ativo imobilizado	(50.237)	(37.119)	(26,1%)
Aquisição de ativo intangível	(11.572)	(16.782)	45,0%
Aplicações financeiras	(37.868)	(21.934)	(42,1%)
Caixa líquido usado nas atividades de investimento	(99.677)	(75.835)	(23,9%)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento			
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(21.774)	(25.961)	19,2%
Aquisição de ações próprias	(705)	-	-
Captações de empréstimos/financiamentos (principal)	175.000	140.000	(20,0%)
Pagamento de arrendamentos mercantis	(81.142)	(88.311)	8,8%
Amortização de principal de financiamento	(79.308)	(79.790)	0,6%
Ações outorgadas plano de <i>Matching Shares</i>	2.075	1.884	(9,2%)
Caixa líquido gerado (usado) nas atividades de financiamento	(5.854)	(52.178)	791,3%
Aumento (redução) líquido do saldo/equivalentes de caixa	(13.443)	(11.253)	(16,3%)
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	12.272	16.700	36,1%

Anexo 1: Impactos Indiretos Enchentes RS

Mapa Premissas	REALIZADO		Estimativa Companhia			
	2T24	YoY	Impactos Indiretos	2T24 Proj	YoY	
	(em milhares)					
1	Receita Bruta Grupo	1.223.685	4,9%	113.992	1.337.677	14,6%
2	Receita Bruta Varejo	1.177.913	11,5%	37.070	1.214.983	15,0%
3	Receita Bruta Atacado	43.374	(59,6%)	76.922	120.295	12,0%
	Margem Bruta Grupo	363.411	5,6%	20.019	383.430	11,5%
	Margem Bruta Varejo	30,1%		11.173		
	Margem Bruta Atacado	11,5%		8.846		
	Despesa Grupo	(335.683)	17,4%	9.838	(325.831)	13,9%
4	Despesa Varejo			(2.239)	-	
5	Despesa Atacado			(3.123)	-	
	Impacto Direto			15.200		
	EBITDA	27.728	(43,0%)		57.599	16,6%
6	Ajustes	6.116			6.116	-
7	Impacto Direto	15.200			-	-
	EBITDA Ajustado	49.044	(14,1%)		63.715	10,2%
	Margem EBITDA Aj.	4,0%	-1,0 p.p.		4,8%	

- 1 – Considera incremento de receita do Varejo e do Atacado;
2 – Considera venda orçada para os meses de Maio e Junho, de 88 lojas afetadas indiretamente;
3 – Considera venda orçada para os meses de Maio e Junho do Atacado;
4 – Variação da despesa de logística somada à despesa variável de lojas;
5 – Variação da despesa de logística;
6 – Ajustes realizados no 2T24, conforme tabela reconciliação EBITDA Ajustado (pág 18);
7 – Impactos diretos, conforme tabela reconciliação EBITDA Ajustado (pág 18);