

grupo panvel

Divulgação de
Resultados 2023/4T23



#TodoCuidadoAoCuidar

TODO O CUIDADO AO CUIDAR.

MISSÃO

Proporcionar saúde e bem-estar às pessoas.

Isso é cuidar.

VISÃO

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

Isso é cuidado.

VALORES

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

NOSSOS VALORES



grupo panvel

PanVel | DIMED | LIFAR

ENTREGAS

2023

Resultados Consistentes

Maior investimento da história do Grupo

R\$ 139,4 milhões no ano

R\$ 452,6 milhões em três anos

57 novas lojas em 2023

+200 novas lojas desde 2020

- Receita Bruta do Grupo R\$ 4,8 bilhões
- Venda média alcança a marca recorde de R\$ 670 mil/mês no 4T23
- Expansão de margem EBITDA (4,9% em 2023, +0,2 p.p.)
- Digital atinge a maior participação do setor: 20,4% no 4T23 e 19,7% no 2023
- Ganhos consecutivos de *market share* na Região Sul (+0,4 p.p. no 4T23)
- Menor alavancagem do setor (0,6x EBITDA no 4T23)

DESTAQUES

2023



Receita Bruta do Grupo

R\$ 4.804M (+ 12,2% vs 2022)



Receita Bruta do Varejo

R\$ 4.367M (+11,7% vs 2022)



EBITDA Ajustado

Margem de 4,9%

R\$ 233,0M (+14,9% vs 2022)



Digital

Participação nas vendas do Varejo: **19,7% (+38,8%)**



Lucro Líquido do Grupo

R\$ 109,7M (+8,1% vs 2022)



Endividamento

Baixa alavancagem de 0,6x EBITDA

DESTAQUES

4T23



Receita Bruta do Grupo

R\$ 1.315M (+ 12,9% vs 4T22)



Receita Bruta do Varejo

R\$ 1.205M (+12,6% vs 4T22)



EBITDA Ajustado

Margem de 5,2%

R\$ 68,7M (+17,1% vs 4T22)



Digital

Participação nas vendas do Varejo: **20,4% (+43,8%)**



Lucro Líquido do Grupo

R\$ 33,0M (+36,0% vs 4T22)



Market Share

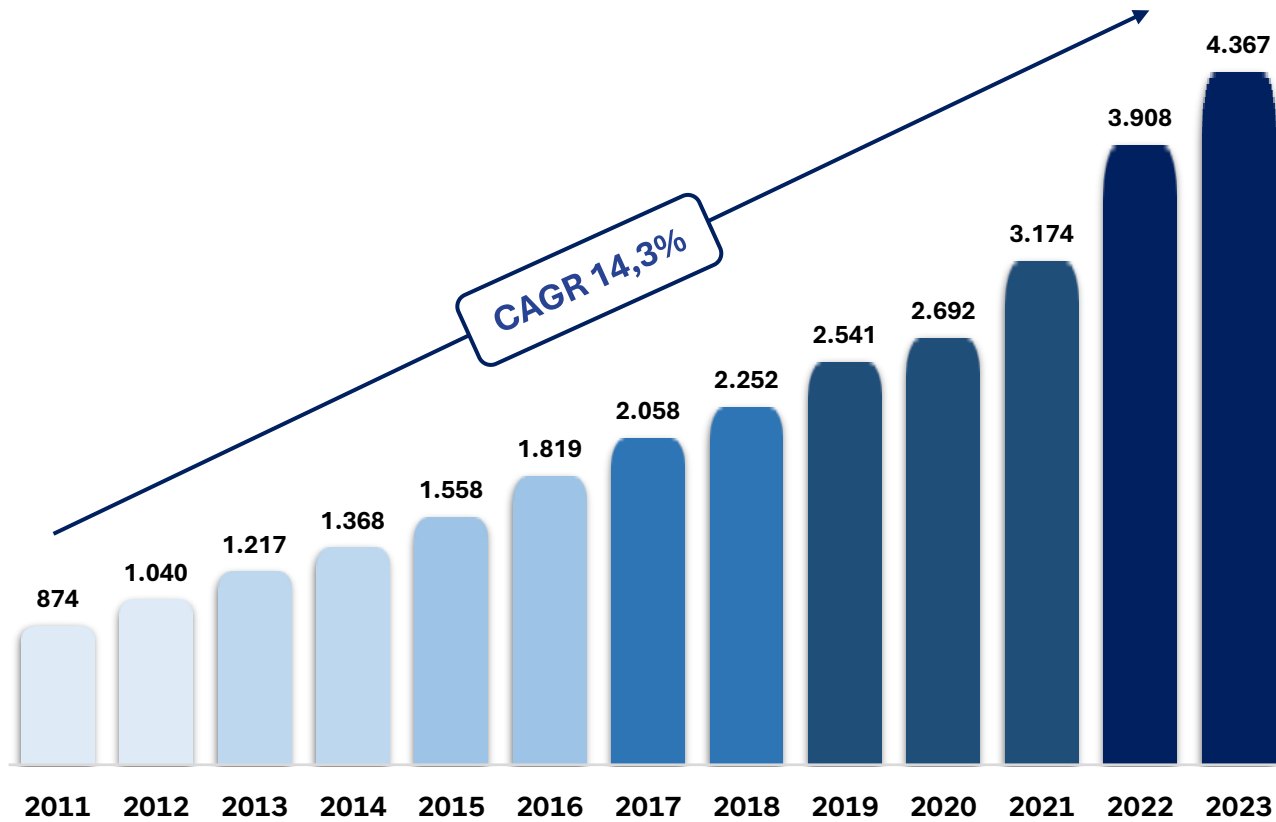
+0,4 p.p. na Região Sul vs 4T22



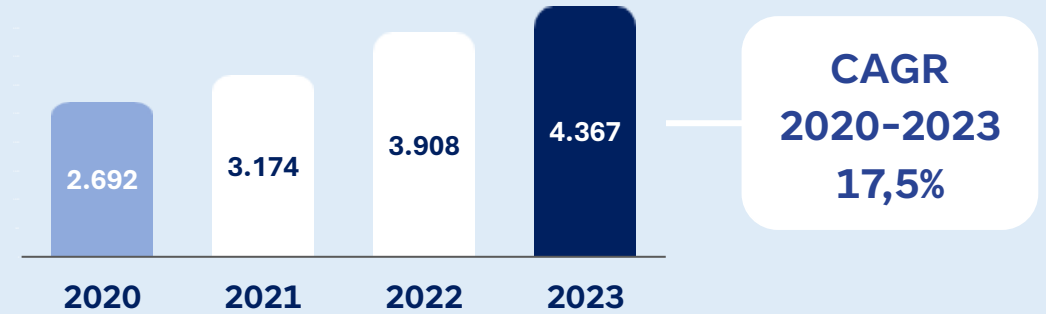
Ciclo de Caixa

Melhora de 7 dias vs 4T22

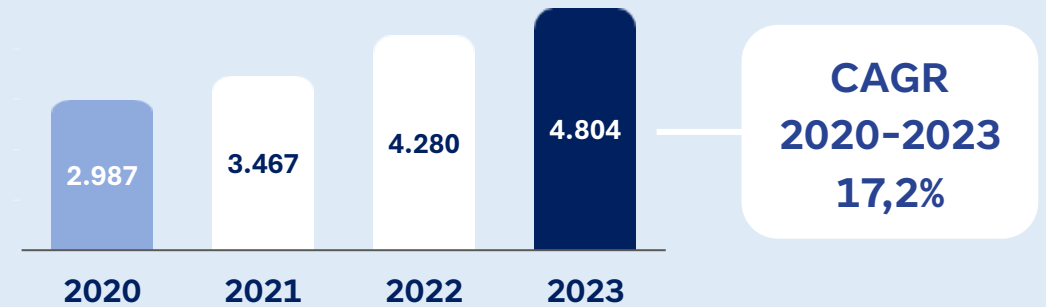
Histórico de Evolução - Receita Bruta do Varejo



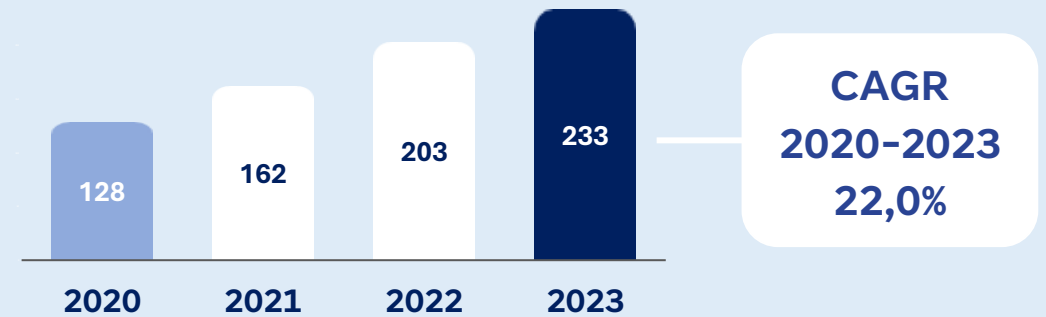
Receita Bruta Varejo (R\$ milhões)



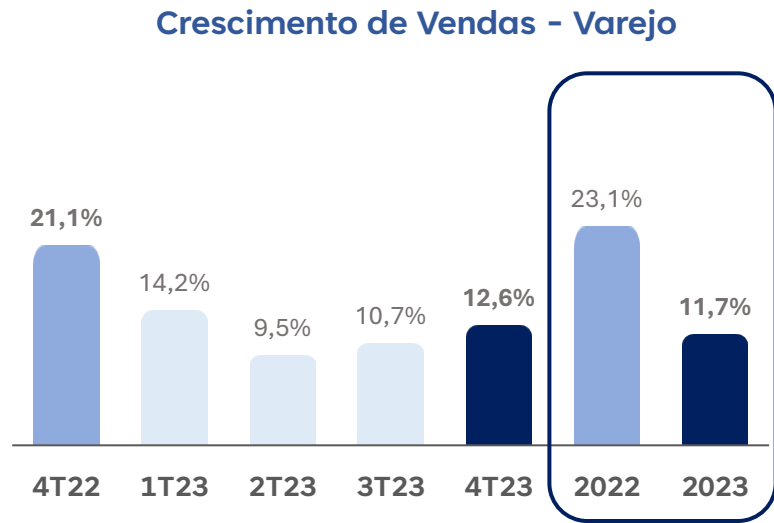
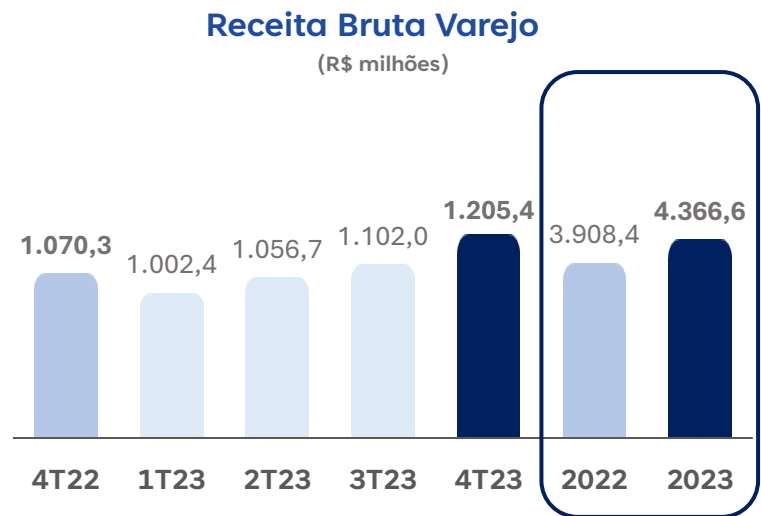
Receita Bruta Grupo (R\$ milhões)



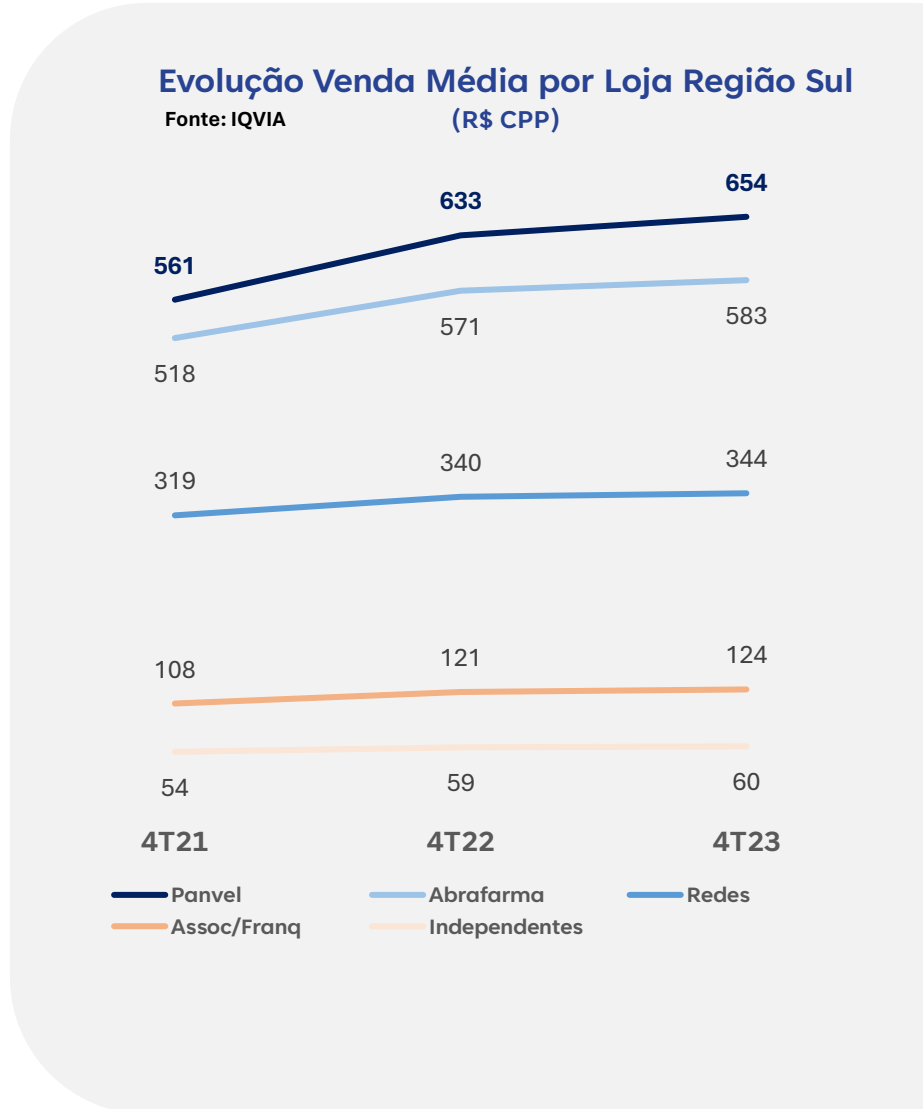
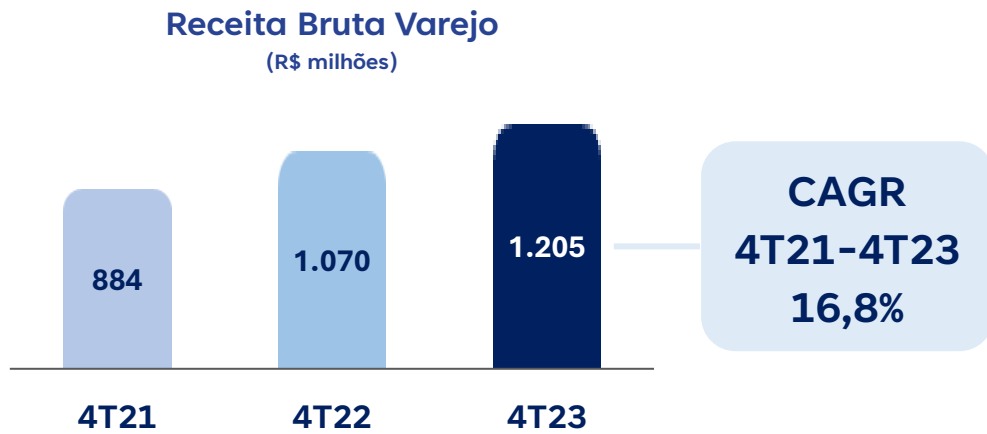
EBITDA Grupo (Em milhões)



PANVEL TEM CRESCIMENTO DE VENDAS DE 12,6% VS 4T22, COM CAGR DE 16,8% ENTRE 4T21 E 4T23



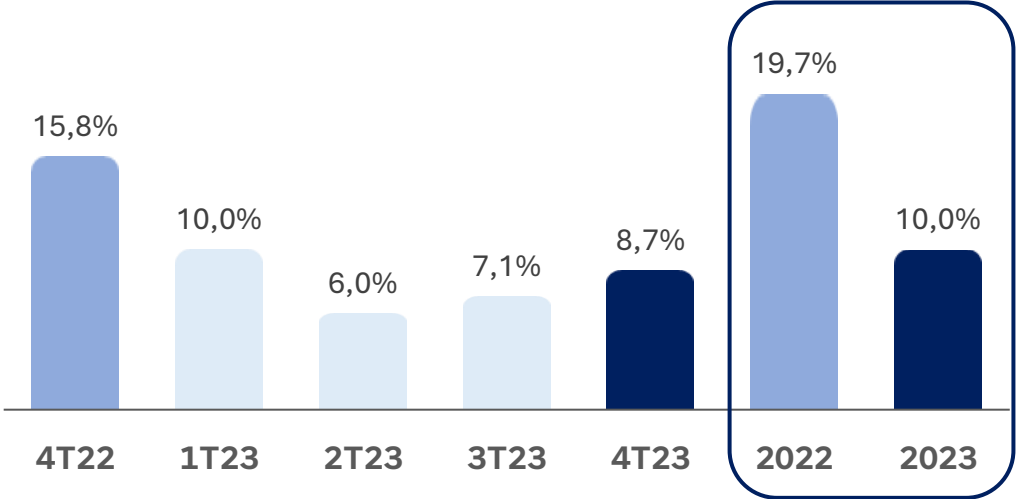
Venda média de R\$ 670 mil/loja no 4T23 (Recorde!)



BOM DESEMPENHO DE SSS E MSSS NO 4T23 E NO ANO, MESMO COM FORTE BASE DE COMPARAÇÃO

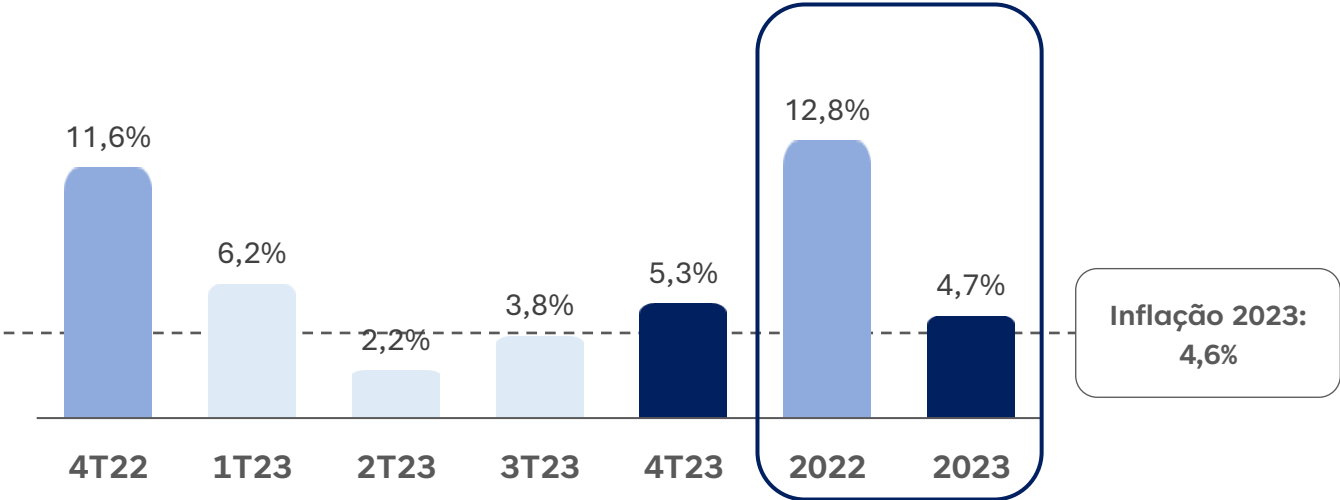
Crescimento Mesmas Lojas

4T21 – 4T23:
Crescimento médio de 12,3%



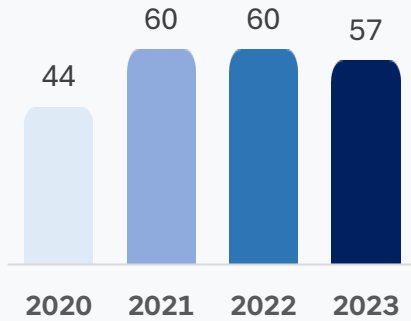
Crescimento Lojas Maduras

4T21 – 4T23:
Crescimento médio de 8,8%

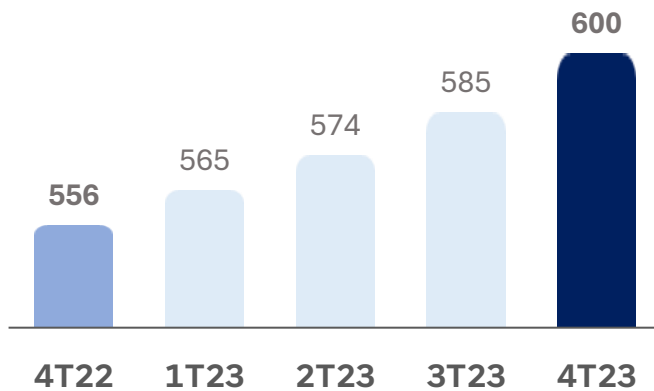


CONSISTÊNCIA E CAPACIDADE DE EXECUÇÃO: PANVEL INAUGURA 20 LOJAS NO 4T23, FECHANDO 2023 COM TOTAL DE 57 ABERTURAS

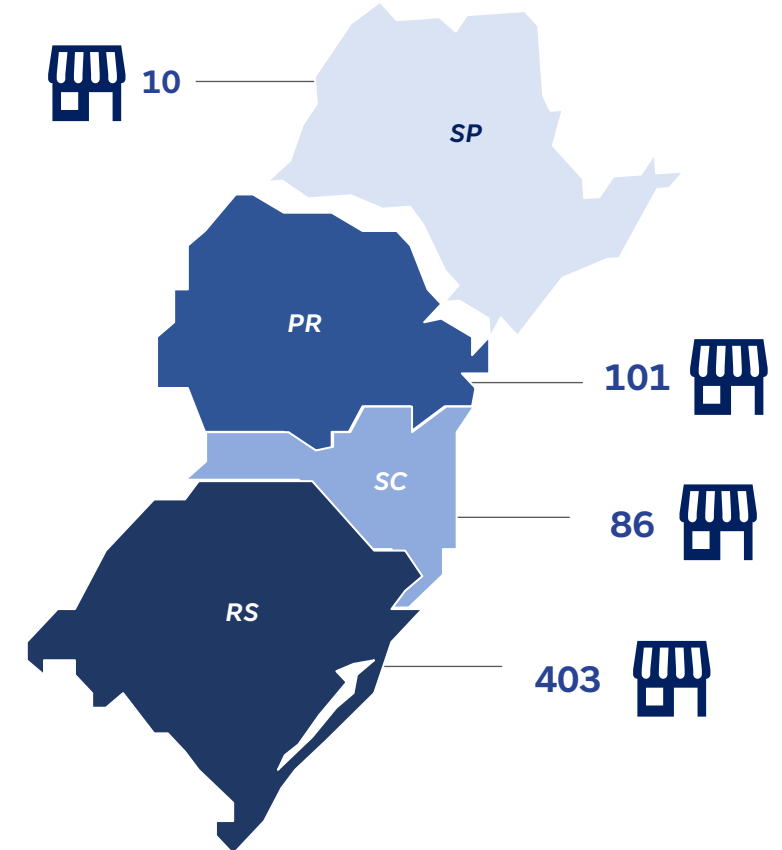
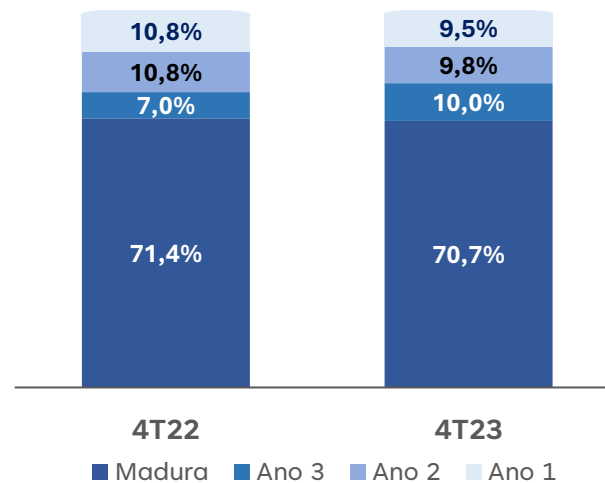
221 Aberturas desde o Re-IPO



Número de Lojas

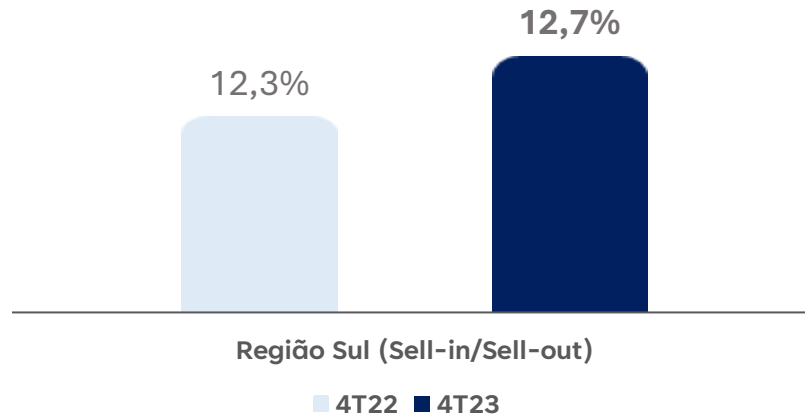


Distribuição do Portfólio de Lojas por Maturidade

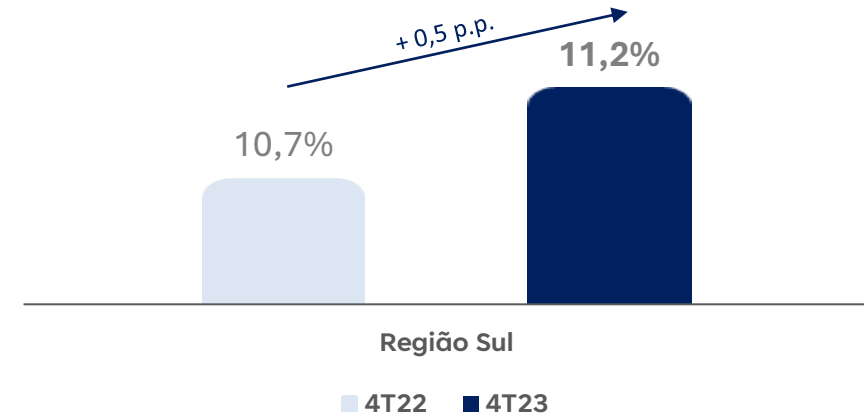


PANVEL ALCANÇA O DÉCIMO QUINTO TRIMESTRE CONSECUTIVO DE GANHOS DE PARTICIPAÇÃO DE MERCADO NA REGIÃO SUL

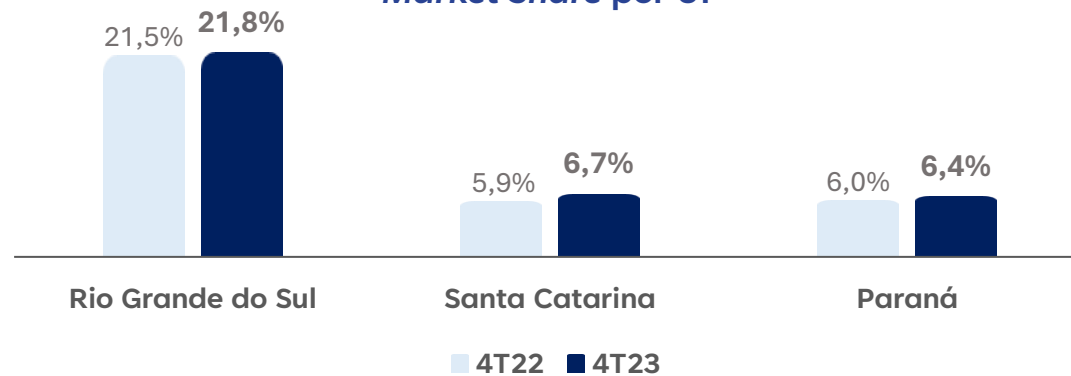
Ganho de 0,4 p.p. em Market Share



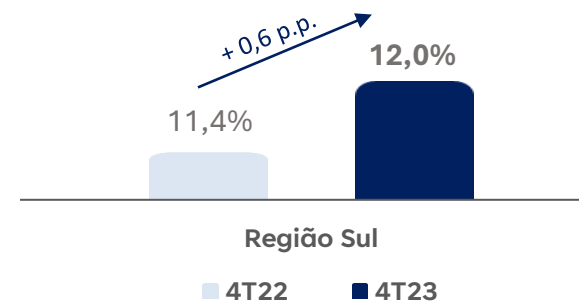
Market Share - Medicamentos



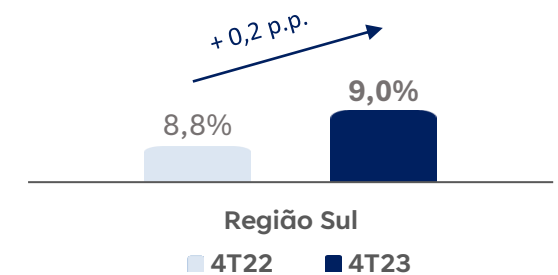
Market Share por UF



Market Share - Med. Marca

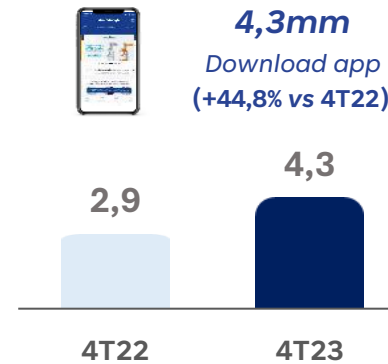
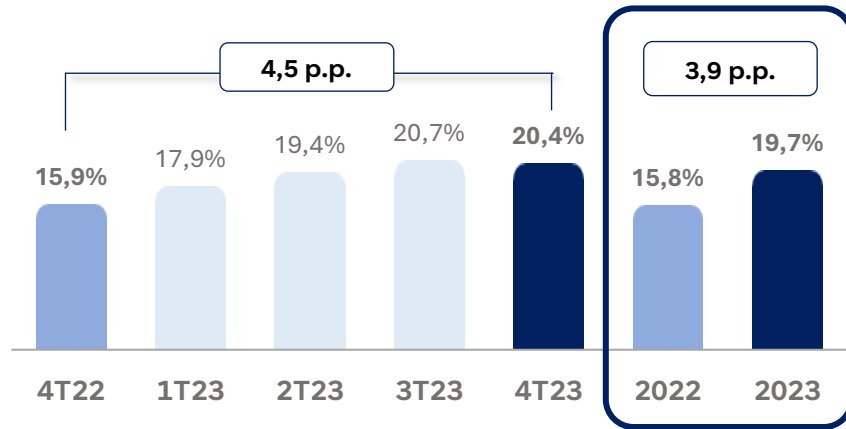


Market Share - Genéricos



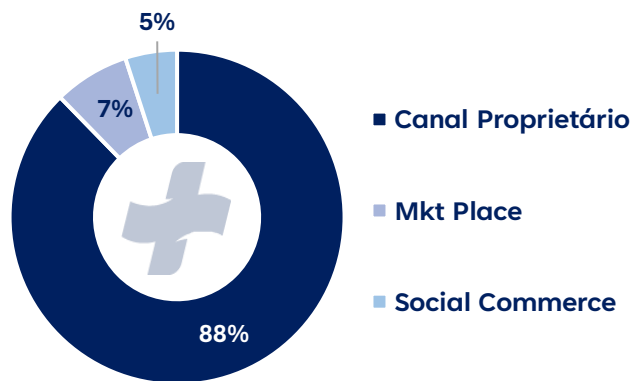
PANVEL MANTÉM SUA POSIÇÃO DE REFERÊNCIA NO VAREJO FARMA BRASILEIRO, E COM RECORDE DE PARTICIPAÇÃO DOS CANAIS DIGITAIS NA VENDA E A ENTREGA MAIS RÁPIDA DO BRASIL

Participação Canais Digitais cresce 43,8% vs 4T22



Panvel atinge 53,7% (+1,9 p.p.) de Market Share no E-commerce Farma na Região Sul
(Fonte: IQVIA)

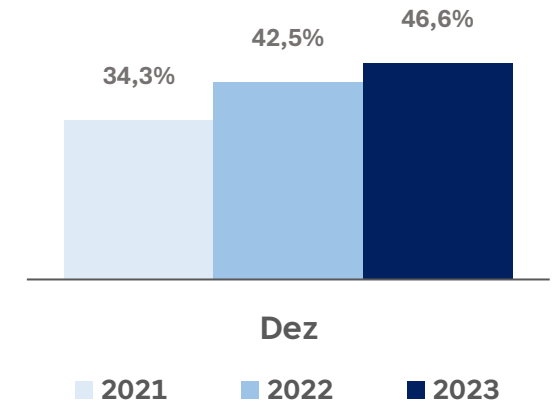
Mix de Canais



1,6 mm
(+60,0% vs 4T22)
de Usuário Ativos
MAU de 41,7%
(+ 8,7 p.p. vs 4T22)

% Entregas em 60 min

* Não inclui dados de Clique e Retire



Clique e Retire
600 lojas



Entregas 4T23
+570.000



Mini CD/
Darkstore 9

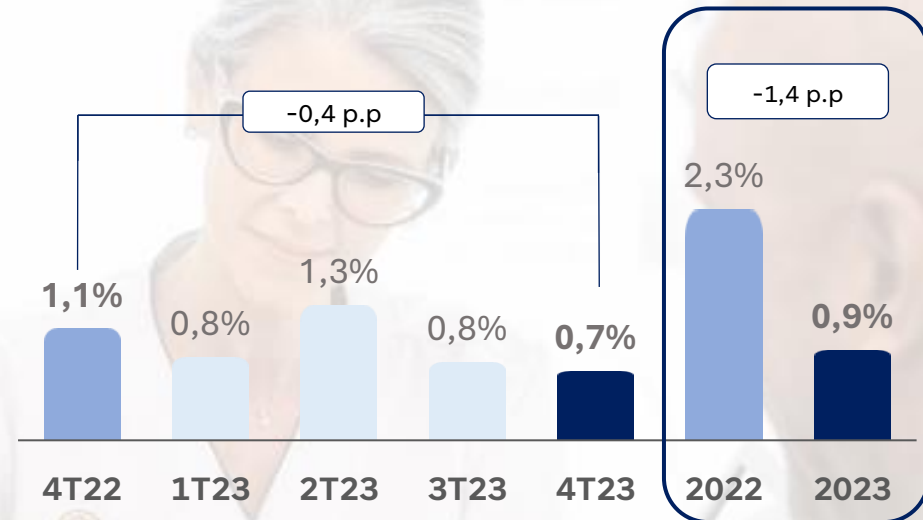


Nível de Serviço
97% (4T23)

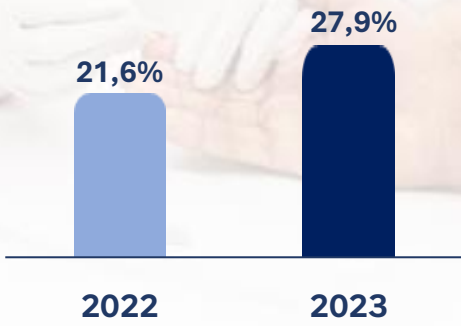


Lojas Delivery
177

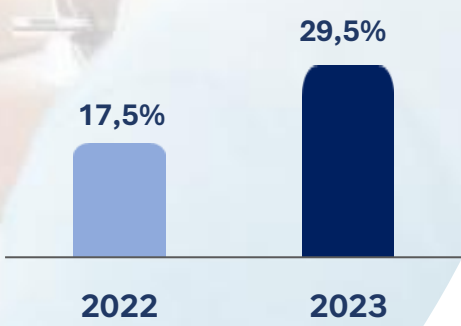
Serviços (Participação na RB do Varejo)



Crescimento de vendas Serviços (ex-covid)



Crescimento de vendas Vacinas



 **Liderança** em serviços na Região Sul (4T23)
20,9% de Market Share

 **Líder** em vacinação na Região Sul (4T23)
49,6% de Market Share
 Fonte: IQVIA

368 Lojas Clinic (+32 salas vs 4T22)

92 Salas de Vacinas (+6 salas vs 4T22)

+ de 115 mil Serviços Prestados no 4T23

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

MARCA PANVEL REPRESENTA 48,3% DO MERCADO PRIVATE LABEL FARMA NO SUL (0,7 P.P. VS 4T22)

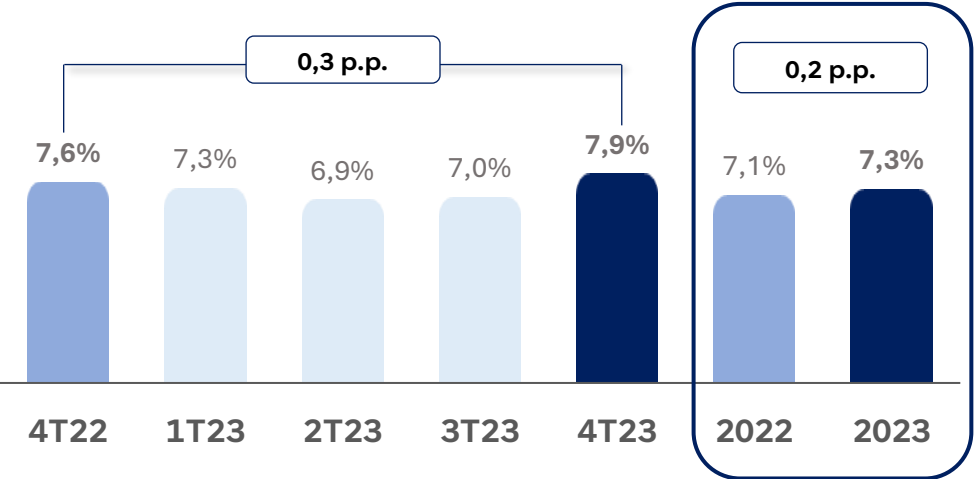
Fonte: IQVIA

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

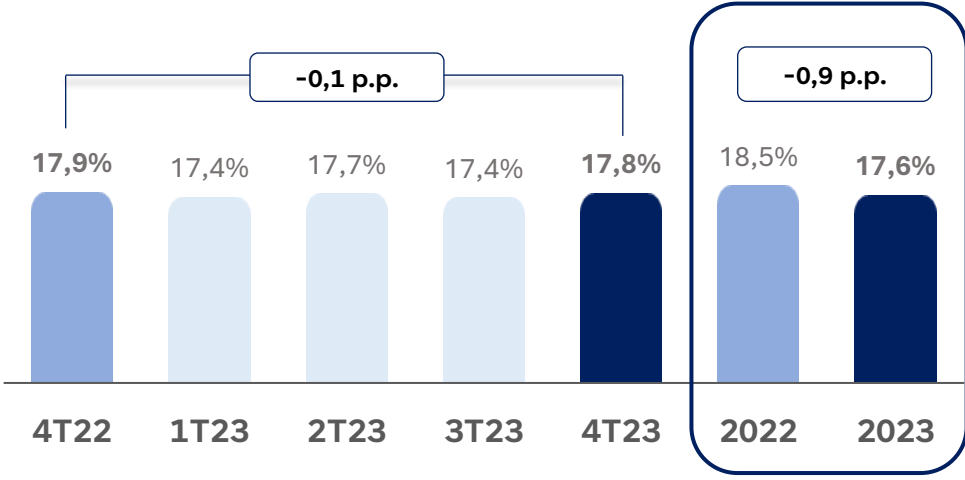
PARTICIPAÇÃO DE 7,9% DO TOTAL DE VENDAS DA PANVEL
PARTICIPAÇÃO DE 17,8% DO TOTAL NAS VENDAS EM HB

LANÇAMENTOS LTM REPRESENTAM 16,7% DA VENDA DE PRODUTO PANVEL NA VENDA DO VAREJO NO 4T23

% Participação do PP nas Vendas Varejo



% Participação do PP nas Vendas HB





Metodologia
Bain & Company



NPS
Panvel

81



NPS Site

83



NPS App

80



NPS Loja

81



NPS Dark Stores

78



NPS Clinic

87



Reclame
Aqui

9,1



E-bit
95%



App Store

4,8



Play Store

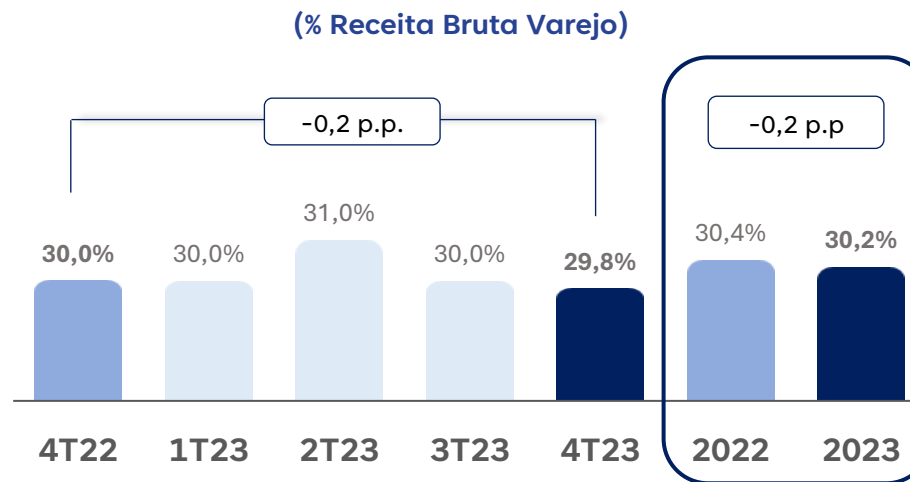
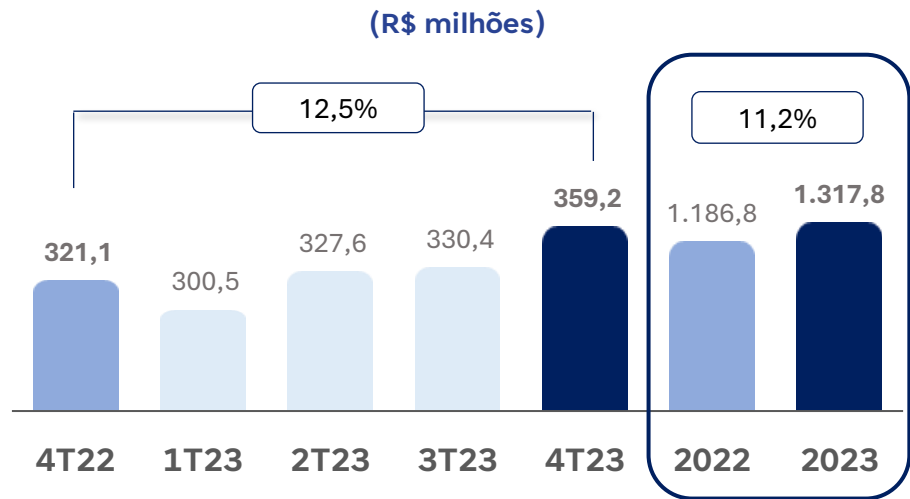
4,8



NS Sac

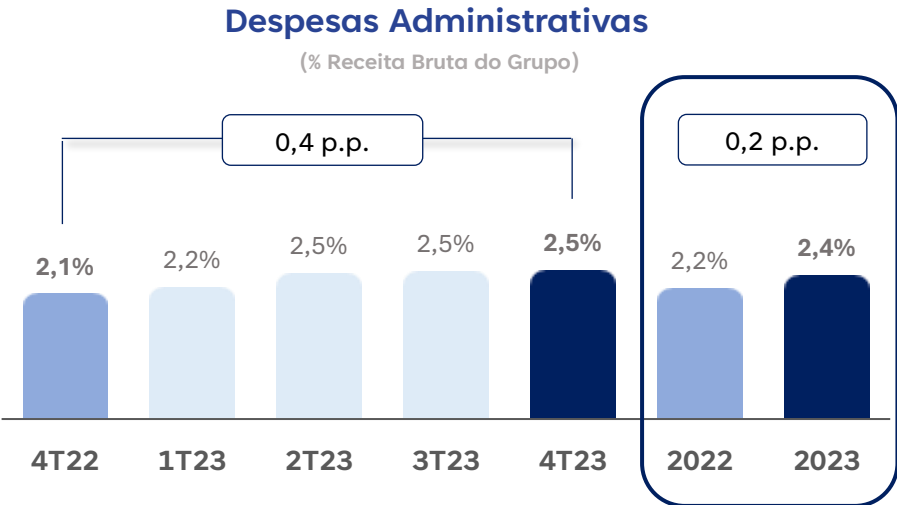
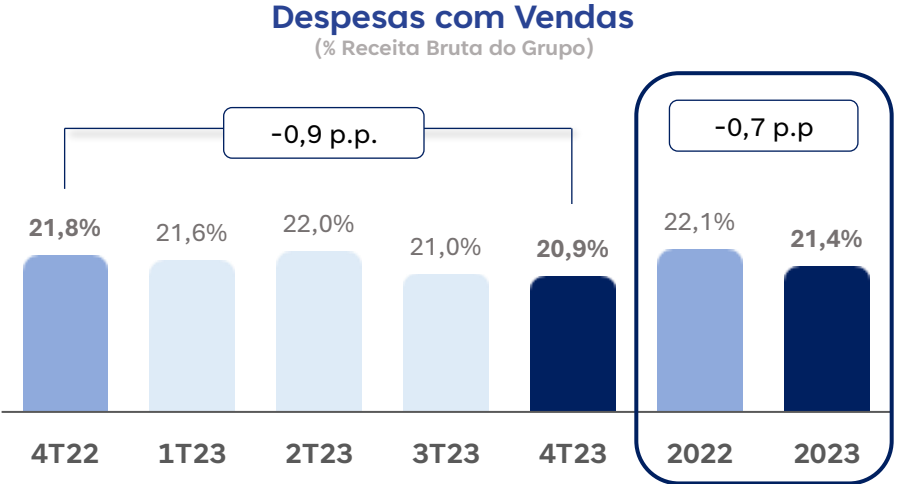
93%

MARGEM BRUTA DO VAREJO PERMANECE EM NÍVEL SAUDÁVEL NO 4T23 E NO ANO, MESMO COM FORTE BASE DE COMPARAÇÃO EM 2022 POR CONTA DA REETIQUETAGEM E DA VENDA DE PRODUTOS E SERVIÇOS DA CESTA COVID



- ✓ Margem Bruta do Varejo atinge R\$ 359,2 milhões no 4T23, crescendo 12,5% no trimestre e com pequena pressão de 0,2 p.p. na margem;
- ✓ No ano, Margem Bruta do Varejo alcança R\$ 1.317,8 milhões, crescimento de 11,2% e com pequena pressão de 0,2 p.p. na margem;
- ✓ A Margem Bruta da Panvel permanece em patamar elevado, graças a um eficiente trabalho em *pricing* e em mix de produtos, mesmo com a base de comparação dura de 2022.

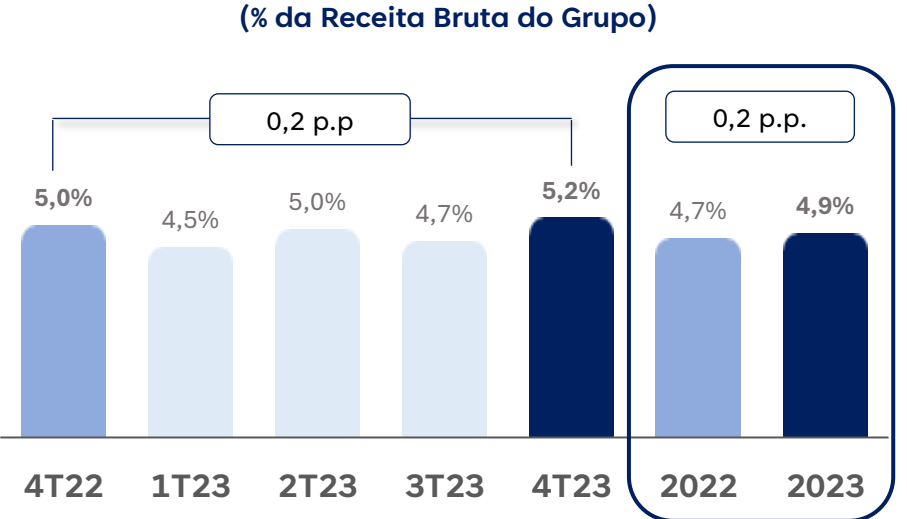
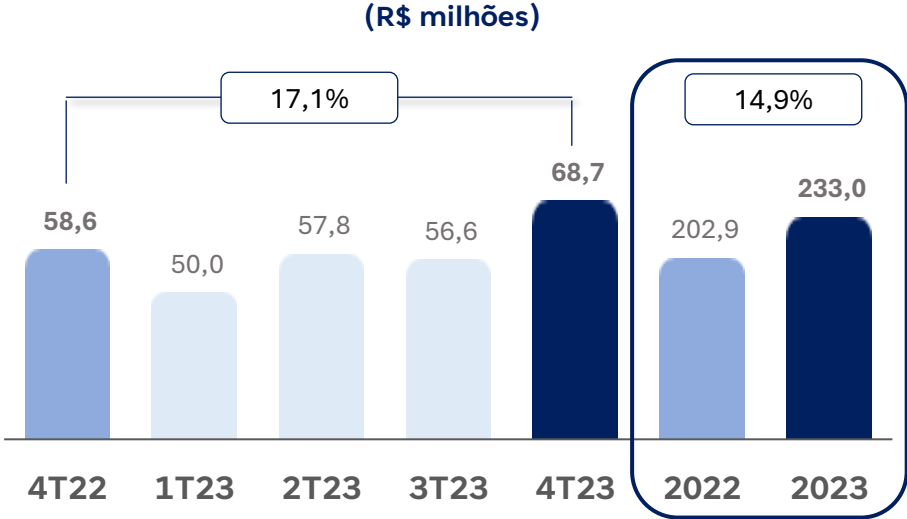
PANVEL MANTÉM FORTE TENDÊNCIA DE DILUIÇÃO DE DESPESAS COM VENDAS EM LOJAS E EM LOGÍSTICA, ALÉM DO BAIXO PATAMAR DE DESPESAS ADMINISTRATIVAS EM RELAÇÃO AO MERCADO



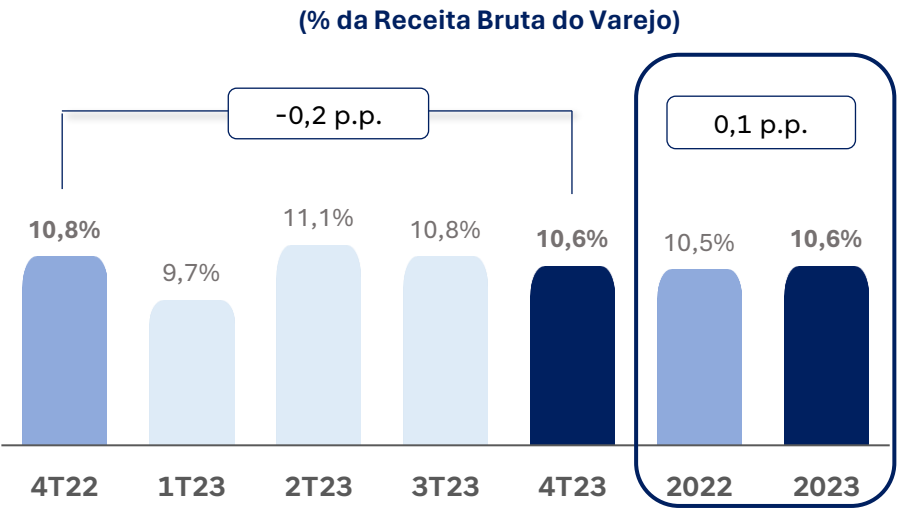
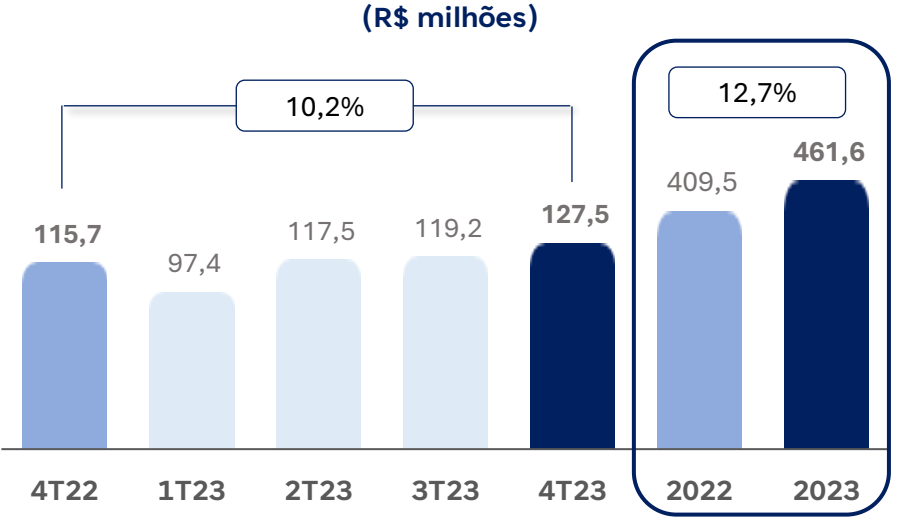
- ✓ Despesas com vendas representaram **20,9%** da Receita Bruta no 4T23, fruto de ganhos de produtividade em lojas e na logística;
- ✓ A diluição de **0,9 p.p.** das Despesas com Vendas mais do que compensou a pressão na Margem Bruta e nas Despesas Administrativas
- ✓ No ano, as Despesas com Venda representaram **21,4%**, com diluição de **0,7 p.p. versus 2022.**

EBITDA AJUSTADO DO GRUPO ATINGE R\$ 68,7 MILHÕES NO 4T23, EQUIVALENTE A 5,2% DA RECEITA BRUTA DO GRUPO

- ✓ EBITDA ajustado acelera no trimestre, crescendo **17,1%**, com expansão de **0,2 p.p.**
- ✓ No ano, o EBITDA ajustado atinge R\$ 233,0 milhões, crescendo **14,9%** com expansão de **0,2 p.p.**
- ✓ A expansão da Margem EBITDA no ano, contra uma base de comparação marcada por elevada reetiquetagem nos preços dos medicamentos, sinaliza a colheita de ganhos de produtividade após forte ciclo de investimentos.



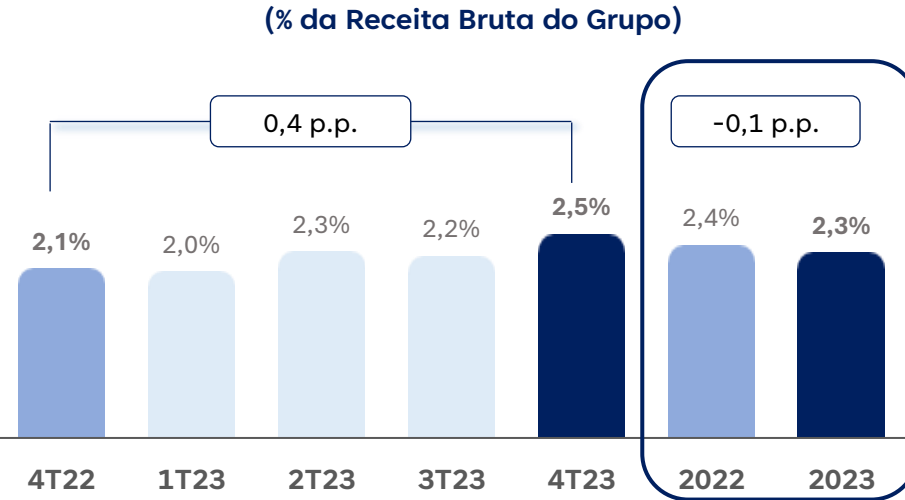
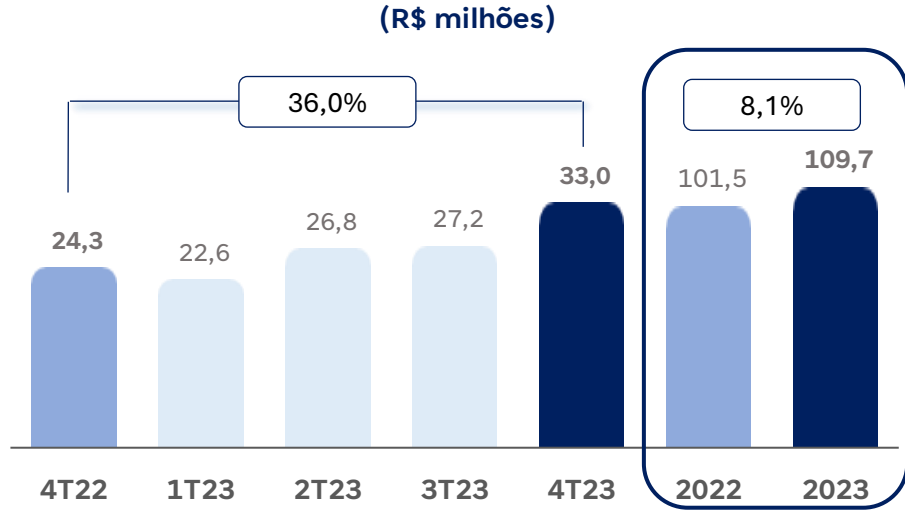
EBITDA DO VAREJO ALCANÇA R\$ 127,5 MILHÕES NO 4T23, EQUIVALENTE A 10,6% DA RECEITA BRUTA DO VAREJO



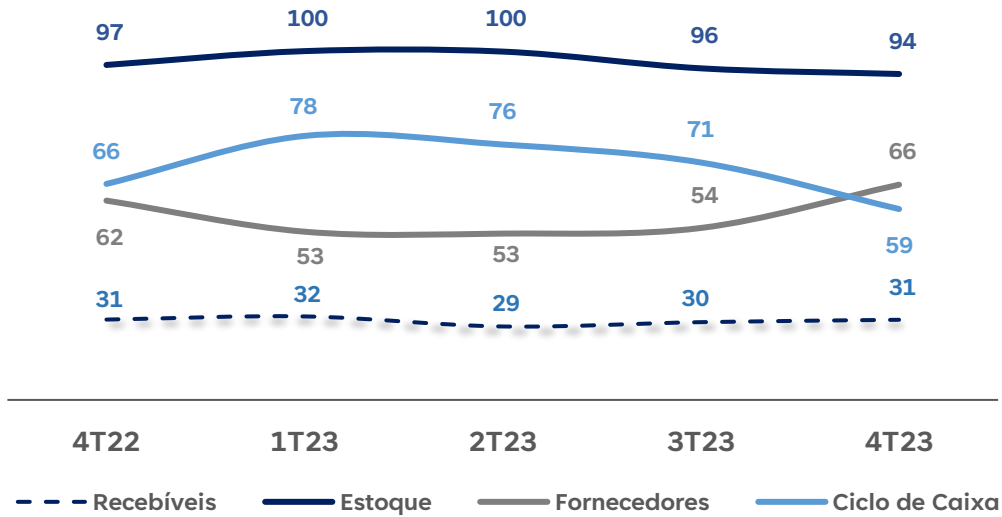
- ✓ No acumulado de 2023, cresce **12,7%**, com uma expansão de **0,1 p.p.**;
- ✓ Excelente desempenho de lojas maduras, crescendo sobre uma forte base de comparação em 2022;
- ✓ Forte ritmo de maturação de lojas novas, que representam cerca de 30% do parque total.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO ATINGE R\$ 33,0 MILHÕES NO 4T23, INCREMENTO DE 0,4 P.P. EM RELAÇÃO AO 4T22

- ✓ Lucro Líquido Ajustado cresce **36,0%** no 4T23, com uma expansão de margem líquida de **0,4 p.p.** em relação ao ano anterior;
- ✓ No ano, o Lucro Líquido ajustado cresceu **8,1%** em 2023, atingindo uma Margem Líquida de 2,3%, praticamente em linha com 2022.



Ciclo de Caixa



Dívida Líquida (R\$ mm)	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23
Dívida de Curto Prazo	118,4	302,3	293,7	128,9	102,5
Dívida de Longo Prazo	116,4	116,4	60,0	310,0	280,0
Dívida Bruta	234,8	418,8	353,7	438,9	382,5
(-) Caixa e Equivalentes	157,4	257,6	193,2	265,0	245,4

Dívida Líquida / Caixa Líquido	77,5	161,1	160,5	173,9	137,1
Dívida Líquida / EBITDA LTM	0,4x	0,8x	0,7x	0,8x	0,6x

- ✓ Alongamento no prazo de fornecedores;
- ✓ Manutenção de um estoque equilibrado e consistente.

- ✓ A estrutura de capital sólida e com baixa alavancagem, mesmo em um cenário de fortes investimentos e de expansão acelerada

PILARES ESTRATÉGICOS

EXPANSÃO



DIGITAL



LOGÍSTICA



PRODUTOS
PANVEL



CRM E
ANALYTICS



ECOSSISTEMA
DE SAÚDE



ESG



INOVAÇÃO & TECNOLOGIA

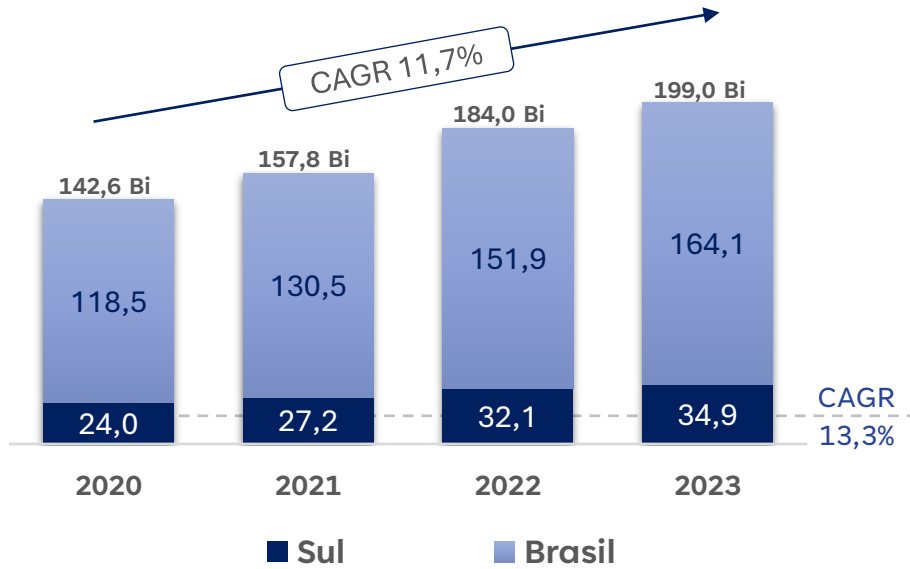
PESSOAS E CULTURA



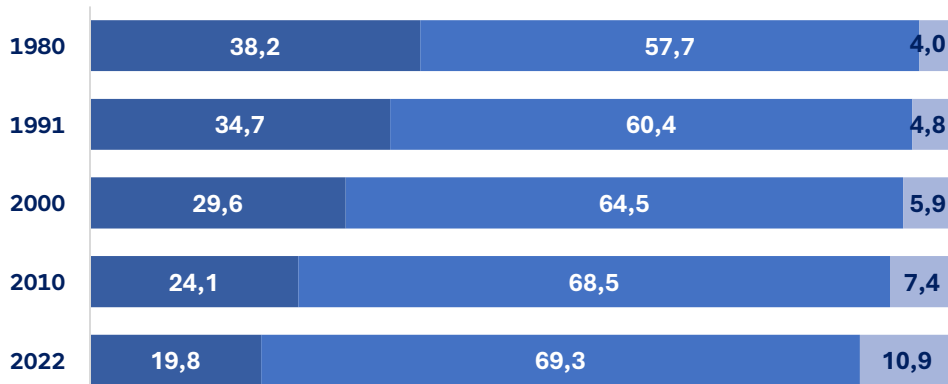
Varejo Farmacêutico Brasileiro

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

Fonte: IQVIA



População Brasileira, segundo grupos de idade (%)



Fonte: IBGE

Mercado da Região Sul com espaço para consolidação

Mercado da Região Sul cresce mais que o mercado Brasil

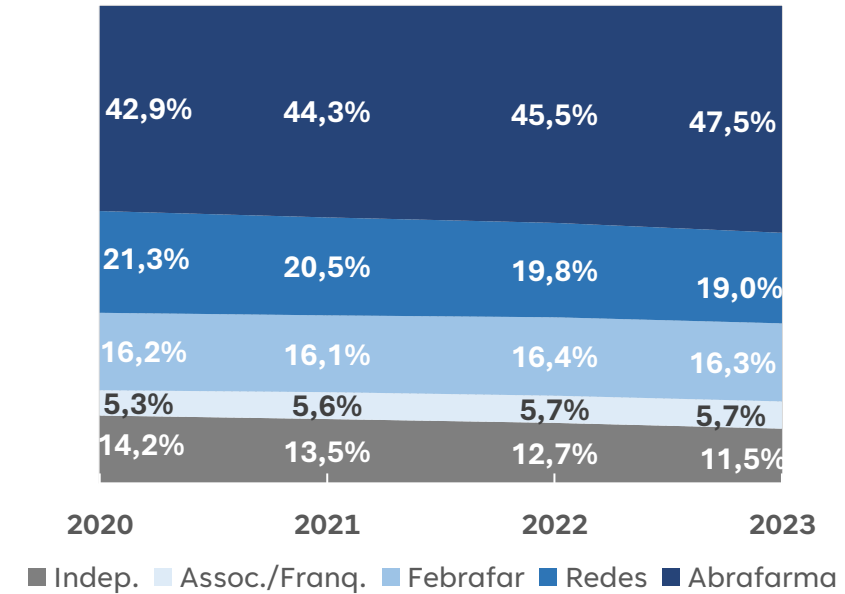
Panvel cresce acima do mercado no mesmo período (CAGR Panvel = 17,5%)

População Brasileira com Envelhecimento Acelerado

Região Sul tem maior projeção de envelhecimento

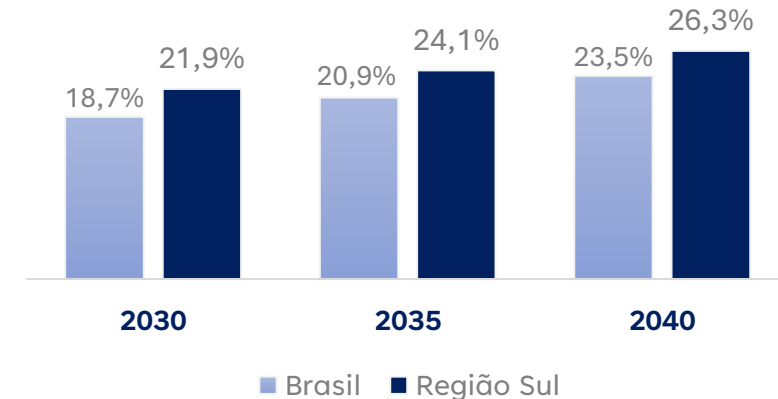
Evolução do Varejo Farmacêutico – Sul (R\$ CPP)

Fonte: IQVIA

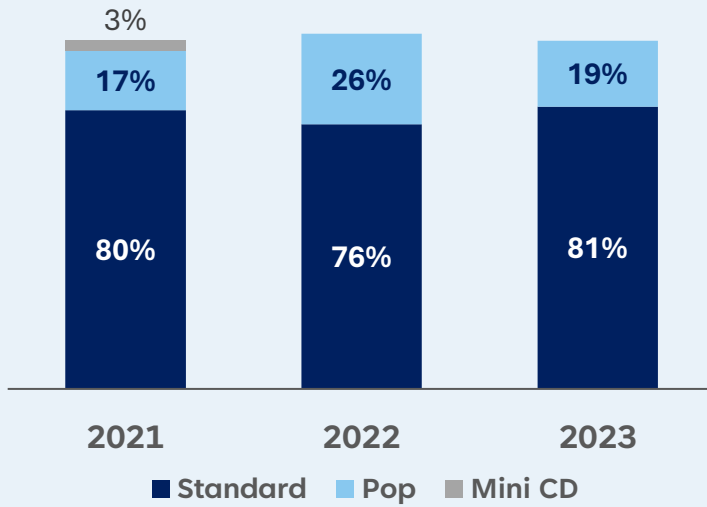


Projeção População 60+ (Brasil/Região Sul)

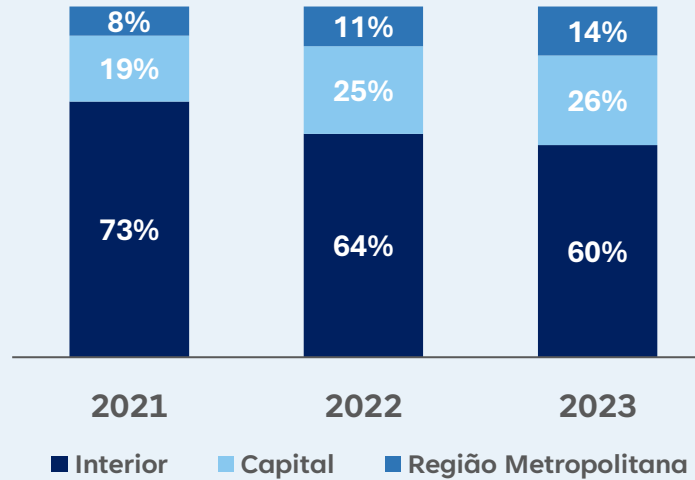
Fonte: IBGE



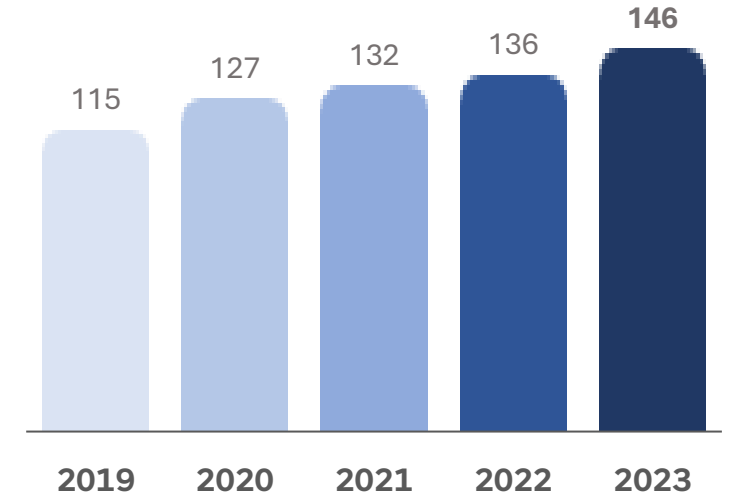
Aberturas por Tipo de Loja



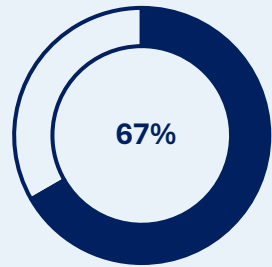
Aberturas por Tipo de Cidade



Cidades com Lojas Panvel



Prospecção de Pontos 2024



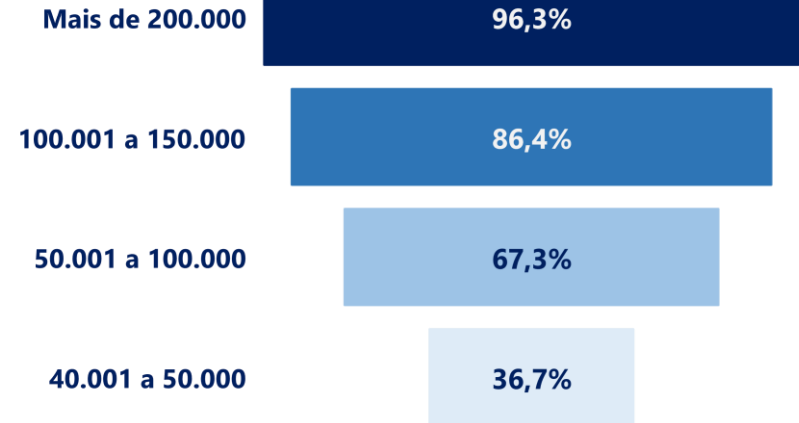
■ Prospectados
□ Em prospecção



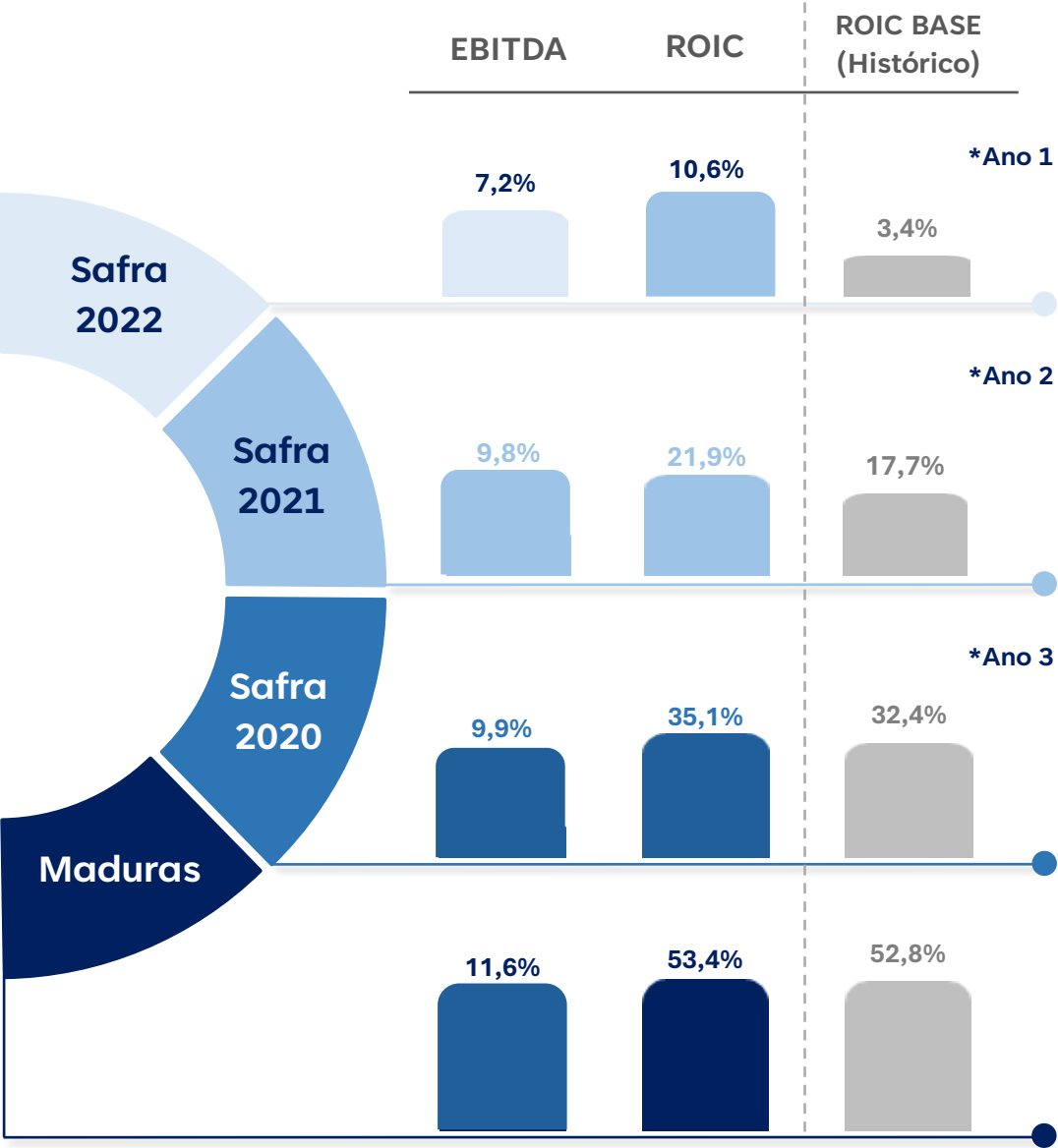
Foco na Região Sul

Interiorização

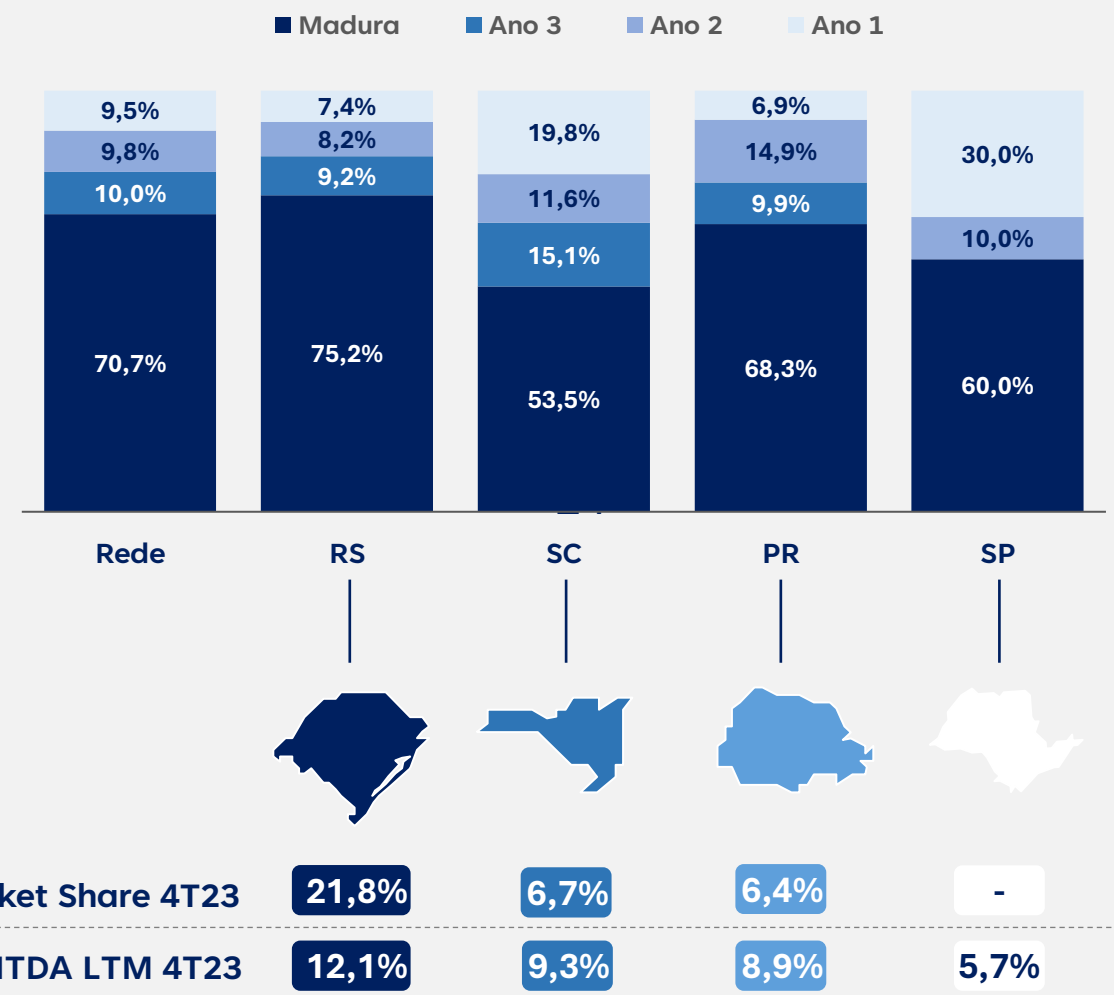
Modelos Standard e Pop



EXPANSÃO ESTRATÉGICA – EBITDA DO VAREJO E ROIC



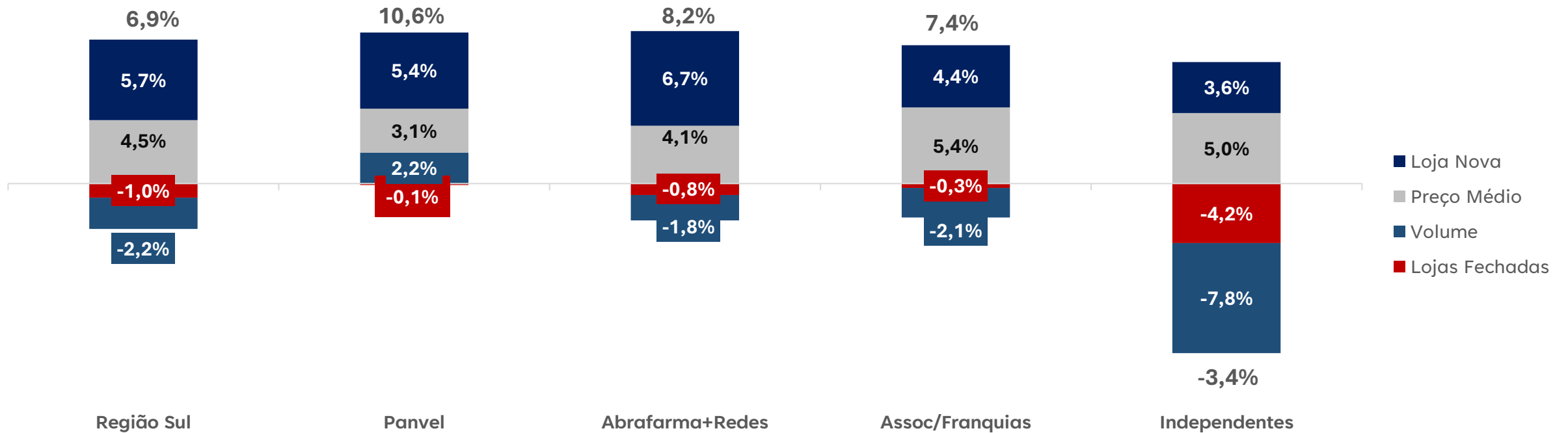
Maturidade por Estado



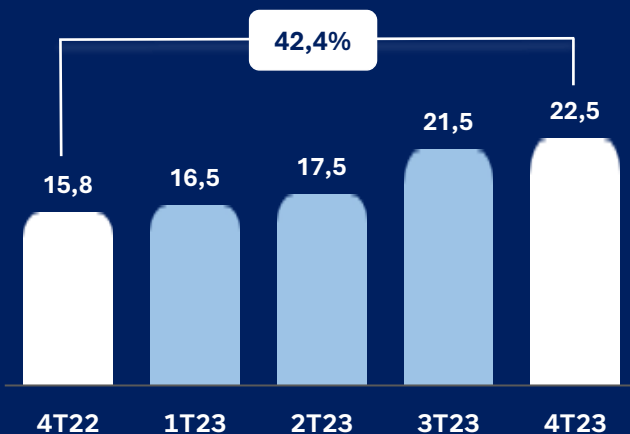
LTM = últimos 12 meses

Decomposição do Crescimento da Região Sul

Fonte: IQVIA

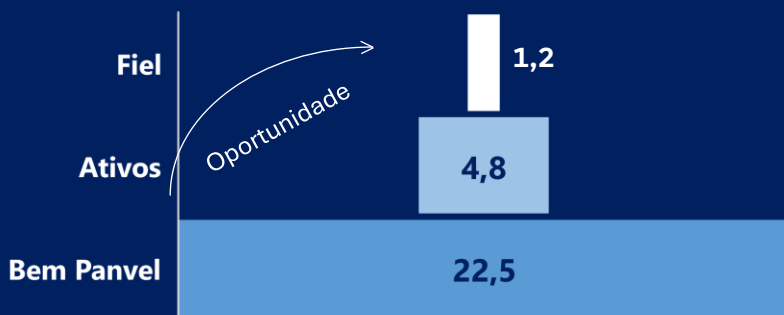


Evolução Clientes Bem Panvel



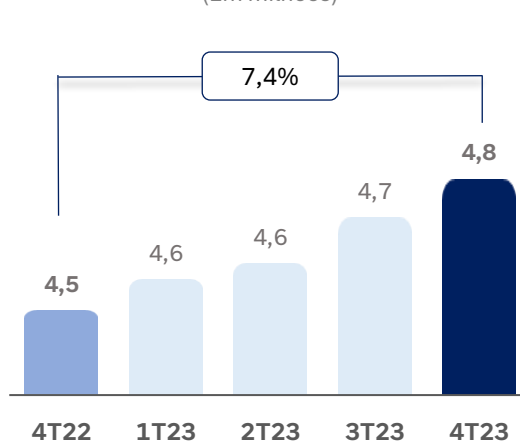
+22 Milhões de Clientes

Clientes (em milhões)

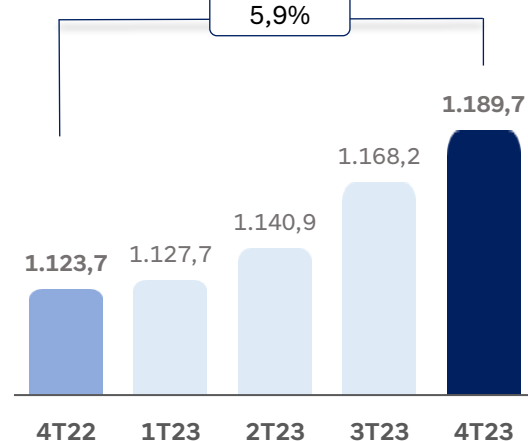


Evolução Clientes Ativos

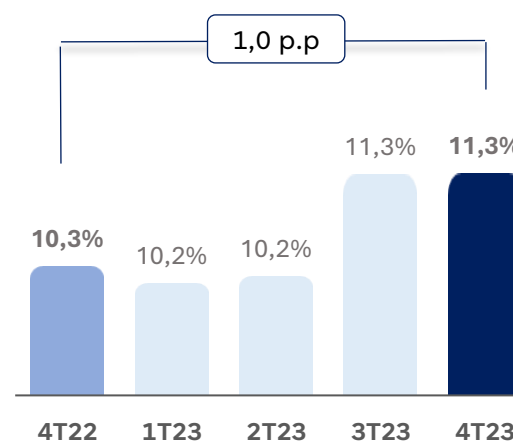
(Em milhões)



Cliente Fiel (Mil)



Evolução Cliente Omni



Foco no Cliente Crônico e de Uso Contínuo

Cliente + Valioso

Possuem uma cesta 5x maior.

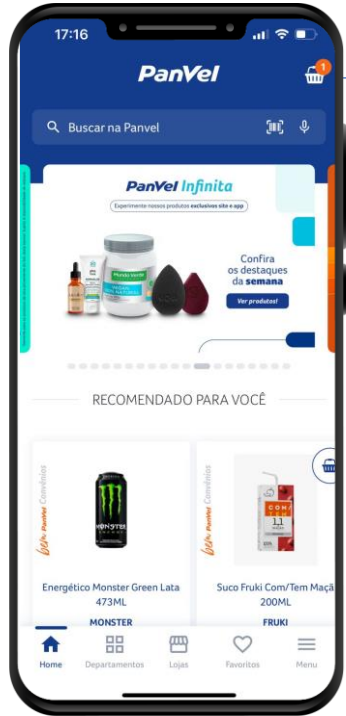
+ Frequência

Cliente crônico tem frequência 4x maior.

+ Consumo

Cliente crônico tem ticket média 1,3x maior.

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



App Panvel é *One Stop Shopping*

Personalização

Vitrine Personalizada

Vitrines de acordo com perfil de buscas e histórico de compras, com recomendações de produtos.

Busca com *Generative IA*

Possibilidade de busca por sintomas, com buscas amplas e mais práticas.

Entrega cada vez mais rápida!

Entrega Turbo

Nova modalidade de entrega lançada em 2023, com entregas em até 30min

Proximidade com o Cliente

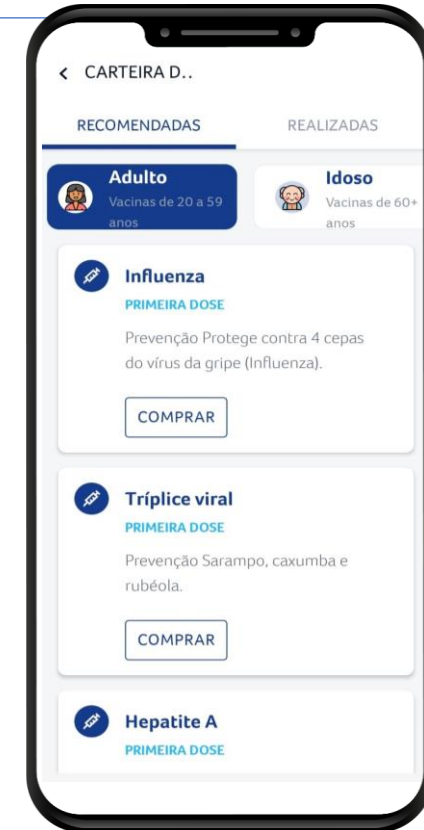
Social Commerce

Rede de influenciadores internos que tem por objetivo digitalizar a loja e aproximar o relacionamento junto à comunidade que está inserida.

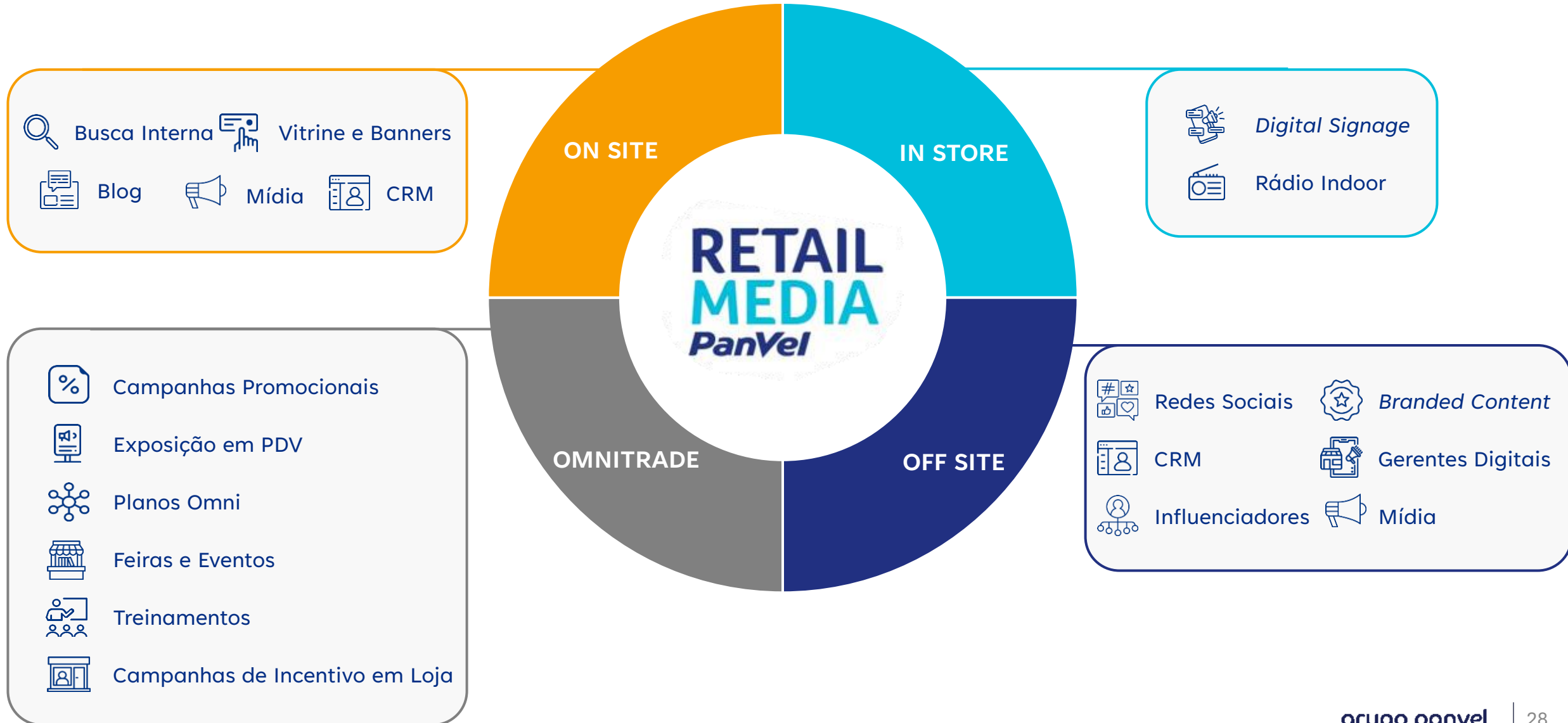
Um Ecosystema de Saúde na palma da sua mão

Carteira de Vacinação

- Agendamento de serviços
- “Meus agendamentos”
- Carteira de vacinação
- Histórico de vacinas (aplicadas na Panvel)
- Vacinas recomendadas conforme faixa etária
- Lembrete de Vacina
- Opção de inclusão de dependentes



Portfolio estruturado com base em 4 pilares estratégicos





Energia Renovável

+5

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

71%

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

100%

Das nossas lojas já operam Com lâmpadas LED



Destinação de Resíduos

44,59 ton

de medicamentos vencidos/avariados

4,76 ton

de pilhas e baterias

**Ambos provindos da população (2023)*

Plataforma ESG Grupo

Panvel

Todos bem

Cuidar de todos é cuidar de cada um.



Solidariedade que Inspira



Desde 2012

R\$ 19 Milhões

Ano de 2023

R\$ 4,2 Milhões

SOS Vale do Taquari

R\$ 1 Milhão



Diversidade de Gênero

No Grupo Panvel as Mulheres são:

70% dos colaboradores

68% das posições de gestão

33% das posições de **alta** gestão



Diversidade Etnico-racial

No Grupo Panvel pessoas pretas ou pardas são:

29% dos colaboradores

11% das posições de liderança

BemPlurais

Reestruturamos ao final de 2023 os nossos Grupos de Afinidade, os quais agora subdividem-se em: Diversidade de gênero, diversidade étnico-racial, LGBTQIAPN+ e Pessoas com deficiência

Perspectivas 2024



Crescimento da Receita ✓

- Manutenção do ritmo de Expansão, com foco no interior da Região Sul;
- Lojas novas com *ramp-up* acelerado;
- Lojas maduras crescendo acima da inflação;
 - Digital
 - Personalização

2024

Jan + Fev de 2024 com forte crescimento de vendas vs 2023



Lucro Bruto ✓

- Manutenção do nível de Margem Bruta;
- Genéricos, OTC e HB como alavancas de crescimento, com uma base de comparação livre de sazonalidades.



Despesas ✓

- Manutenção da colheita dos ganhos de escala e alavancagem operacional;
- Ganhos de eficiência logística e produtividade em loja;
- Despesas administrativas em patamares históricos e saudáveis.



EBITDA ✓

- Expansão de margem EBITDA



Endividamento ✓

- Diluição do nível de endividamento;
- Estrutura de caixa como um diferencial competitivo.

grupo panvel

Q&A

Relações com Investidores

Antônio Carlos Tocchetto Napp
CFO e DRI

Ismael Rohrig
Head de RI

Lucas Martini
Analista de RI

Pedro Bernardes
Assistente de RI

Pedro Gazzana
Assistente 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