

Resultados 2T24



#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

Destques | 2T24

grupo panvel



Receita Bruta do Grupo

R\$ 1.224M (+4,9% vs 2T23)

Redução da venda do Atacado (-59,6%)



Receita Bruta do Varejo

R\$ 1.178M (+11,5% vs 2T23)



EBITDA Ajustado

Margem de 4,0%

R\$ 40,9M



Lucro Líquido do Grupo

Margem de 1,6%

R\$ 20,1M



MSSS / SSS

5,1% / 8,0%

(Inflação LTM 4,22%)



Endividamento

Baixa alavancagem de
0,89x EBITDA



Market Share

+0,1 p.p na Região Sul
vs 2T23



Digital

Participação nas vendas
do Varejo: 19,1% (+9,9%)

Panvel sempre cuidando dos Gaúchos

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

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.



Trabalhamos para que este cenário...





... se transformasse nesse.



21 dias

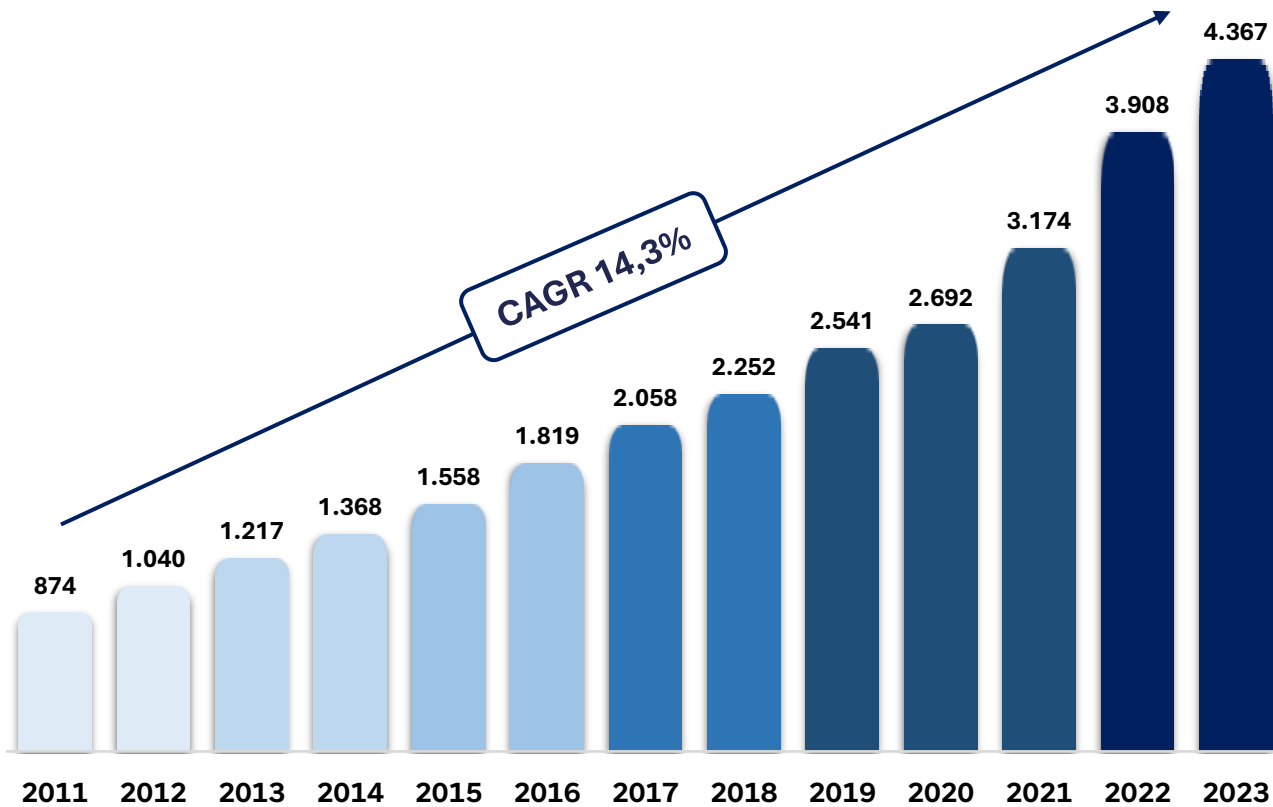
40 dias

60 dias

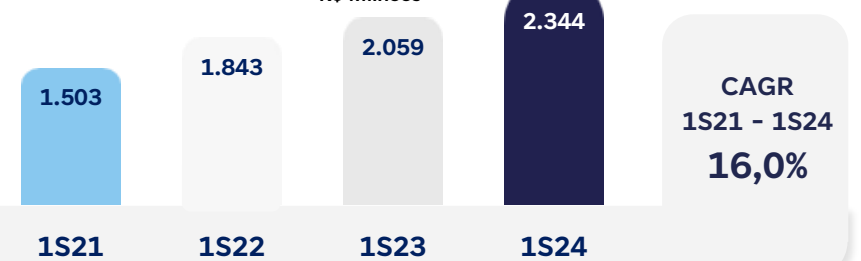
70 dias



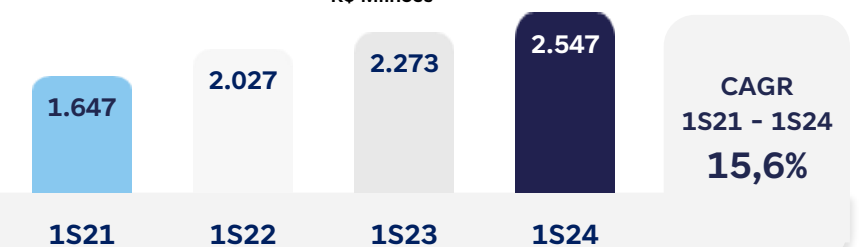
Histórico de Evolução - Receita Bruta do Varejo



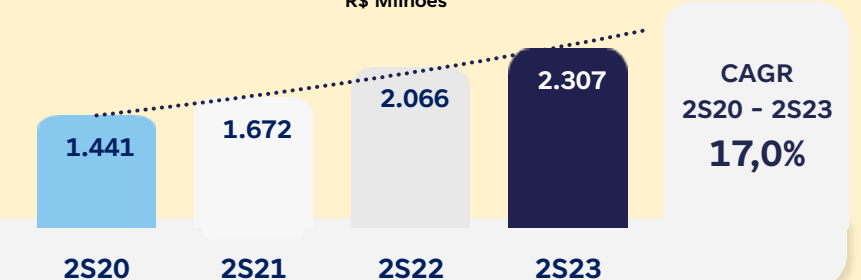
Receita Bruta Varejo R\$ Milhões



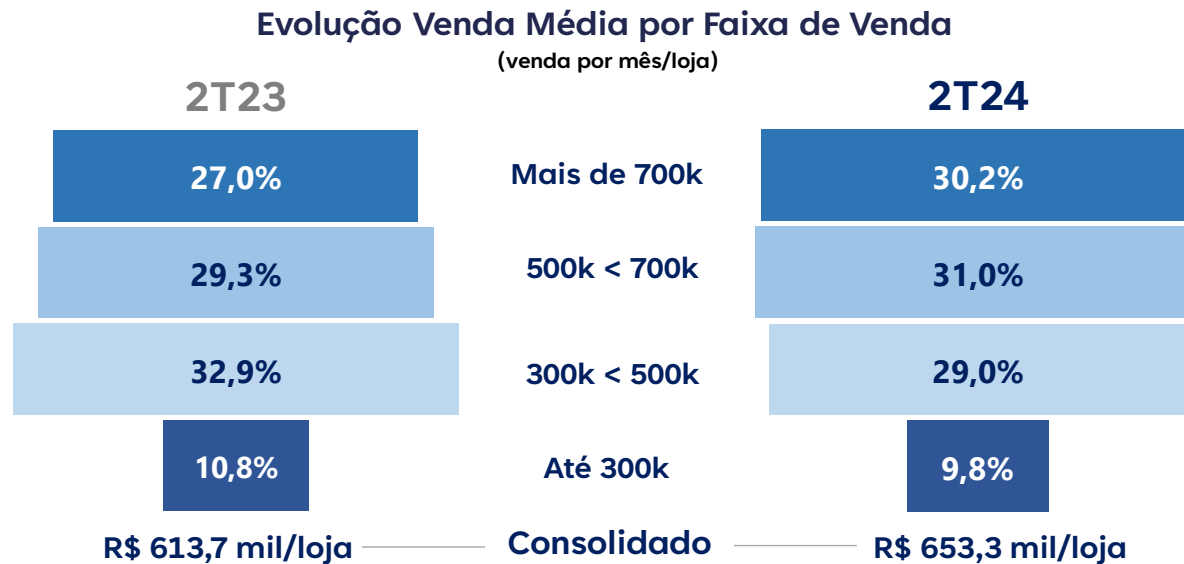
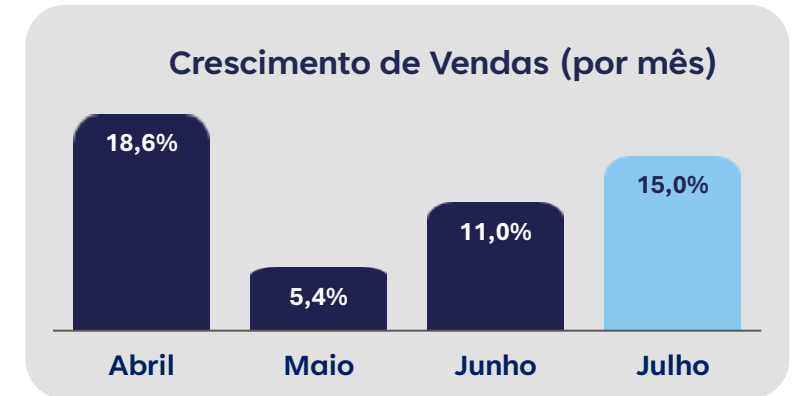
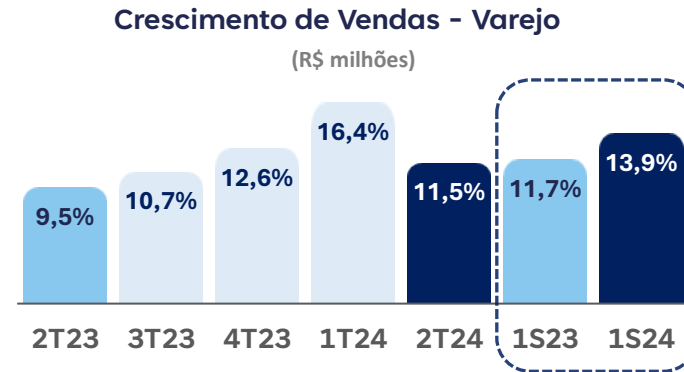
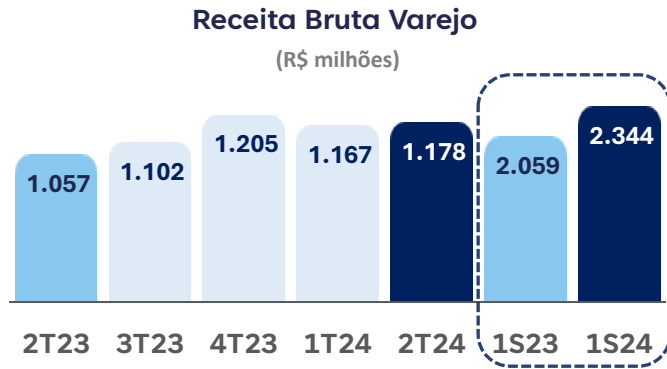
Receita Bruta Grupo R\$ Milhões



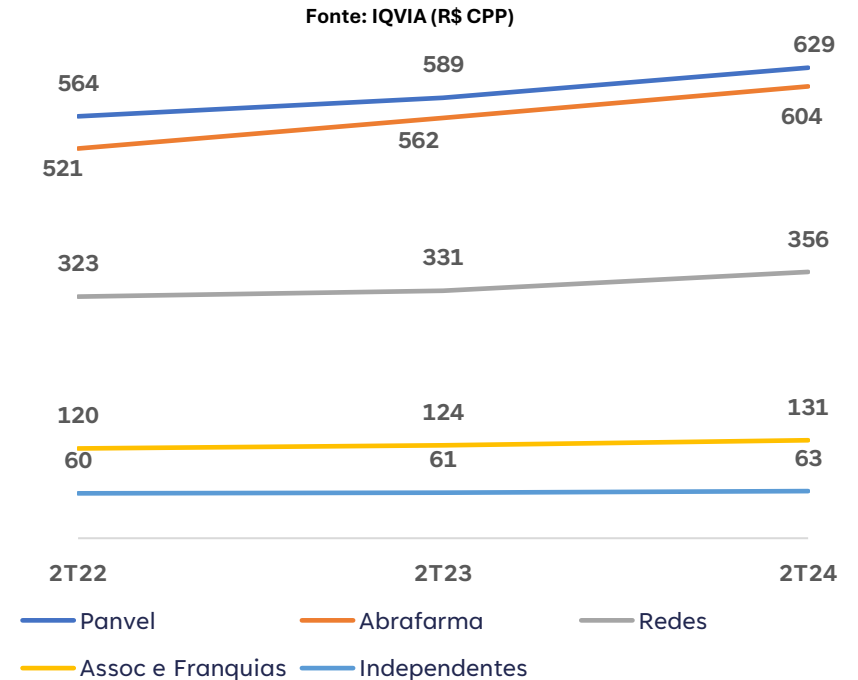
Receita Bruta Varejo R\$ Milhões



PANVEL APRESENTA CRESCIMENTO DE VENDAS DE 11,5% vs 2T23, EM TRIMESTRE IMPACTADO PELA MAIOR TRAGÉDIA DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL.

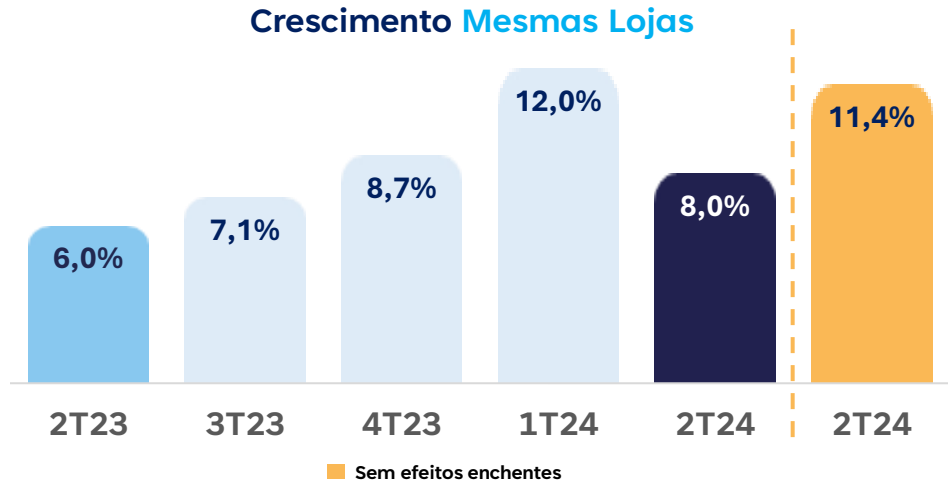


Venda Média/Loja Região Sul

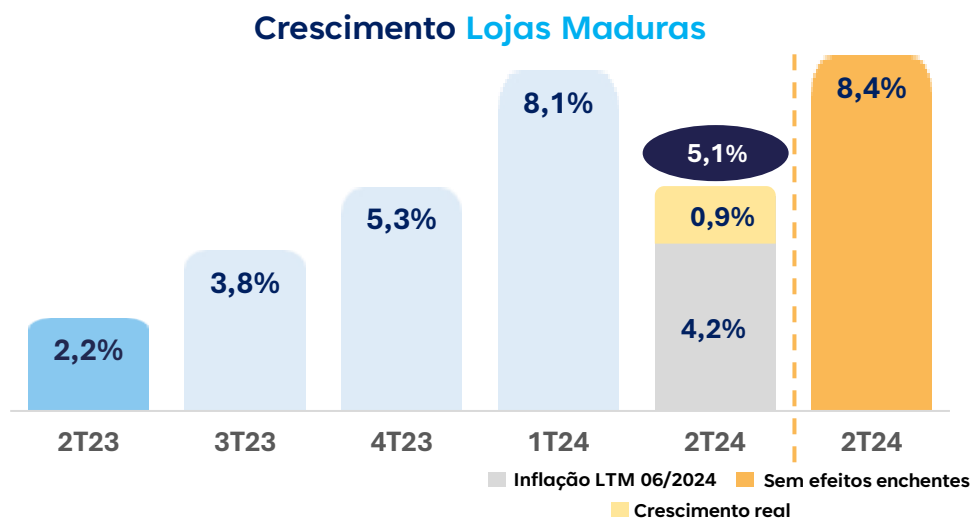


Venda média/loja supera R\$ 700 mil no mês de jul/24 + 10,0% sobre jul/23.

SÓLIDO DESEMPENHO DE SSS (8,0%) E DE MSSS (5,1%), QUE CRESCERAM ACIMA DA INFLAÇÃO MESMO EM UM PERÍODO DESAFIADOR



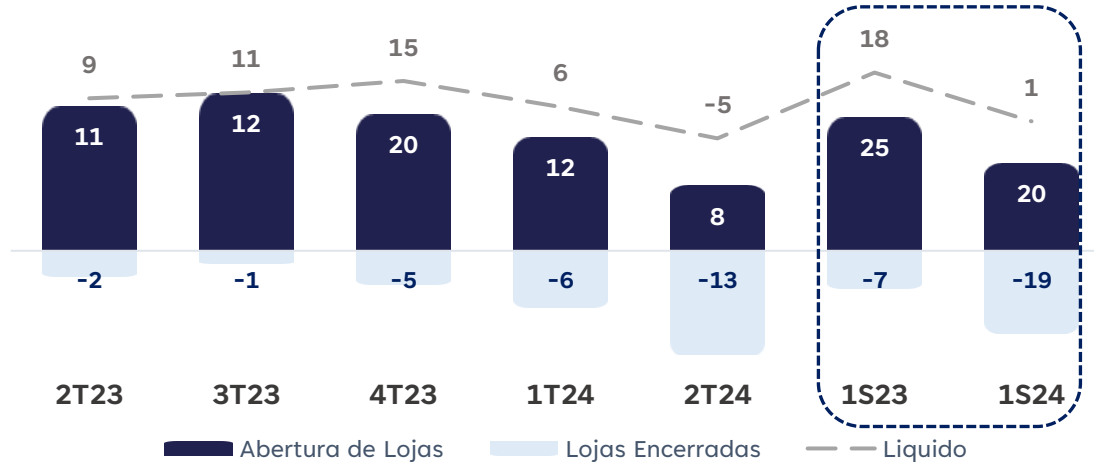
- Superando os efeitos das enchentes, **MSSS com crescimento acima da inflação**, com ganho real de 0,9 p.p.;



- Indicadores de **SSS e MSSS no 2T24** representam **11,4% e 8,4%**, respectivamente, se desconsideradas as lojas indiretamente impactadas pelas enchentes.

AS ENCHENTES CAUSARAM ATRASOS NO CRONOGRAMA DE EXPANSÃO EM MAIS DE 45 DIAS, LEVANDO PARA ABERTURA DE 8 LOJAS NO SEGUNDO TRIMESTRE.

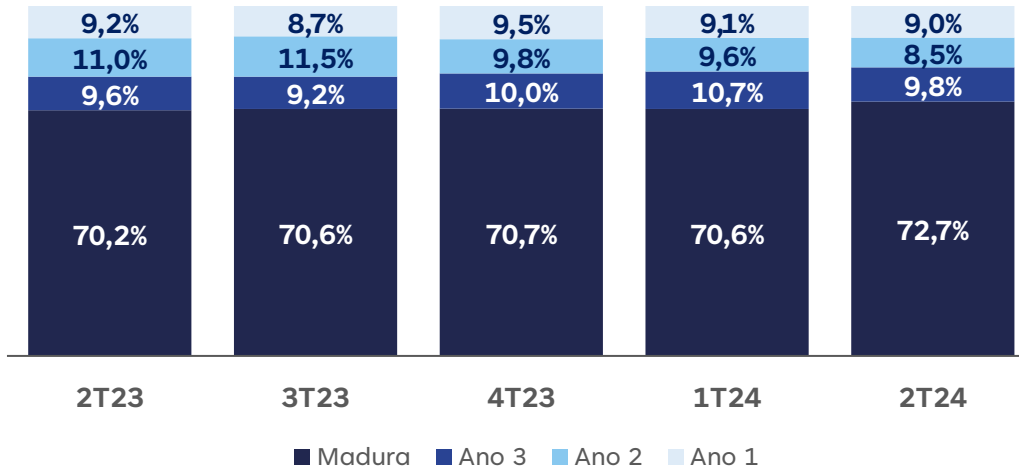
Aberturas e Fechamentos de Lojas



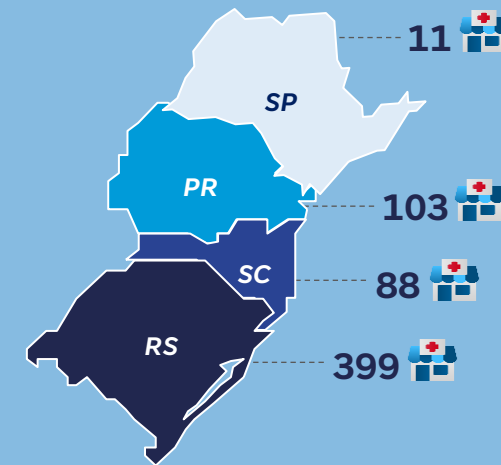
Reconciliação – Fechamento de Lojas



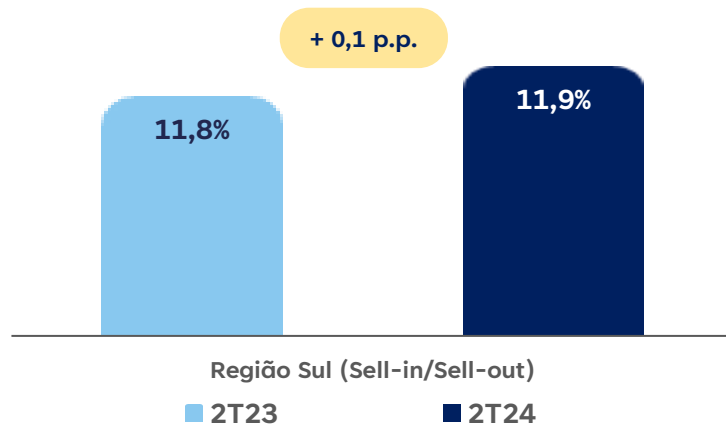
Distribuição do Portfólio de Lojas por Maturidade



Portfólio de Lojas

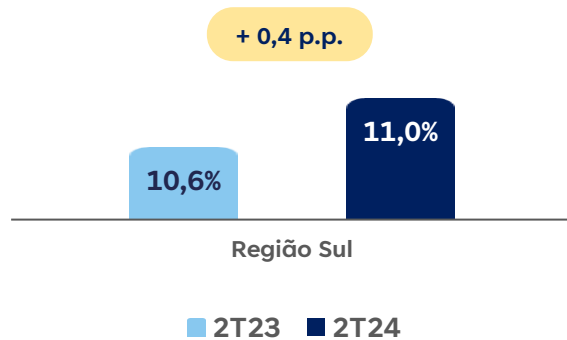


Ganho de 0,1 p.p. em *Market Share* na Região Sul

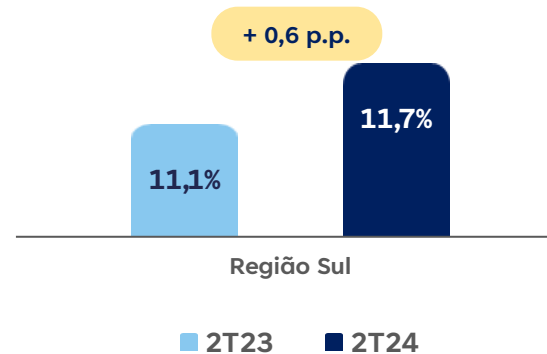


- ✓ Manutenção de *Share* no Rio Grande do Sul
- ✓ Expansão de 0,8 p.p. em Santa Catarina
- ✓ Expansão de 0,4 p.p. no Paraná

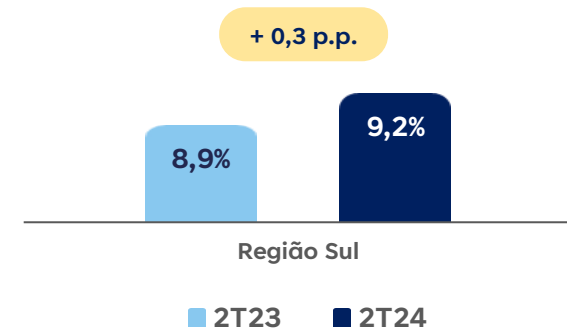
Market Share de Medicamentos



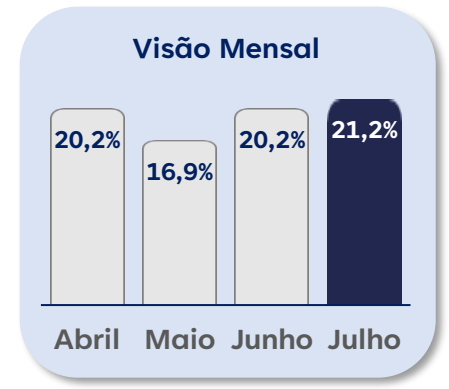
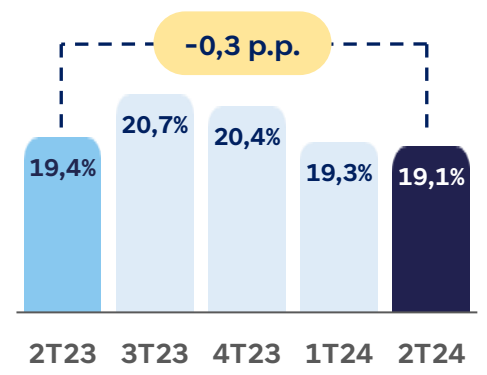
Market Share – Med. Marca



Market Share – Genérico



Participação Canais Digitais

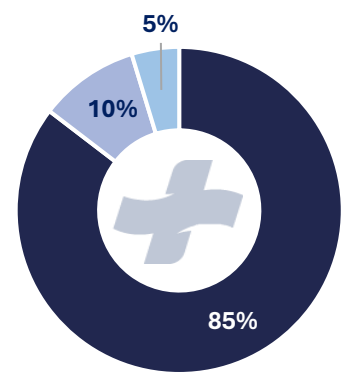


Maior Base Ativa de Clientes

MAU de 43,2%

Download App
5,1mm

(+41,7% vs 2T23)



Mix de Canais

- Canal Proprietário
- Mkt Place
- Social Commerce

Entrega Mais Rápida do Brasil

% Entregas em 60 min

49%

* Não inclui dados de Clique e Retire



Entrega Turbo

Pediu, chegou em **até 30 min.**



Pediu, chegou.

Entrega **em até 1 hora.**



Clique e Retire
601 lojas



Entregas 2T24
570.000



Mini CD/
Darkstore 9



Nível de Serviço
96% (2T24)



Lojas Delivery
194

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



LIDERANÇA

em serviços na Região Sul (2T24)
20,6% de Market Share



LÍDER

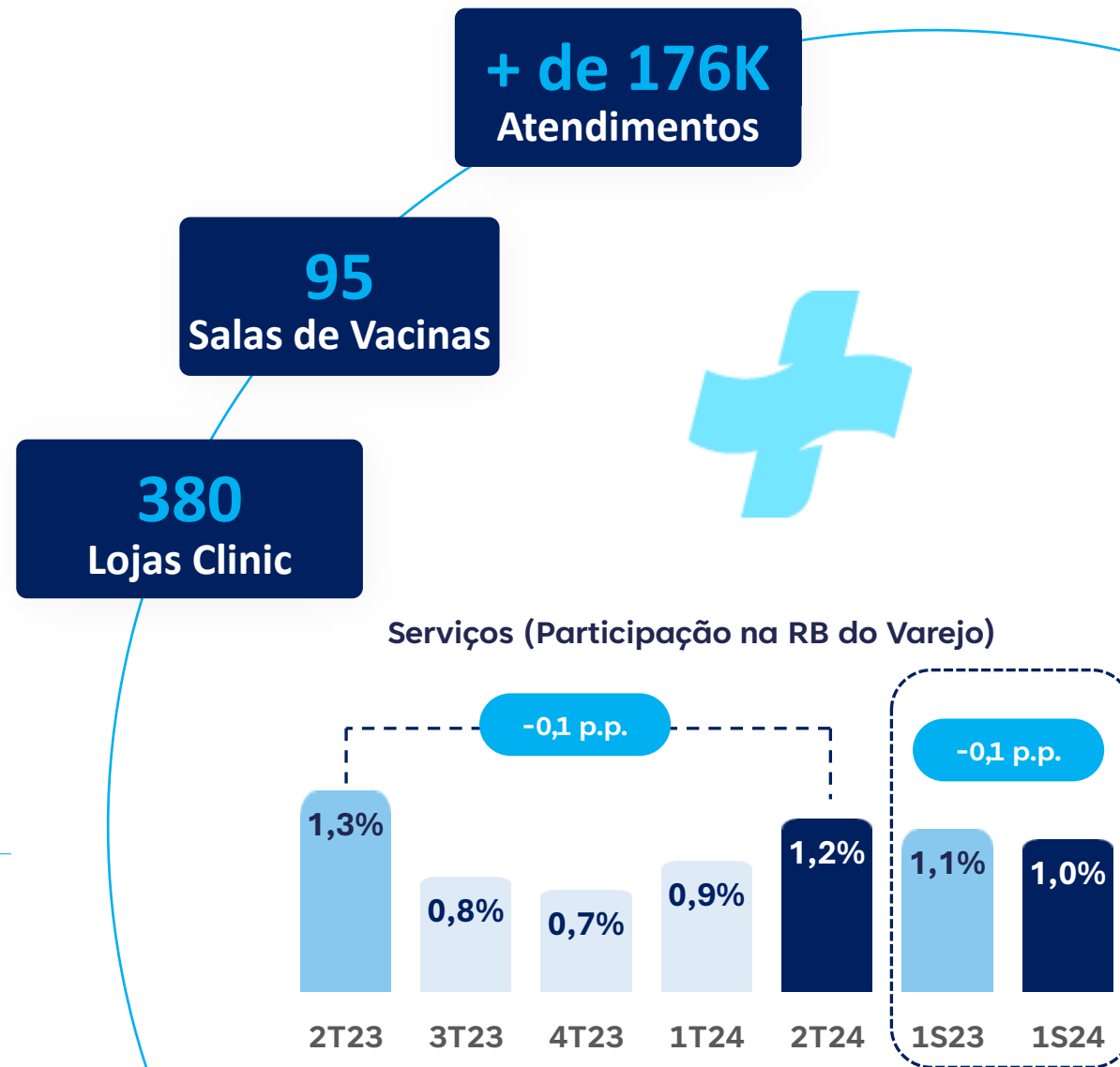
em vacinação na Região Sul (2T24)
38,2% de Market Share

Fonte: IQVIA



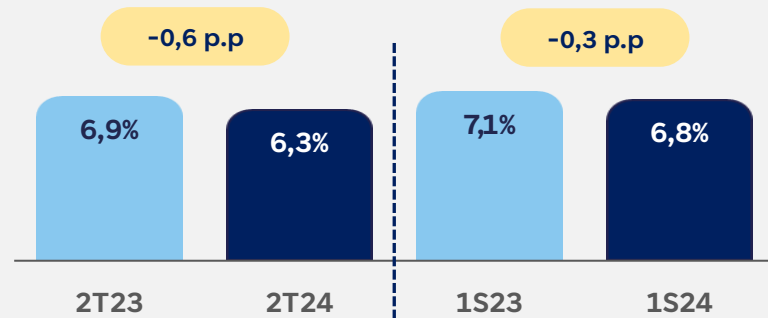
RECORRÊNCIA

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

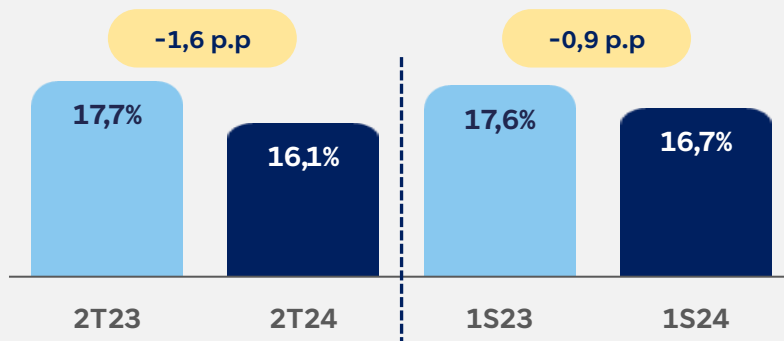


PRODUTOS PANVEL

% Participação do PP nas Vendas Varejo



% Participação do PP nas Vendas HB



Líder em 40% das categorias da rede

Produto Panvel representa 34,3% do mercado de Private Label da Região Sul

PRODUTOS PANVEL E MARCAS EXCLUSIVAS REPRESENTAM 6,9% DAS VENDAS DA PANVEL

Margem Bruta superior

+1.000 SKU's ativos







NPS
Panvel

Metodologia
Bain & Company



NPS Site
84



NPS App
80



NPS Loja
80



Panvel Clinic

NPS Clinic
86



Reclame Aqui
8,7



E-bit
95%

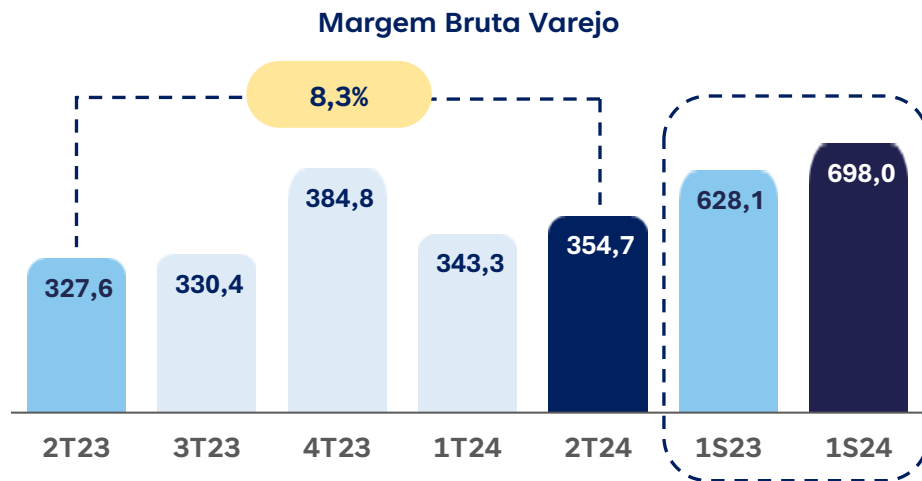


App Store
4,8



Play Store
4,8

MARGEM BRUTA DO VAREJO SE MANTÉM EM NÍVEL SAUDÁVEL, COM PRESSÃO CAUSADA POR EFEITOS SAZONAIS

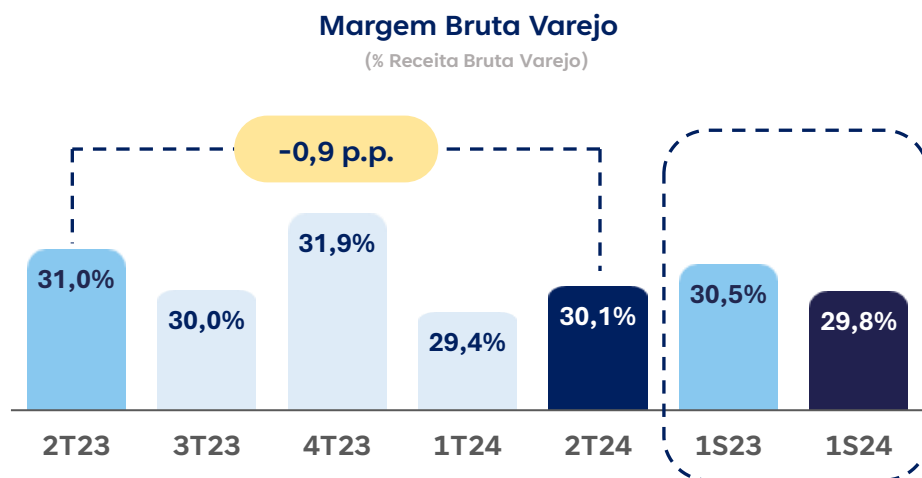


Margem Bruta do Varejo atinge R\$ 354,7 milhões no 2T24, crescendo 8,3% no trimestre e com pressão de 0,9 p.p., em razão de:

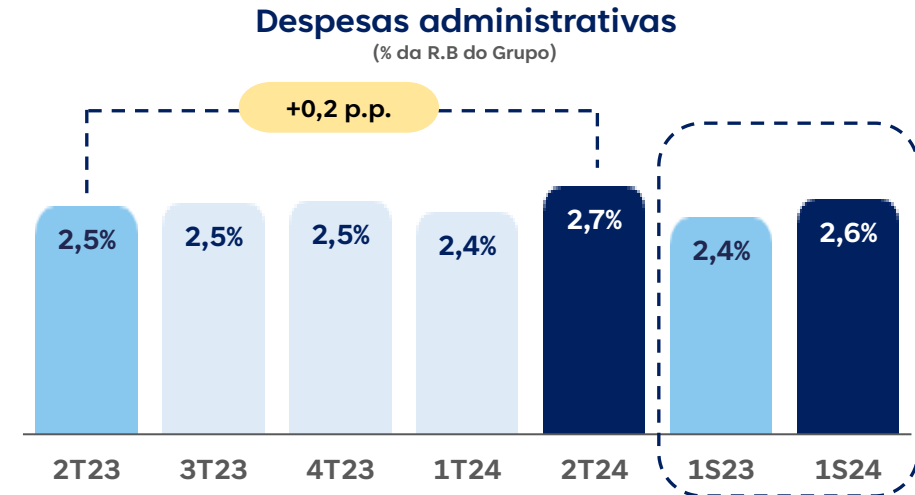
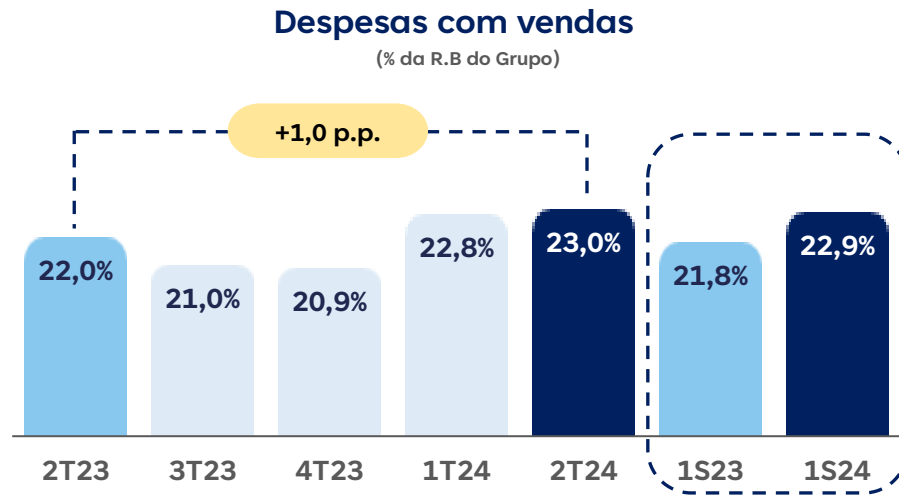
Menor reajuste de preços de medicamentos (5,6% em 2023 > 4,5% em 2024)

Pressão da Margem em razão da concessão de descontos mais agressivos em produtos para apoiar a população do Rio Grande do Sul;

Pressão no CMV em razão do maior volume de compras com Distribuidores, em razão das enchentes no Rio Grande do Sul.



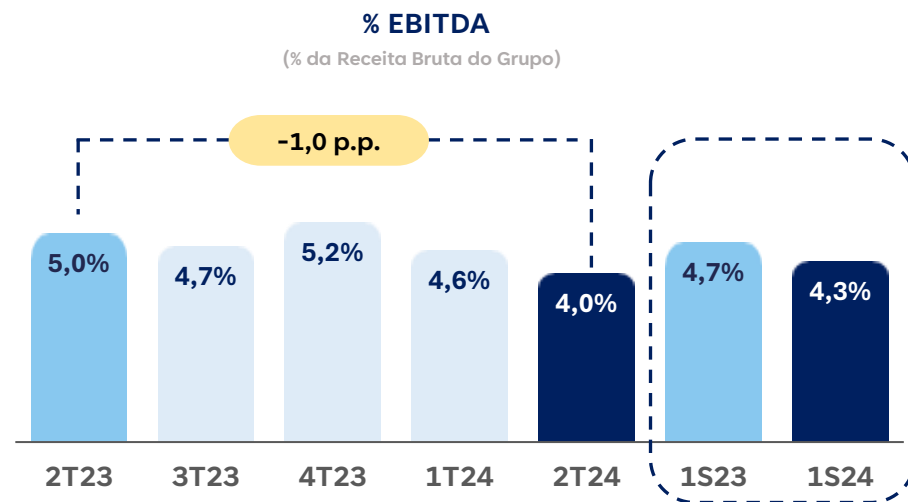
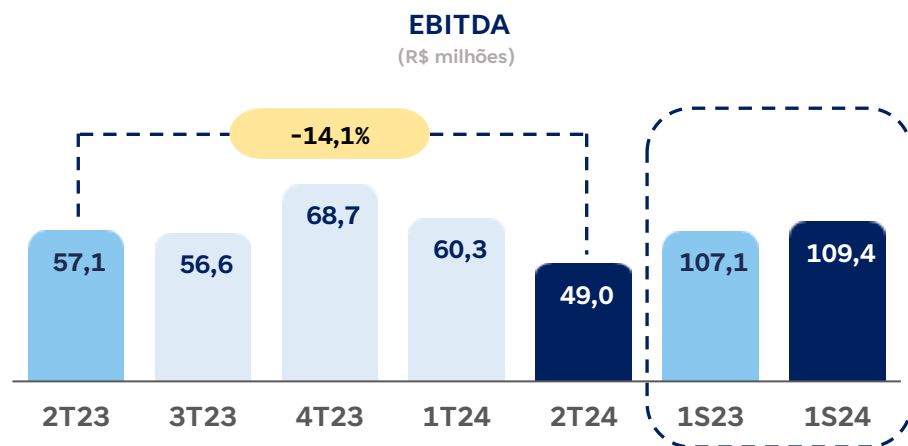
DESPESAS COM VENDAS E ADMINISTRATIVAS PRESSIONADAS PELA MENOR ALAVANCAGEM OPERACIONAL GERADA PELA REDUÇÃO DAS VENDAS DO VAREJO E DO ATACADO NOS MESES DE MAIO E JUNHO.



✓ Menor despesa nominal do ano

✓ Panvel segue como benchmark em despesa administrativa.

EBITDA AJUSTADO DO GRUPO ATINGE R\$ 49,0 MILHÕES NO 2T24, EQUIVALENTE A 4,0% DA RECEITA BRUTA DO GRUPO

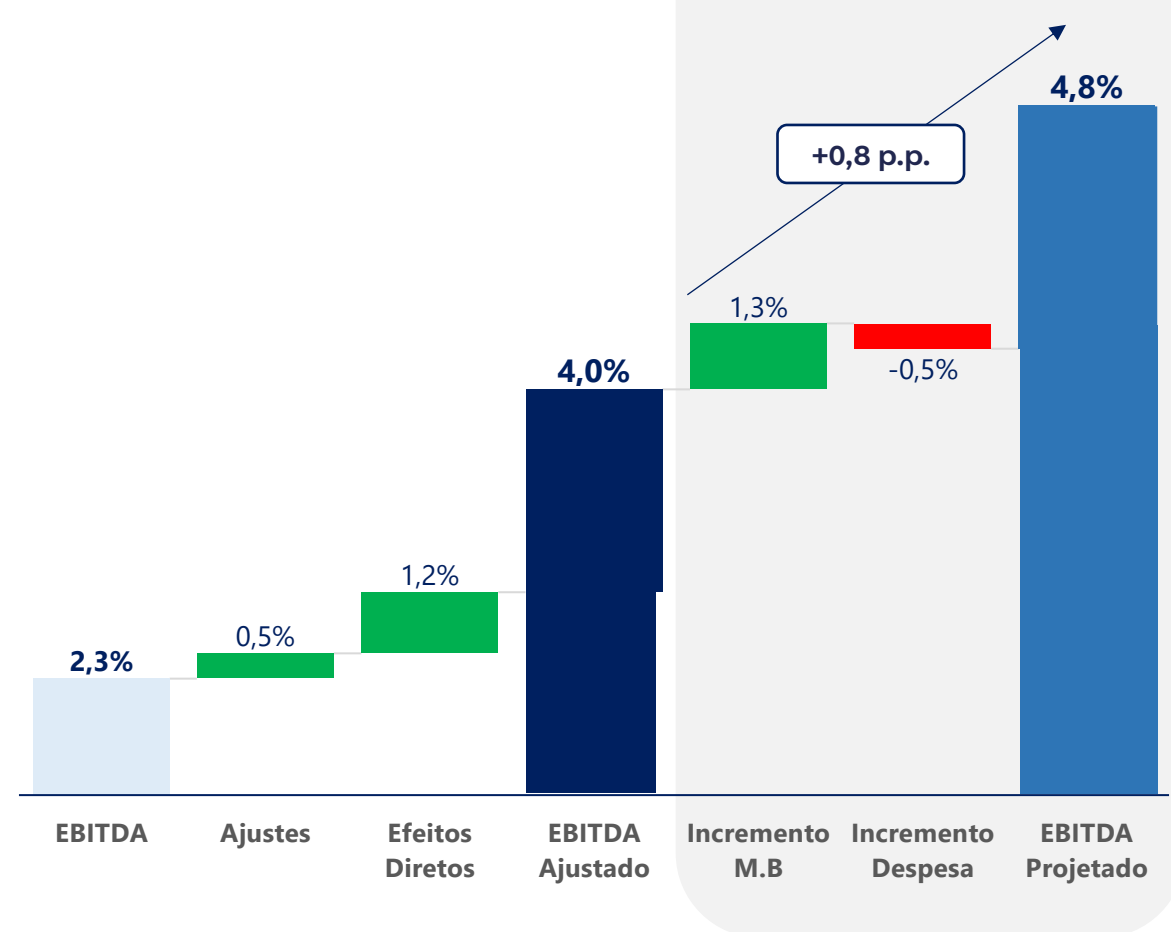


RECONCILIAÇÃO EBITDA AJUSTADO

Reconciliação Trimestre (R\$ milhões)	2T23	2T24	Var. %
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	(73,9%)
(+) 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.

	REALIZADO		Estimativa Companhia		
	2T24	YoY	Impactos Indiretos	2T24 Proj	YoY
(em milhares)					
Receita Bruta Grupo	1.223.685	4,9%	113.992	1.337.677	14,6%
Receita Bruta Varejo	1.177.913	11,5%	37.070	1.214.983	15,0%
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%
Despesa Varejo			(2.239)	-	
Despesa Atacado			(3.123)	-	
Impacto Direto			15.200		
EBITDA	27.728	(43,0%)		57.599	16,6%
Ajustes	6.116			6.116	-
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%	

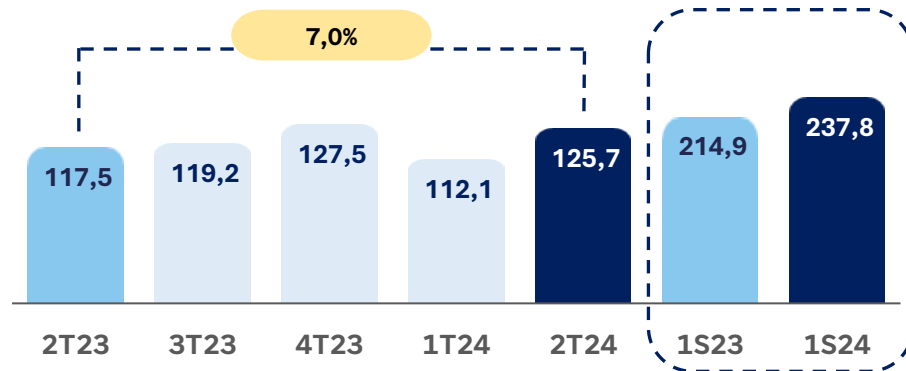
Realizado 2T24



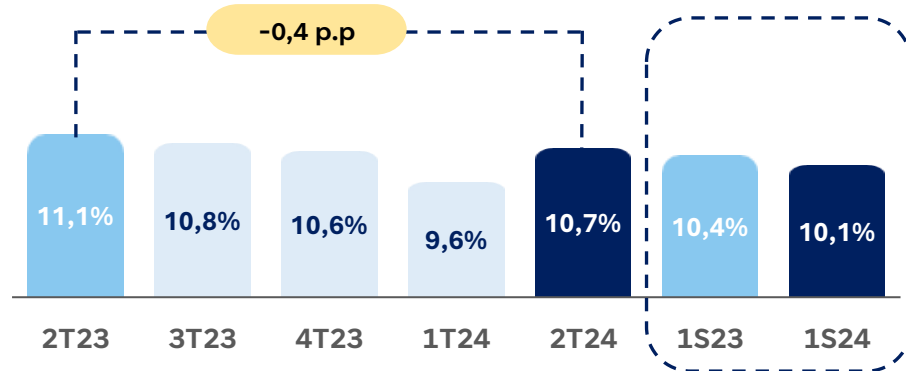
EBITDA DO VAREJO ALCANÇA 10,7% DA RECEITA BRUTA, MITIGANDO A QUEDA DA MARGEM BRUTA ATRAVÉS DE GANHOS DE PRODUTIVIDADE EM LOJAS

Ebitda do Varejo

(R\$ milhões)



(% da R.B do Grupo)



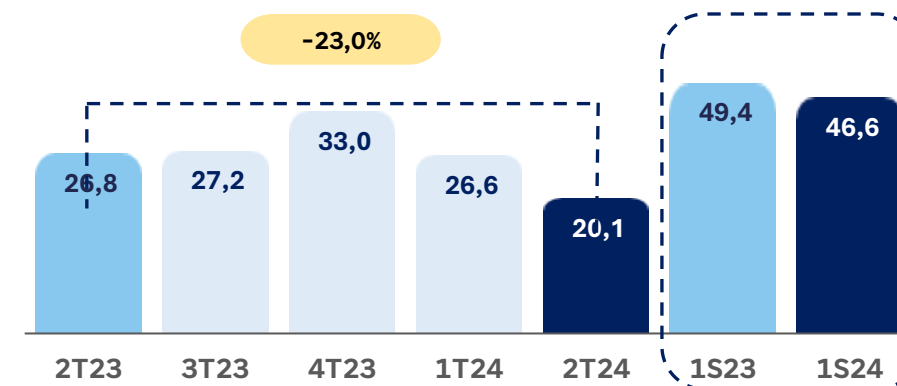
- Crescimento de 7,0%, com uma pressão de 0,4 p.p.;
- Redução dos impactos sazonais dos meses de maio e junho através de ganho de produtividade na base de lojas

✓ Resultado positivo para os *stakeholders*, mesmo com registro de todos os efeitos relevantes causados pelas enchentes.

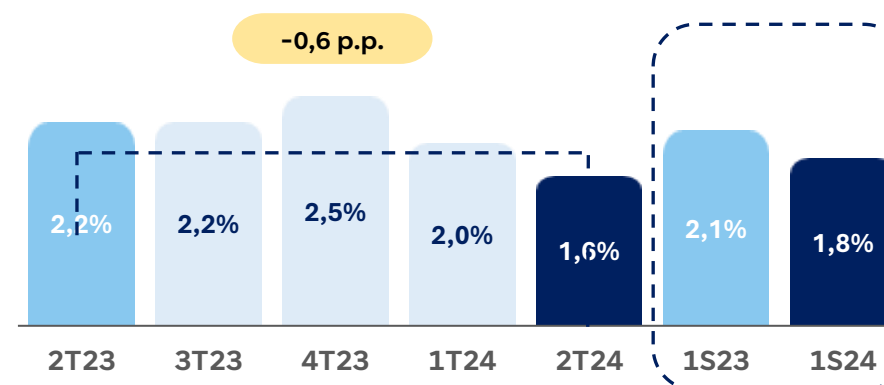
✓ Expectativa de expansão de margem para o segundo semestre inalterada, com a venda retomando seu patamar natural já a partir de julho/24.

Lucro Líquido Ajustado

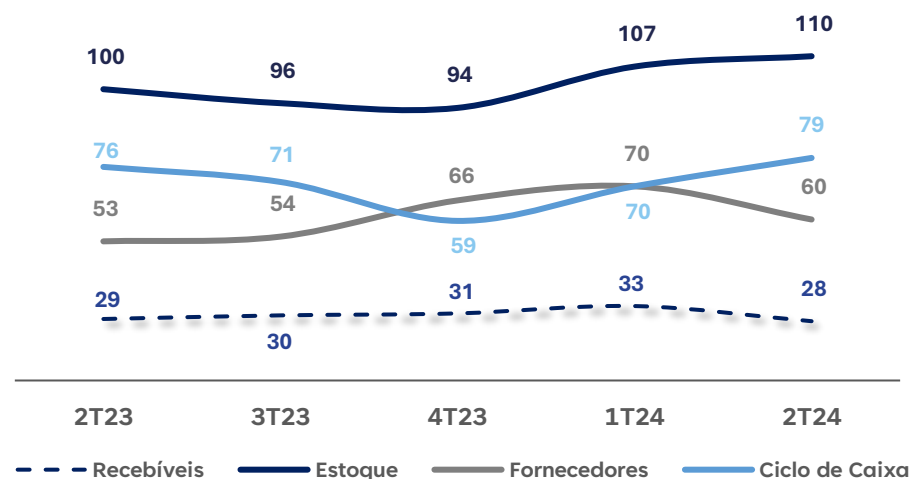
(R\$ milhões)



(% da R.B do Grupo)



Ciclo de Caixa



Ciclo de Caixa afetado por efeitos sazonais do trimestre.

Recebíveis: melhora significativa por conta da menor participação do Atacado.

Estoques: linha impactada em razão do menor volume de vendas, aliado ao período sem movimentação das mercadorias no CD de Eldorado do Sul/RS

Fornecedores: melhora de 07 dias em relação ao prazo de fornecedores, através de grande ação de negociação com os parceiros da indústria.

Endividamento

Dívida Líquida (R\$ mm)	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 e Equivalentes	193,2	265,0	245,4	262,3	270,6
Dívida Líquida / Caixa Líquido	160,4	173,8	137,1	206,6	206,8
Dívida Líquida / EBITDA LTM	0,75x	0,78x	0,59x	0,86x	0,89x

✓ **Nível de endividamento segue o mais baixo do setor**

PILARES ESTRATÉGICOS

EXPANSÃO



DIGITAL



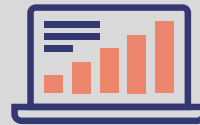
LOGÍSTICA



PRODUTOS
PANVEL



CLIENTES



ECOSSISTEMA
DE SAÚDE



ESG



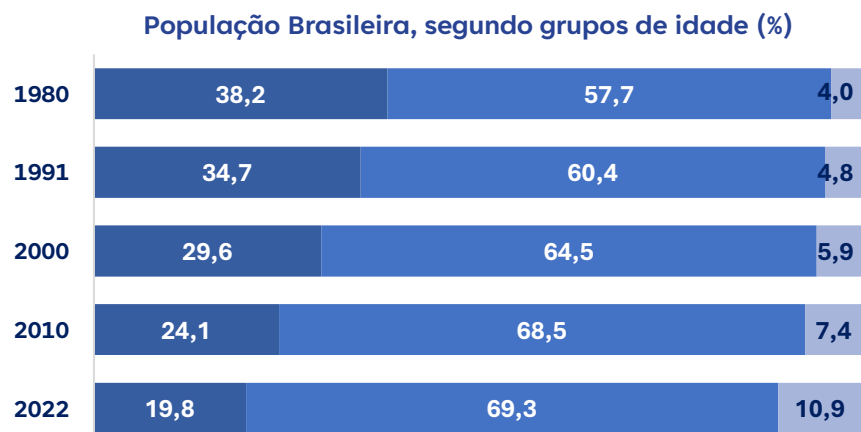
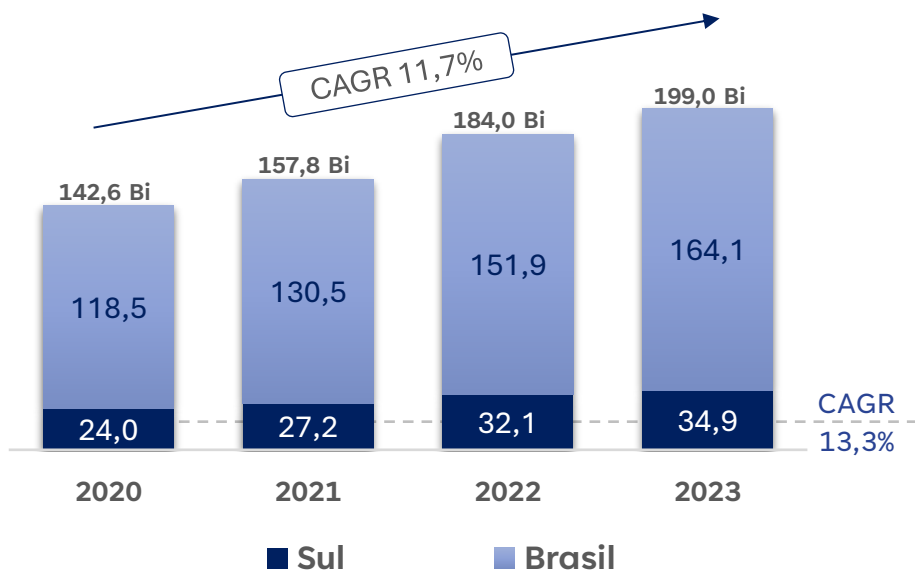
INOVAÇÃO & TECNOLOGIA

PESSOAS E CULTURA



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

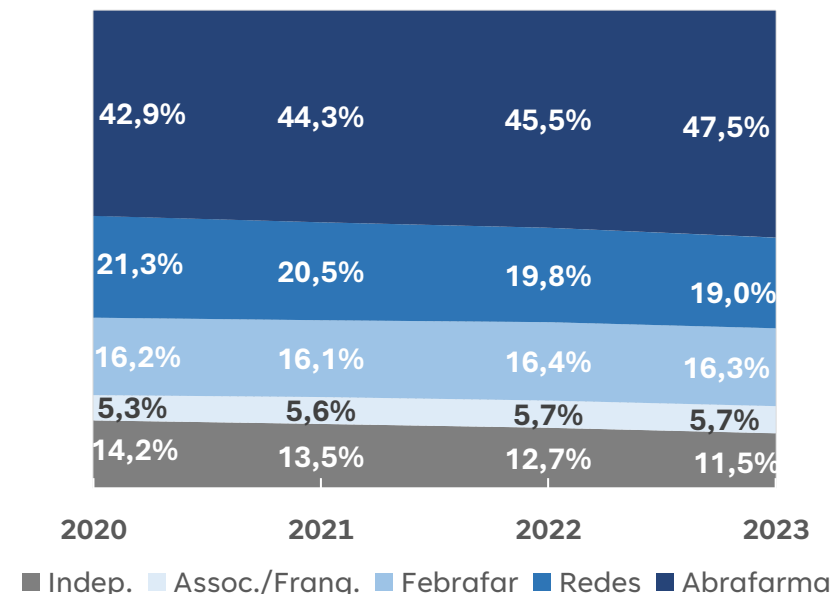
Panvel cresce acima do mercado no mesmo período (CAGR Panvel = 17,5%)

População Brasileira com Envelhecimento Acelerado

Região Sul tem maior projeção de envelhecimento

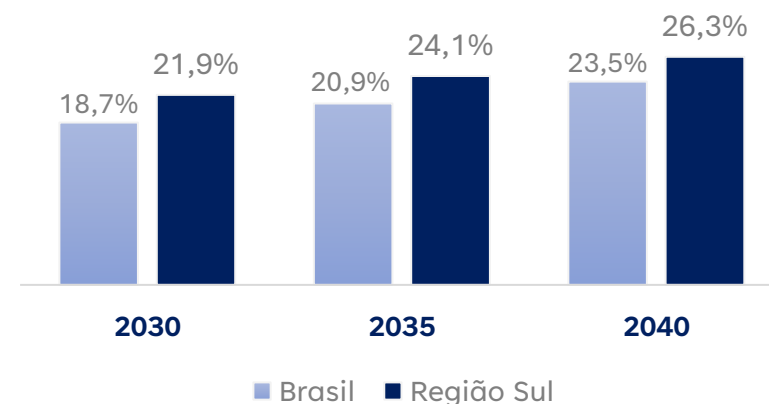
Evolução do Varejo Farmacêutico – Sul (R\$ CPP)

Fonte: IQVIA

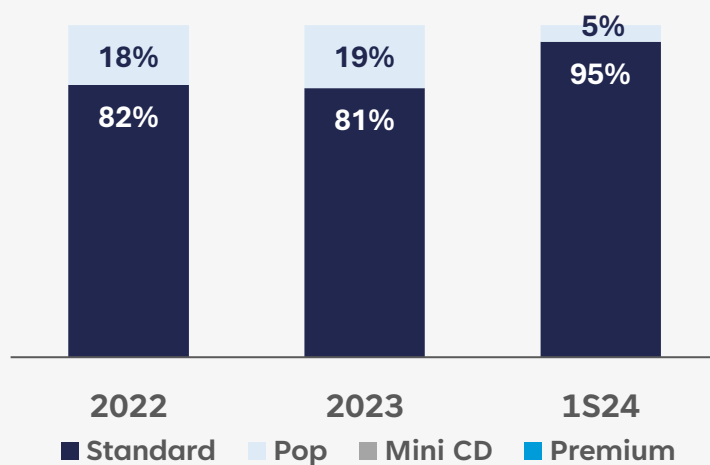


Projeção População 60+ (Brasil/Região Sul)

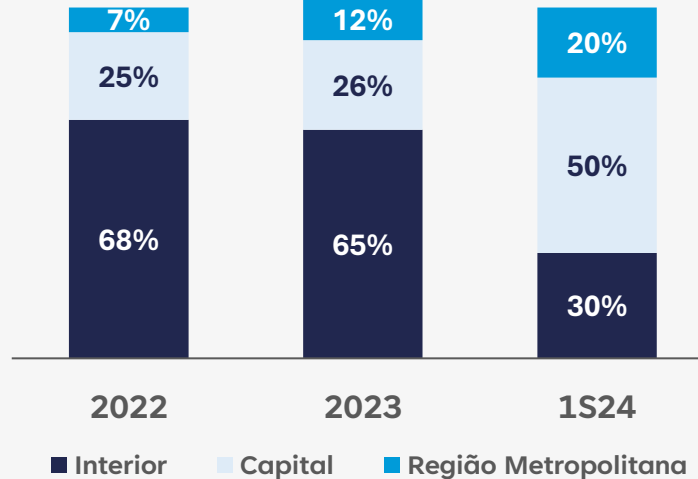
Fonte: IBGE



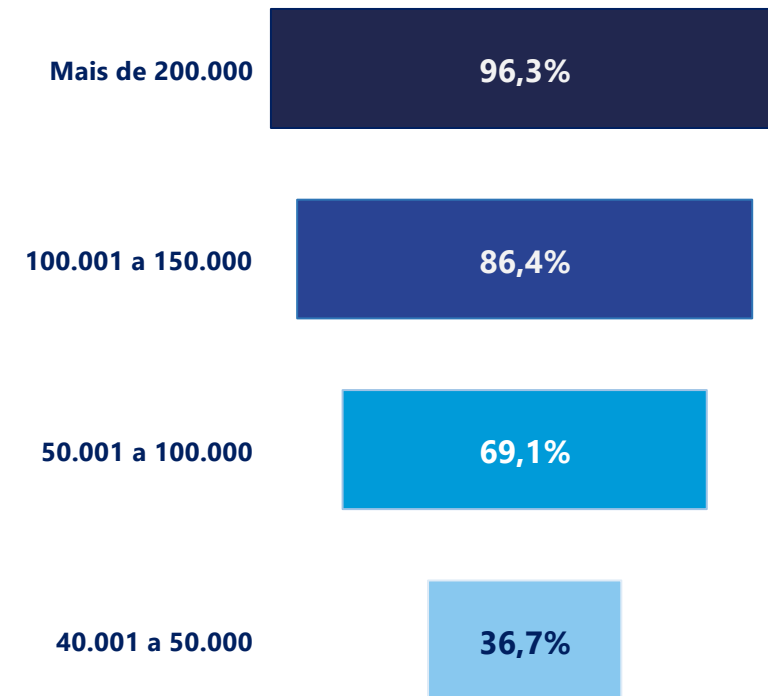
Aberturas por Tipo de Loja



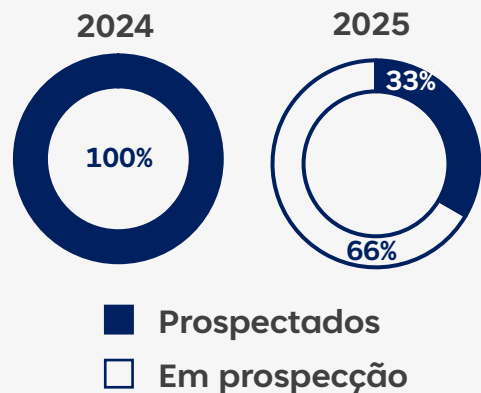
Aberturas por Tipo de Cidade



Cidades com lojas Panvel (por faixa de habitação)



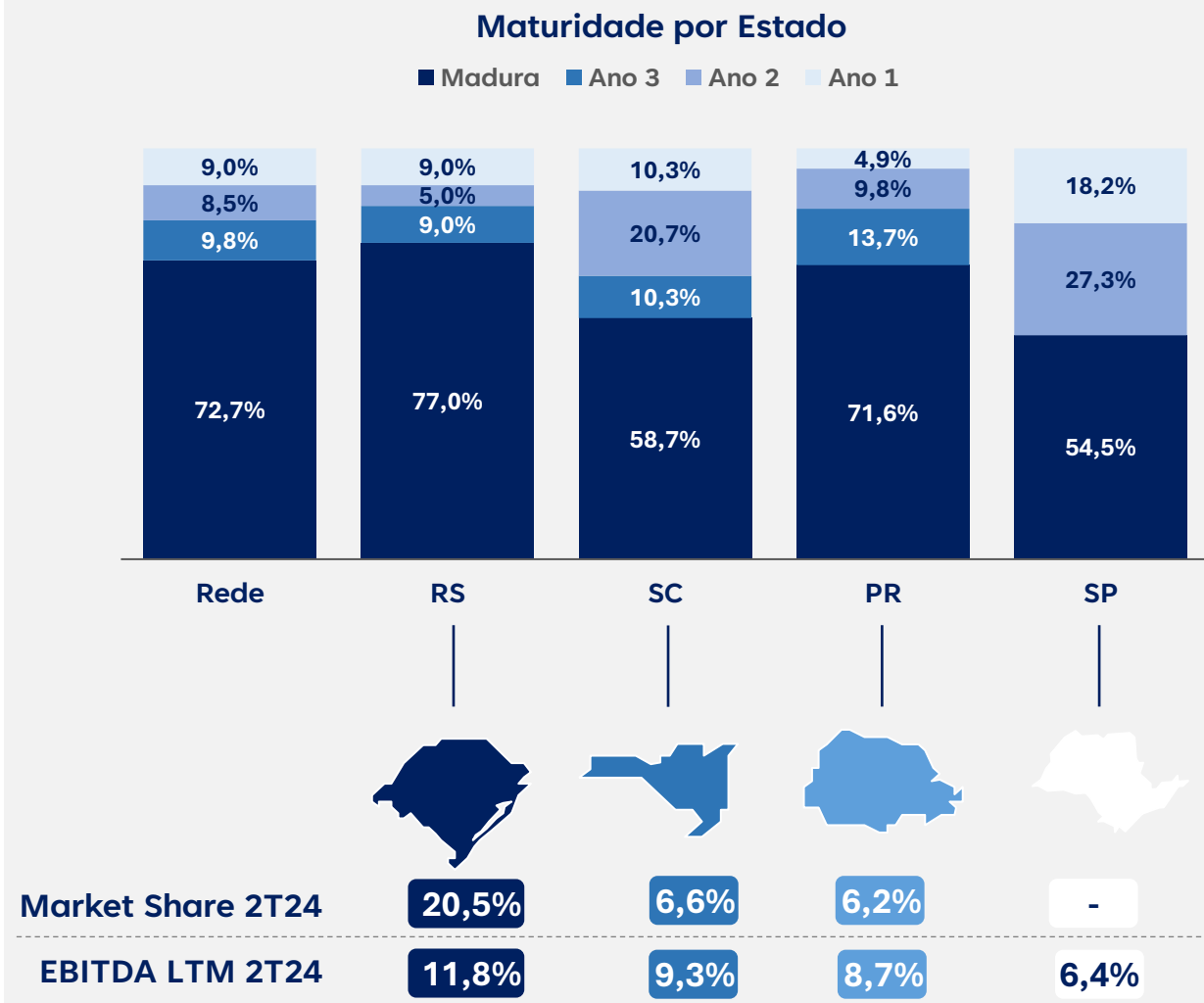
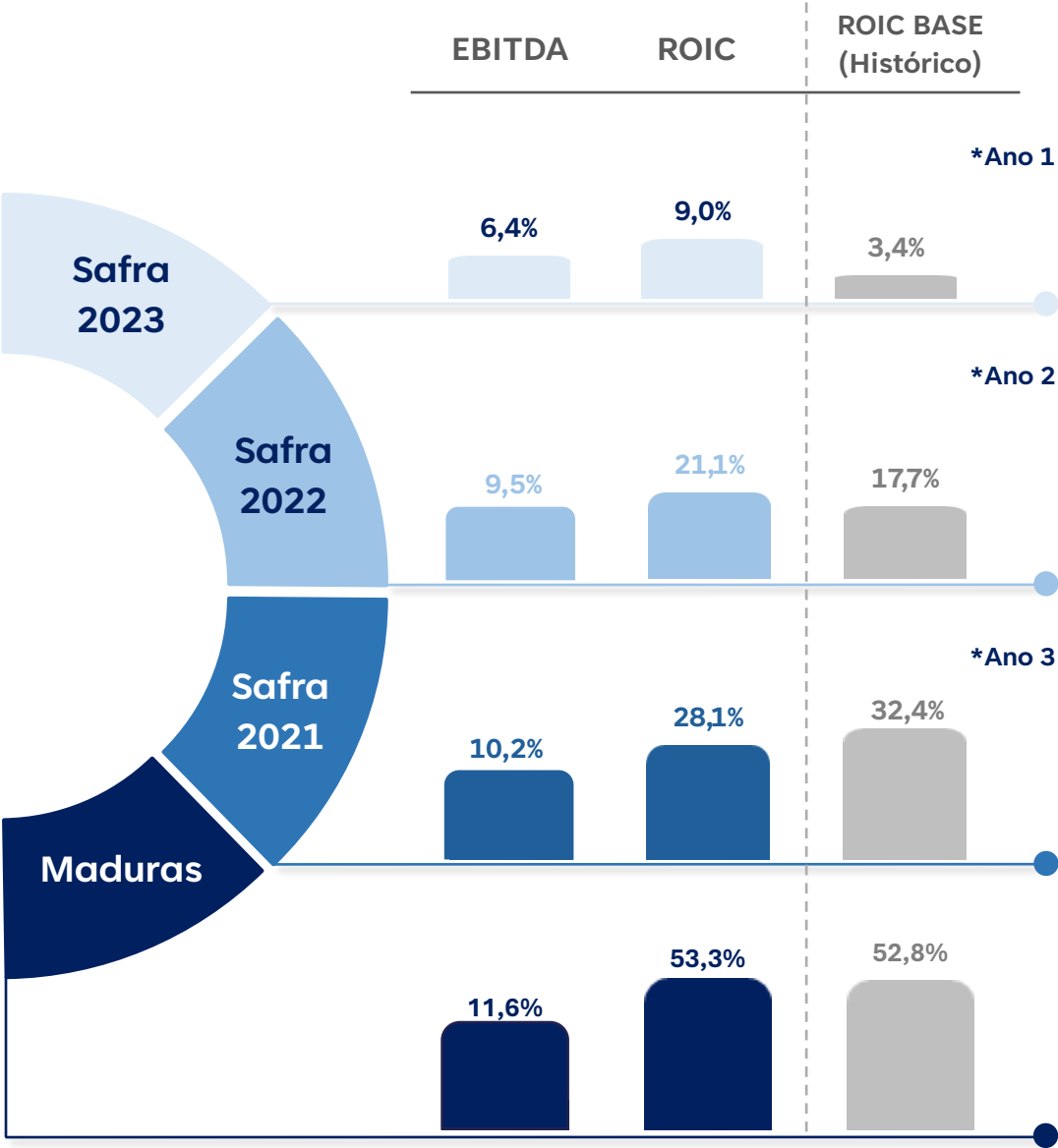
Prospecção de Pontos 2024/2025



Foco na Região Sul

Interiorização

Modelos Standard e Pop



LTM = últimos 12 meses

Inovação segue intrínseca à estratégia de negócios da Panvel;



sofia

Serviço de **Orientação Farmacêutica** com **Inteligência Artificial**

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

Olá! Sou a Sofia, a assistente farmacêutica da Panvel!

Estou aqui para orientar os colaboradores sobre **rotinas de atendimento**, informações sobre **interação medicamentosa** e até mesmo **orientações da ANVISA**.

grupo panvel

RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

2023

Acesse
aqui:



Publicado em 07/2024



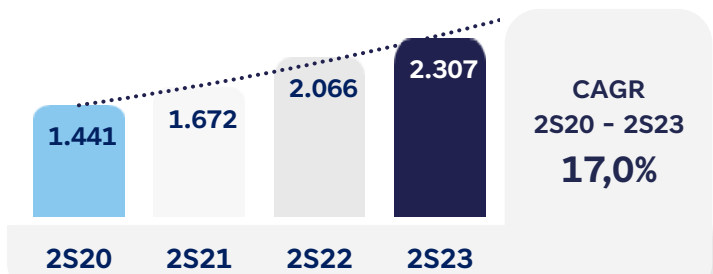
grupo panvel

Perspectivas 2º Semestre 2024

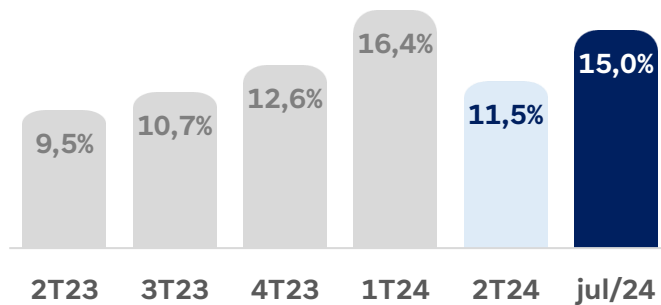




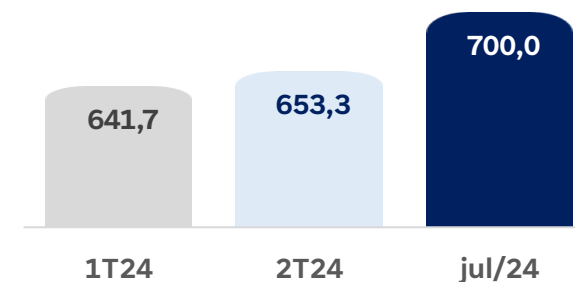
Receita Bruta Varejo
R\$ Milhões



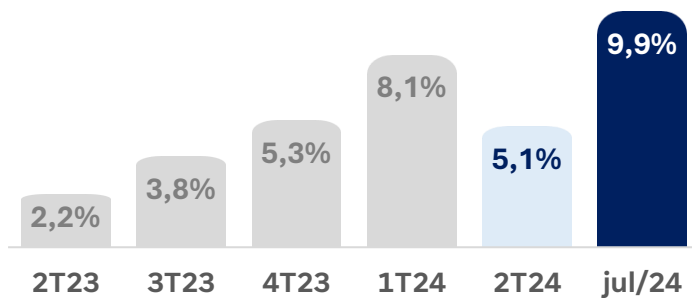
Crescimento de Vendas - Varejo



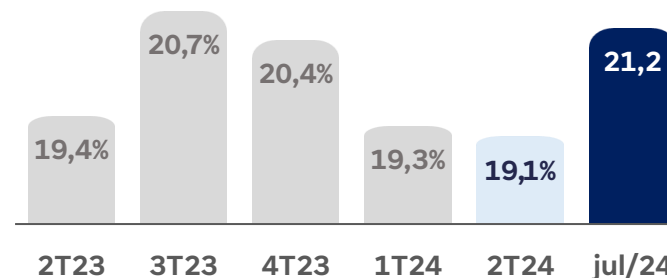
Venda Média/Loja
R\$ milhares



Crescimento Lojas Maduras



Digital (% na R.B do Varejo)



Visão da Panvel para 2024 não muda

Mantemos nossa visão positiva para o ano de 2024, após um semestre de crescimento acima do mercado, mesmo com impacto das enchentes.

Crescimento da Receita

- Manutenção do ritmo de Expansão planejado para 2024, com guidance de 60 lojas no ano, sendo 40 no 2S24.
- 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 e OTC)

Despesas

- Retomada da 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, com estrutura de capital sendo um diferencial competitivo;

Novo modelo de Atacado

- Atacado com operação em novo modelo, com venda menor e maior ganho de eficiência nas despesas de logística;
- Tendência de redução no mix de Receita Bruta Consolidado, afetando positivamente as Margens do Grupo.

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 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