grupo panvel

Sociedade de Capital Aberto - CNPJ Nº 92.665.611/0001-77

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Eldorado do Sul, RS, 23 de março de 2023

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 4º trimestre de 2022 (4T22). As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em reais (R$), de acordo com a legislação societária brasileira e normas internacionais de relatório financeiro (IFRS). As comparações de resultado do 4T22 usam como base o 4T21, exceto quando indicado de outra forma. Para fins de comparabilidade com períodos anteriores, os números deste relatório são demonstrados de acordo com a norma IAS 17/CPC 06. Os valores financeiros mencionados são referentes a valores em R$ (Real).

Resultados

2022	
Receita Bruta do Grupo R$ 4.280M (+23,5%)	**Receita Bruta do Varejo** R$ 3.908M (+23,1%)
Margem Bruta do Grupo 29,0% (+0,5 p.p.)	**Margem Bruta do Varejo** 30,4% (+0,4 p.p.)
EBITDA Ajustado R$ 202,8M (+25,7%) Margem de 4,7%	**Digital (% nas vendas do Varejo)** 15,8% (+22,8% vs 2021)

4T22	
Receita Bruta do Grupo R$ 1.165M (+21,4%)	**Receita Bruta do Varejo** R$ 1.070M (+21,1%)
Margem Bruta do Grupo 28,9% (+0,5 p.p.)	**Margem Bruta do Varejo** 30,0% (+0,3 p.p.)
EBITDA Ajustado R$ 58,6M (+19,4%) Margem de 5,0%	**Base de Clientes** 15,8 Milhões de Clientes +26,4% vs 4T21

Descrição	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	2021	2022
Nº de Lojas	517	527	538	548	556	517	556
Nº de funcionários	8.646	8.550	9.026	9.414	9.300	8.646	9.300
Em reais mil							
Receita Bruta TT	959.918	969.334	1.057.661	1.087.775	1.165.011	3.466.681	4.279.781
Margem Bruta TT	272.976	275.474	315.342	315.143	336.580	988.599	1.242.539
% da Receita Bruta	28,4%	28,4%	29,8%	29,0%	28,9%	28,5%	29,0%
Receita Bruta Varejo	883.890	877.411	965.395	995.322	1.070.306	3.174.359	3.908.434
Margem Bruta Varejo	262.214	261.504	300.664	303.502	321.089	950.994	1.186.759
% da Receita Bruta Varejo	29,7%	29,8%	31,1%	30,5%	30,0%	30,0%	30,4%
EBITDA Ajustado TT	49.041	39.664	56.098	48.458	58.647	161.265	202.757
% da Receita Bruta	5,1%	4,1%	5,3%	4,5%	5,0%	4,6%	4,7%
Lucro Líquido Ajustado TT	28.126	25.625	27.986	23.610	24.294	92.343	101.435
% da Receita Bruta	2,9%	2,6%	2,6%	2,2%	2,1%	2,7%	2,4%

Mensagem da administração

2022 foi um ano de intensivo trabalho intensivo pela Companhia, que resultou em muitas conquistas e novos recordes para o Grupo.

Grupo Panvel realiza investimento recorde no período, totalizando mais de R$ 313 milhões nos últimos dois anos.

Fechamos mais um ano completo de um novo ciclo de crescimento, iniciado após nosso *follow-on* em Julho de 2020. Esse foi o período com o maior volume de investimentos da história da Companhia, totalizando R$ 180,7 milhões apenas em 2022 e R$ 313,2 milhões nos últimos dois anos. Esses investimentos, focados nas operações de loja, em logística e em tecnologia, foram responsáveis diretos pela entrega de pilares fundamentais da nossa estratégia de longo prazo:

a) **Abertura de 60 novas lojas no ano e 120 novas lojas nos últimos dois anos:** mantivemos, pelo segundo ano consecutivo, o número recorde de abertura de lojas da Panvel. Foram mais 60 lojas, que representam um crescimento de cerca de 12% sobre a base já existente. Esse número reforça a consistência alcançada pelo nosso processo de expansão. Além disso, a maturação destas lojas segue em ritmo acelerado, conforme podemos observar através do crescimento de vendas e ganhos de margem;

b) **Logística:** ao final de 2022, finalizamos mais um investimento na ampliação do Centro de Distribuição de Eldorado do Sul/RS. Este investimento duplica nossa capacidade de armazenamento na região, e, **em conjunto com o investimento realizado no CD de São José dos Pinhais nos exercícios anteriores**, nos dará fôlego e ganhos de escala para suportar o projeto de expansão até o ano de 2025.

c) **Tecnologia:** seguimos investindo em nossos pilares digitais, melhorando cada vez mais a experiência de nossos canais de venda não presenciais (foco na experiência do cliente e na qualidade de nossa entrega de última milha, além do lançamento de nosso ***Marketplace*** e iniciativas de cauda longa de produtos), como, também, seguimos avançando rapidamente na digitalização do nosso cliente. Por isso que a Panvel segue sendo o ***benchmark*** do varejo farmacêutico quando o assunto é **Digital**, mantendo a maior penetração de venda dos canais digitais do setor e a entrega de última milha mais rápida do Brasil.

Receita Bruta do Grupo cresce 23,5% e atinge R$ 4,3 bilhões

As conquistas de 2022 não se resumem apenas aos investimentos realizados. Ao longo do ano, **entregamos resultados consistentes e crescentes em todos os nossos pilares estratégicos**.

A Receita Bruta do Grupo superou a marca de quatro bilhões de reais, tendo atingido R$ 4,3 bilhões no ano, um crescimento recorde de 23,5% no período. Esse crescimento foi puxado pela Panvel, cuja venda cresceu 23,1% no período (21,1% no 4T22), acompanhada por uma ótima performance de SSS (19,5% no ano) e de MSSS (12,8% no ano). O crescimento robusto de vendas teve duas consequências importantes:

a) **Ganhos consecutivos de *market share* em todos os Estados da Região Sul:** Atingimos no 4T22 uma participação de mercado de 12,2% na Região Sul, um crescimento de 0,4 pp sobre o mesmo período de 2021.

b) **Atingimento do maior nível de venda média por loja da nossa história:** R$ 642 mil / mês.

Todo esse excelente desempenho de vendas foi construído através de várias frentes. No **Panvel Clinic**, mesmo com a redução de demandas relacionadas à Covid-19 (principalmente testes) atingimos **2,3% de participação de serviços sobre as vendas em 2022**, e mais uma vez a Companhia se consolidou como líder na região Sul na prestação de serviços em farmácias e *benchmark* do varejo farma em termos de participação. Encerramos o ano com 336 lojas com *Clinic* e 86 salas de Vacinação;

Base de clientes Panvel cresce 26,4% no ano e representa 52% da população da Região Sul.

No **Digital**, conforme já comentado, a Panvel manteve alta participação nas vendas totais da rede (**15,8% no ano**) e melhorou cada vez mais a sua capacidade de entrega de última milha. Ao longo de 2022 foram realizadas mais de 2,9 Milhões de entregas, sendo 40% deste volume entregue em até 60 minutos, reforçando a entrega de última milha da Panvel como a mais rápida do varejo farma.

Assim, com inúmeros projetos focados na experiência do usuário e na eficiência operacional, a Panvel continua sendo o *benchmark* do varejo farma quando o assunto é *e-commerce*. Não podemos deixar de mencionar o forte crescimento da base de clientes em 2022. Finalizamos o exercício com **15,8 Milhões de clientes em nossa base, o que representa um crescimento 26,4% no ano**, que aliado às nossas ferramentas de **CRM**, permitiu trazer um maior nível de fidelização e recorrência, através de iniciativas como a criação do *PBM Panvel* e outros projetos focados no acompanhamento do cliente que utiliza medicamentos para doenças crônicas e de uso contínuo.

Todo o crescimento da venda foi acompanhado pela expansão das margens. O investimento assertivo em estoques, aliado a uma gestão de mix de produtos, a uma política comercial eficiente e à implementação de projetos estratégicos voltados aos medicamentos, permitiram que o Varejo da Panvel atingisse uma **Margem Bruta de 30,4% no ano**, crescimento de 0,4 pp em relação ao ano anterior. Esse desempenho na Margem Bruta, aliado ao desempenho nas vendas, compensou efeitos inflacionários em nossas despesas com vendas, em especial as despesas de Pessoal e de Aluguel, restando a pressão natural nas despesas relativas ao ritmo de expansão.

EBITDA cresce 25,7% em 2022, atingindo R$ 202,8 milhões, mesmo com investimentos acelerados.

Dentro deste contexto de pressão nas despesas de curto prazo devido ao ritmo de expansão, **é muito importante destacar que crescemos a Margem EBITDA ajustada em 25,7% no ano, atingindo o patamar de R$ 202,8 milhões, equivalentes a 4,7% sobre a Receita Bruta (5,0% no 4T22)**.

O Lucro Líquido Ajustado atingiu R$ 101,4 milhões, representando 2,1% da Receita Bruta, com um crescimento de 9,9%.

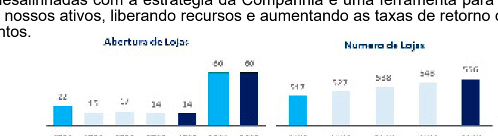
Panvel mantém baixa alavancagem financeira, ficando abaixo de 0,4x EBITDA.

A qualidade da gestão de caixa também merece destaque. **Crescemos venda de forma acelerada, abrimos lojas, investimos em logística e em tecnologia de forma sustentável**. Com isso, fechamos 2022 com dívida e alavancagem baixas, menor do que 0,4 x EBITDA.

Essa situação confortável de caixa nos dá fôlego para continuar crescendo mesmo com um cenário econômico mais desafiador. Vale lembrar que esse crescimento em vendas também veio acompanhado da melhora em nossos indicadores de atendimento ao cliente, cujo principal *KPI* é o **NPS** (*Net Promoter Score*). Esse indicador **se manteve em nível recorde de 80 pontos em 2022, 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. Além de todos esses números robustos e consistentes, ao longo de 2022 tivemos a oportunidade de evoluir bastante na jornada ESG. Após o lançamento da plataforma Todos Bem em 2021, foram dados passos importantes nesse pilar, como a realização do nosso primeiro Inventário de Gases do Efeito Estufa, o início da preparação do primeiro Relatório de Sustentabilidade da Companhia (que será publicado em 2023), a reestruturação do programa Troco Amigo, dentre outras iniciativas. Encerramos o ano de 2022 com importantes avanços nas metas traçadas dentro do programa, que estão disponíveis através do site https://www.grupopanvel.com.br/todosbem/. Todas essas importantes entregas reforçam nossa consistência e confiança para os próximos anos. Vamos continuar investindo e inovando em nosso negócio e vamos colher os frutos de projetos e investimentos passados. Temos plena consciência de que para alcançar nossos objetivos de longo prazo ainda teremos muito trabalho pela frente, mas seguimos entregando todos os compromissos firmados em nosso follow on. E, por fim, vale ressaltar que tudo isso só foi possível e continuará a ser construído através das nossas pessoas. Com isso, gostaríamos de agradecer todos os stakeholders que fazem parte do nosso Grupo e que contribuem para a contínua superação de resultados em cada um dos trimestres.

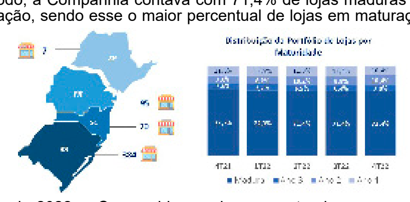
Portfólio de lojas

No 4T22 a Companhia inaugurou 14 lojas, sendo 4 unidades no RS, 6 unidades em SC, 3 unidades no PR e 1 em SP. Ao final do ano de 2022, foram 60 novas lojas abertas, sendo 34 no RS, 10 em SC, 15 no PR e 1 em SP, alcançando a marca de 556 lojas em operação. Estes números representam a consistência e capacidade de execução deste ritmo de expansão, em linha com a estratégia de adensamento na Região Sul, principalmente fora das Capitais, somado ao incremento da capacidade de atendimento dos canais digitais. No 4T22, a Companhia realizou a transferência de 3 filiais (maduras) para pontos com maior potencial de venda. Outras 3 filiais (maduras) foram encerradas porque não atendiam mais ao perfil, nem ao potencial de venda e de rentabilidade determinados pelos padrões de operação da Companhia, considerando indicadores como localização, vagas de estacionamento e metragem. Ao longo do ano, a Companhia realizou a transferência de 12 filiais (maduras) e outras 9 filiais (maduras) foram encerradas. Lembramos que o encerramento de filiais desalinhadas com a estratégia da Companhia é uma ferramenta para otimização do uso de nossos ativos, liberando recursos e aumentando as taxas de retorno dos nossos investimentos.



	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	2021	2022
Lojas Abertas	22	15	17	14	14	60	60
Transf./Encer.	(5)	(5)	(6)	(4)	(6)	(16)	(21)

Ao final do período, a Companhia contava com 71,4% de lojas maduras e 28,6% em processo de maturação, sendo esse o maior percentual de lojas em maturação na história da Companhia.



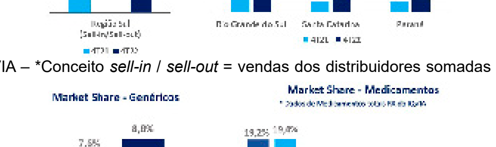
Market share

Ganho de Market Share em todos os estados, inclusive no RS, com ganhos de 0,5 p.p. na Região Sul.

Ao longo do ano de 2022, a Companhia seguiu apresentando ganhos consecutivos de participação de mercado, em todos os Estados da Região Sul, inclusive no Rio Grande do Sul, onde a Panvel já possui um parque de lojas mais maduro. Esses ganhos de *market share* são frutos de uma estratégia de expansão assertiva e da qualidade da operação das lojas já existentes.

No 4T22 a Panvel alcançou um *market share* de 12,3% na Região Sul, uma evolução de 0,5 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior, com destaque para o Estado do Paraná onde houve ganho de 0,9 p.p. A Companhia ainda enxerga muitas oportunidades para a Região Sul, em especial no interior dos três Estados que a compõe. Essas oportunidades seguirão sendo exploradas ao longo dos próximos anos. Outro destaque importante do trimestre foi o ganho de *market share* em todas as categorias de medicamentos, em linha com a estratégia traçada para o acompanhamento da jornada de pacientes de doenças crônicas e de uso contínuo, bem como para a maior participação de genéricos.

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



E-commerce e iniciativas digitais

Em mais um trimestre de forte desempenho do Digital, mantivemos nossa posição de *benchmark* do varejo farma brasileiro, com a maior participação de canais digitais na venda, um diferencial competitivo fruto de uma experiência fluída e totalmente *omni* fornecida em todos nossos canais de venda não presencial (App, Site, *Marketplaces*, Alô Panvel). Nesta participação não estão incluídas as vendas atribuídas a ferramentas de *Social Commerce*, como *WhatsApp*.

Venda do Digital cresce 22,8% em 2022, e mantém a Panvel como benchmark do setor.

Mesmo com uma base de comparação forte, as vendas do Digital cresceram 26,2% no 4T22, e 22,8% na comparação de 2022 versus 2021, demonstrando a qualidade do nosso modelo de negócio e de nossa estrutura de entrega de última milha. Neste quesito, a Panvel também se destaca por possuir a entrega de última milha mais rápida do varejo farma brasileiro. Os investimentos nessas estruturas se traduzem em indicadores sólidos e consistentes.

Destaques do Digital

Abrangência da entrega em até 1h: Todas as cidades nas quais estamos presentes;

Estrutura de Entrega 4T22: 132 lojas híbridas + 9 Mini CDs (*dark stores*)

Número de Entregas 4T22: 895 mil (crescimento de 55,2% vs 4T21, e média de 298 mil entregas/mês)

Nível de Serviços: 97% das entregas dentro do prazo (4T22)

Digital mantém um elevado share nas vendas da Panvel, alcançando 16,0% no 4T22, participação muito acima da média do mercado, com um crescimento de 26,2% vs 4T21.

Em linha com nossa estratégia para cada uma das localidades nas quais estamos presentes, executamos 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.

Em um ano de forte crescimento das vendas da Panvel e uma retomada no fluxo de clientes em lojas físicas, o Digital vem conseguindo manter sua elevada média de participação. Além disso, importante destacar que esse crescimento não afeta negativamente as margens da Companhia, na medida em que funciona como uma alavanca para o aumento da produtividade nas lojas. Ao longo de 2022 concluímos diversos projetos que foram fundamentais para manutenção de nossa posição como *benchmark* do setor:

- ***Marketplace*:** lançamos nossa plataforma no segundo semestre de 2022, que atualmente conta com mais de 14 *sellers* e 7 mil SKU'S, e seguirá crescendo em 2023;
- ***Tracking* de Pedido:** funcionalidade inserida em todos os canais digitais;
- **Redesenho *end to end* de nossos Site e App:** realizamos de forma contínua projetos de melhoria e redução de atrito na jornada de nossos clientes;
- **Personalização:** implantação de vitrines digitais com a utilização de *machine learning*;
- ***Split* de Pedidos:** funcionalidade de *split* de pedidos disponibilizando em tempo real os estoques de todas as nossas lojas, CDs e Mini Cds.
- **Microserviços:** migração de todas as plataformas para microserviços, permitindo escalabilidade e maior produtividade.

Ecossistema de Inovação

Tecnologia e Inovação sempre fizeram parte do crescimento e da construção do negócio no Grupo Panvel. Nesse ano podemos perceber mais uma vez o diferencial de nossa plataforma tecnológica, o *Omnipharma*, pois mesmo com uma aceleração das vendas físicas, conseguimos manter a tração nas vendas online. Isso só reforça nosso compromisso de se ter uma operação realmente omnichannel, e que é destaque em todo o varejo farma, onde o cliente consegue ter uma experiência e um nível de serviço muito bom independente do canal que esteja utilizando. Vale lembrar que a inovação não ocorre apenas internamente, mas também através da conexão com inúmeras *startups*. Isso começou com a criação do *Panvellabs*, que já está a caminho do 4º ano de vida baseada em três pilares: soluções para saúde e bem-estar, para experiência do consumidor e para inteligência operacional. Ao longo do ano de 2022 conquistamos diversos avanços em nosso Ecossistema de Inovação, tendo encerrado o ano com 287 *startups* em no *Pipeline*, sendo que 24 dessas já estão conectadas e colaborando para melhorias de processo, eficiência e redução de atritos na jornada de nossos clientes e mesmo em atividades de retaguarda. Também em 2022, após o sucesso de nossas estratégias de conexão com esse ecossistema, entendemos que era o momento de dar mais um passo no ecossistema de inovação e lançamos o *Panvel Ventures*, nossa estrutura de *Corporate Venture Capital* (CVC) com o objetivo de realizar investimentos em *startups* alinhadas com o nosso negócio principal e que permitam acelerar nossa estratégia de inovação. A primeira investida da Panvel Ventures é a Lincon – que significa "*life in control*", *healthtech* que promove terapia digital humanizada, controlada, então, por um time multidisciplinar próprio formado por médicos, enfermeiros, nutricionistas, educadores físicos e psicólogos.

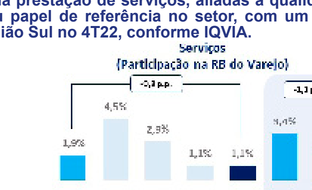
Ecossistema de saúde

A Panvel é referência em serviços de saúde na Região Sul do país, dado refletido no elevado *market share* na realização serviços, como testes, vacinas e outros serviços que integram nosso portfólio. Assim, cada vez mais os clientes identificam as lojas da Panvel como um local para tratar e solucionar os mais diversos assuntos relacionados à saúde.

Panvel Clinic	Salas de Vacinação	Serviços Prestados:
336 lojas (+31 salas vs 4T21)	86 (+12 salas vs 4T21)	+ de 146 mil (4T22)

Com estrutura robusta e expertise na prestação de serviços, aliadas à qualidade de atendimento, a Panvel manteve seu papel de referência no setor, com um *market share* de 54,3% de vacinação na Região Sul no 4T22, conforme IQVIA.

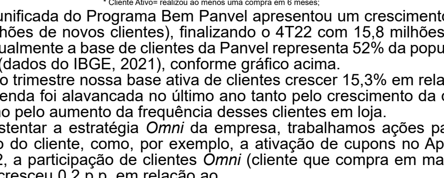
Em linha com a expectativa da Companhia, ao longo do 4T22 os serviços mantiveram uma participação reduzida nas vendas do Varejo, com 1,1% de penetração. Essa queda de participação foi compensada pelo crescimento de outras categorias dentro do nosso mix de vendas, principalmente medicamentos (marca e genéricos).



Panvel Saúde Empresarial

O Panvel Saúde Empresarial oferece um programa de benefícios aos colaboradores das empresas conveniadas e às próprias empresas. Com um olhar especial para Operadoras de Planos de Saúde, Autogestões e Medicinas de Grupo, oferecemos a gestão e o acompanhamento dos seus beneficiários, o fornecimento de medicamentos especiais e de todos os produtos necessários para a melhoria da qualidade de vida desta população. Neste contexto, a categoria de Medicamentos Especiais apresentou uma evolução de 44,1% no ano de 2022, crescimento esse que se deu sobre uma forte base de comparação. Esse avanço reflete o empenho e a força das nossas parcerias, que seguem critérios de qualidade nos produtos e nos serviços de saúde oferecidos no modelo B2B2C, aliados a um modelo de negócio único. Nossos convênios atualmente totalizam mais de 6,4 milhões de vidas sob gestão. Ao longo do trimestre mantivemos um forte ritmo de crescimento da base de clientes e de convênios, através de parcerias que representam uma das principais fortalezas da Panvel na Região Sul.

CRM



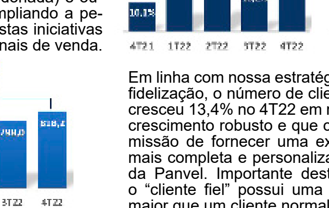
* Cliente Ativo= realizou ao menos uma compra em 6 meses;

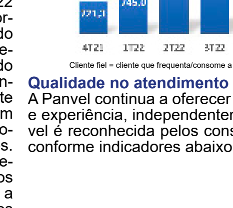
A base unificada do Programa Bem Panvel apresentou um crescimento anual de 26,4% (+ de 3 milhões de novos clientes), finalizando o 4T22 com 15,8 milhões de clientes em sua base. Atualmente a base de clientes da Panvel representa 52% da população da Região Sul do país (dados do IBGE, 2021), conforme gráfico acima.

No último trimestre nossa base ativa de clientes crescer 15,3% em relação ao ano anterior. Nossa venda foi alavancada no último ano tanto pelo crescimento da quantidade de clientes, como pelo aumento da frequência desses clientes em loja.

Para sustentar a estratégia *Omni* da empresa, trabalhamos ações para estimular a digitalização do cliente, como, por exemplo, a ativação de cupons no App para uso em loja. No 4T22, a participação de clientes *Omni* (cliente que compra em mais de um de nossos canais) cresceu 0,2 p.p. em relação ao ano anterior.

Estamos disponibilizando aos nossos atendentes novas ferramentas de personalização, para ampliar a venda e fidelizar os clientes, como a lembrança de recompra de medicamentos em loja física, aviso de itens na cesta dos canais digitais (cesta abandonada) e outras réguas de CRM, ampliando a penetração e o alcance destas iniciativas para todos os nossos canais de venda.



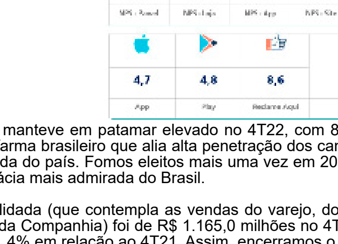


Cliente fiel = cliente que frequenta/consome a cada 15 dias

Em linha com nossa estratégia de digitalização e fidelização, o número de clientes fiéis na Panvel cresceu 13,4% no 4T22 em relação ao 4T21, um crescimento robusto e que converge com nossa missão de fornecer uma experiência cada vez mais completa e personalizada para os clientes da Panvel. Importante destacar, também, que o "cliente fiel" possui uma frequência 3 vezes maior que um cliente normal.

Qualidade no atendimento

A Panvel continua a oferecer para seus clientes uma jornada única de satisfação, qualidade e experiência, independentemente do canal onde a compra ocorre. Por essa razão, a Panvel é reconhecida pelos consumidores por oferecer a melhor experiência do varejo farma, conforme indicadores abaixo:

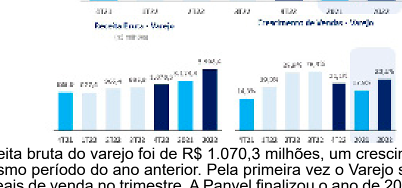


O NPS da Panvel se manteve em patamar elevado no 4T22, com 80 pontos. A Panvel é única rede do varejo farma brasileiro que alia alta penetração dos canais digitais à entrega de produtos mais rápida do país. Fomos eleitos mais uma vez em 2022 reconhecidos pelo IBEVAR como a farmácia mais admirada do Brasil.

Receita bruta

A receita bruta consolidada (que contempla as vendas do varejo, do atacado e de outras unidades de negócio da Companhia) foi de R$ 1.165,0 milhões no 4T22, o que representa um crescimento de 21,4% em relação ao 4T21. Assim, encerramos o ano de 2022 com um crescimento de 23,5% em relação ao ano anterior, alcançando uma receita bruta total de R$ 4.279,8 milhões. O forte crescimento das vendas no período reforça a qualidade da execução de nossa estratégia de expansão e de todos os nossos pilares estratégicos.

Varejo

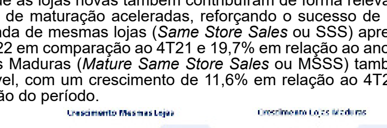


No 4T22 a receita bruta do varejo foi de R$ 1.070,3 milhões, um crescimento de 21,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Pela primeira vez o Varejo superou a marca de um bilhão de reais de venda no trimestre. A Panvel finalizou o ano de 2022 com uma receita bruta de R$ 3.908,4 milhões, um crescimento de 23,1% em relação ao ano de 2021.

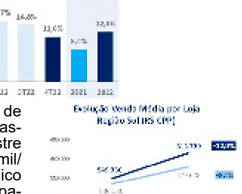
Venda na Panvel cresce 23,1% em 2022, com maior venda média da história, chegando a R$ 642 mil/loja por mês.

Ao longo de 2022, a Panvel entregou mais um exercício de crescimento de vendas acima da média do setor. Esse comportamento é traduzido pelo aumento do fluxo de clientes em nossas lojas físicas e em nossos canais digitais, graças a fatores como uma estratégia de medicamentos com portfólio bem dimensionado e uma gestão de estoques eficiente, garantindo um baixo nível de ruptura para o cliente, além da manutenção de elevados indicadores de qualidade de atendimento.

Vale destacar que as lojas novas também contribuíram de forma relevante para este resultado, com taxas de maturação aceleradas, reforçando o sucesso de nossa estratégia de expansão. A venda de mesmas lojas (*Same Store Sales* ou SSS) apresentou crescimento de 15,8% no 4T22 em comparação ao 4T21 e 19,7% em relação ao ano de 2021. O desempenho das Lojas Maduras (*Mature Same Store Sales* ou MSSS) também se manteve em um nível saudável, com um crescimento de 11,6% em relação ao 4T21, percentual muito superior à inflação do período.



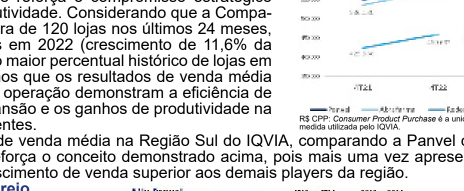
Ao longo do 4T22 atingimos uma venda média recorde de R$ 642 mil/loja, 12,6% acima do mesmo período do ano passado. Importante ressaltar que este é o segundo trimestre em que a venda média ultrapassa a faixa de R$ 600 mil/loja, desempenho que reforça o compromisso estratégico de elevar nossa produtividade. Considerando que a Companhia realizou a abertura de 120 lojas nos últimos 24 meses, sendo 60 novas lojas em 2022 (crescimento de 11,6% da base de lojas) e com o maior percentual histórico de lojas em maturação, entendemos que os resultados de venda média entregues pela nossa operação demonstram a eficiência de nosso projeto de expansão e os ganhos de produtividade na base de lojas já existentes.



R$ CPP: *Consumer Product Purchase* é a unidade de medida utilizada pelo IQVIA.

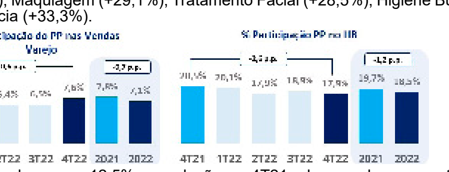
A análise dos dados de venda média na Região Sul do IQVIA, comparando a Panvel com seus concorrentes, reforça o conceito demonstrado acima, pois mais uma vez apresentamos uma taxa de crescimento de venda superior aos demais players da região.

Mix de vendas do varejo



Os **medicamentos em geral** mantiveram um elevado desempenho ao longo do ano, com um crescimento de 23,3% no 4T22 e de 29,2% no acumulado de 2022. Esses resultados demonstram o compromisso com uma gestão eficiente do mix de produtos. Importante destacar que a queda na venda de Testes de Covid e Vacinas foi mais que compensada pelo crescimento de outras categorias, não afetando a taxa de crescimento de vendas da Panvel. O pilar de **Serviços** alcançou uma participação de 1,1% das vendas do Varejo no 4T22, queda que já era esperada. Mesmo com esta redução, os Serviços permanecem sendo um importante pilar estratégico da Companhia que neste trimestre realizou mais de 146 mil serviços de saúde a seus clientes. A categoria de **OTC** manteve um excelente desempenho e foi um dos destaques do período, apresentando crescimento de 25,9% em relação ao 4T21. Dentro desta categoria o destaque foi dos grupos de Gripes e Resfriados (+32,5%), Dor e Febre (+20,1%), Gastrointestinais (+20,7%), Ferimentos e Contusões (+23,3%), Nutrição Especializada (+41,5%) e Diabetes (29,6%). A categoria de **Genéricos** também foi um grande destaque do período, tendo apresentado um crescimento de 38,7% e uma expansão de 1,2 p.p. na representatividade dentro do Mix no 4T22. Além de um papel importante ao trazer mais clientes para as lojas, esta categoria é uma alavanca chave para a manutenção de uma Margem Bruta saudável. Já a categoria de **Higiene e Beleza** (HB) apresentou um crescimento de 20,2% em relação ao 4T21. A perda de *share* dentro do mix se dá principalmente em razão do forte crescimento dos medicamentos. Entretanto, mantivemos robustos nossos crescimentos e a performance de categorias importantes, como Alimentos (+66,8%), Infantil (+30,4%), Maquiagem (+29,1%), Tratamento Facial (+28,5%), Higiene Bucal (+21,0%) e Conveniência (+33,3%).

Produtos Panvel



A venda de Produtos Panvel cresceu 12,5% em relação ao 4T21, alcançando uma participação de 7,6% no total das vendas do Varejo no 4T22. Em relação ao mix de Higiene e Beleza, a marca própria alcançou uma representatividade de 17,9%, números que reforçam o posicionamento dos Produtos Panvel como *benchmark* do varejo farma brasileiro.

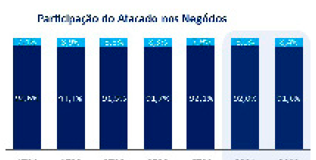
Produto Panvel cresce 25,3% no 4T22, excluindo da base itens de Covid.

Se analisarmos o desempenho de Produtos Panvel excluindo da base os itens relacionados à Covid 19 (como máscaras), a categoria apresenta um crescimento de 25,3% no 4T22 e de 21,9% em relação ao ano de 2021, respectivamente. A partir de 2023, entendemos que a base de comparação estará limpa destes efeitos sazonais e que a velocidade dos lançamentos de novos produtos fará com que a participação de produtos *Private Label* nas vendas da Panvel volte a crescer.

Refletindo o aumento da demanda por produtos de cuidado e beleza, a marca *Panvel Make Up* apresentou crescimento de 44,3% nas vendas em relação ao 4T21, consolidando-se na liderança de categoria de maquiagem. No ano, esse crescimento foi de 50,7% em relação a 2021. Produtos relacionados ao cuidado com a pele, também apresentarem excelentes resultados e demonstraram, novamente, crescimento consistente. Dentre as categorias que se destacaram estão a linha de Solar (+39,2%) e *Panvel Faces* (+25,4%). A marca *Panvel Baby*, linha de produtos para cuidados de bebês e uma das principais marcas do grupo, apresentou crescimento de 21,1% no 4T22 vs 4T21. Ainda, a linha Panvel Acessórios apresentou um crescimento 42,7% no 4T22 vs 4T21, demonstrando que a força de nossos produtos de marca própria estão para além dos cuidados e de higiene pessoais. Refletindo o movimento da marca em disponibilizar uma linha de produtos atuais, em linha com a tendência de um consumo mais consciente com a preservação do meio ambiente e com o bem-estar animal, a linha *Vert, composta de itens naturais e veganos, se manteve em aceleração e apresentou evolução* expressiva em vendas, crescendo 187,4% no 4T22 vs 4T21.

Atacado

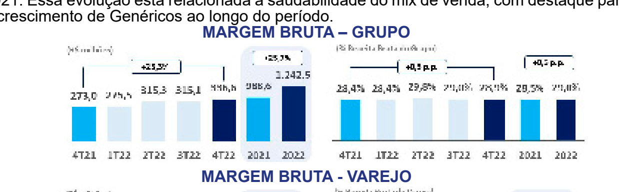
No 4T22, o Atacado representou 7,9% das vendas totais da Companhia, com um crescimento de 29,1% em sua receita. Conforme já observado ao longo desse ano, os números de nossa operação de Atacado vêm apresentando crescimento, tanto em vendas quanto em Margem Bruta, aumentando a rentabilidade do negócio. No ano, a participação do Atacado atingiu 8,4%, com um crescimento de 28,4% de vendas na comparação anual.



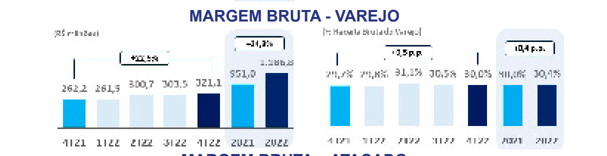
Margem bruta

A Companhia entregou uma Margem Bruta Consolidada (incluindo operações de varejo, atacado e outras unidades de negócio) de R$ 336,6 milhões no 4T22, o que representa 28,9% da receita bruta do período, uma expansão de 0,5 p.p. na comparação com o 4T21. Na visão consolidada do ano, a Margem Bruta foi de R$ 1,2 bilhão de reais em 2022, o que representou 29,0% da receita bruta do período e um crescimento de 25,7% em relação a 2021. A Margem Bruta do Varejo foi de R$ 321,1 milhões, o que equivale a 30,0% da Receita Bruta do Varejo no 4T22, com um crescimento de 22,5% e uma expansão de 0,3 p.p. em relação ao 4T21. Essa expansão no ano é explicada pelo forte desempenho das categorias de Genéricos e OTC. No acumulado do ano a Margem foi de 30,4% com um crescimento de 24,8% e uma expansão de 0,4 p.p. na Margem em relação ao ano de 2021. A Margem Bruta do Atacado se manteve em um patamar elevado, representando 12,1% da Receita Bruta desta unidade de negócios no 4T22, um crescimento de 37,3% e uma expansão de 0,8 p.p. em relação ao 4T21. No acumulado do ano, a Margem Bruta do Atacado alcançou 12,4%, um forte crescimento de 2,6 pp sobre 2021. Essa evolução está relacionada a saudabilidade do mix de venda, com destaque para o crescimento de Genéricos ao longo do período.

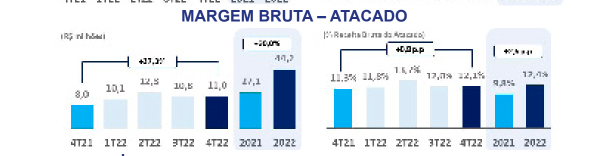
MARGEM BRUTA – GRUPO



MARGEM BRUTA - VAREJO

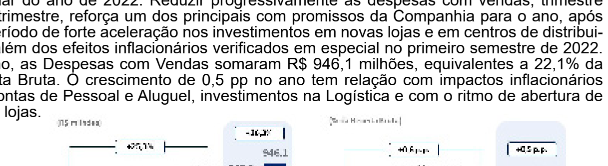


MARGEM BRUTA – ATACADO



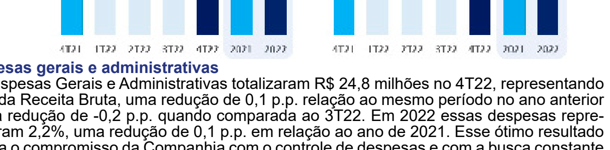
Despesas com vendas

O total de Despesas com Vendas no 4T22 somou R$ 254,3 milhões, o que representou 21,8% da Receita Bruta, uma redução de 0,4 p.p. em relação ao terceiro trimestre e o menor patamar do ano de 2022. Reduzir progressivamente as despesas com vendas, trimestre após trimestre, reforça um dos principais com promissos da Companhia para o ano, após um período de forte aceleração nos investimentos em novas lojas e em centros de distribuição, além dos efeitos inflacionários verificados em especial no primeiro semestre de 2022. No ano, as Despesas com Vendas somaram R$ 946,1 milhões, equivalentes a 22,1% da Receita Bruta. O crescimento de 0,5 pp no ano tem relação com impactos inflacionários nas contas de Pessoal e Aluguel, investimentos na Logística e com o ritmo de abertura de novas lojas.



Despesas gerais e administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R$ 24,8 milhões no 4T22, representando 2,1% da Receita Bruta, uma redução de 0,1 p.p. relação ao mesmo período no ano anterior e uma redução de -0,2 p.p. quando comparada ao 3T22. Em 2022 essas despesas representaram 2,2%, uma redução de 0,1 p.p. em relação ao ano de 2021. Esse ótimo resultado reforça o compromisso da Companhia com o controle de despesas e com a busca constante por mais eficiência operacional.



EBITDA

No ano de 2022 atingimos um EBITDA recorde de R$ 202,8 milhões, um crescimento de 25,7% em relação ao ano de 2021, com uma margem equivalente a 4,7% da Receita Bruta e com um crescimento de 0,1 p.p. Esse avanço consistente no ano reforça o compromisso, após dois anos de fortes investimentos, de seguir expandindo as margens da Companhia através dos retornos crescentes de nossos ativos e de ganhos de escala na logística. No 4T22, atingimos um EBITDA ajustado de R$ 58,6 milhões, um crescimento de 19,4% em relação ao 4T21, com uma margem equivalente a 5,0% da Receita Bruta.

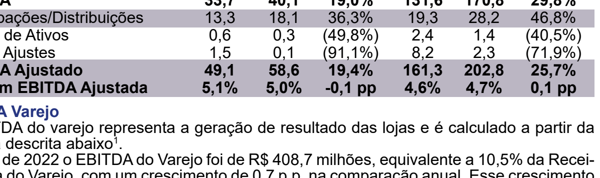
EBITDA AJUSTADO

Reconciliação EBITDA	4T21	4T22	Var. %	2021	2022	Var. %
(R$ milhões)						
Lucro Líquido	26,0	23,9	(8,2%)	88,3	97,7	10,7%
(+) Imposto de Renda	(3,8)	(3,9)	3,2%	9,0	(2,0)	(121,8%)
(+) Resultado Financeiro	(0,6)	5,2	(962,9%)	(11,0)	18,1	(264,8%)
EBIT	21,60	25,11	16,3%	86,3	113,9	32,0%
(+) Depreciação e amortização	12,1	15,0	23,8%	45,3	56,9	25,6%
EBITDA	33,7	40,1	19,0%	131,6	170,8	29,8%
Participações/Distribuições	13,3	18,1	36,3%	19,3	28,2	46,8%
Baixas de Ativos	0,6	0,3	(49,8%)	2,4	1,4	(40,5%)
Outros Ajustes	1,5	0,1	(91,1%)	8,2	2,3	(71,9%)
EBITDA Ajustado	49,1	58,6	19,4%	161,3	202,8	25,7%
Margem EBITDA Ajustada	5,1%	5,0%	-0,1 pp	4,6%	4,7%	0,1 pp

EBITDA Varejo

O EBITDA do varejo representa a geração de resultado das lojas e é calculado a partir da fórmula descrita abaixo[1].

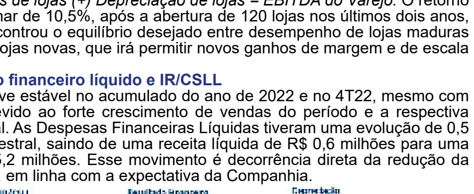
No ano de 2022 o EBITDA do Varejo foi de R$ 408,7 milhões, equivalente a 10,5% da Receita Bruta do Varejo, com um crescimento de 0,7 p.p. na comparação anual. Esse crescimento é resultado da expansão da Margem Bruta do Varejo no período e da alavancagem operacional na base madura de lojas, o qual compensou os efeitos da aceleração da expansão sobre as despesas. Na visão trimestral o indicador foi de R$ 115,7 milhões, equivalente a 10,8% da Receita Bruta do Varejo, um crescimento de 1,0 p.p., em relação ao mesmo período do ano anterior.



[1]*Receita Bruta do Varejo (-) CMV/Impostos/Descontos/Devoluções = Margem Bruta Varejo (-) Despesas com Vendas de lojas (+) Depreciação de lojas = EBITDA do Varejo.* O retorno deste indicador ao patamar de 10,5%, após a abertura de 120 lojas nos últimos dois anos, reforça que a Panvel encontrou o equilíbrio desejado entre desempenho de lojas maduras e taxa de maturação de lojas novas, que irá permitir novos ganhos de margem e de escala nos próximos períodos.

Depreciação, Resultado financeiro líquido e IR/CSLL

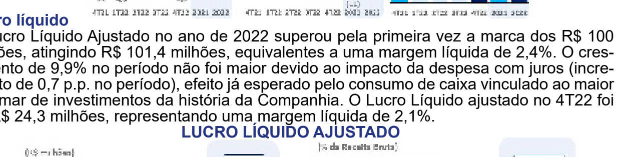
A Depreciação se manteve estável no acumulado do ano de 2022 e no 4T22, mesmo com a expansão de lojas, devido ao forte crescimento de vendas do período e a respectiva alavancagem operacional. As Despesas Financeiras Líquidas tiveram uma evolução de 0,5 p.p. na comparação trimestral, saindo de uma receita líquida de R$ 0,6 milhões para uma despesa líquida de R$ 5,2 milhões. Esse movimento é decorrência direta da redução da posição líquida de Caixa, em linha com a expectativa da Companhia.



Lucro líquido

O Lucro Líquido Ajustado no ano de 2022 superou pela primeira vez a marca dos R$ 100 milhões, atingindo R$ 101,4 milhões, equivalentes a uma margem líquida de 2,4%. O crescimento de 9,9% no período não foi maior devido ao impacto da despesa com juros (incremento de 0,7 p.p. no período), efeito já esperado pelo consumo de caixa vinculado ao maior patamar de investimentos da história da Companhia. O Lucro Líquido ajustado no 4T22 foi de R$ 24,3 milhões, representando uma margem líquida de 2,1%.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO



Na tabela abaixo realizamos a reconciliação do Lucro Líquido e dos ajustes não recorrentes no período.

Reconciliação Lucro Líquido	4T21	4T22	Var. %	2021	2022	Var. %
(R$ milhões)						
Lucro Líquido	26,0	23,9	(8,2%)	88,3	97,7	10,7%
Baixas de Ativos	0,6	0,3	(49,8%)	2,4	1,4	(40,5%)
Outros Ajustes	1,5	0,1	(91,1%)	1,6	2,3	42,9%
Lucro Líquido Ajustado	28,1	24,3	(13,5%)	92,3	101,4	9,9%
Margem Líquida Ajustada	2,9%	2,1%	-0,8 pp	2,7%	2,4%	-0,3 pp

Ciclo de caixa

A Companhia aumentou seu ciclo de caixa em 3 dias na comparação com o 4T21. Mesmo assim, na visão sequencial apresentou o melhor ciclo de caixa do ano, tendo obtido aumento significativo no prazo de fornecedores.

Fluxo de caixa

A Companhia apresentou um fluxo de caixa livre positivo de R$ 29,6 milhões no período.

Fluxo de caixa	4T21	4T22	Var. %	2021	2022	Var. %
Lucro líquido do período	25.996	23.859	-8,2%	88.783	97.750	10,1%
IRPJ/CSLL	(3.810)	(3.923)	3,0%	8.426	(1.952)	-123,2%
Resultado Financeiro	(553)	5.177	-1036,3%	(11.057)	18.123	-263,9%
EBIT	21.633	25.113	16,1%	86.152	113.921	32,2%
Depreciações e Amortizações	12.102	13.701	13,2%	45.373	55.655	22,7%
EBITDA	33.735	38.815	15,1%	131.525	169.577	28,9%
Ciclo de Caixa	65.148	41.661	-36,1%	(112.891)	(146.345)	29,6%
Demais var. nos ativos e passivos	(27.029)	(9.087)	-66,4%	(18.227)	33.046	-281,3%
Fluxo de caixa Operacional	71.854	71.389	-0,6%	407	56.278	-
Investimentos	(39.169)	(41.814)	6,8%	(135.580)	(181.637)	34,0%
Fluxo de Caixa Livre	32.685	29.575	-9,5%	(135.173)	(125.359)	-7,3%
Juros sobre o Capital Próprio	3.501	748	-78,6%	(20.442)	(24.752)	21,1%
Ações em tesouraria	(1.656)	(1.023)	-38,2%	(20.406)	(160)	-99,2%
Fluxo de Caixa Total	34.530	29.300	-15,1%	(176.021)	(150.271)	-14,6%

Endividamento

O nível de endividamento bruto da Companhia no fechamento do 4T22 foi de R$ 234,8 milhões e, depois de descontadas as disponibilidades em Caixa (R$ 157,4 milhões), a Dívida Líquida encerrou o período em R$ 77,5 milhões. A geração de caixa permitiu a redução da Dívida Líquida e da alavancagem em relação ao terceiro trimestre do ano, em linha com o planejamento. Consideramos que a estrutura de capital da Companhia permanece sólida e com baixa alavancagem, mesmo em um cenário de fortes investimentos e de expansão acelerada. Entendemos que esse baixo nível de endividamento representa um diferencial competitivo dentro do atual cenário macroeconômico do país.

Dívida Líquida (em R$ milhões)	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22
Dívida de Curto Prazo	56,0	59,5	88,3	97,9	118,4
Dívida de Longo Prazo	80,4	80,1	172,9	172,9	116,4
Dívida Bruta	136,4	139,6	261,2	270,7	234,8
(-) Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras	209,7	95,9	127,0	164,3	157,4
Dívida Líquida / Caixa Líquido	(73,2)	43,7	134,2	106,5	77,5
Dívida Líquida / EBITDA LTM	n/a	0,27x	0,75x	0,55x	0,38x

Investimentos

Em linha com o planejamento da Companhia, foi realizado um investimento total de R$ 41,8 milhões no 4T22, crescimento de 2,6% em relação ao 4T21. Assim, finalizamos o ano de 2022 com um investimento total de R$ 180,7 milhões, crescimento de 36,3% em relação ao ano de 2021, sendo o ano de maior investimento da história da Companhia. Em 2022, destaca-se a ampliação do Centro de Distribuição de Eldorado do Sul/RS. Este investimento, em conjunto com o investimento realizado no CD de São José dos Pinhais nos exercícios anteriores, fecha um importante ciclo de investimentos em logística para suportar o projeto de expansão até o ano de 2025. Entendemos que os impactos no resultado de curto prazo são um passo necessário para a construção de nossa visão de futuro para a Companhia.

R$ milhares	4T21	4T22	Δ	2021	2022	Δ
Abertura Lj.	21.963.665	15.226.582	-30,7%	69.815.328	77.996.386	11,7%
Reforma Lj.	1.039.816	3.567.236	243,1%	9.396.079	11.969.705	27,4%
TI	7.672.273	8.623.880	12,4%	27.157.981	32.627.249	20,1%
Logística e Outros	5.778.829	14.396.402	149,1%	26.184.816	58.070.606	121,8%
Total	39.144.353	41.814.100	6,8%	132.554.203	180.663.946	36,3%

ESG

Ao longo de 2022 mantivemos nossos compromissos ESG assumidos com todos os *stakeholders*, formalizados através de nossa plataforma denominada Todos Bem. Conforme informado nas últimas divulgações de resultados, estamos caminhando a passos largos nos 4 pilares de nossa plataforma de responsabilidade ambiental, social e corporativa, que são **Nossa Gente, Nossa Casa, Nossos Clientes e Nossos Parceiros**. Tivemos importantes conquistas ao longo desse ano, e vale destacar alguns exemplos aqui.

Nossa casa

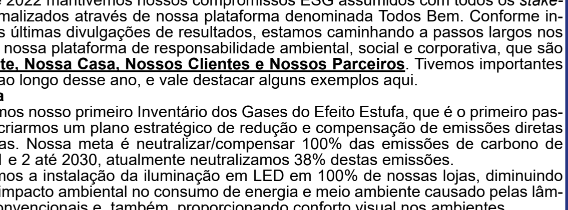
- Finalizamos nosso primeiro Inventário dos Gases do Efeito Estufa, que é o primeiro passo para criarmos um plano estratégico de redução e compensação de emissões diretas e indiretas. Nossa meta é neutralizar/compensar 100% das emissões de carbono de escopo 1 e 2 até 2030, atualmente neutralizamos 38% destas emissões.
- Concluímos a instalação da iluminação em LED em 100% de nossas lojas, diminuindo assim o impacto ambiental no consumo de energia e meio ambiente causado pelas lâmpadas convencionais e, também, proporcionando conforto visual nos ambientes.
- Reciclamos 710 toneladas de resíduos nos nossos Centros de Distribuição e da sede de Eldorado do Sul.
- Nosso programa Destino Certo já coletou e tratou 9 toneladas de medicamentos, com isso, evitamos o descarte incorreto nas residências que poderiam causar riscos ao meio ambiente e à saúde.
- Ao final de 2022 70% das nossas lojas de rua, abertas no ano anterior e estão sendo alimentadas por fontes renováveis de energia.

Nossa gente

- Atualizamos o Programa Troco Amigo com uma grande novidade: a possibilidade de realizar doações através de Cartão de Crédito e de Pix. Com essa funcionalidade, iremos acelerar a arrecadação do programa e contribuir ainda mais para os hospitais das regiões atendidas pela Panvel.

Mercado de capitais

No 4T22, a ação da Companhia acompanhou o movimento das empresas do setor de varejo, bem como das empresas qualificadas como *small caps*. No ano de 2022, a ação da Companhia apresentou queda de 23,87%. Atualmente a Companha integra os seguintes índices da B3: IBRA (Índice Brasil Amplo), ICON (Índice de Consumo), IGCT (Índice de Governança Corporativa *Trade*), IGCX (Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada), IGNM (Índice de Governança Corporativa – Novo Mercado), ITAG (Índice de Ações com *Tag Along* Diferenciado) e SMLL (Índice *Small Cap*).



Remuneração dos acionistas

Com base no resultado obtido em 2022, a Companhia deliberou o pagamento de juros sobre capital próprio de R$ 33,0 milhões, conforme tabela abaixo:

Provento	Evento	Deliberação	Data base	Pgto	Montante (R$ mil)	Valor por ação ON
JCP - Parcela Única	RCA	12/08/2022	22/08/2022	31/08/2022	8.000	0,05381962
JCP - 1ª Parcela	RCA	15/12/2022	26/12/2022	31/03/2023	8.333	0,05610363
JCP - 2ª Parcela	RCA	15/12/2022	26/12/2022	28/04/2023	8.333	0,05610363
JCP - 3ª Parcela	RCA	15/12/2022	26/12/2022	31/05/2023	8.333	0,05610363
Total					33.000	0,22213051

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 aqui 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.

Demonstração do Resultado	4T22 IAS 17	Reclassificação	IFRS 16
(R$ milhões)			
Receita Bruta	1.164.505	-	1.164.505
Lucro Bruto	336.579	-	336.579
% RB	28,9%	0,0%	28,9%
Despesas com Vendas	(253.379)	38.763	(214.616)
Despesas Administrativas	(24.828)	-	(24.828)
Total das Despesas	(278.207)	38.763	(239.444)
% RB	23,9%	-3,3%	20,6%
EBITDA Ajustado	58.372	38.763	97.135
% RB	5,0%	3,3%	8,3%
Depreciação e amortização	(14.701)	(27.543)	(42.245)
Part. Adm/PLR	(18.122)	-	(18.122)
Outros ajustes	(435)	-	(435)
Resultado Financeiro	(5.177)	(10.896)	(16.073)
IRPJ/CSLL	3.923	(52)	3.871
Lucro Líquido	23.859	272	24.131
% RB	2,0%	0,0%	2,1%

Balanço Patrimonial	4T22 IAS 17	Reclassificação	IFRS 16
(R$ milhões)			
Ativo	2.129.825	603.301	2.733.126
Ativo Circulante	1.558.923	(376)	1.558.547
Clientes	399.549	(376)	399.173
Ativo não Circulante	570.902	603.677	1.174.579
Ativo Diferido	32.200	16.398	48.598
Imobilizado	447.158	587.279	1.034.437
Passivo e Patrimônio Líquido	2.129.825	603.301	2.733.126
Passivo Circulante	856.141	152.093	1.008.234
Arrendamentos Mercantil	0	152.093	152.093
Passivo não Circulante	132.107	484.623	616.730
Arrendamentos Mercantil	(0)	484.623	484.623
Patrimônio Líquido	1.141.577	(33.415)	1.108.162
Lucros Acumulados	33.415	(33.415)	-

Balanço

ATIVO	Norma Antiga (IAS 17) 4T21	4T22	Var. %
(em milhares)			
Ativo Circulante	1.395.084	1.558.546	11,7%
Caixa e equivalentes de caixa	54.435	12.836	-76,4%
Aplicações Financeiras	155.216	144.519	-6,9%
Clientes	324.615	399.173	23,0%
Estoque	739.036	896.535	21,3%
I.R. e contrib. social a recuperar	11.693	26.587	127,4%
Tributos a recuperar	35.248	13.339	-62,2%
Outras contas a receber	78.841	65.558	-16,8%
Ativo Não Circulante	453.436	592.754	30,7%
Tributos diferidos	25.537	34.135	33,7%
Impostos a recuperar	7.895	9.625	21,9%
Depósitos judiciais	3.875	3.124	-19,4%
Créditos com partes relacionadas	3.030	1.530	-49,5%
Outros ativos	275	525	90,9%
Investimentos	5	4	-20,0%
Imobilizado	352.875	467.076	32,4%
Intangível	59.944	76.736	28,0%
Ativo Total	1.848.520	2.151.301	16,4%

PASSIVO	Norma Antiga (IAS 17) 4T21	4T22	Var. %
(em milhares)			
Passivo Circulante	695.212	862.086	24,0%
Fornecedores	464.714	555.452	19,5%
Empréstimos e financiamentos	54.532	118.395	117,1%
Arrendamento - IFRS 16	1.453	5.945	309,2%
Salários e encargos sociais	51.167	60.105	17,5%
Participações a pagar	12.211	16.879	38,2%
Impostos, taxas e contribuições	30.801	30.583	-0,7%
Dividendos e juros s/capital próprio	19.090	5.518	-71,1%
Outras contas a pagar	59.520	66.465	11,7%
Outras Provisões	1.724	2.744	59,2%
Passivo Não Circulante	98.551	151.841	54,1%
Empréstimos e financiamentos	79.286	116.429	46,8%
Arrendamento - IFRS 16	1.164	19.734	1595,3%
Outras Obrigações	-	6.665	100,0%
Provisões fiscais, previdenciárias, trabalhistas e cíveis	18.101	9.013	-50,2%
Patrimônio líquido	1.054.757	1.137.374	7,8%
Capital social	918.000	943.000	2,7%
Transações de capital com os sócios	(14.448)	(14.448)	0,0%
Reserva de Capital	-	(29.368)	-
Reserva de lucros	75.771	208.978	175,8%
Lucros Acumulados	75.434	29.212	-61,3%
Passivo Total e Patrimônio líquido	1.848.520	2.151.301	16,4%

Demonstração de resultados

DRE	Norma Antiga (IAS 17) 4T21	4T22	Var. %	2021	2022	Var. %
(em milhares)						
Receita bruta	959.919	1.164.505	21,3%	3.466.681	4.279.288	23,4%
Impostos e devoluções	(77.673)	(78.900)	1,6%	(252.858)	(216.842)	-14,2%
Receita líquida	893.830	1.085.605	21,5%	3.225.408	3.990.475	23,7%
Custo das mercadorias vendidas	(620.853)	(749.026)	20,6%	(2.236.809)	(2.747.937)	22,9%
Lucro bruto	272.977	336.579	23,3%	988.599	1.242.538	25,7%
Despesas	(251.346)	(311.466)	23,9%	(902.849)	(1.128.617)	25,1%
Com vendas	(232.613)	(280.211)	20,5%	(842.220)	(1.032.718)	22,7%
Gerais e administrativas	(26.598)	(31.023)	16,6%	(95.179)	(109.750)	15,3%
Outras receitas operacionais	7.865	(232)	-102,9%	34.550	13.851	-59,9%
Resultado financeiro	554	(5.177)	-1034,6%	11.058	(18.123)	-263,9%
Despesas financeiras	(5.393)	(11.220)	108,1%	(14.560)	(38.552)	164,8%
Receitas financeiras	5.947	6.043	1,6%	25.618	20.429	-20,3%
Lucro antes do IR e contribuição social e das participações	22.186	19.936	-10,1%	96.808	95.798	-1,5%
Imposto de renda e contribuição social	3.810	3.923	3,0%	(8.426)	1.952	-123,2%
Lucro líquido do exercício	25.996	23.859	-8,2%	88.382	97.749	10,1%

Continua