

PanVel

A rotina que faz bem

Resultados

4T25 / 2025



Resultado

4T25

Receita Bruta do Varejo

R\$ **1,68 Bi**

+18,2% vs 4T24

EBITDA Ajustado

R\$ **104,8 Mi**

6,2% Margem
+27,9% vs 4T24

Lucro Líquido Ajustado

R\$ **45,2 Mi**

2,7% Margem
+35,0% vs 4T24

Geração de Caixa Livre

R\$ **42,1 Mi**

2025

Receita Bruta do Varejo

R\$ **5,91 Bi**

+17,0% vs 2024

EBITDA Ajustado

R\$ **319,4 Mi**

5,4% Margem
+21,4% vs 2024

Lucro Líquido Ajustado

R\$ **135,3 Mi**

2,3% Margem
+15,3% vs 2024

Geração de Caixa Livre

R\$ **106,3 Mi**

Destques

Operacional

Market Share Região Sul

13,9%

+0,7 p.p. vs 4T24

Participação de Vendas Digital

28,6%

+6,7 p.p. vs 4T24

Participação Produtos Panvel

19,3%

Penetração em Higiene e Beleza no 4T25

Venda Média

R\$ **849**Mil

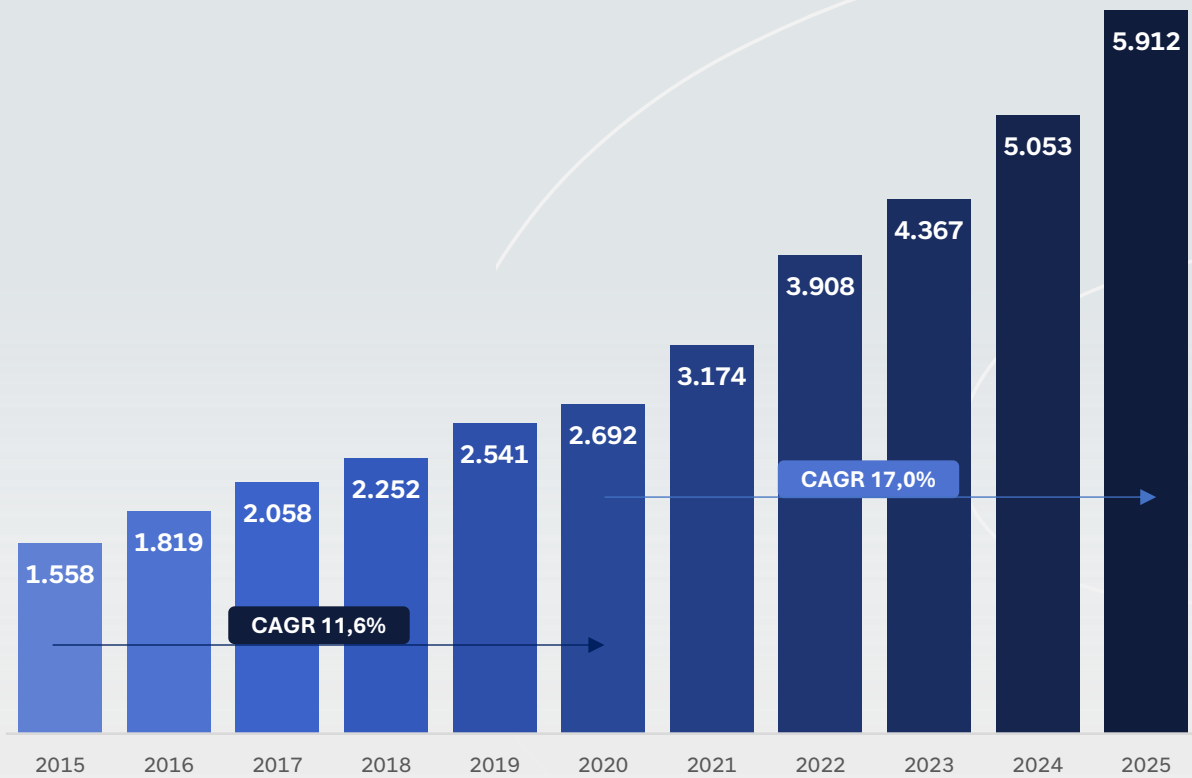
Loja/Mês (4T25)

Foco Estratégico

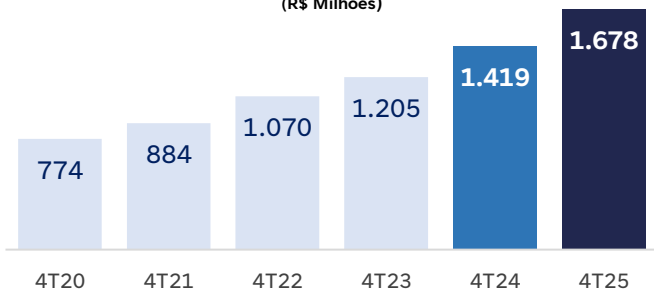
Primeiro ano completo sem operação de Atacado

Crescimento histórico consistente

Receita Bruta do Varejo
(R\$ Milhões)

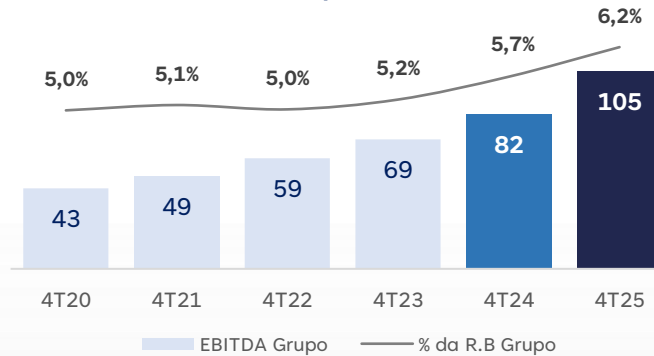


R.B Varejo Trimestre
(R\$ Milhões)



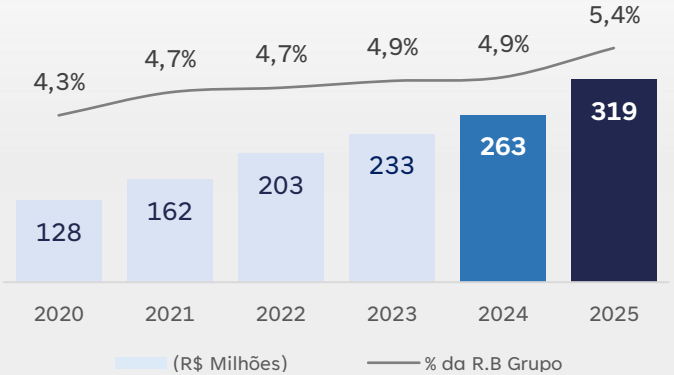
CAGR 4T20/4T25
16,8%

EBITDA Grupo Trimestre



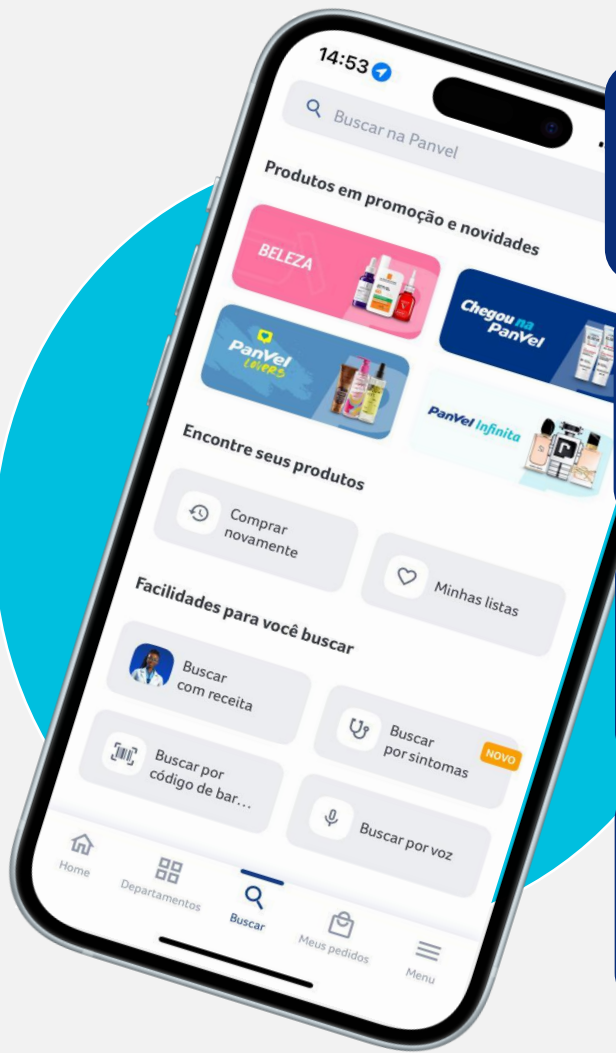
CAGR 4T20/4T25
19,6%

EBITDA Grupo Ano



CAGR 2020/2025
20,0%

Panvel é a farmácia com a melhor experiência digital do Brasil e Líder absoluta na Região Sul



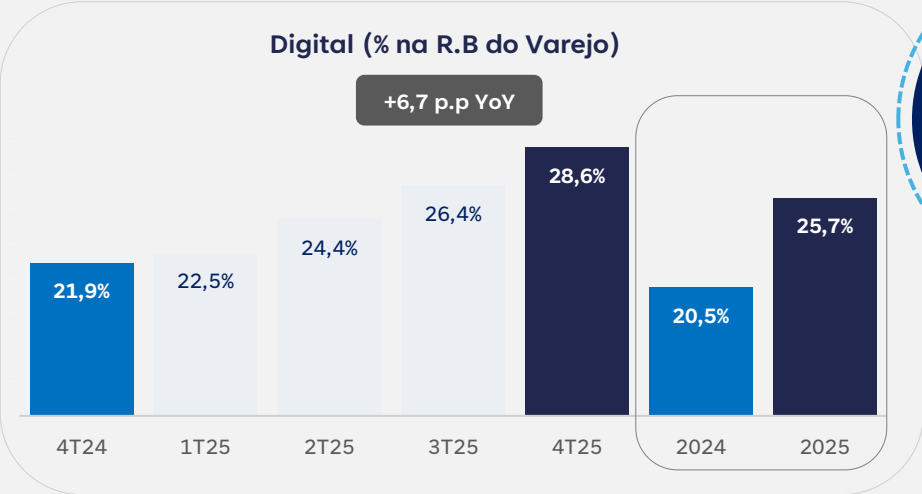
29,9%
Market Share
Região Sul

46,5%
MAU
(Monthly Active Users)

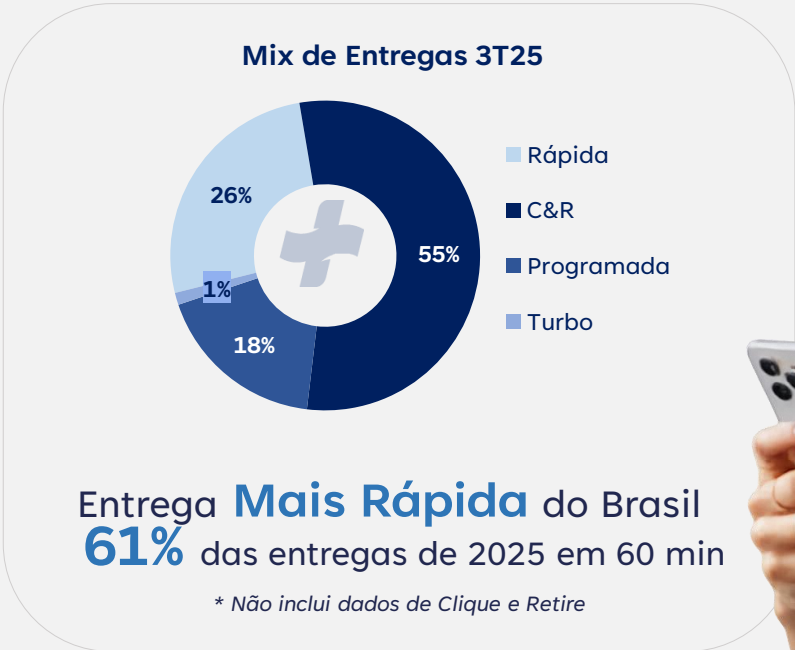
7,8 Mi
Download App
(+29,5% vs 4T24)

759 Mil
Entregas 4T25

Dados 4T25



Crescimento
de **54,6%**
vs 4T24



Clique e Retire
659 lojas



Lojas Delivery
431



Mini CD/Darkstore
9 unidades

Higiene e beleza fazem parte do DNA da Panvel

Nossa liderança em HB é resultado de uma execução consistente.



Salão de Loja

Lojas premium com ainda mais espaço para um mix diversificado e experiência de beleza



Lançamentos

A Panvel transforma tendências digitais em crescimento real no ponto de venda



Atendimento

Consultoras de Beleza treinadas e preparadas para guiar uma melhor experimentação e vivência em loja

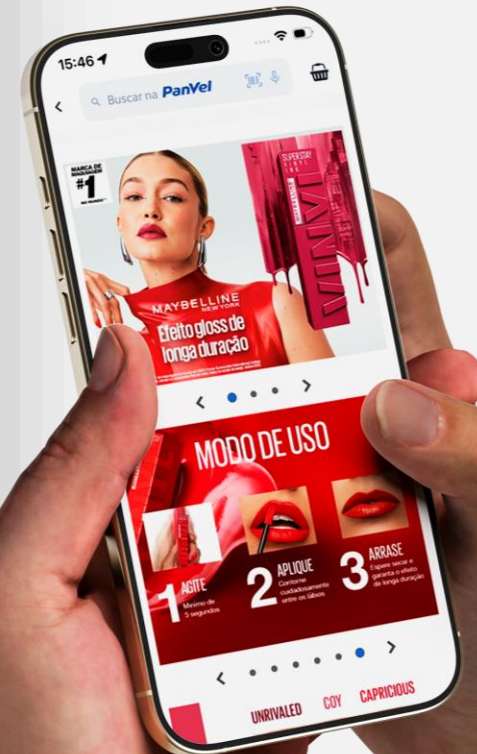


Eventos de beleza

Parcerias estratégicas com a indústria e eventos de divulgação com especialistas e influenciadores

...e no digital, escalamos essa experiência

Se a loja materializa a estratégia, o digital amplia alcance, personalização e conveniência, transformando experiência em recorrência e crescimento.



Panvel

nas redes sociais

Refletindo a força da marca, Produtos Panvel cresce 34,7% vs 4T24

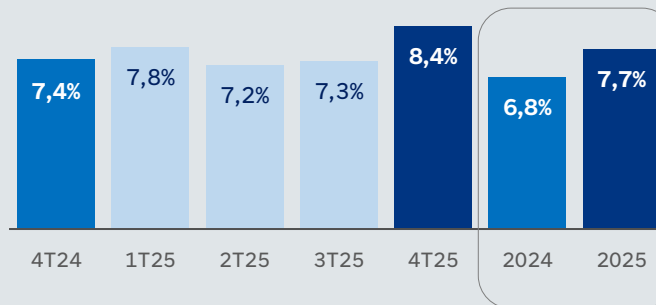


Lançamentos impulsionados pelas redes sociais

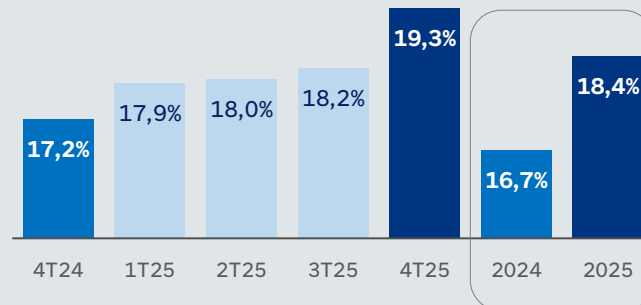
Em 2025:

-  - 126 milhões de contas alcanças
- 114 mil novos seguidores
- 853 mil interações
-  - 65 milhões de contas alcanças
- 93 mil novos seguidores
- 334 mil interações

% Participação do PP nas Vendas Varejo



% Participação do PP nas Vendas HB



Produtos Panvel representam **39,6%** do mercado de Private Label da Região Sul

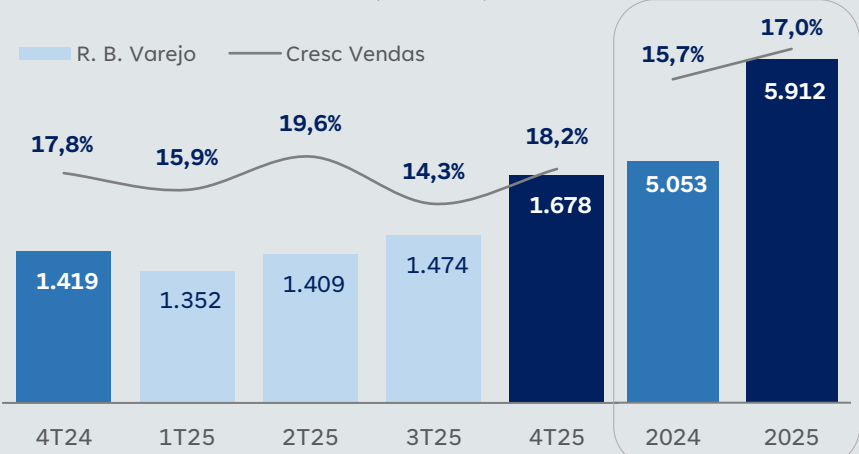


Margem bruta superior

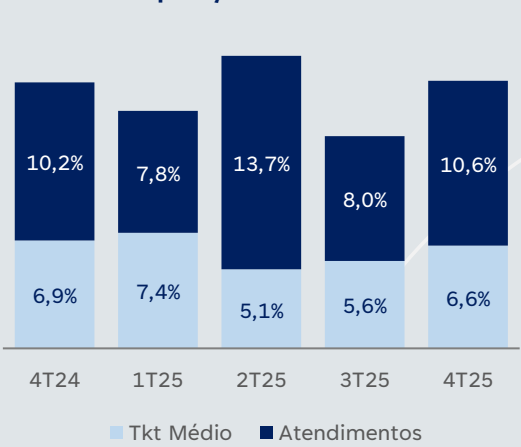


Panvel cresce vendas em 18,2% no 4T25

Crescimento de vendas – Varejo
(R\$ milhões)

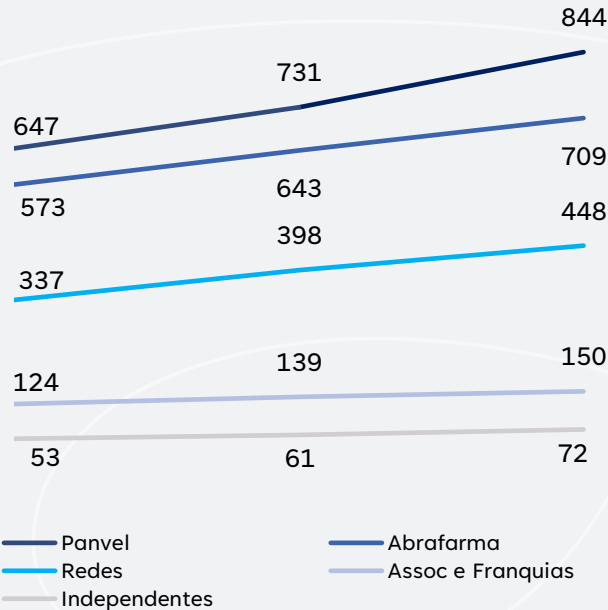


Composição Crescimento



Venda Média/Loja Região Sul

Fonte: IQVIA (R\$ CPP)



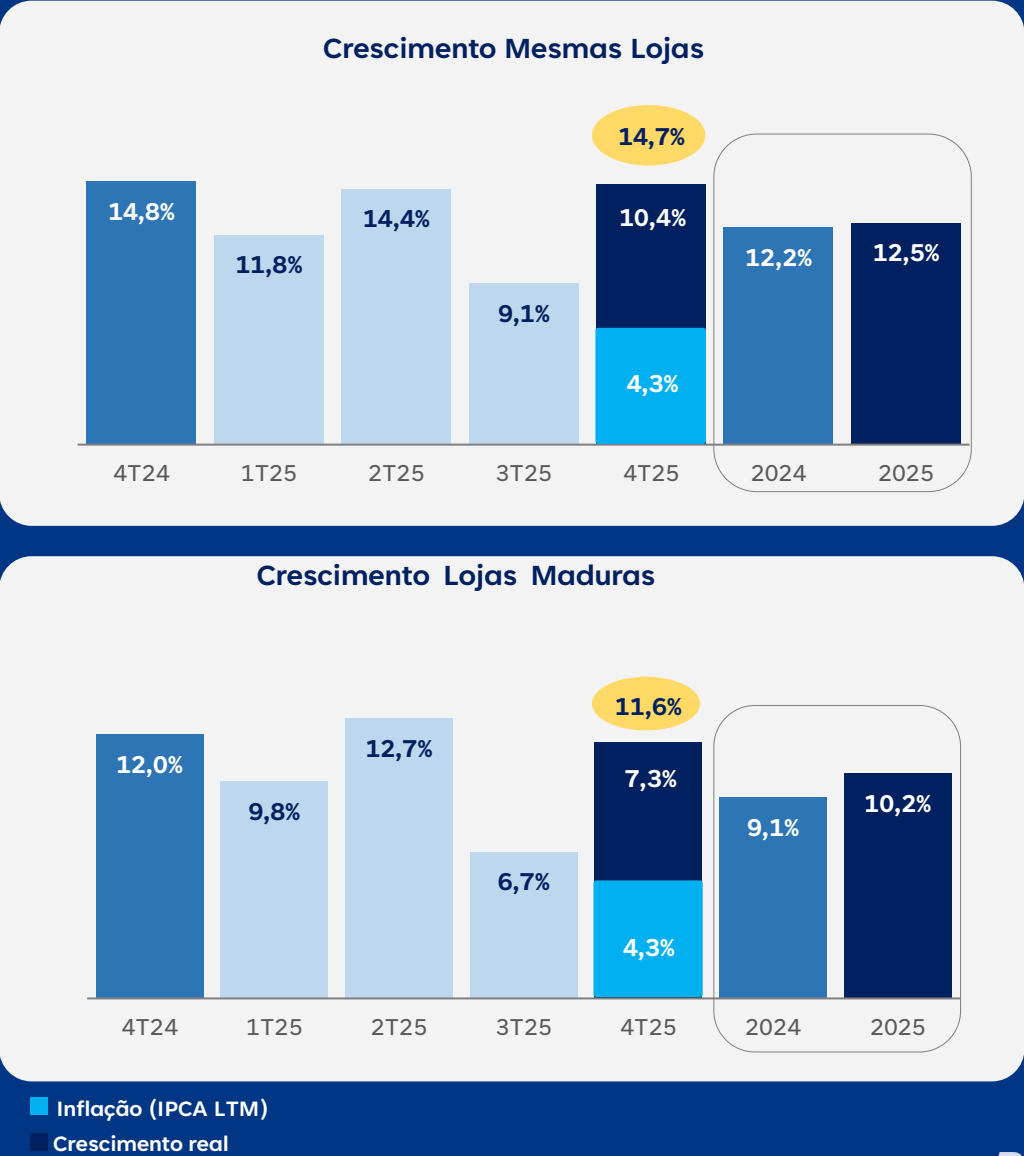
Evolução Venda Média por Faixa de Venda
(venda por mês/loja)



Venda média de lojas maduras atinge **R\$ 902 mil/loja** no quarto trimestre de 2025

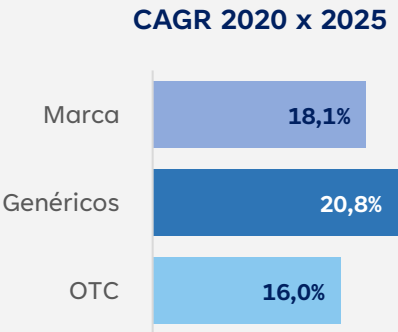
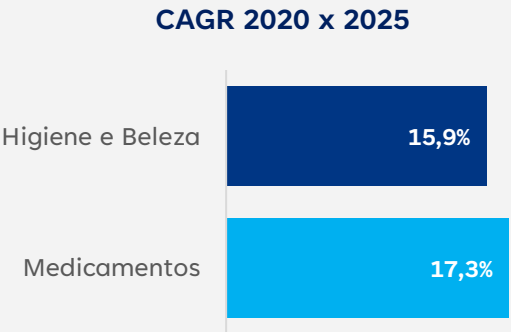
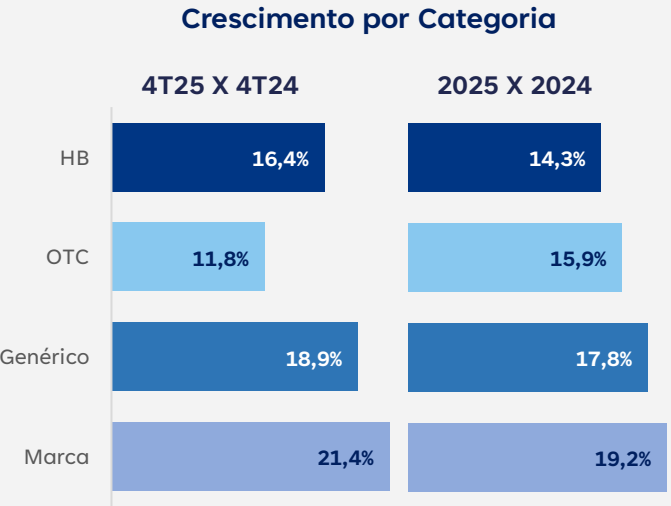
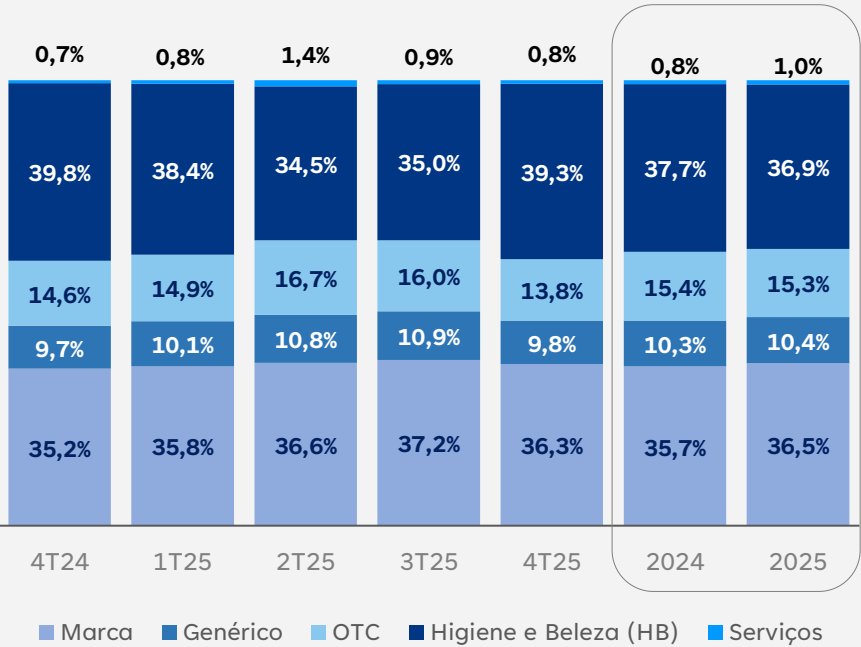
Panvel entrega crescimento de MSSS e SSS muito acima da inflação no 4T25

- ✓ No acumulado de 2025, mesmas lojas (SSS) e lojas maduras (MSSS) também cresceram substancialmente acima da inflação do período e em ritmo superior ao observado em 2024;
- ✓ Desempenho reflete ganho real de vendas e aumento de produtividade da base.



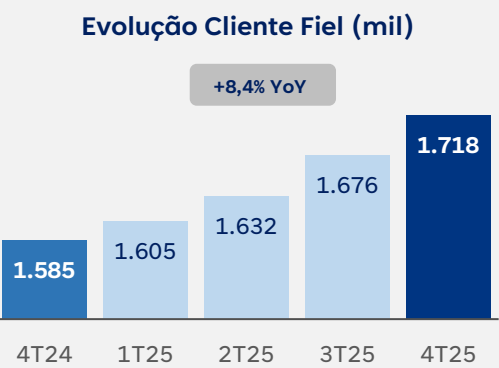
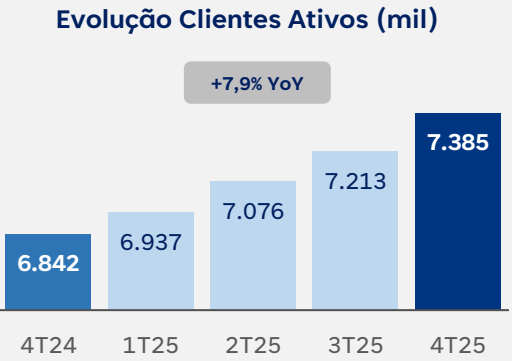
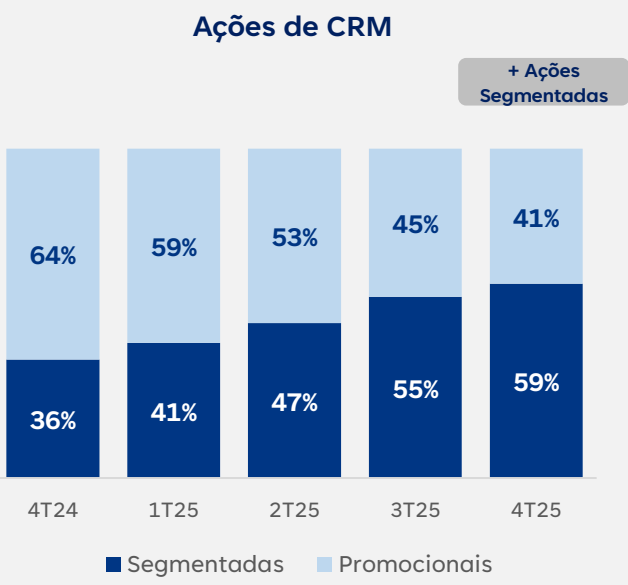
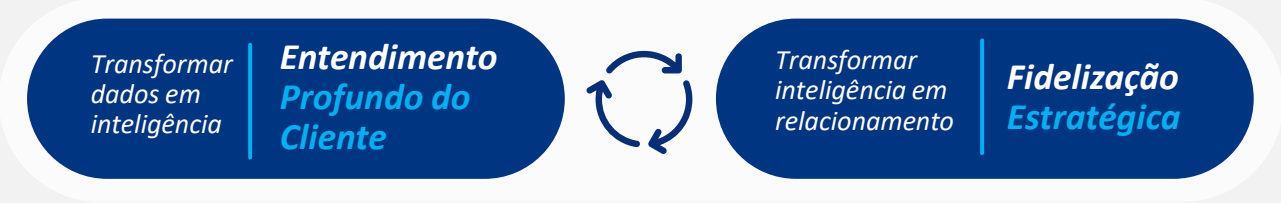
Mix de vendas

Crescimento de vendas acima do mercado, dentro de um mix de produtos equilibrado, que alia crescimento e rentabilidade



Expansão contínua e recorrente tanto em Medicamentos quanto em Higiene e Beleza

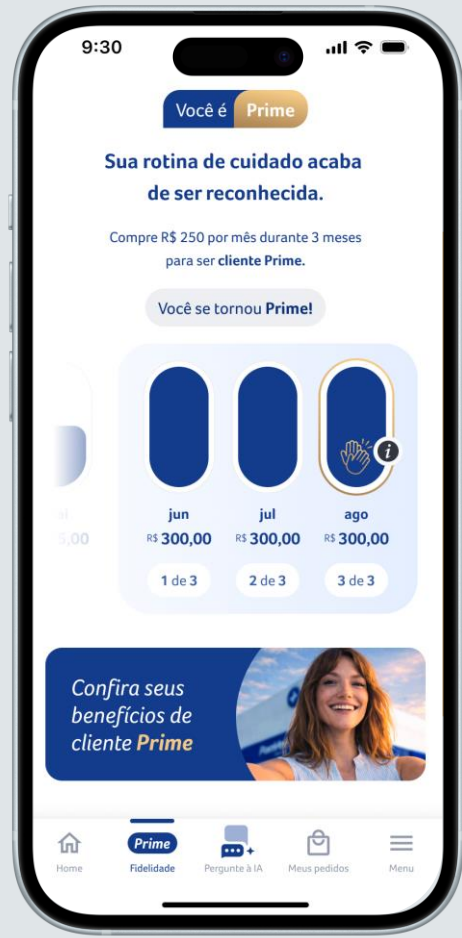
Fidelização inteligente



+140% Receita oriunda do CRM 4T25 x 4T24

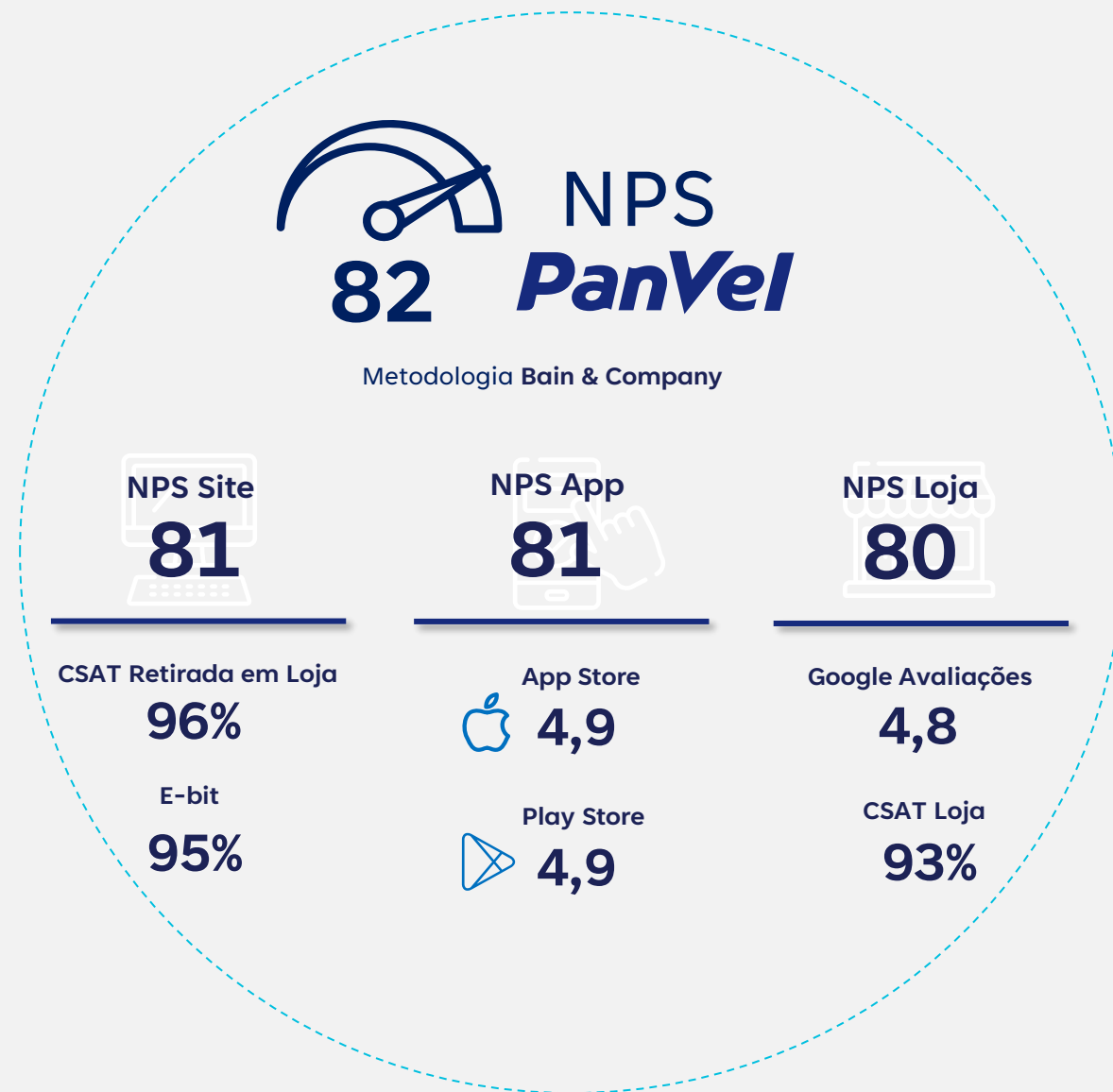
Panvel Prime

Plataforma de crescimento do Cliente Fiel



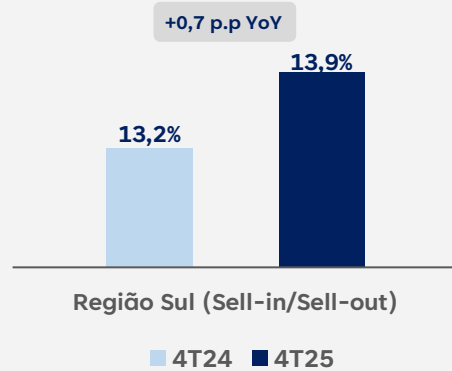
- Reter**
Manter quem já está na base de alto valor
- Rentabilizar**
Aumentar o gasto do cliente fiel
- Acelerar**
Transformar novos clientes em fiéis

Atendimento com excelência: uma rotina para a PanVel



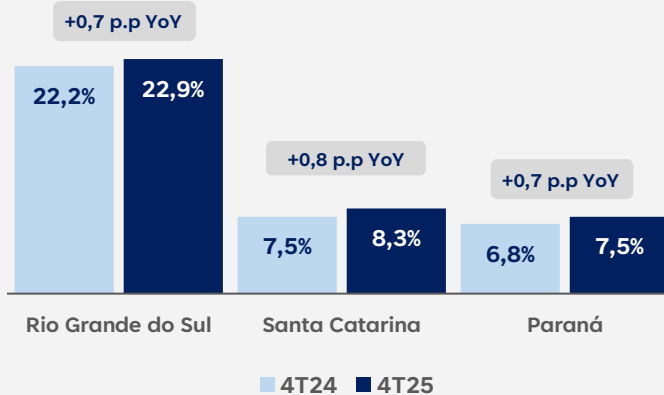
23º trimestre consecutivo de ganhos de Market Share na Região Sul

Market Share - Região Sul

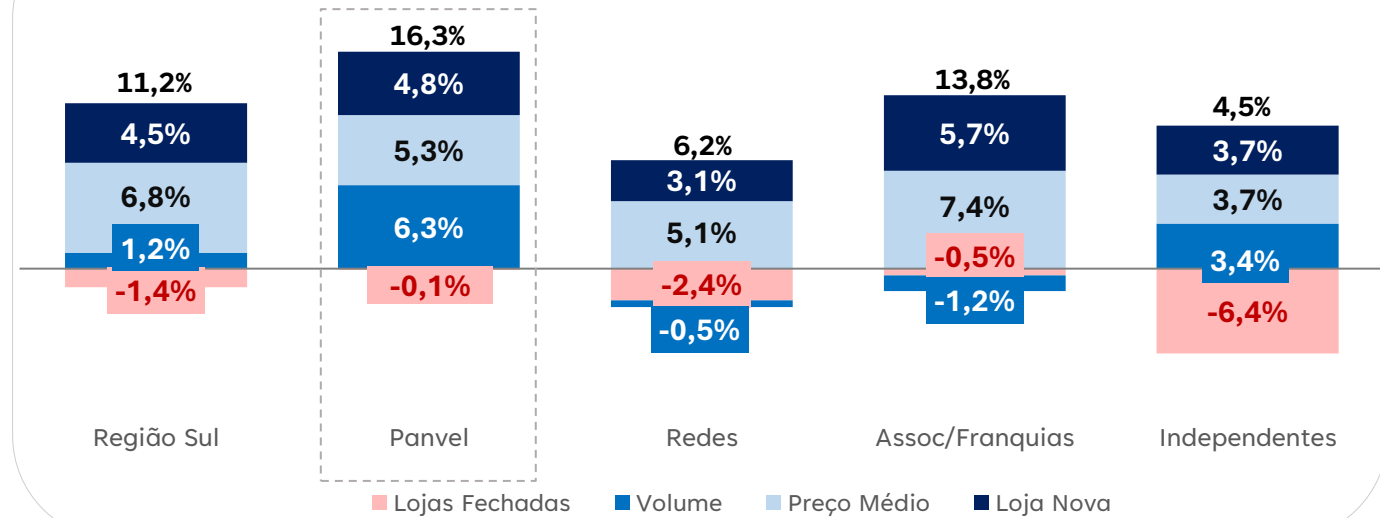


Ganho em todos os Estados na Região Sul

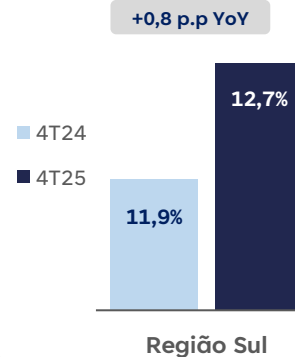
Market Share por UF



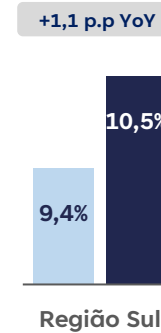
Evolução de Vendas em R\$ CPP* (Região Sul)
4T25 X 4T24



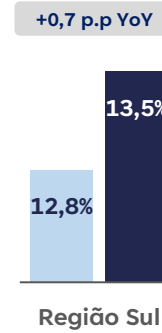
Market Share - Medicamentos



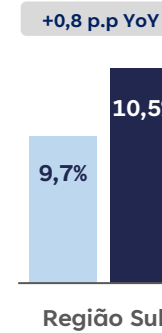
Market Share - Genérico



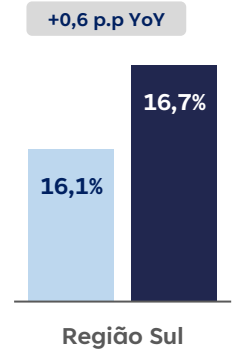
Market Share - Med Marca



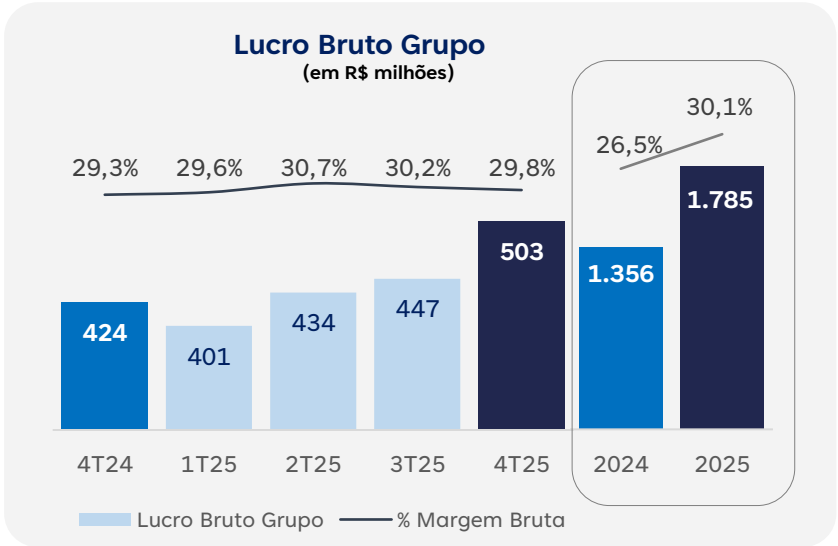
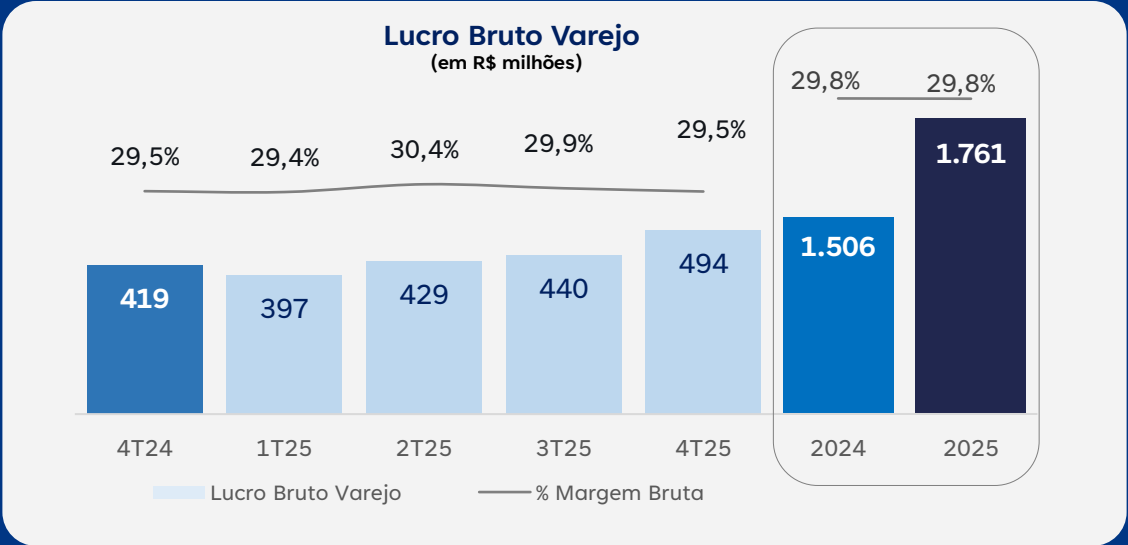
Market Share - OTC



Market Share - Higiene e Beleza



Sustentação da margem bruta em patamar saudável no 4T25 e no ano



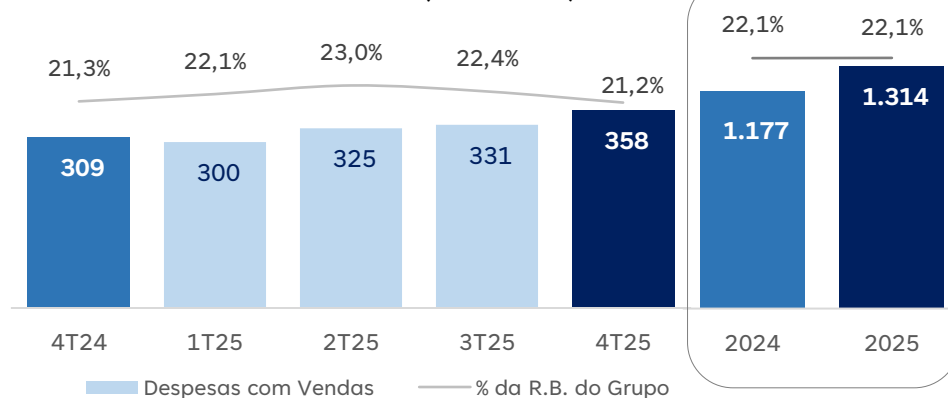
- ▼ Medicamentos de Marca
- ▼ GLP-1
- ▼ CMED
- ▼ Competição
- ▲ Valor de Marca
- ▲ Negociações com a Indústria
- ▲ Genéricos
- ▲ Marca Própria
- ▲ Retail Media
- ▲ Higiene e Beleza
- ▲ Precificação

✓ Expansão da Margem Bruta do Grupo é reflexo direto do encerramento das operações do Atacado em 2024 (efeito mix de negócios).

Gestão de despesas é destaque no 4T25, atingindo o menor patamar do ano

Despesas com Vendas

(em R\$ milhões)



Efeitos sazonais 4T25

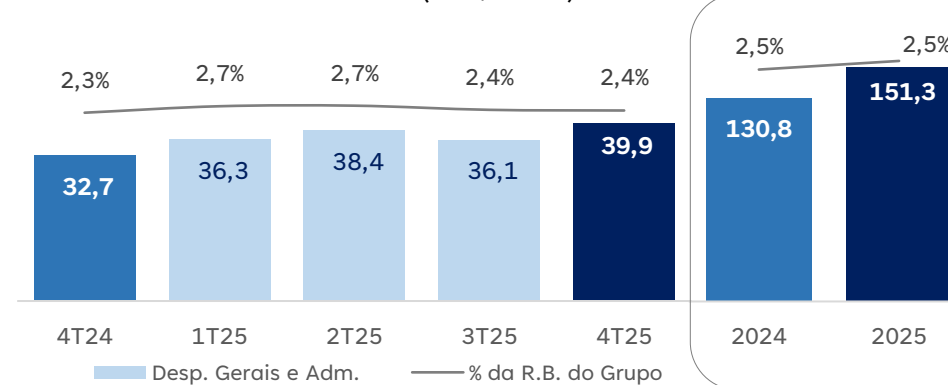
Atacado: +0,4 p.p.

Efeitos sazonais 2025

Atacado: +1,0 p.p.

Despesas Gerais e Adm.

(em R\$ milhões)



Efeitos sazonais 4T25

MP 1.230: +0,1 p.p.

Efeitos sazonais 2025

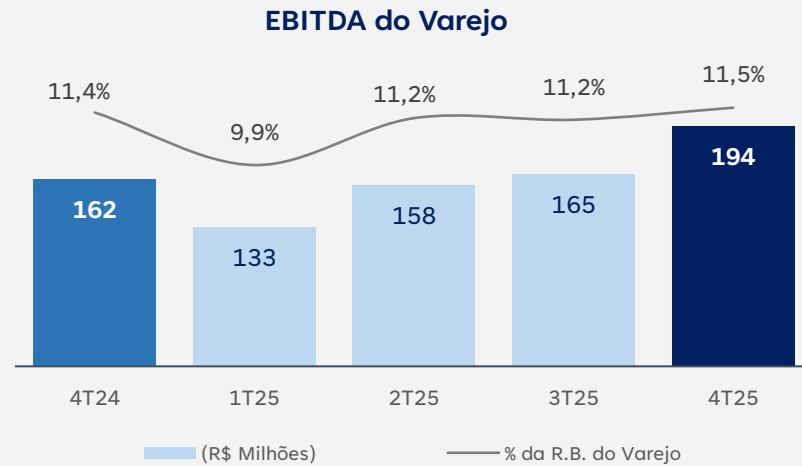
Atacado: +0,1 p.p.



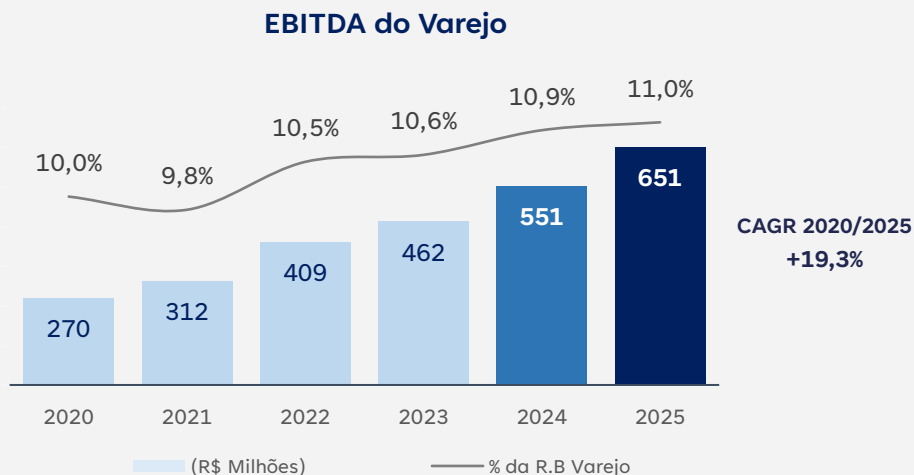
Despesas com crescimento abaixo da evolução das vendas do Varejo vs 2024

Despesa com Vendas (+11,6%) < Venda do Varejo (+17,0%) > Despesa Administrativa (+15,7%)

EBITDA do Varejo (4Wall) cresce 19,7% em relação ao 4T24

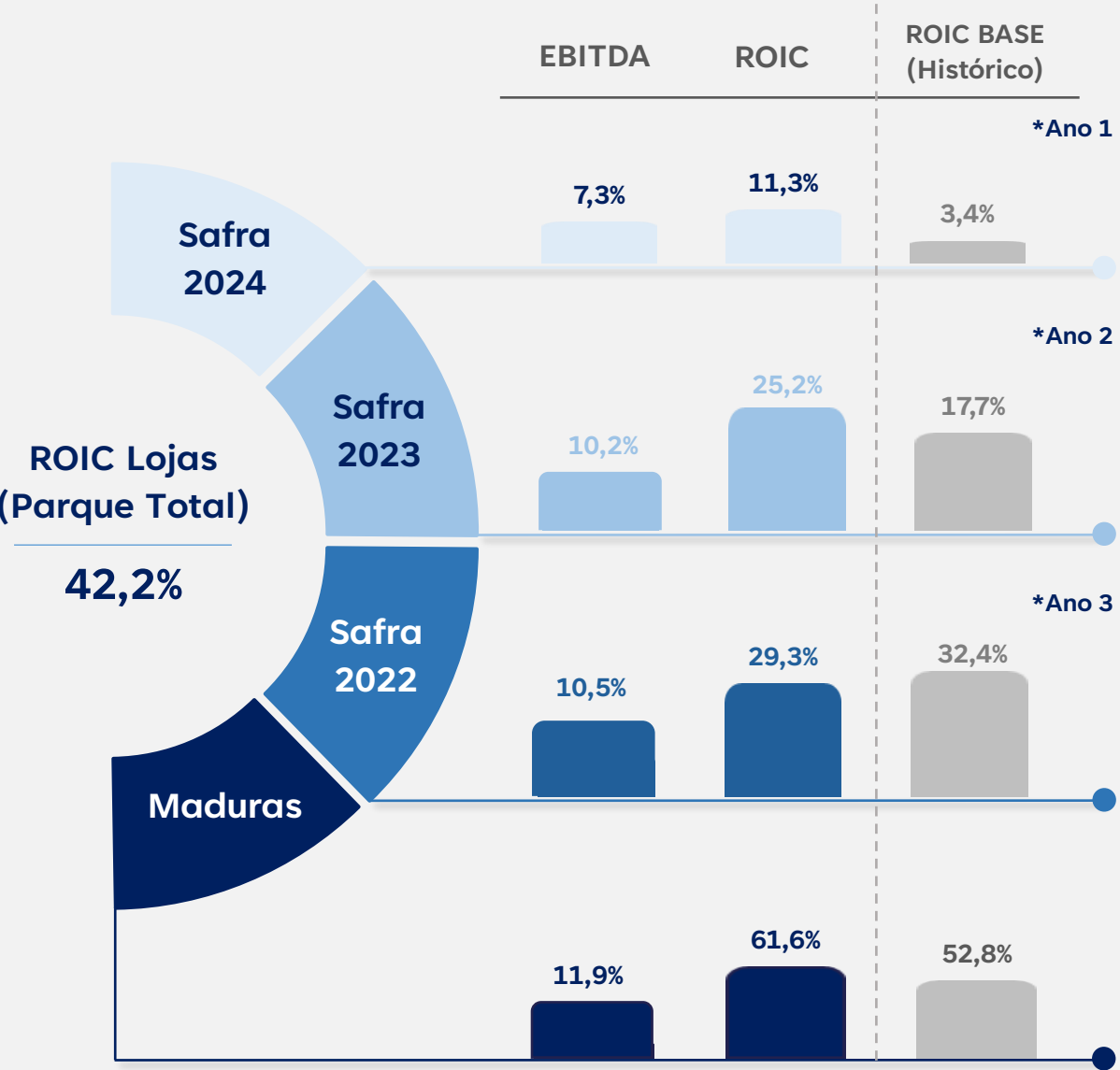


✓ Entre os 2020 e 2025, o EBITDA do Varejo registrou uma taxa média composta de crescimento (CAGR) robusta de 19,3%, acima do CAGR da Receita Bruta do Varejo (17,0%).

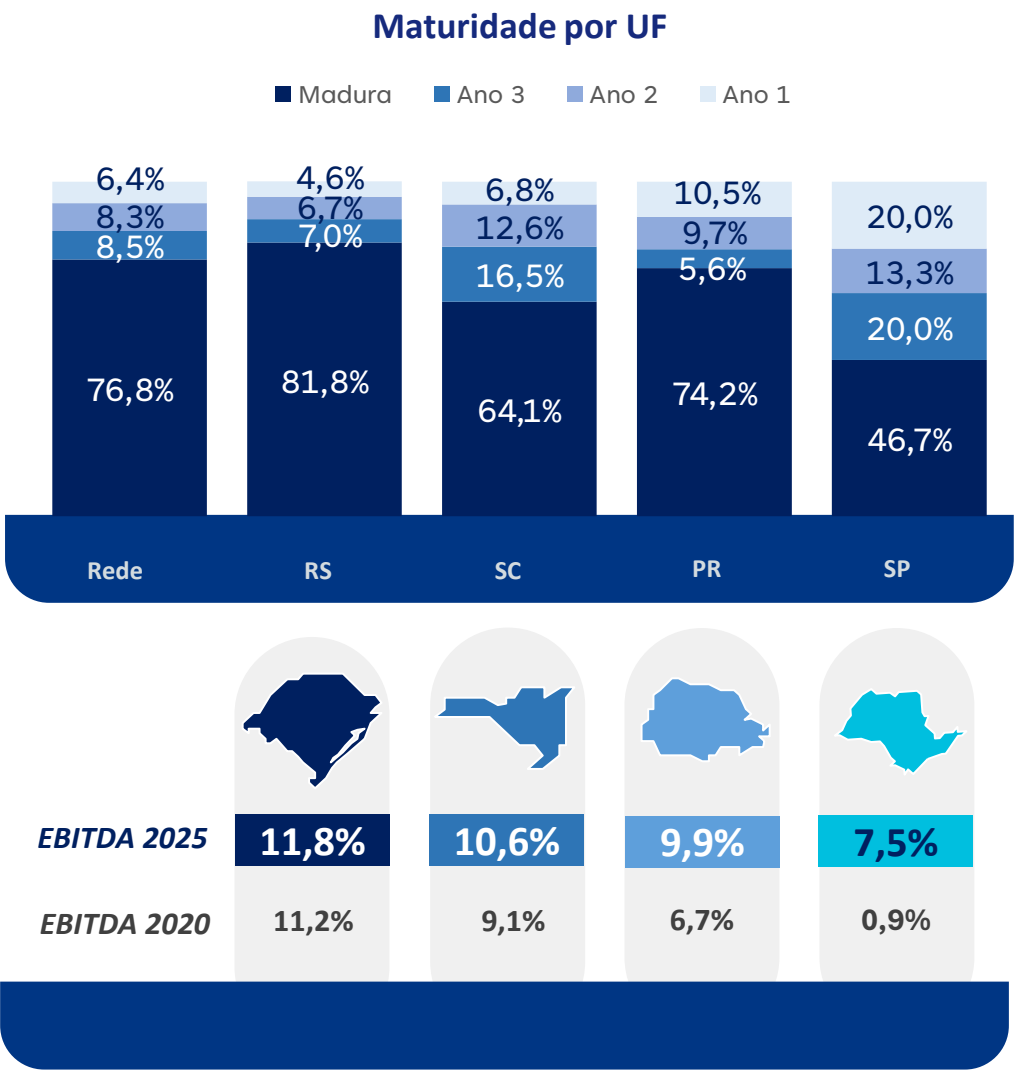


✓ EBITDA do Varejo atingiu o maior patamar dos últimos 5 anos

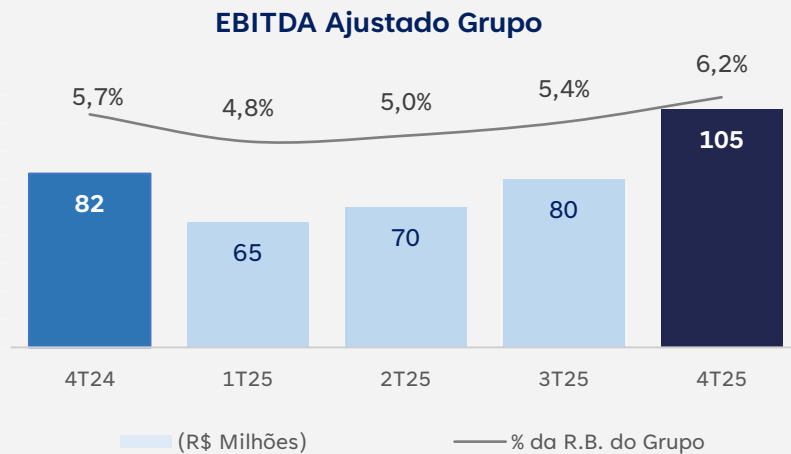
Expansão Estratégica – Panvel chega ao número de 659 lojas crescendo resultado



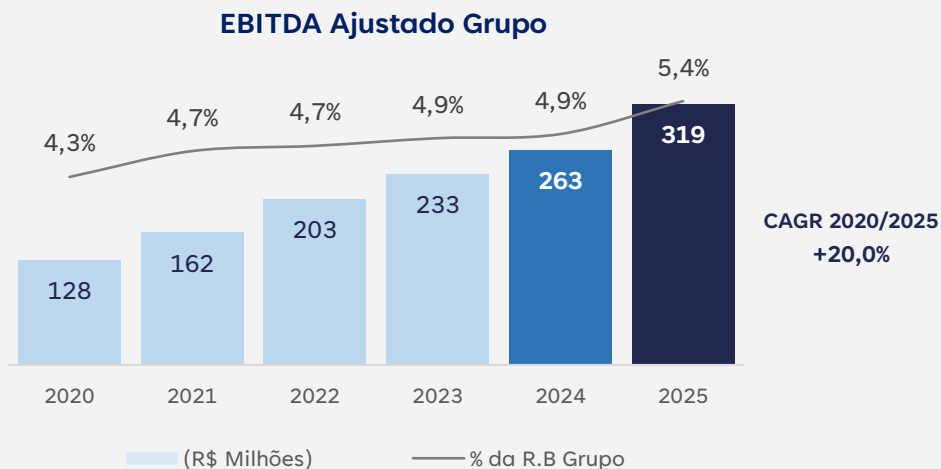
$$ROIC = \frac{(Venda\ média/loja) \times (NOPAT)}{(Ativo\ fixo/loja) + (Capital\ de\ Giro)}$$



EBITDA Ajustado cresce 27,9% em relação ao 4T24, com 0,5 p.p. de expansão de margem no trimestre

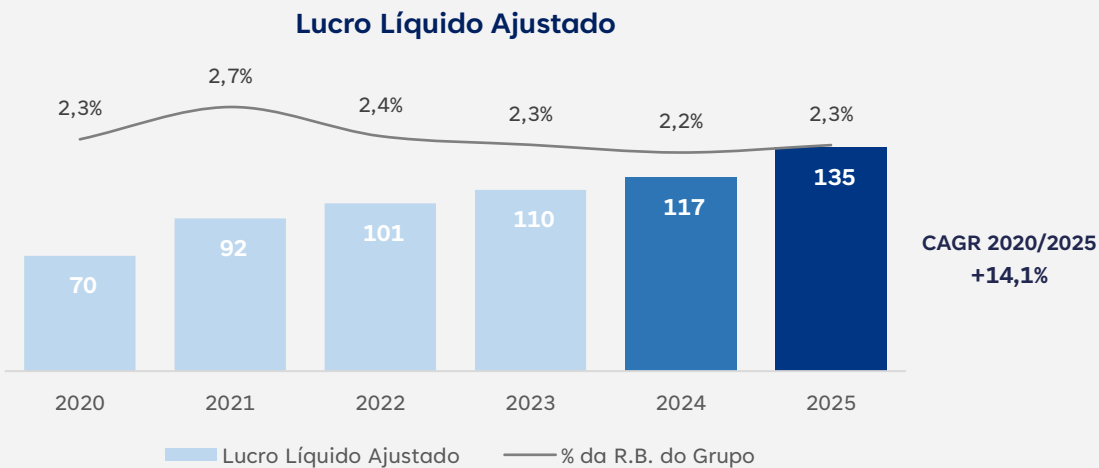
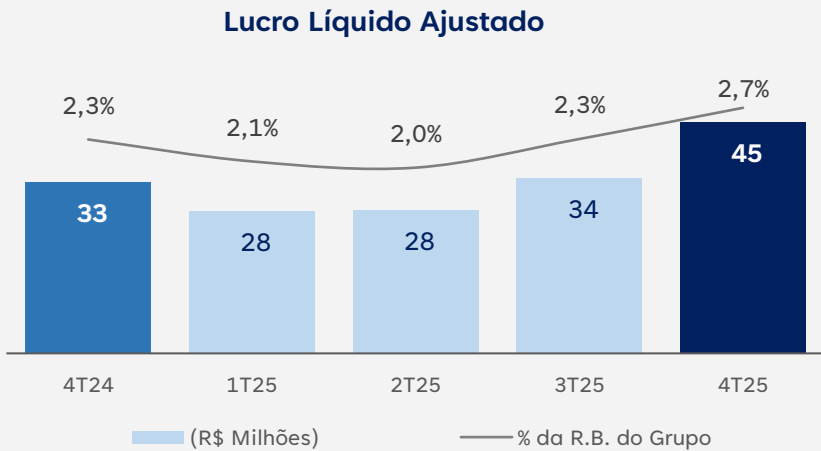


✓ Entre os 2020 e 2025, o EBITDA Ajustado registrou uma taxa média composta de crescimento (CAGR) robusta de 20,0%, acima do CAGR da Receita Bruta do Varejo (17,0%).



✓ EBITDA Ajustado do grupo atinge o maior patamar dos últimos 5 anos

Lucro Líquido Ajustado cresce 35% em relação ao 4T24, com 0,4 p.p. de expansão de margem no trimestre



▼ Juros Altos

▼ Tributação de IRPJ

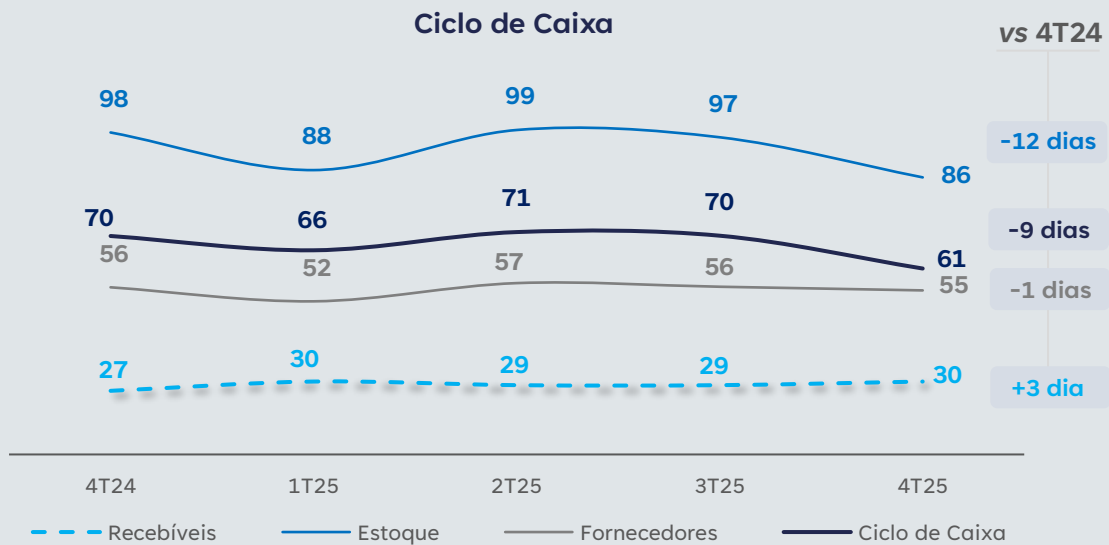
▲ Geração de resultado

▲ Baixa Alavancagem

✓ Crescimento de 33,2% do EBIT em 2025 vs 2024

✓ Crescimento de 28,6% do LAIR em 2025 vs 2024

A redução de 9 dias de ciclo de caixa e a geração de fluxo de caixa livre de R\$ 106,0 milhões no ano reforçam a estrutura de capital e o baixo nível de alavancagem da Panvel



✓ **Ciclo de Caixa com melhora de 9 dias vs. 4T24**

Endividamento

Dívida Líquida (em R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
Dívida de Curto Prazo	162,9	130,2	115,4	109,0	191,8
Dívida de Longo Prazo	391,7	397,1	395,1	588,3	520,2
(-) Instrumentos Financeiros	(19,7)	0,6	0,5	5,5	5,4
Dívida Bruta	535,0	527,9	511,0	702,9	717,3
(-) Caixa, Equivalentes e Aplicações Financeiras	213,4	204,4	194,1	392,1	430,5
Dívida / Caixa Líquido	321,6	323,6	316,9	310,8	286,8
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM	1,2x	1,2x	1,1x	1,0x	0,9x
Custo CDI+	(0,5%)	(1,1%)	(1,3%)	(1,3%)	(1,2%)

✓ **Menor alavancagem dos últimos 12 meses**

Fluxo de caixa	2024	2025	Var %
Lucro líquido do exercício	108.966	128.571	18,0%
IRPJ/CSLL	8.836	22.978	160,0%
Resultado Financeiro	25.379	39.198	54,4%
EBIT	143.180	190.746	33,2%
Depreciações e Amortizações	78.873	89.865	13,9%
EBITDA	222.052	280.611	26,4%
Ciclo de Caixa	(193.658)	(47.484)	(75,5%)
Demais variações nos ativos e passivos	14.080	33.300	136,5%
Fluxo de caixa Operacional	42.475	266.428	527,3%
Investimentos	(157.826)	(160.062)	1,4%
Investimentos em não controladas	(7.608)	-	-
Fluxo de Caixa Livre	(122.959)	106.346	(186,5%)
JSCP	(33.165)	(26.455)	(20,2%)
Ações em tesouraria	(2.997)	(5.868)	95,8%
Resultado Financeiro	(25.379)	(39.198)	54,4%
Caixa líquido usado nas atividades de financiamento	(184.500)	34.826	(118,9%)

✓ **Geração de fluxo de caixa operacional de R\$ 266 milhões no ano**

✓ **Geração de fluxo de caixa livre de R\$ 106 milhões no ano**

Pilares Estratégicos



Expansão



Digital



Logística



Produtos
Panvel



Clientes



Ecosistema
de saúde



ESG

Inovação & Tecnologia

Pessoas e Cultura

Em fevereiro de 2026 realizamos o Panvel Day em São Paulo

Ciclo 2020 - 2025

Aceleração do Crescimento

- ✓ Aumento do nível de Investimento (CAPEX e NCG)
- ✓ Aceleração do Ritmo de Expansão no Sul e Sudeste
- ✓ Ampliação da Estrutura Logística para sustentação do crescimento;
- ✓ Novo patamar de crescimento de vendas;
- ✓ Qualificação do parque de lojas (foco em eficiência);
- ✓ Decisões estratégicas para o crescimento (fim do Atacado)

Ciclo 2026 - 2030



Roadmap de Geração de Valor até 2030

Entre **R\$11,5 – R\$12 Bi** RECEITA

Entre **6,7% -7%** EBITDA

Entre **950 - 1.000** LOJAS

2025

Venda

- GLP-1
- Fidelização
- Beleza
- Produtos Panvel
- Expansão Sul e Sudeste
- Digitalização

Margem Bruta

- Genéricos
- OTC
- Produtos Panvel
- Higiene e Beleza
- IA para gerenciar preços

Despesas

- Despesas de lojas
- Despesas logísticas
- Despesas Administrativas
- Revisão de processos, automação e aplicação de IA

Outras Avenidas Potenciais

- Crescimento de vacinação
- Flexibilização de regulamentação de exames
- Parcerias com planos de saúde
- Retail Media
- Novos produtos e novos tratamentos

2030

TAKEAWAYS

Mercado & Contexto Setorial

O varejo farmacêutico segue como um dos mercados mais resilientes e atrativos do Brasil, com vetores estruturais de crescimento (envelhecimento da população, GLP-1 e fortalecimento da cultura da beleza e bem-estar).

A consolidação do mercado em torno das redes mais eficientes é irreversível, elevando a importância de escala, execução e disciplina comercial.

A Panvel é um player premium de execução, com atuação em regiões relevantes do país em termos de renda e demografia, combinando expansão física e digital.

TAKEAWAYS

*Por que a Panvel
está bem posicionada?*

*Nossos diferenciais sustentam
liderança e crescimento
no físico e no digital*



O básico muito bem feito

Estoque, mix de produtos, nível de serviço e o melhor atendimento.



Operação eficiente e geradora de caixa

Com disciplina na alocação de capital e baixo endividamento.



Foco claro

Em saúde e beleza, sem dispersão estratégica.



Lojas bem localizadas

Com espaço relevante dedicado à categoria de beleza.

O crescimento do mercado e a eficiência da Panvel trazem a confiança necessária para mais um ciclo de 5 anos de crescimento contínuo, de forma sustentável e gerando valor para o acionista.



Digital com melhor experiência do varejo farma

Combinando velocidade de entrega e profundidade de estoque

Q&A

Relações com Investidores

Antônio Carlos Tocchetto Napp
CFO e DRI

Ismael Rohrig
Gerente de RI

Camila Medronha
Analista de RI

Pedro Gazzana
Analista de RI

Larissa Godoy
Estagiária de RI

Tel.: +55 51 3481.9999 / 3481.9588

relinvest@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.