

PanVel

A rotina que faz bem

Agenda



ABERTURA

Recepção e abertura do evento



PANVEL 2020-2030

Julio Mottin Neto
Presidente



DIGITAL E CLIENTES

Raphael Monteiro
Diretor de Digital e Clientes



EXPERIÊNCIA PANVEL

Roberto Coimbra
Diretor Executivo de Operações



PESSOAS E CULTURA

Livia Moraes
Diretora de Gente e Cultura



PROPOSTA DE VALOR

Márcia Wagner
Diretora Executiva Comercial



TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Alexandre Arnold
Diretor de TI e Inovação



PRODUTOS PANVEL

Adriana Ramalho
Executiva de Novos Negócios



RESULTADOS

Antônio Napp
Diretor Executivo Financeiro e de RI



Julio Mottin Neto

Presidente





PanVel
A rotina que *faz bem*

*Transformamos
cada atendimento
em uma oportunidade
de **cuidar das rotinas** de
saúde, beleza e bem-estar de
milhões de clientes.*

Estratégia guiada pela nossa **visão**

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

Panvel



**E ancorada
nas nossas
premissas
inegociáveis**

Gerar Valor

**Tratar o cliente
como único**

**Economia
de tempo**





PanVel

Em 2020 assumimos
um **compromisso:**

ACELERAÇÃO
ACELERAÇÃO
ACELERAÇÃO
como objetivo central

PanVel
2020-2025

Panvel em 2020

2,7 bilhões



Dobrar o faturamento da Panvel

474 mil Venda Média
Loja / Mês



Aumentar a produtividade das lojas

473 Lojas



Melhor experiência física e digital

11,3% Market Share
Região Sul



Crescer participação de mercado
e ampliar a penetração dos Canais Digitais

4,3% EBITDA
ajustado



Aumentar a geração de resultado

Compromissos 2020-2025



PanVel
2020-2025

***Dobramos
o negócio***

PanVel



Receitas de Varejo



**Venda Média
/ Loja**

R\$ **748** mil
Venda Média
/ Loja

2025

R\$
474 mil
Venda Média
/ Loja

2020

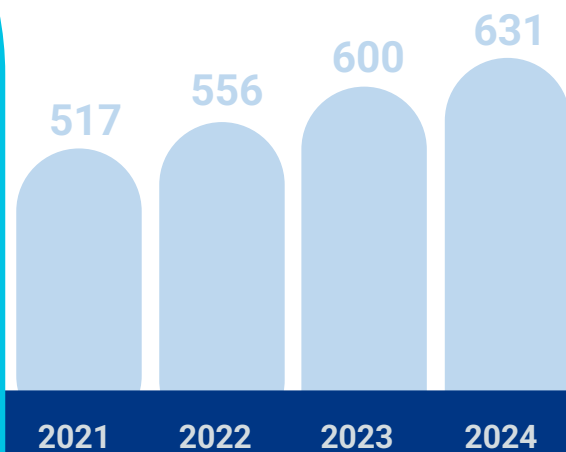


Lojas Físicas

318 Aberturas
desde o Re-IPO

473
Lojas Físicas

2020



659
Lojas Físicas

2025



Novos modelos de loja

Ampliação do parque

Maior produtividade na maturidade

Market Share Região Sul

11,3%
Market Share
Região Sul

2020



13%
Market Share
Região Sul

2025



PanVel

**EBITDA
Ajustado**

4,3%
EBITDA
Ajustado

2020

5,2%
EBITDA
Ajustado

LTM 3T25

PanVel



Receita

Marca Própria

Panvel

R\$ **194** Milhões
Receita Marca
própria Panvel

2020

R\$ **449** Milhões
Receita Marca
própria Panvel

2025



Penetração Digital

16,1%
Penetração Digital

2020

25,7%
Penetração digital

2025



Experiência Digital *Personalizada*



Estímulo ao fluxo nas *lojas físicas*



Economia de tempo para o cliente

Novo Compromisso

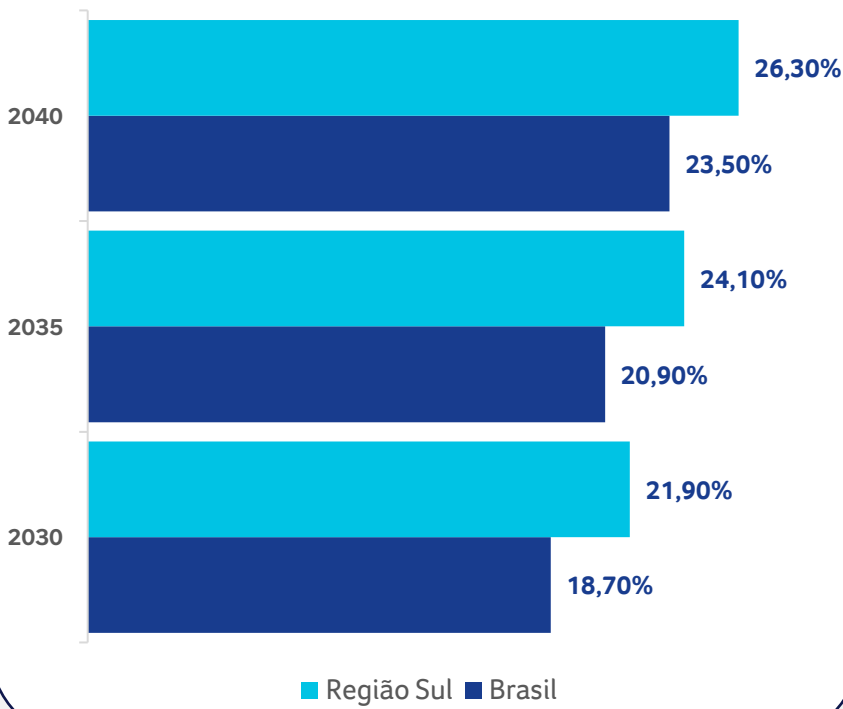
PanVel
2025 - 2030

Geração de valor
Como objetivo central

Alavanca:

prevenção e tratamento no
envelhecimento da população

Projeção População 60+
(Brasil/Região Sul)



Pirâmides etárias do Brasil de 1970, 1991, 2010 e 2022



Somado à força do mercado de beleza
que não para de crescer

*Mercado de
beleza **no**
Brasil*

Brasil é o **3º maior**
mercado de beleza
no mundo

Objetivos Estratégicos 2026-2030

Estratégia



Ciclo 2026 - 2030

Geração de Valor

PanVel



Expansão física e digital e Retorno (ROIC) equilibrados e em aceleração



Experiência Omni em novo patamar de maturidade (personal shopper, soluções de IA e jornadas personalizadas)



Relacionamento mais profundo com os clientes (mais segmentações, programas de fidelidade e Panvel Premium) como ferramenta de recorrência, fidelização e rentabilidade;



Eficiência e produtividade em patamar elevado por meio do uso de novas soluções (IA) e otimização de processos;



Diferenciais competitivos sustentados por uma estratégia de longo prazo clara, madura e voltada para geração de valor e diferenciação.

Aceleração com endividamento controlado



*Até **2030**
dobraremos
novamente
o negócio.*

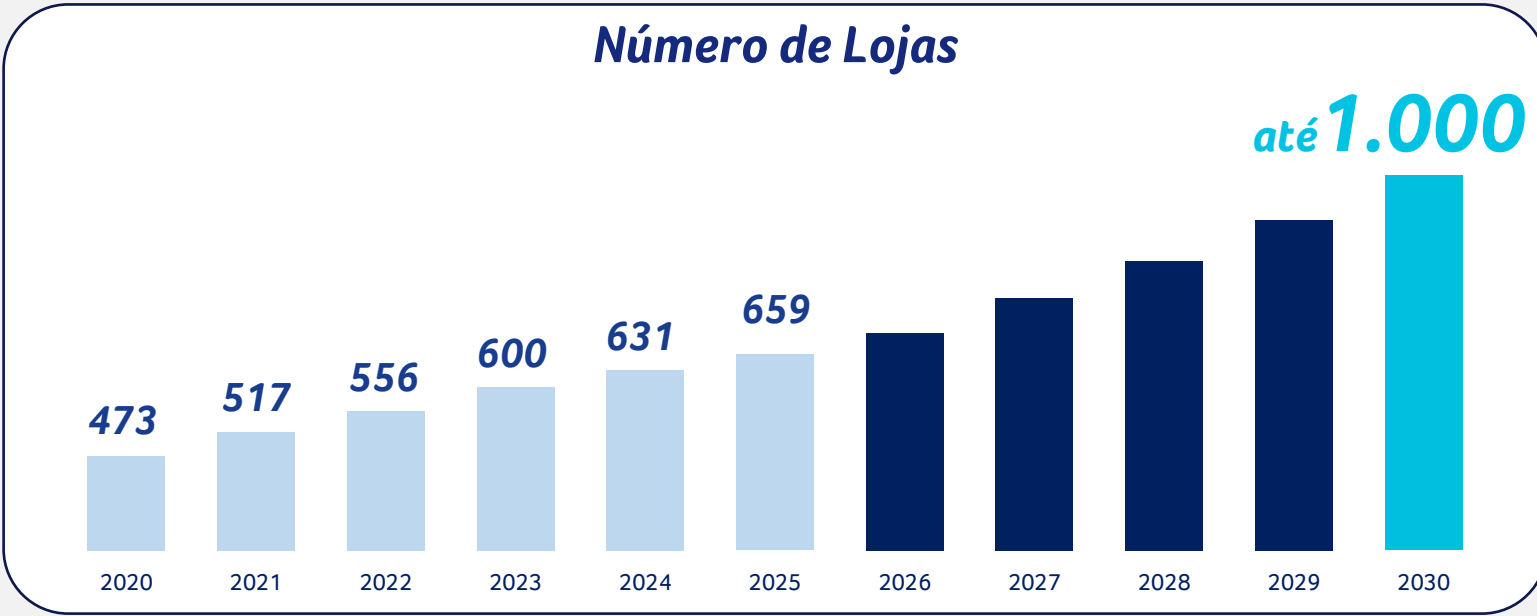


Entre  **950 e 1.000**
Lojas

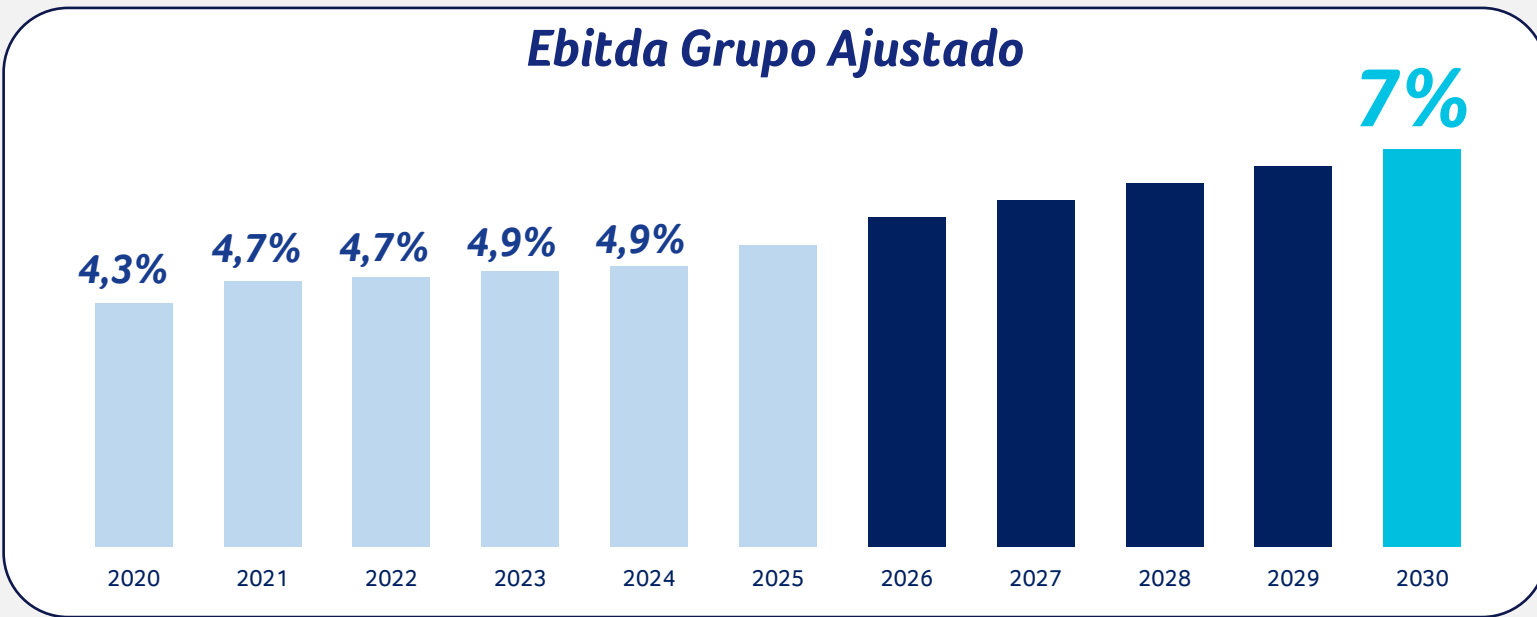
Entre  **R\$ 11,5Bi e R\$ 12Bi**
Receita

Entre  **6,7% e 7,0%**
EBITDA

Número de Lojas



Ebitda Grupo Ajustado

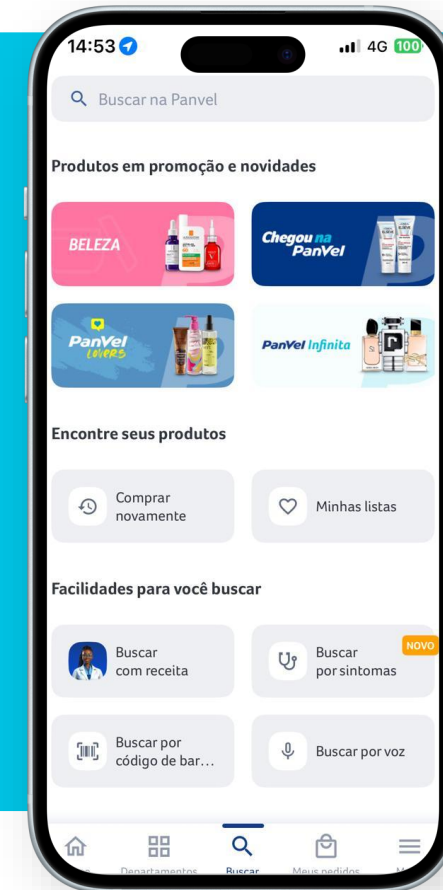


*Cresceremos mantendo a visão de termos
a melhor experiência
em loja física e no digital.*

Loja



Digital





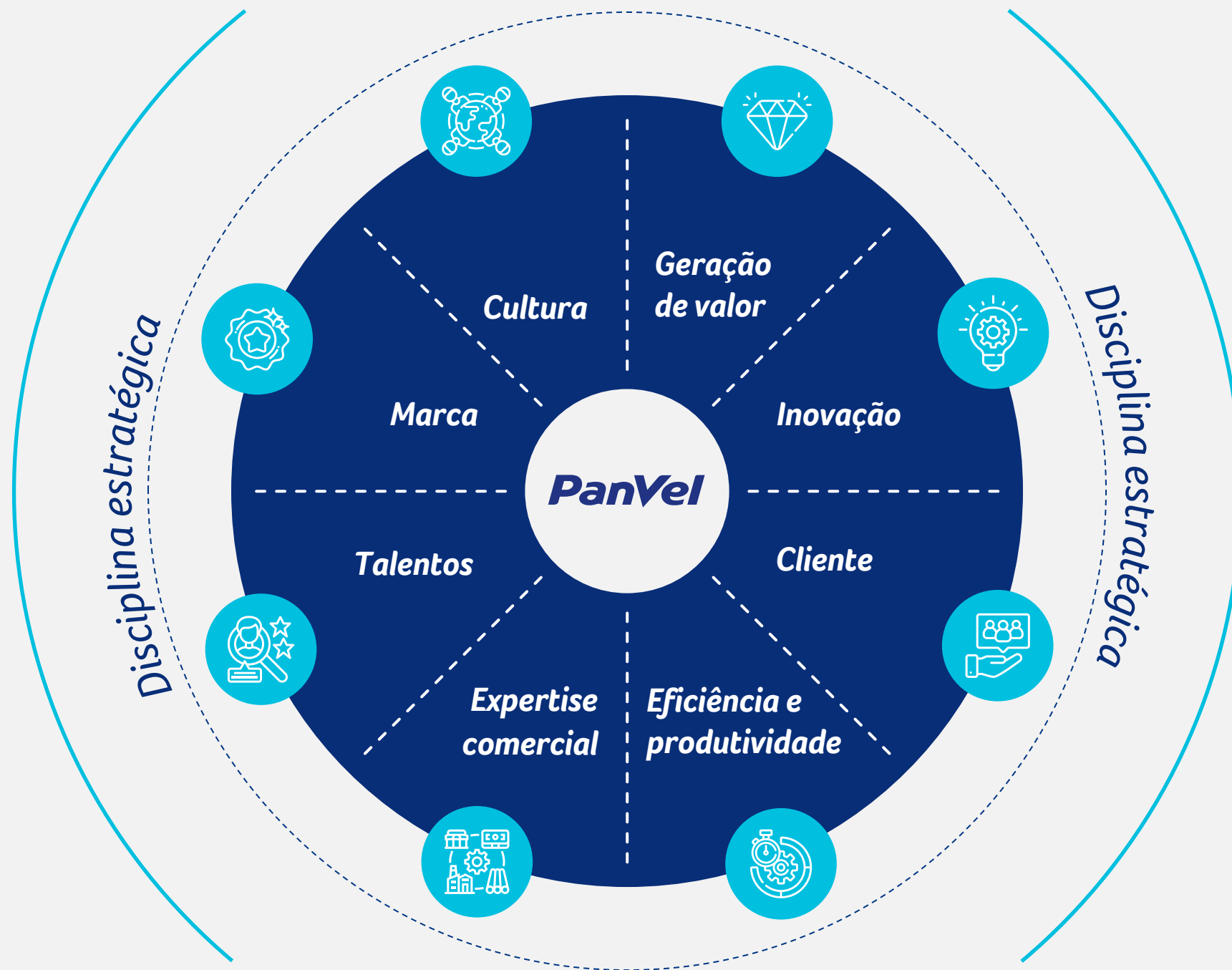
Roberto Coimbra

Diretor Executivo de Operações

Crescer em cenários complexos exige consistência.

A Panvel construiu um modelo de negócio focado em execução disciplinada, decisões de longo prazo e proximidade real com o cliente.





Há mais
de **50 anos**,
todos os dias, milhares de
clientes escolhem a Panvel para
**cuidar da saúde e do
bem-estar.**



Estratégia só vira valor quando aparece na rotina do cliente

É na loja, no atendimento e na jornada
diária que a Panvel se diferencia.





Uma experiência completa, consistente e integrada

PanVel



**PANVEL
WEEK**

Conveniência

Estamos presentes nas melhores localidades;
Ofertas claras em todos os canais;
Jornada fluida;
Mix diversificado;



Execução de loja

Layout padronizado;
Categorias organizadas;
Precificação transparente;



Atendimento

Time humano, próximo e engajado;
Farmacêuticos treinados para serem referência de saúde;
Consultores de Beleza e de Atendimento especializados + Sofia);



Experiência ampliada

Salão de loja;
Serviço Clinic;
Self Checkout;
Digital integrado (App + Sofia);

Saúde

Importante pilar de confiança, recorrência e relacionamento de longo prazo

Mix **robusto e alta disponibilidade**

Atendimento **técnico e humanizado**

Farmacêutico como **protagonista da jornada**

Sofia apoiando o balcão com **agilidade e conhecimento**

Construção de **confiança, recorrência e conveniência**

Mais de 30 treinamentos para farmacêuticos por ano, com destaque para **FarmaAtivo**, **FarmaAtivo Imunização** e **trilha do vacinador**.

A nossa categoria de medicamentos segue crescendo, **com destaque em genéricos**.

Higiene e Beleza

Diferenciação construída
ao longo do tempo

A categoria
transforma o salão de
loja *em um espaço de
experiência*

*Consultoras
especializadas* na
venda de itens

Amplia o *tempo de
permanência* em loja

Eleva o *engajamento
com a marca*

*Fortalece a
fidelização*

Beleza como
categoria relevante
para *diferenciação,
fidelização e
construção de marca*

Beleza sempre fez parte do modelo Panvel, como vetor
de diferenciação, engajamento e valor de marca.



Uma experiência integrada, onde o cliente escolhe como comprar

Na Panvel, o cliente não escolhe entre físico ou digital. Ele escolhe a Panvel.



Compra no **app** com **retirada em loja** é um comportamento recorrente

A **loja física** gera **conhecimento, segurança e vínculo**

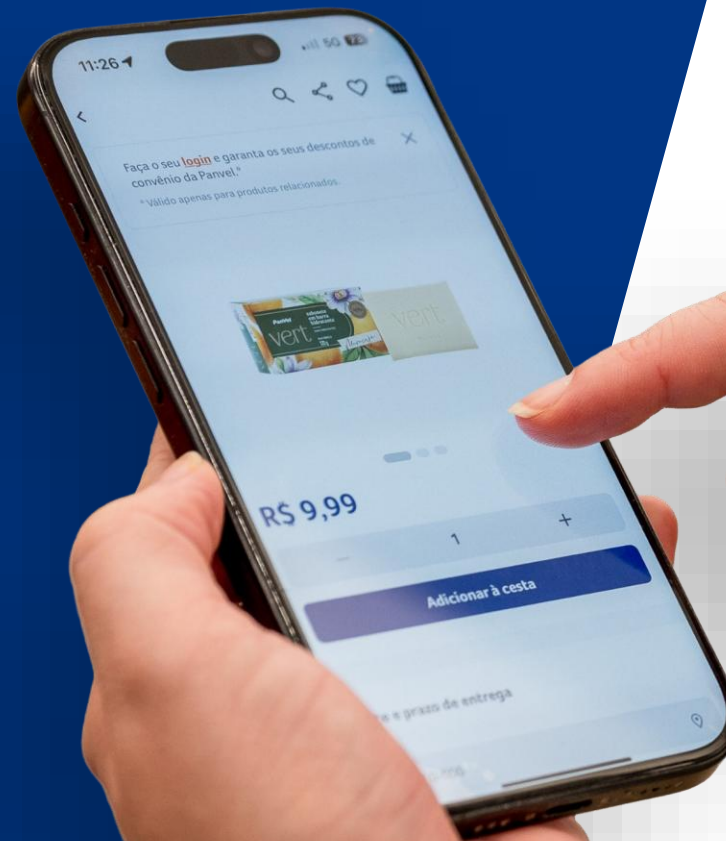
O digital **converte, amplia frequência e conveniência**

Uma jornada que começa em um canal e termina em outro — sem ruptura

A loja física é o principal
acelerador da digitalização

A loja física é onde a marca se apresenta, o relacionamento começa e a experiência se torna tangível. Ela não é um canal isolado, é parte central da jornada omnicanal.

E o digital transforma essa confiança em conveniência, recorrência e valor, sendo a **farmácia com a melhor experiência digital do Brasil e líder absoluta na região sul.**

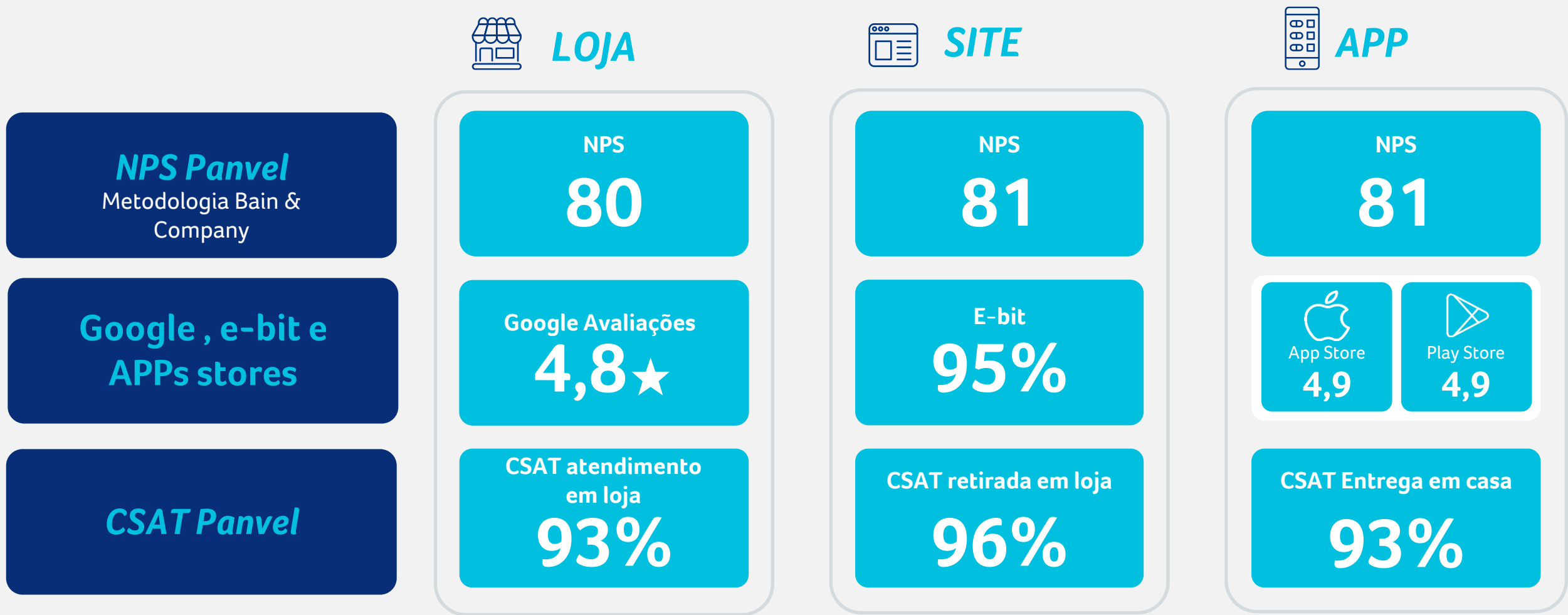


Oferecer a melhor experiência para o cliente faz parte da nossa rotina

A Panvel mede continuamente a experiência para garantir que estratégia, operação e percepção do cliente estejam alinhadas.

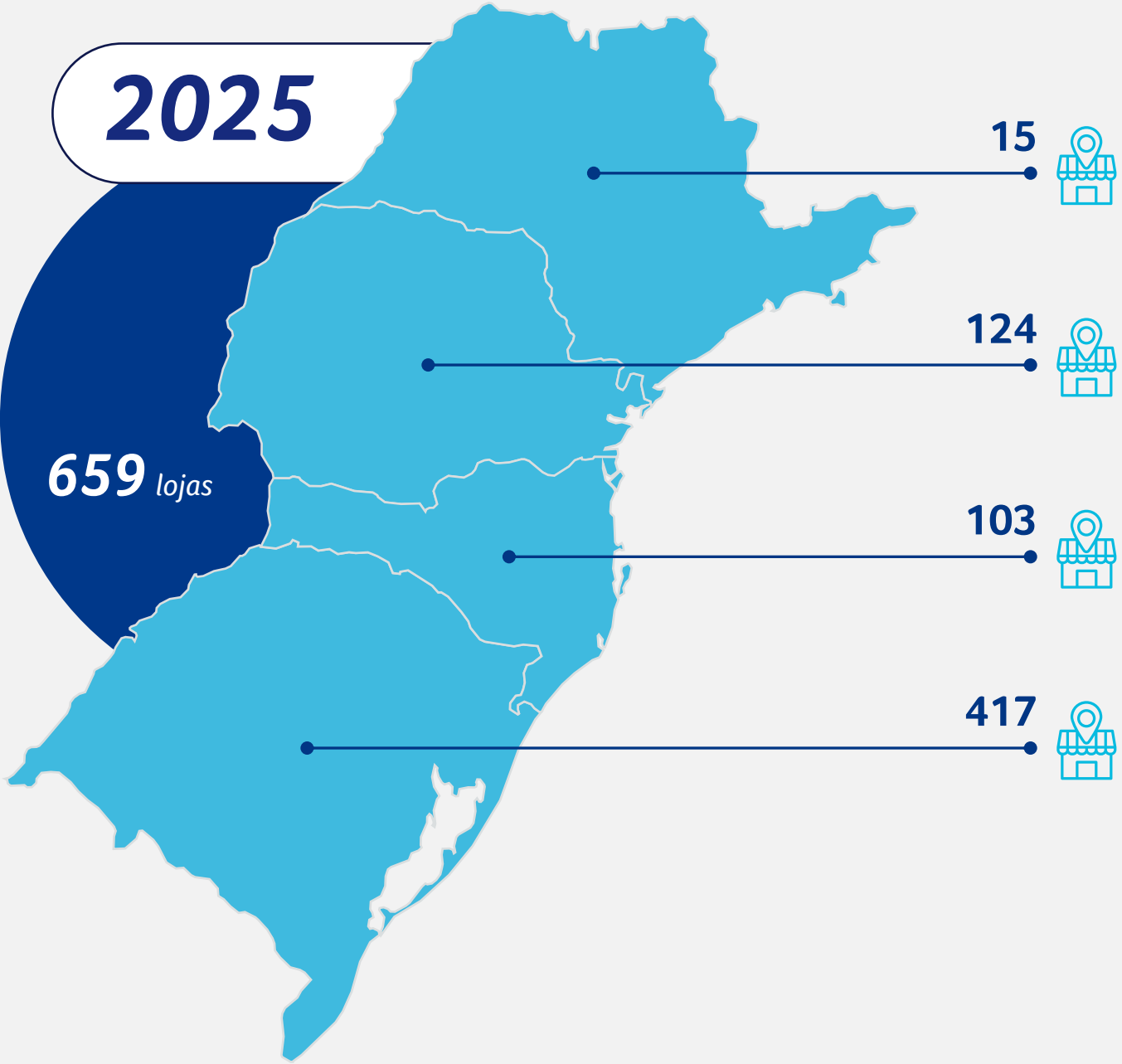
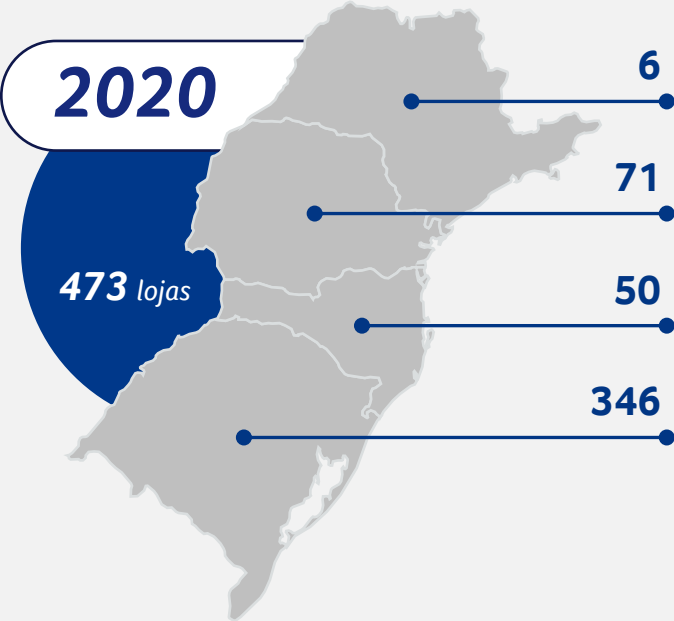
Utilizamos NPS e CSAT como indicadores contínuos para validar se a estratégia está sendo percebida pelo cliente e para orientar ajustes operacionais.

Consistência da experiência refletida nos indicadores de cliente



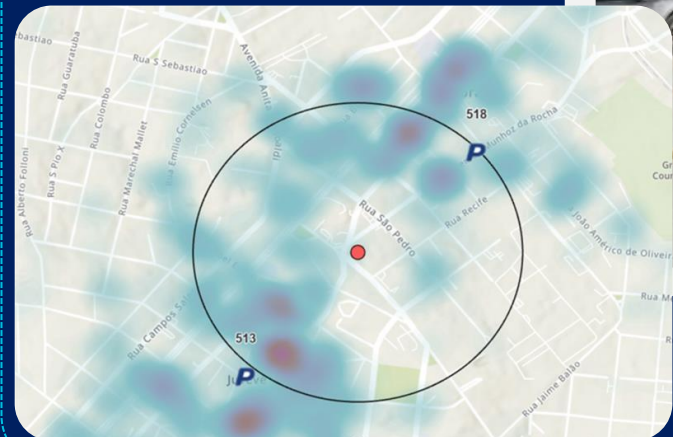
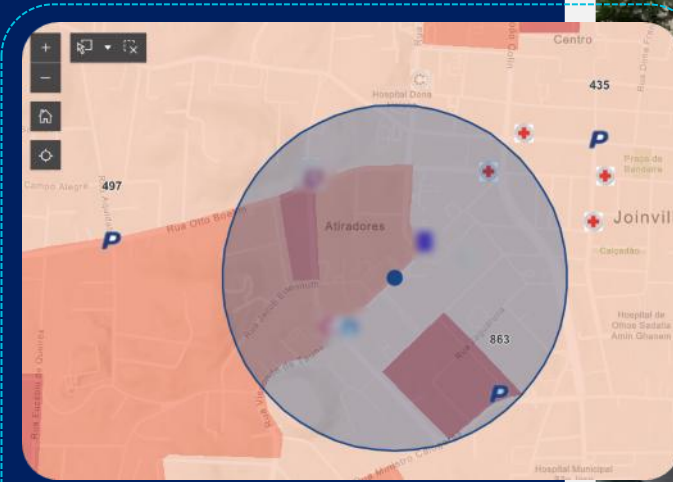
Levamos o mesmo padrão *para cada vez mais lugares.*

A expansão da Panvel é guiada por foco em longo prazo e manutenção do padrão operacional. Crescer, para a Panvel, significa levar a mesma experiência consistente para cada nova loja. É ganhar escala sem diluir marca, operação ou experiência.



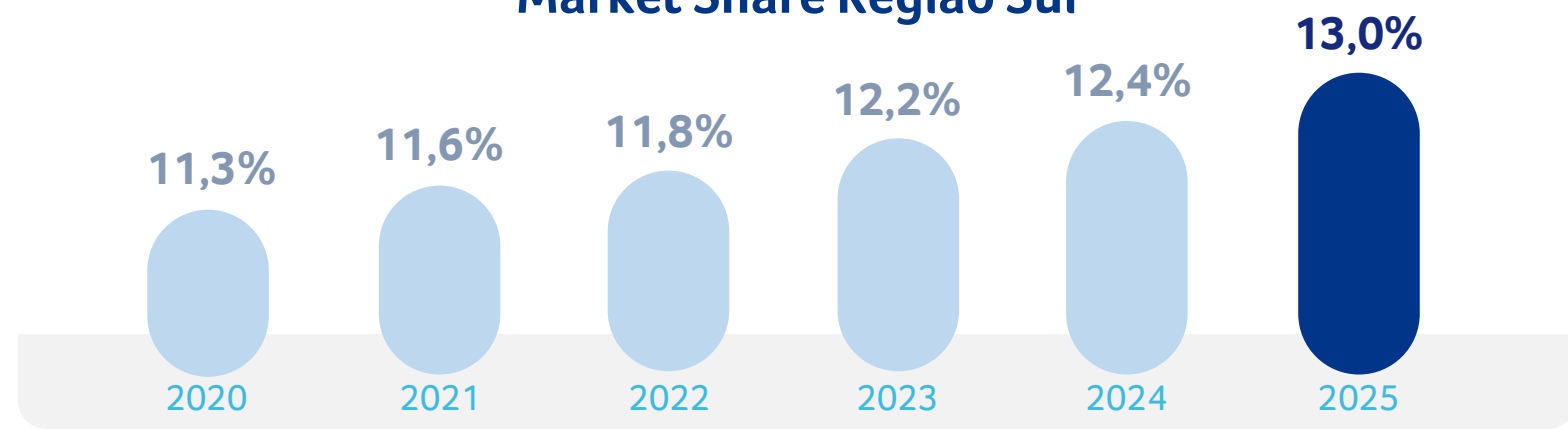
Expansão estratégica

- Alto fluxo de veículos e pedestres
- Boa densidade de pessoas
- Bom potencial de consumo e renda
- Polos geradores
- Moradias no entorno
- Raio de concorrentes e canibalização
- Share de mercado
- Payback de até 5 anos



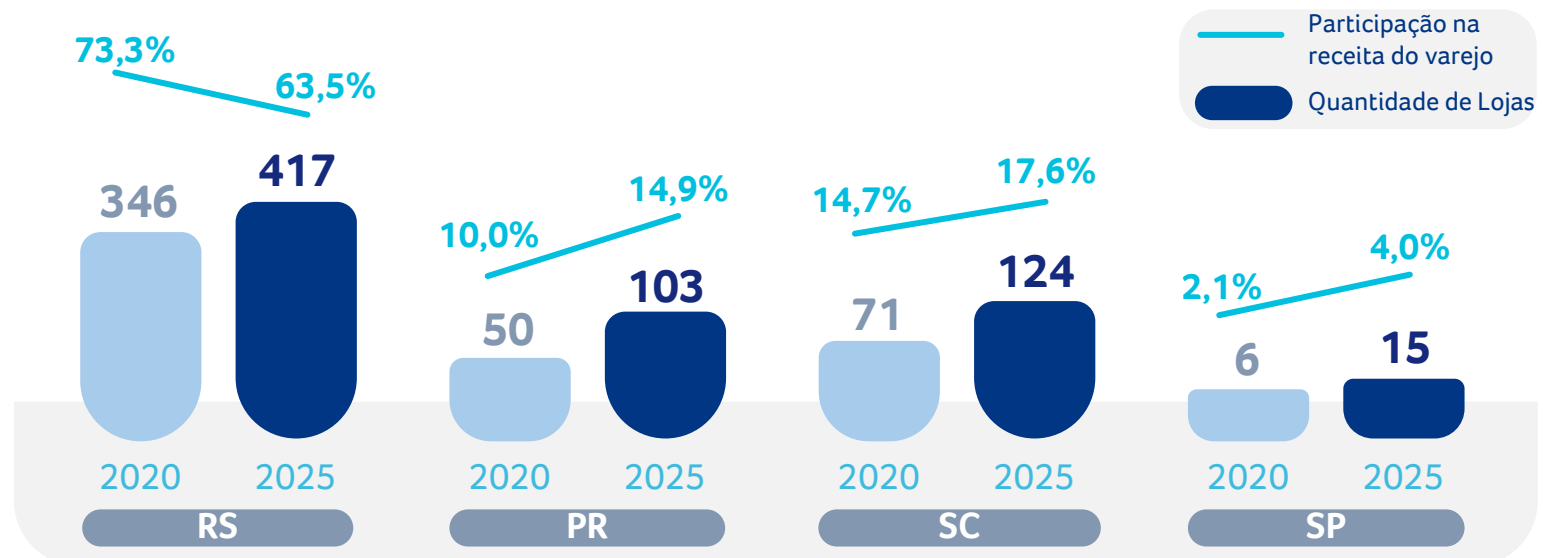
A Panvel cresce de forma disciplinada, **melhorando cada vez mais o padrão de experiência**

Market Share Região Sul

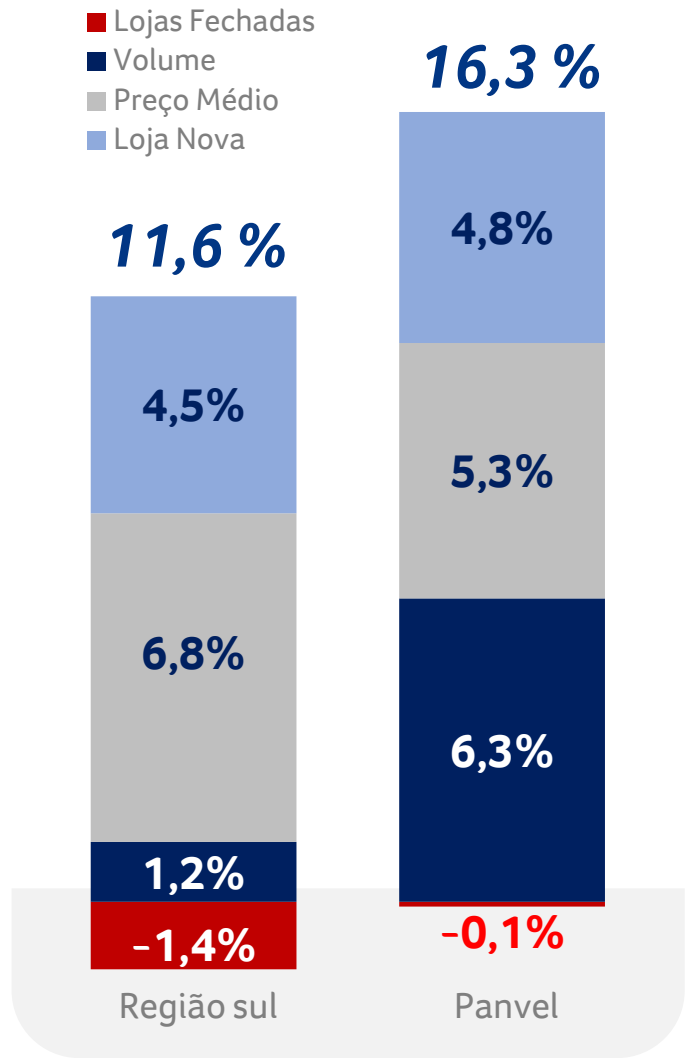


Fonte: IQVIA

Diminuição da dependência do Rio Grande do Sul

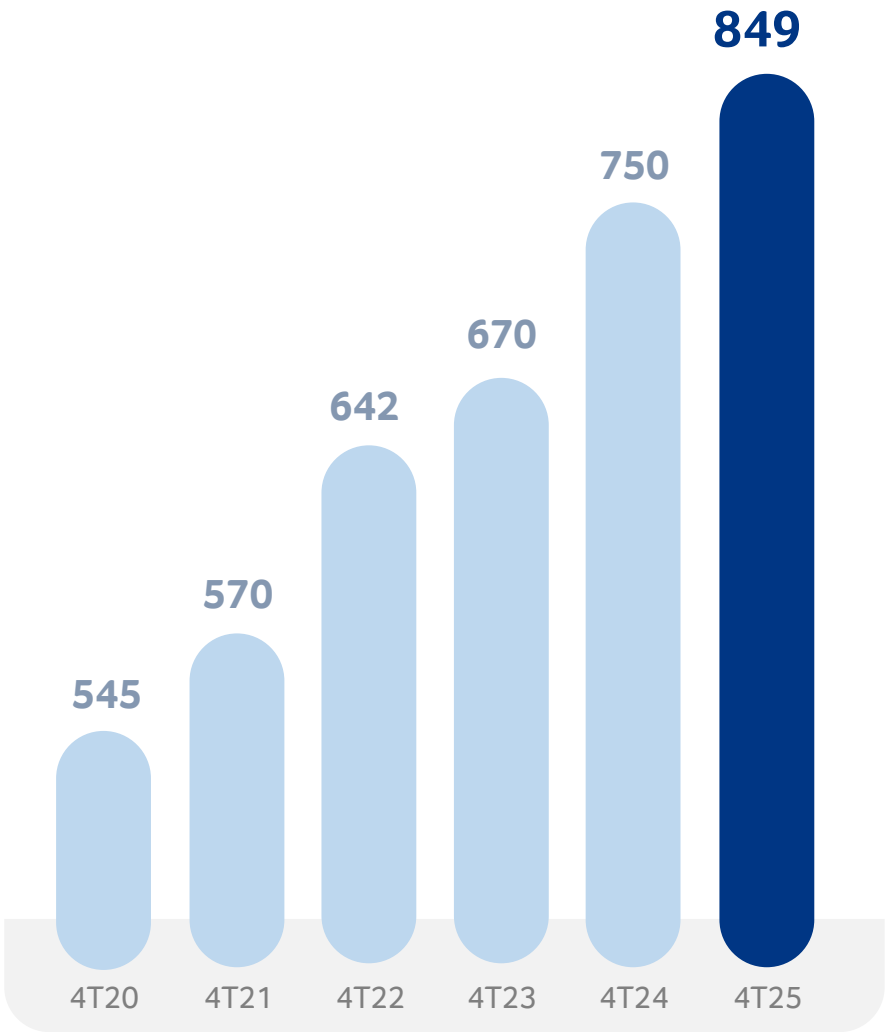


Evolução de Vendas em R\$ CPP



IQVIA, YTD 2025

Venda Média por Loja (Mil/Mês)



Venda Média = Venda do Trimestre / Total de Lojas do Tri

Panvel cresce de forma consistente acima do mercado no Sul

Consolidar onde somos fortes. Escalar onde faz sentido.

Mantemos o foco de crescimento na Região Sul, especialmente em SC e PR, enquanto avançamos de forma gradual e estratégica no Sudeste.



Planejamento de Longo Prazo

Visão clara para 2030 com metas de crescimento sustentável e disciplina de retorno

Consolidação Regional

Forte posicionamento competitivo em SC e PR, fortalecimento de marca e ganhos de share

Expansão Sudeste

Avanço consistente no Sudeste, foco em densidade antes de escala



Márcia Wagner

Diretora Executiva Comercial

***Estratégia bem definida.
Execução consistente.
Experiência que escala.***

O varejo exige o
básico bem feito

- Preço certo
- Produto certo
- Abastecimento eficiente
- Experiência de loja consistente

Excelência orientada por dados: **ampliando valor em saúde e beleza**



Preço

Mais precisão, competitividade e rentabilidade.



Mix

Sortimento inteligente por perfil de loja e comportamento do cliente.



Abastecimento

Reposição orientada por demanda, menos ruptura e mais eficiência.



Experiência

Jornadas mais personalizadas, fluidas e relevantes.

Motor de Precificação

Inovação em pricing com inteligência artificial

Ferramenta que automatiza, analisa e orienta a definição e o ajuste de preços. Reúne dados internos e externos para calcular e sugerir as melhores soluções.

+27%

incremento faturamento

+30%

incremento rentabilidade

-6p.p

melhoria de price gap



Agilidade na tomada de decisão estratégica voltada ao negócio



Gestão eficiente de estoque e previsibilidade de demanda



Sortimento

*Motor preditivo de decisão de mix
por loja, cluster e canal*



*Uso de IA para habilitar a capacidade
massiva de análise de dados para definir
um mix cada vez mais customizado e
otimizado para cada região.*



Resultado:

- *Mix mais granulares e assertivos*
- *Menos complexidade operacional*
- *Maior rentabilidade*
- *Maior precisão de estoque*

Estoque de loja

Solução integrada de planejamento de compras e estoques

Nosso modelo integrado conecta **previsão de demanda, decisão comercial e execução logística** para antecipar o comportamento do consumo e transformar dados em ação.



- Antecipação do consumo
- Alocação inteligente SKU/loja
- Redistribuição automática
- Controle de excesso



Resultado:

- Mais disponibilidade
- Menor ruptura
- Menor capital parado
- Maior eficiência operacional

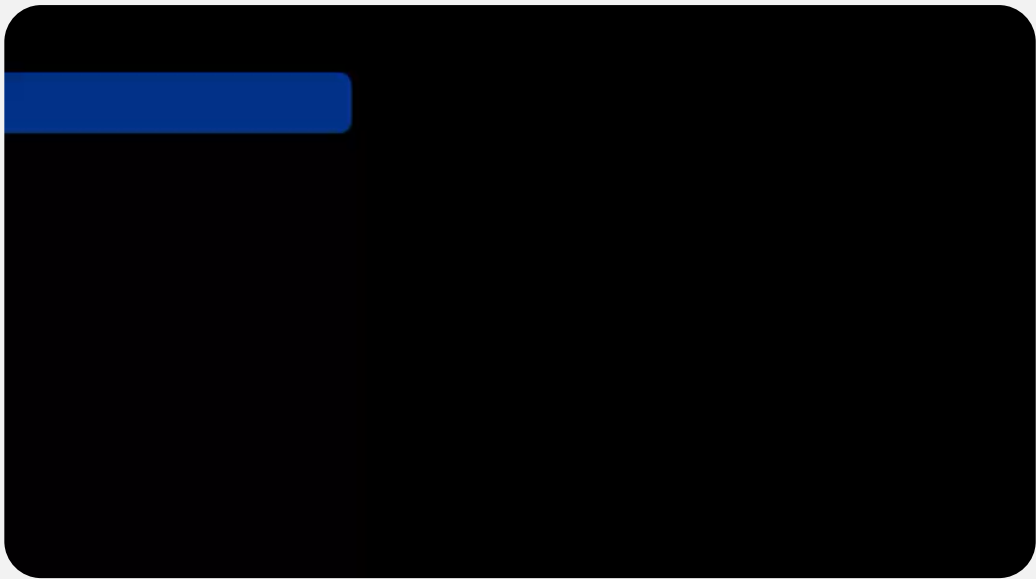
Logística eficiente é a base do estoque correto em loja

Tecnologias aplicadas à logística para mais produtividade e melhor nível de serviço.

Estratégia logística para atendimento de Itens GLP-1



Logística eficiente e a aplicação de IA em gestão de estoque:



-10%
Falta de estoque

-15 dias
Cobertura de estoque



Expansão das áreas de termolábeis:



3x
maior a área dedicada a termolábeis

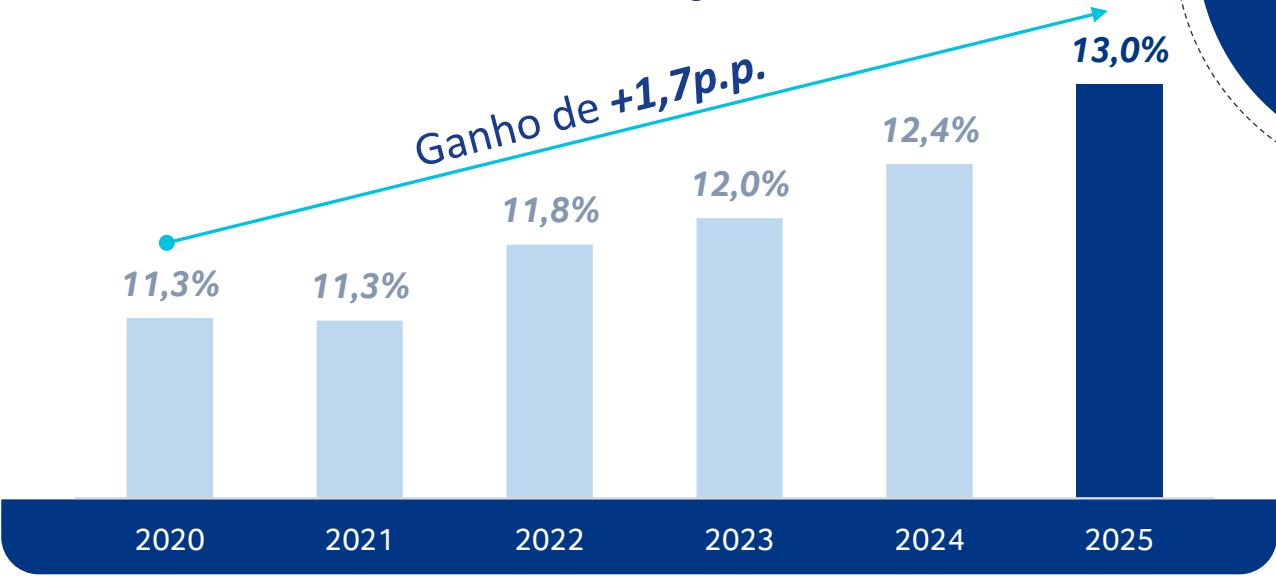
Execução consistente gera ganho sustentável de MARKET SHARE

A combinação entre básico bem-feito, inteligência comercial e mix estratégico, somados à execução, se traduz em crescimento acima do mercado.

23

TRIMESTRES
CONSECUTIVOS
COM GANHO DE
MARKET SHARE

Market Share Região Sul

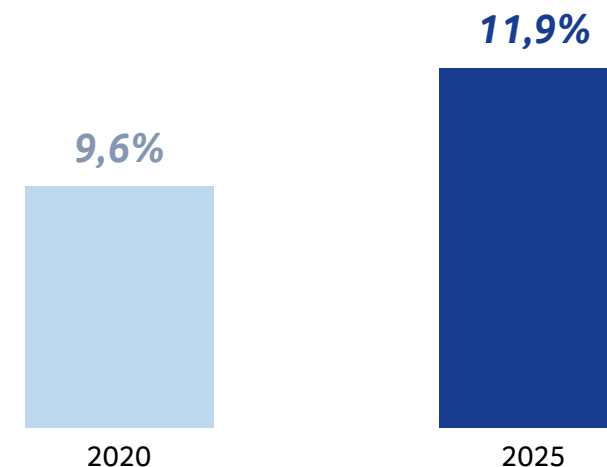




Performance sustentada em dois pilares estratégicos: **saúde e higiene e beleza**

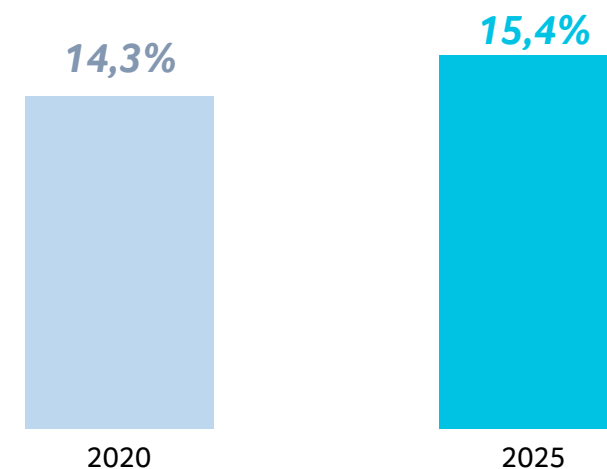
É a força desses dois motores que sustenta nosso crescimento.

Market Share de Medicamentos



+2,3
pp

Market Share de Higiene e Beleza

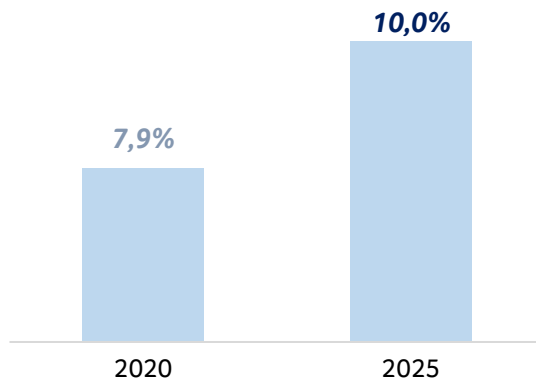


+1,1
pp

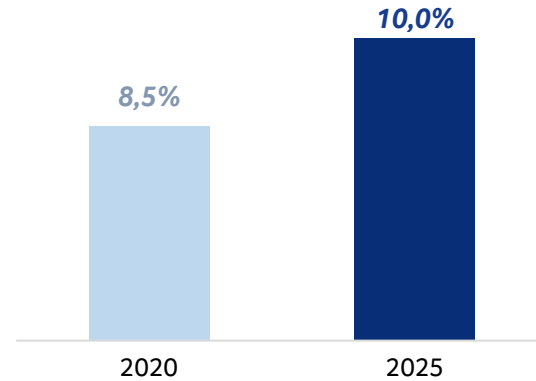
Crescimento em Medicamentos

Panvel ampliou consistentemente seu market share em Medicamentos, crescendo acima do mercado.

Market Share GENÉRICOS

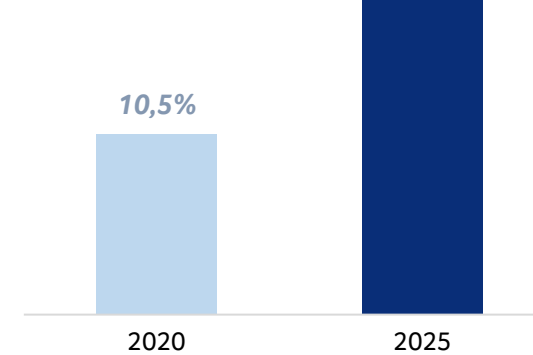


Market Share OTC + MIPS

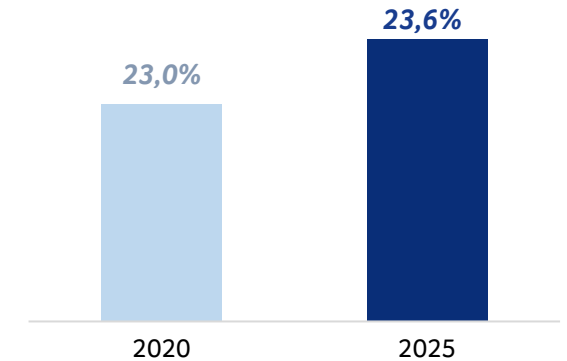


Market Share RX MARCA

(sem GLP-1)



Market Share GLP-1



Genéricos: crescimento, rentabilidade e atração de novos clientes

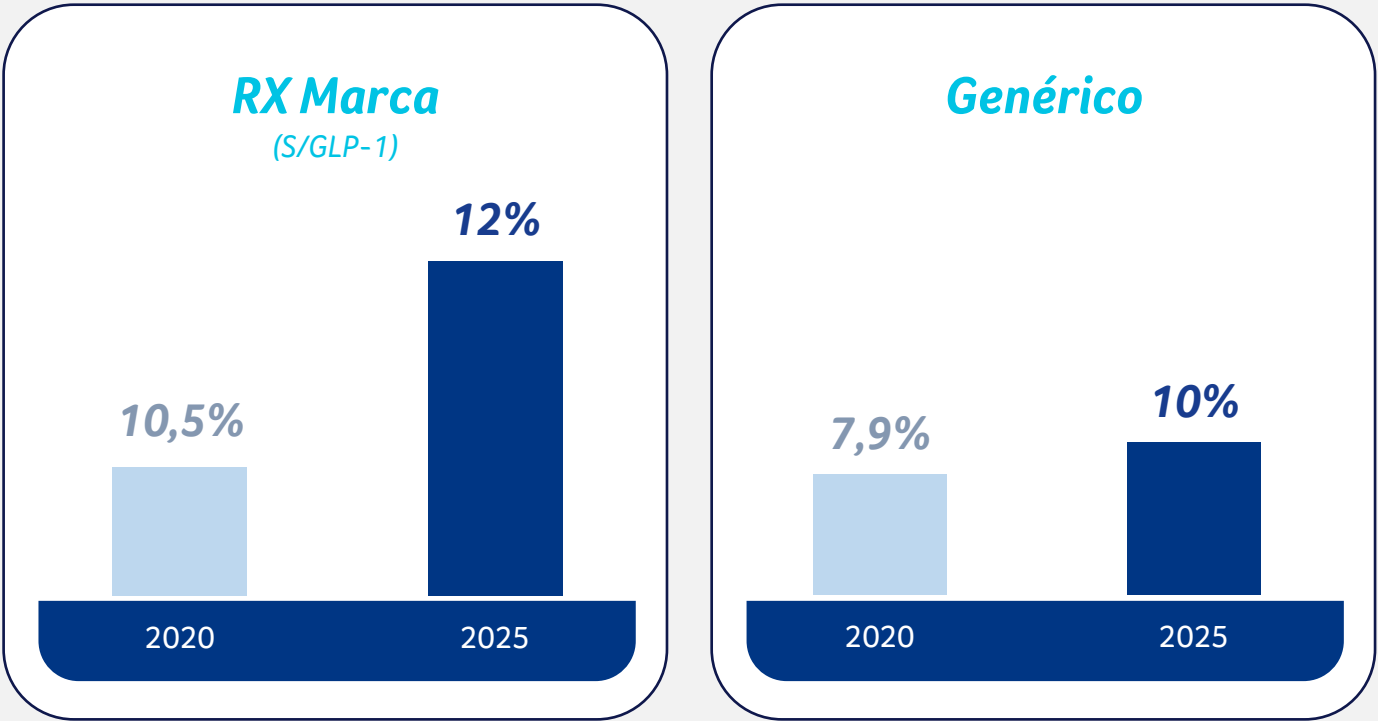
+16,1 p.p.

Crescimento de clientes de genéricos acima da base total Panvel

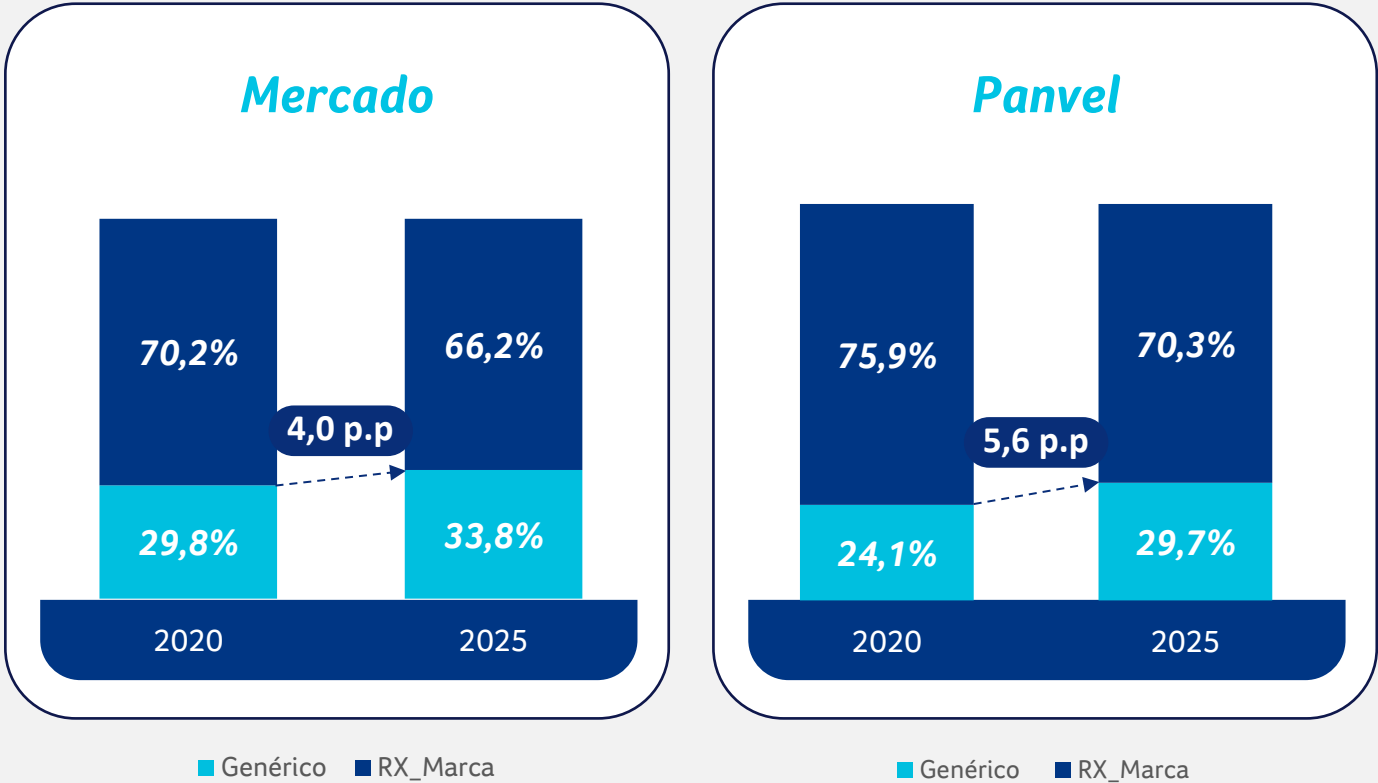
Genéricos

Possuem maior rentabilidade

Market Share

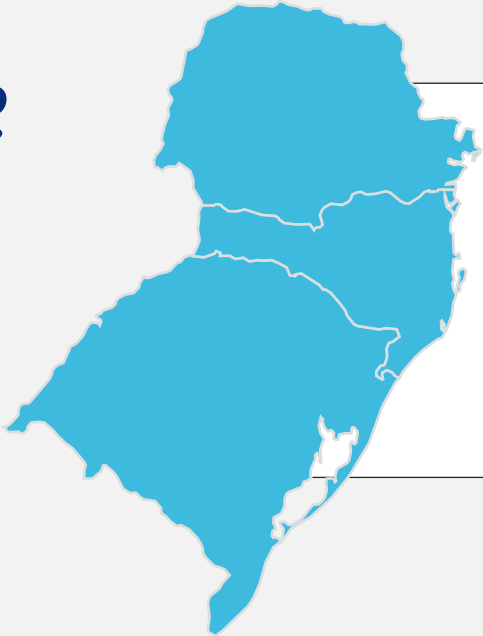


Migração Categorias



GLP-1: confiança do cliente impulsiona um share diferenciado

A categoria contribui com impacto significativo na participação de mercado da Panvel.



Importância de Mercado

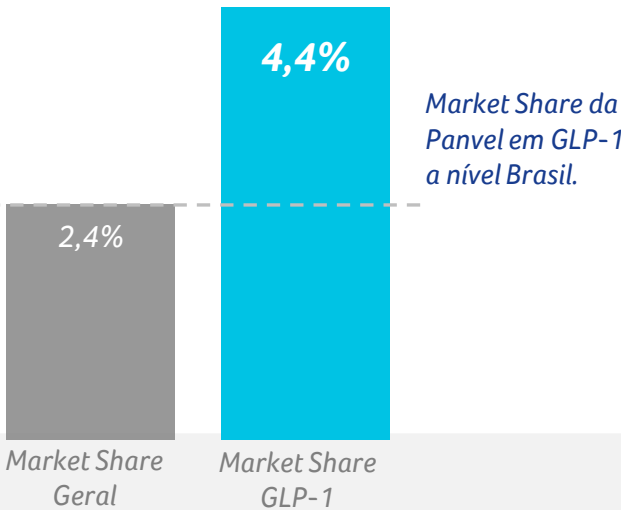
16,8%

Em medicamentos S/GLP-1

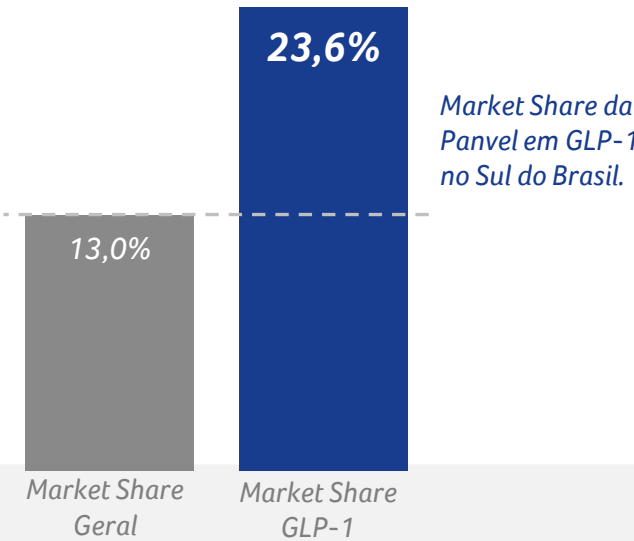
17,7%

em GLP-1

Brasil



Região Sul



Muito espaço para crescer:
Apenas **1%** da base mensal de clientes Panvel compra GLP-1 hoje

Cliente GLP-1:

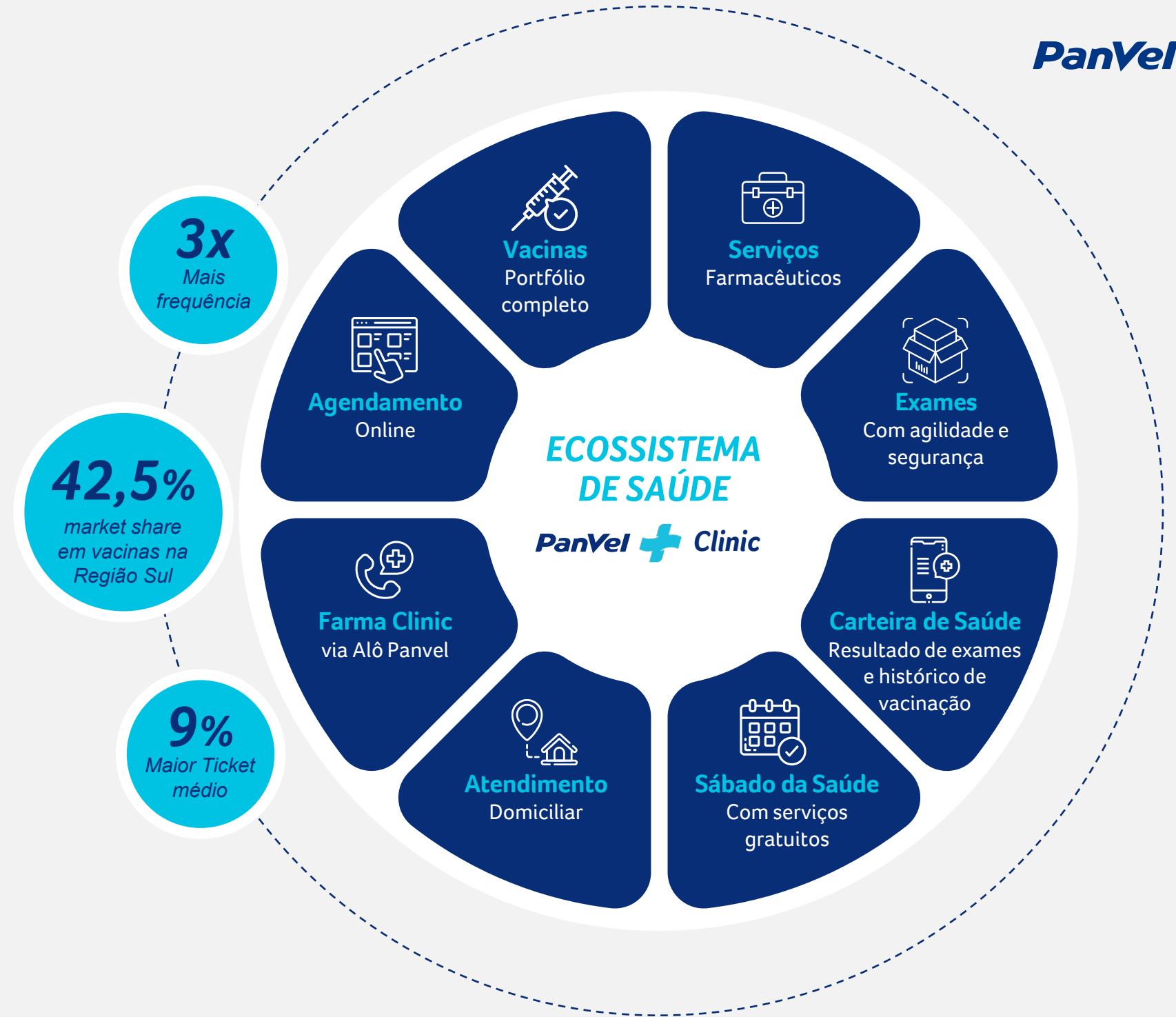
- Maior ticket médio;
- Maior frequência de compra;



Serviços Clinic

ampliam a proposta de valor em saúde

Com 444 salas de atendimento, a Panvel é referência em prevenção e promoção da saúde e líder em vacinação na Região Sul.



Higiene e beleza fazem parte do DNA da Panvel

Nossa liderança em HB é resultado de uma execução consistente.



Evolução
contínua do mix



Destaque em beleza



Ampliação do portfólio
de marcas



Parcerias estratégicas
com a indústria

37%

Participação
Panvel
em 2025

+13p.p

Acima da
participação de
mercado



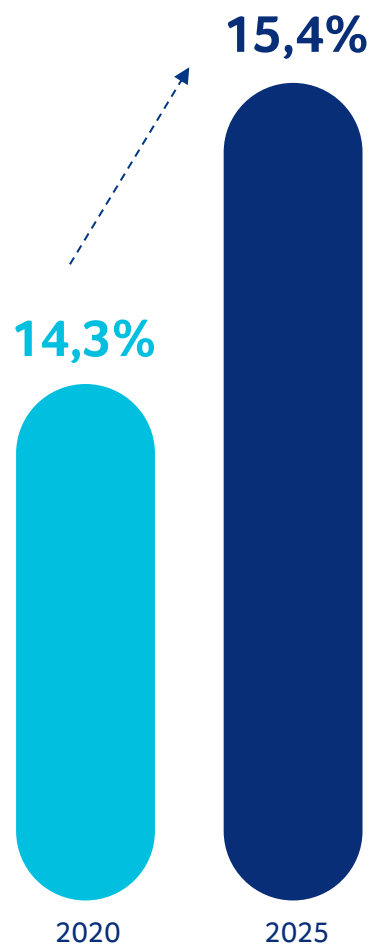
Panvel:

*Destaque em HB
na Região Sul*

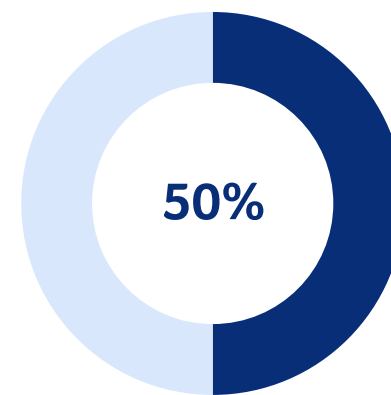


PanVel

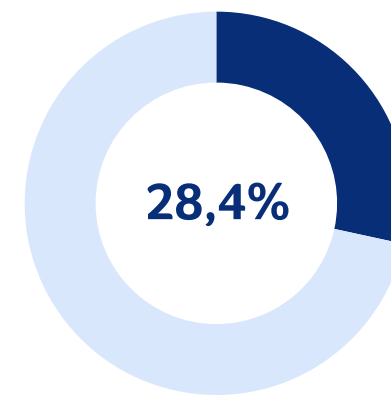
+1,1pp



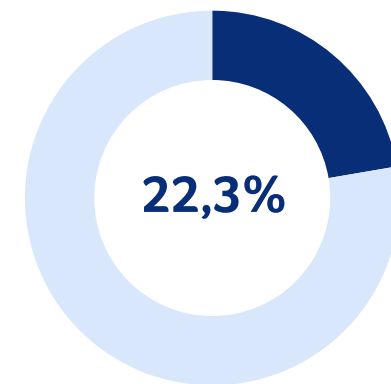
Market Share Sul
Higiene e beleza



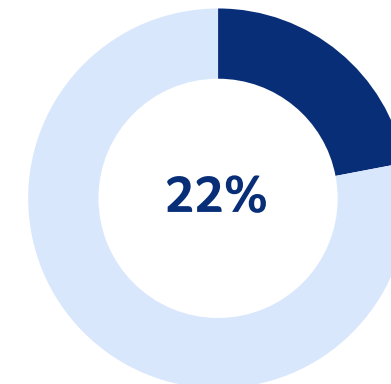
2025
Maquiagem
Market Share



2025
Dermocosmético
Market Share



2025
Tratamento facial
Market Share



2025
Produtos para o corpo
Market Share

Melhores lançamentos e os melhores produtos da indústria estão sempre na Pánvel.

A collage of 18 promotional cards for various PanVel products, arranged in two rows of nine. Each card features the PanVel logo, product images, and promotional text in Portuguese. The products include: 1. Ruby Rose makeup collection. 2. Carmed Oral Care mouthwash. 3. Carmed Glitter 3-in-1 lip/lipstick. 4. Boca Rosa hair accessories. 5. Elseve L'Oréal Paris hair care. 6. Elixir Stage hair oil. 7. Carmed Bucal Cereja mouthwash. 8. Dove hair oil. 9. Umedecidos Glicerina wet wipes. 10. Tresemme hair care. 11. Vichy facial serums. 12. Lavitan Whey Protein. 13. Elseve Bold Repair hair care. 14. Avène facial serums. 15. Avène Anti-Acne cream. 16. Carmed Açaí hair care. 17. Carmed Bar Soap. 18. Elseve L'Oréal Paris hair care. 19. Oakberry hair care. 20. Hidratei Oakberry hair care. 21. Carmed perfume. 22. Eucerin facial serums. 23. Carmed Bu Fini Minhocas hair care. Each card includes a call-to-action button like 'Experimente agora', 'Conheça essa novidade', or 'Garanta o seu'.

Os principais lançamentos passam pela Panvel

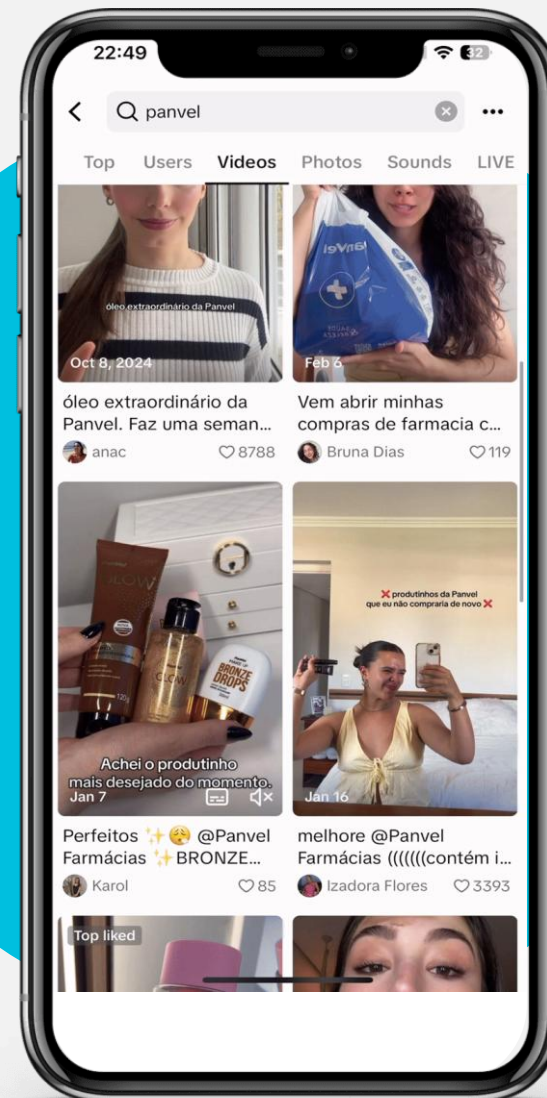
PanVel



29%
Market Share
Nativas Digitais

30%
do crescimento
vem de lançamento
de produtos

+15%
de SKUs vs.
mercado



Panvel:
a IT girl das
farmácias

+20 MIL
Vídeos na #panvel

Plataforma de lançamentos e conexão com o consumidor

Eventos de beleza e parcerias com a indústria



Lançamentos realizados em primeira mão na Panvel



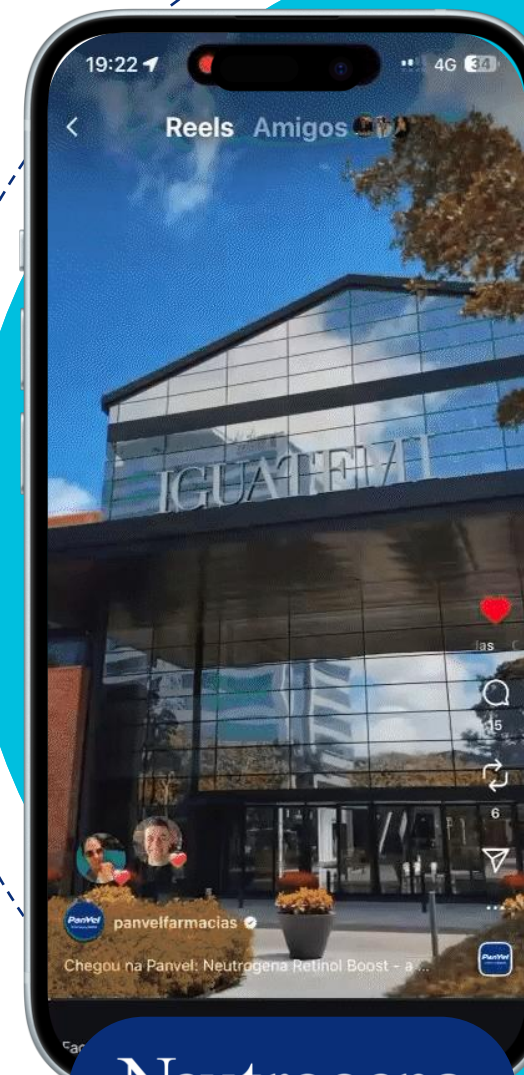
Parcerias estratégicas com fornecedores



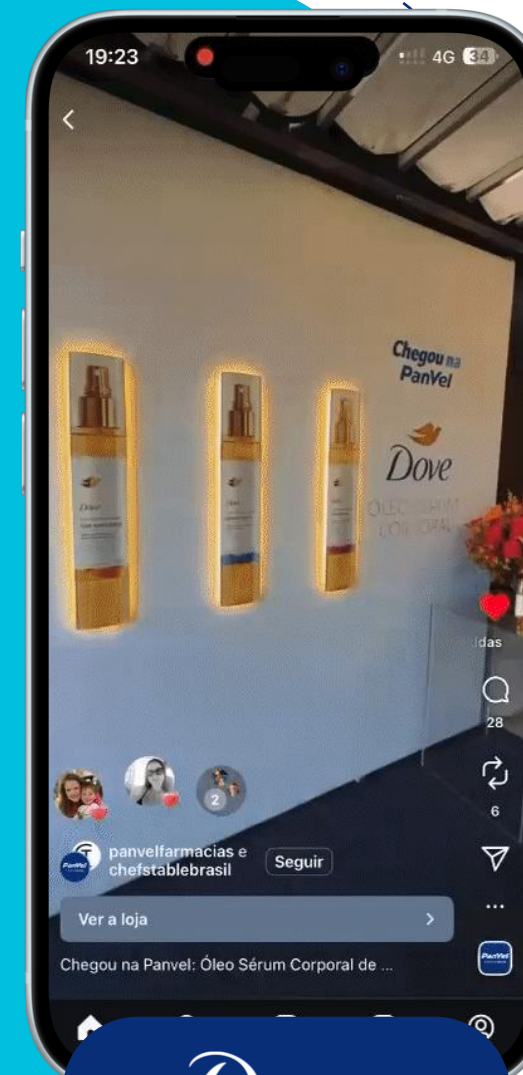
Eventos de divulgação para o público externo



Participação de especialistas (médicos e dermatologistas) e influenciadores



Neutrogena



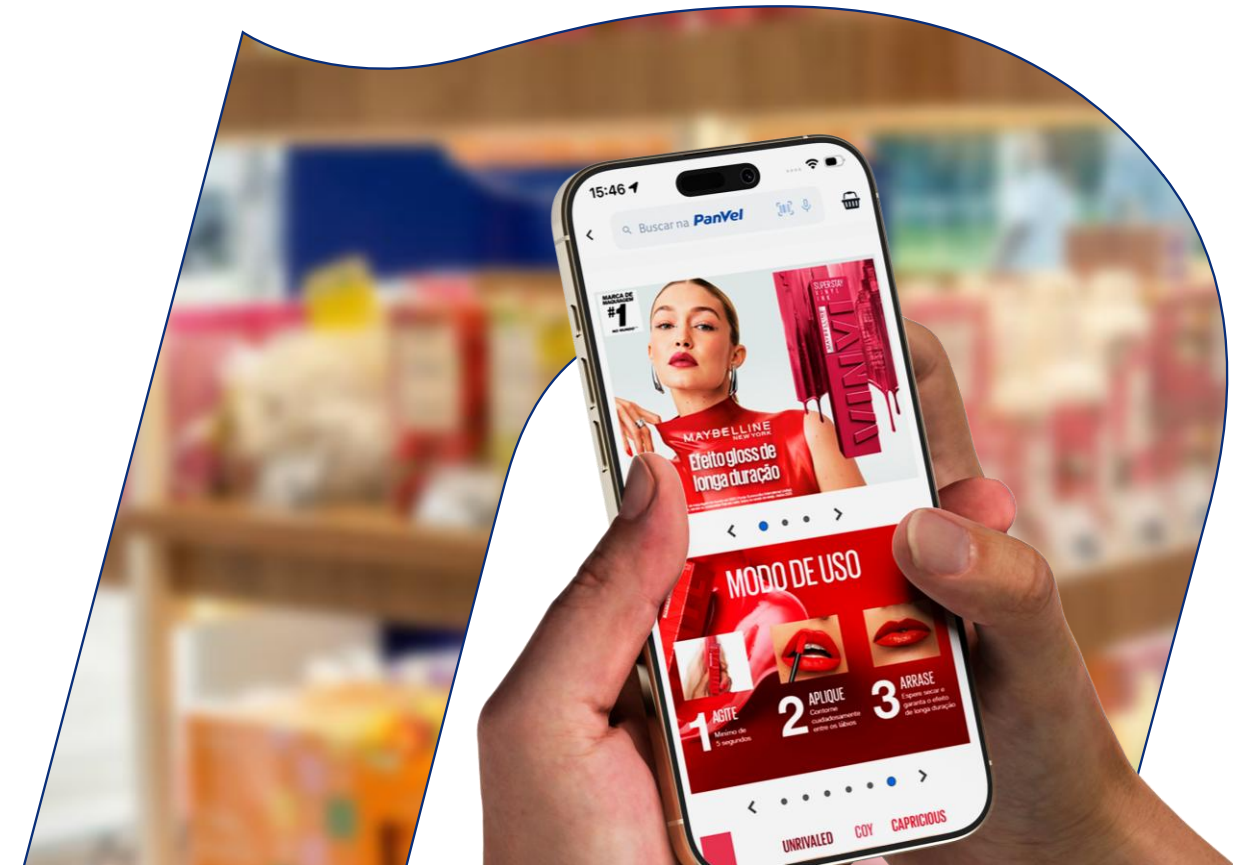
Dove

Da estratégia à execução: **onde beleza se transforma em resultado.**

É na loja que a estratégia ganha vida e a nossa proposta de valor se converte em experiência, recorrência e performance.



...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.



O que queremos entregar ao cliente

Uma experiência de beleza cada vez mais completa



Mais experiência e experimentação



Consultoras ainda mais preparadas



Degustação e vivência em loja



Ambientação que reforça o universo da beleza



Mais digitalização no PDV



Ampliação de telas e Retail media



***Somos incansáveis
na busca pela melhor experiência
para o cliente.***



Adriana Vasco

Gerente Executiva de Novos Negócios

Produtos Panvel



Um **diferencial competitivo** não replicável;



Entrega **portfólio completo** e desejável;



Um **motor de fidelização**;



Conecta emocionalmente por meio da beleza;



Uma **alavanca de rentabilidade**;



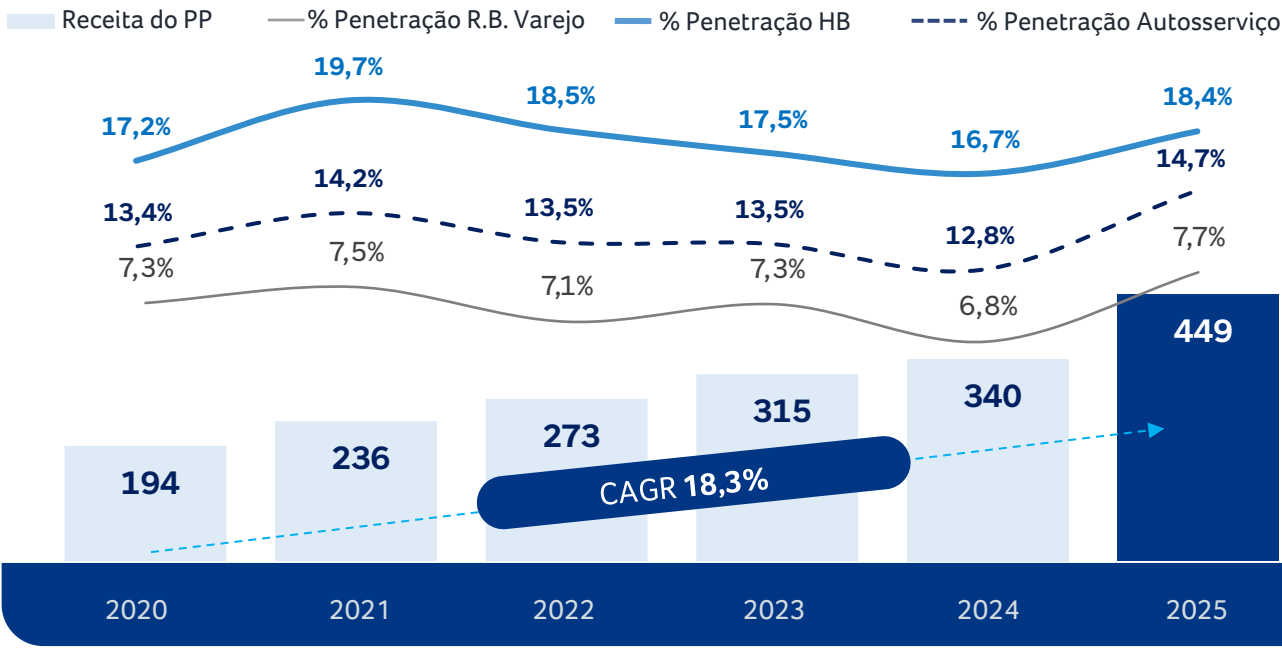
Um ativo que **sustenta o presente** e garante **inovação para o futuro**.

Produtos Panvel:

diferenciação, fidelização
e rentabilidade.

+ 1.200 SKU's fortalecendo a competitividade
+ 310 SKU's lançados em 2025

Receita Produtos Panvel e Penetração (milhões)



7,7%
Receita total
do Varejo

A marca Panvel
fortalece sua
presença no Sul,
consolidando
crescimento e
confiança do
cliente.



+1,8p.p

Ganho de
Market Share



Market Share Sul

IQVIA, YTD 2025

Um diferencial que não se replica



30%
produção de
Produtos
Panvel

Lifar
um grande
acelerador



Experiência

1989 – 1º. Produto lançado.



Confiança

Produzimos e lançamos
produtos de qualidade.



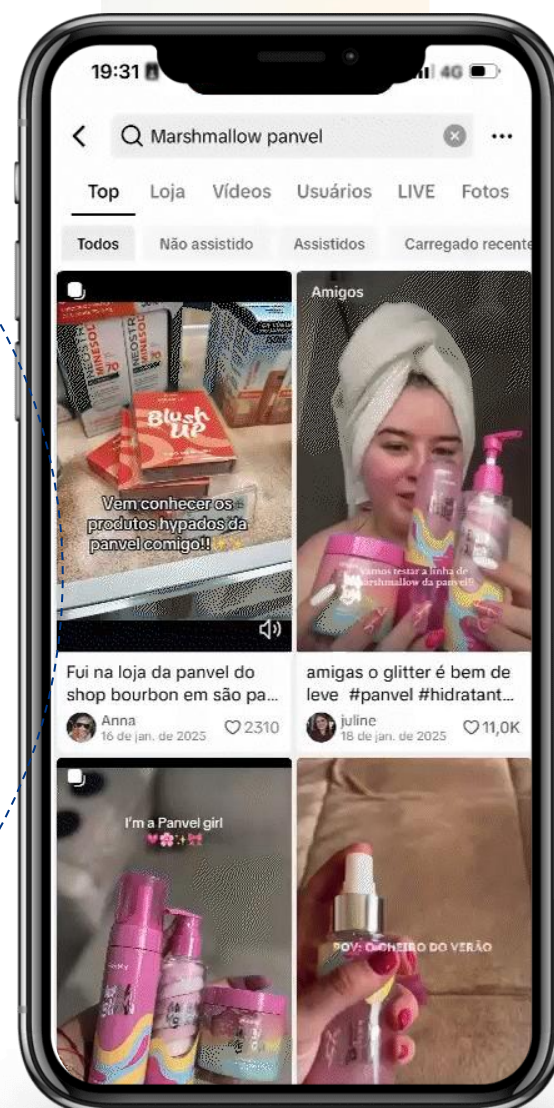
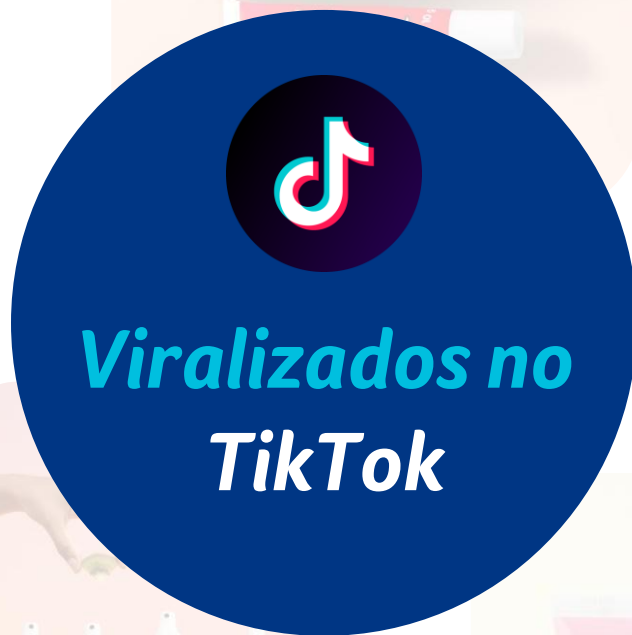
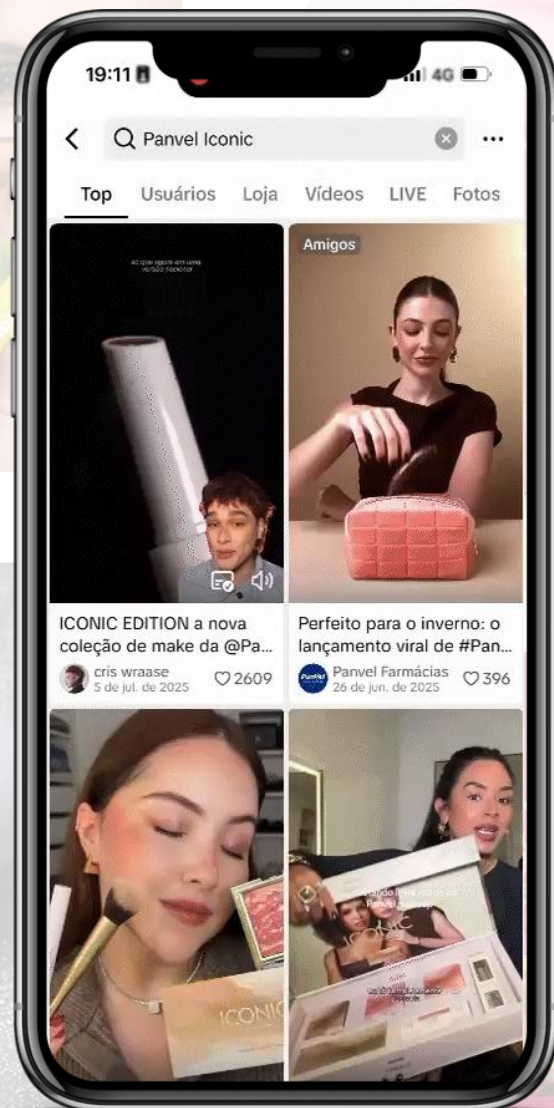
P&D

Cadeia total: da pesquisa ao
ponto de venda



Tradução de Tendências

Viralização no TikTok:
Linha Glow, Solar, Bronze Drops,
Vert e Collab Neugebauer



Portfólio amplo, completo e estrategicamente planejado

Necessidade Específicas	Bem-Estar	Beleza		Saúde	Indulgência
PanVel BABY	PanVel vert	PanVel GLOW	PanVel DERMATIV	PanVel vita	yummi —CLUB—
PanVel HOMEM	PanVel Nutrabem	PanVel MAKE UP	PanVel faces	PanVel SOLAR	
PanVel Vida Plena	PanVel CASA	PanVel Instantes	PanVel Lume		



Liderança em 14 categorias

PanVel

Saúde



Cuidado adulto



Primeiros socorros



Vitaminas e suplementos



Ferimentos e contusões



Ortopédico

Beleza



Produtos para o corpo



Maquiagem



Tratamento facial



Sabonetes e acessórios



Mãos e pés



Acessórios para cabelo

Outras



Alimentos



Linha Casa



Conveniência

Panvel Saúde

PanVel

49,5%

Participação na
categoria



PanVel

Hastes
Flexíveis

Com pontas
de algodão



75
unid.

PanVel

Curativos

Com pontas
de algodão



40
unid.

+5,5p.p

Rentabilidade
acima da categoria

16,5%

Evolução
vs 2024

PanVel
DERMATIV

Produção Lifar

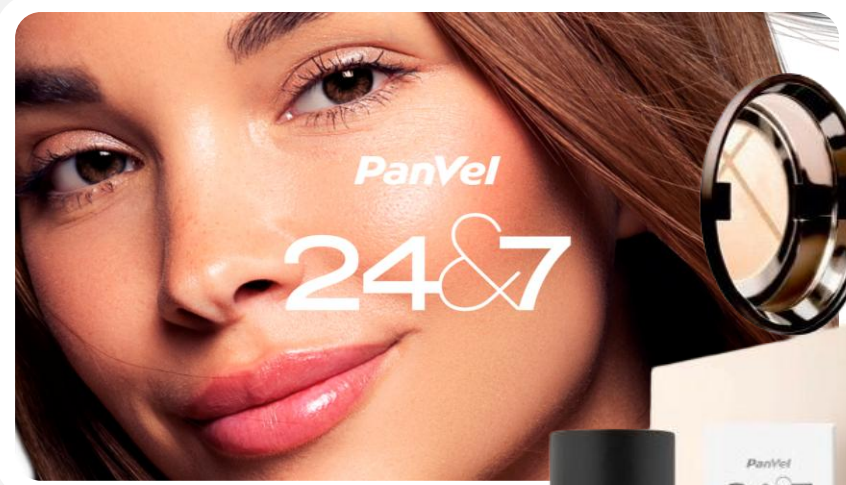


5%
participação de
tratamentos
para a pele

24,3%
Evolução vs 2024

16,7p.p.
Rentabilidade
acima da categoria

PanVel MAKE UP



50,2%
participação categoria
maquiagem

18,7%
Evolução vs
2024

3,61p.p
Rentabilidade acima
da categoria

PanVel SOLAR

42,3%

Evolução vs
2024

25,5%

Participação na
categoria

4,63p.p

Rentabilidade
acima da categoria



PanVel
vert
é sentir
para se
encantar

MATÉRIA PRIMA
90%
ORIGEM NATURAL*

EXTRATOS
NATURAIS

TEXTURAS
SOFISTICADAS



21,1%
Evolução
vs 2024

13%
Participação
na categoria
corporal

4,36p.p
Rentabilidade
acima da
categoria

Item mais vendido da categoria de lenços umedecidos

Líder no grupo de Cuidado Adulto

Líder no grupo de Vitaminas e Suplementos

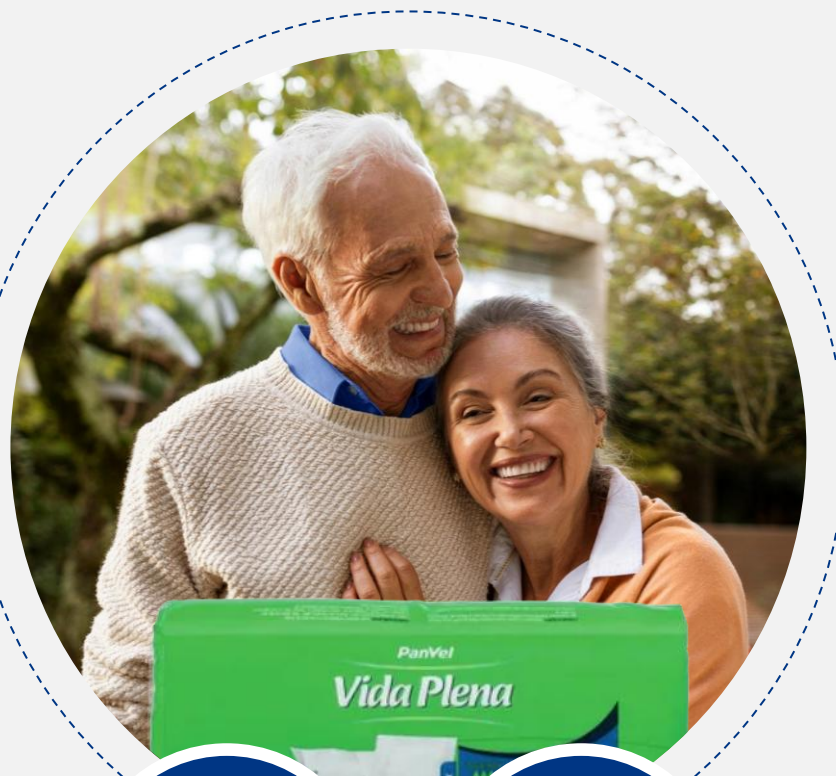


14%

de participação
na categoria

153%

Evolução vs
2024



64%

de participação
na categoria

110%

Evolução vs
2024



9%

de participação
na categoria

17%

Evolução vs
2024

A marca Panvel
é protagonista nos
momentos-chave
do ano.



Desejo contínuo

Uma comunidade apaixonada por Produtos Panvel

Fidelização que vira rentabilidade

A Marca Panvel:

- Possui portfólio com rentabilidade superior;
- Contribui para composição de margem;
- Entrega qualidade que fideliza.



+8,4%p.p
Rentabilidade
acima
autosserviço

+8,0%
Evolução clientes
vs 2024

+60%
da faixa etária
entre 18 e 49
anos

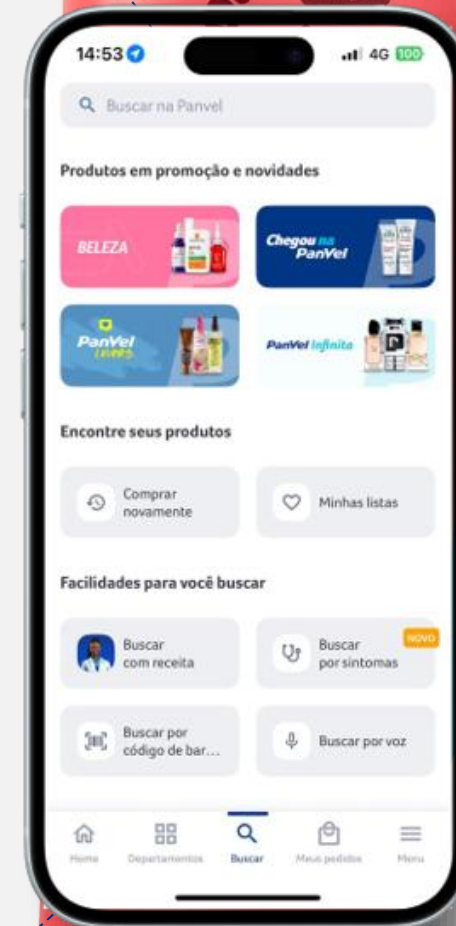
Expansão dos Canais Digitais

PanVel

91%
Cliente fiel

36,5%
Evolução
vs 2024

21,4%
Participação
Infantil





Raphael Monteiro

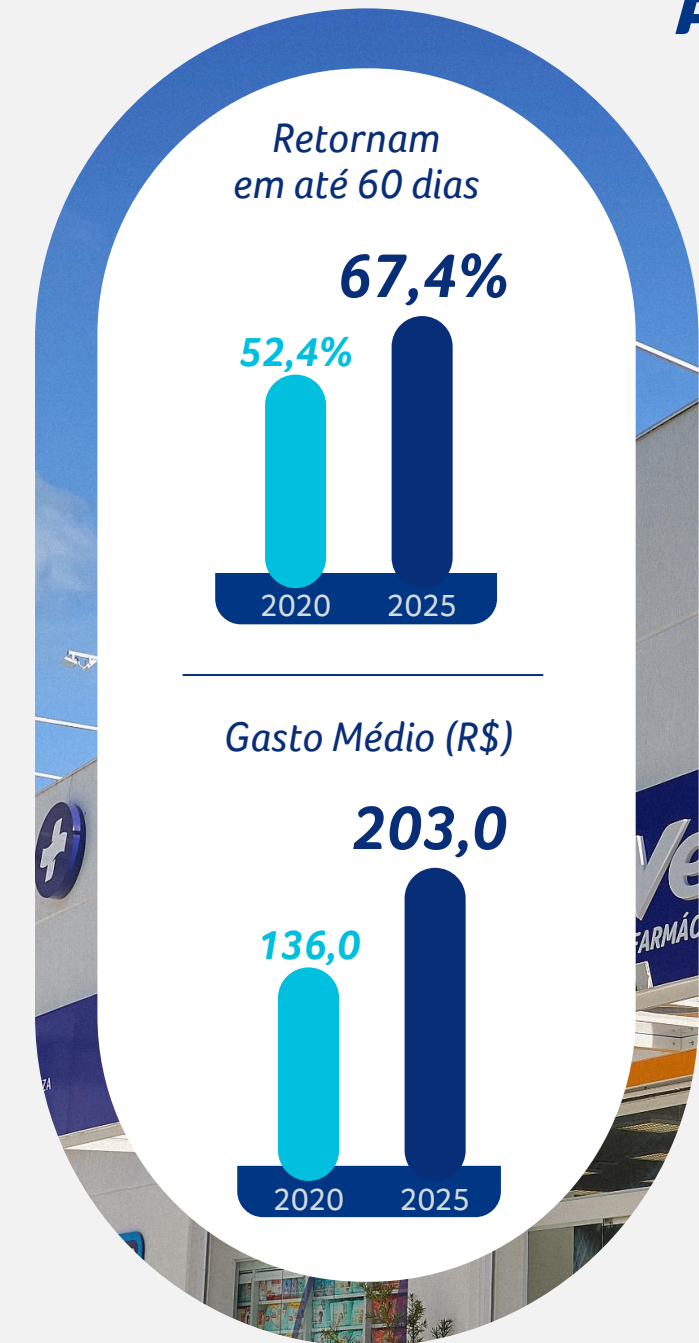
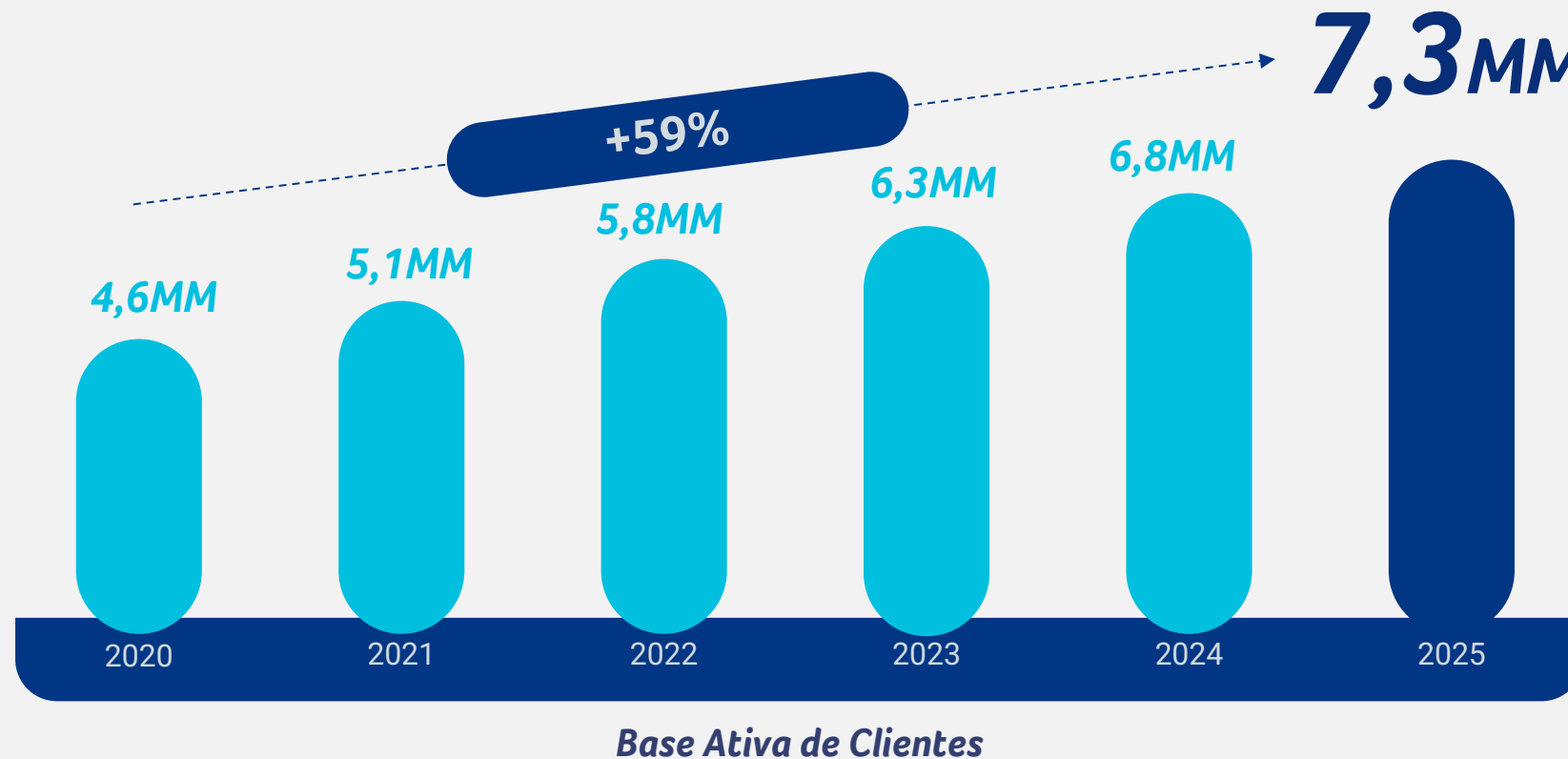
Diretor de Digital e Clientes

*Da compra à rotina.
Da rotina ao vínculo.
Do vínculo ao valor.*

Não é sobre apenas vender mais.
Queremos estar presentes mais
vezes e por mais tempo.

Quando construimos vínculo, os resultados acontecem

Base maior, clientes mais frequentes e maior gasto médio mostram que transformar compra em rotina gera crescimento real.



Transformar
dados em
inteligência

**Entendimento
Profundo do Cliente**



Transformar
inteligência em
relacionamento

**Fidelização
Estratégica**

Entendimento profundo do Cliente



Varejo
Farma



Alta
frequência



Alta venda
identificada

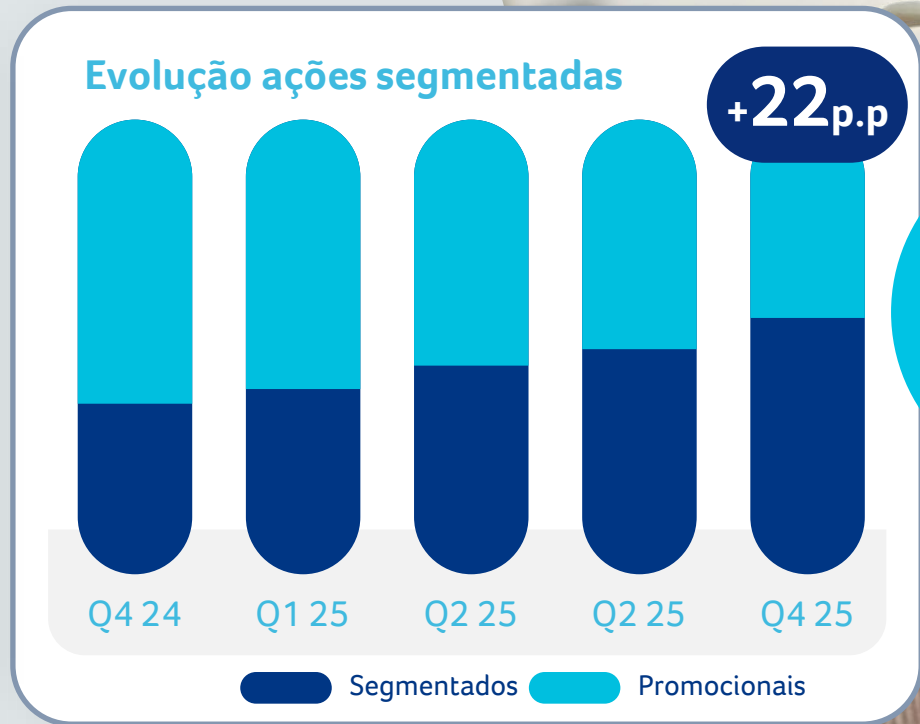
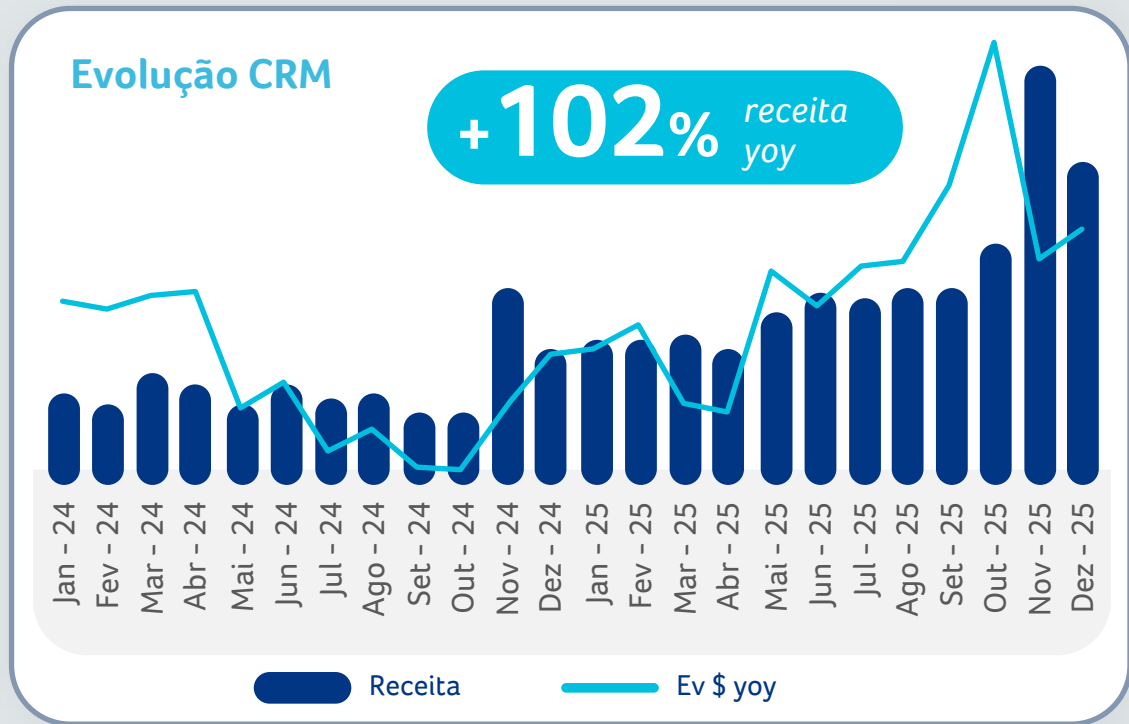


Oceano de dados
comportamentais

Entendimento profundo
do Cliente

Melhor experiência
Maior resultado

+5.000
micro segmentações



Voz do cliente

como motor de evolução da experiência

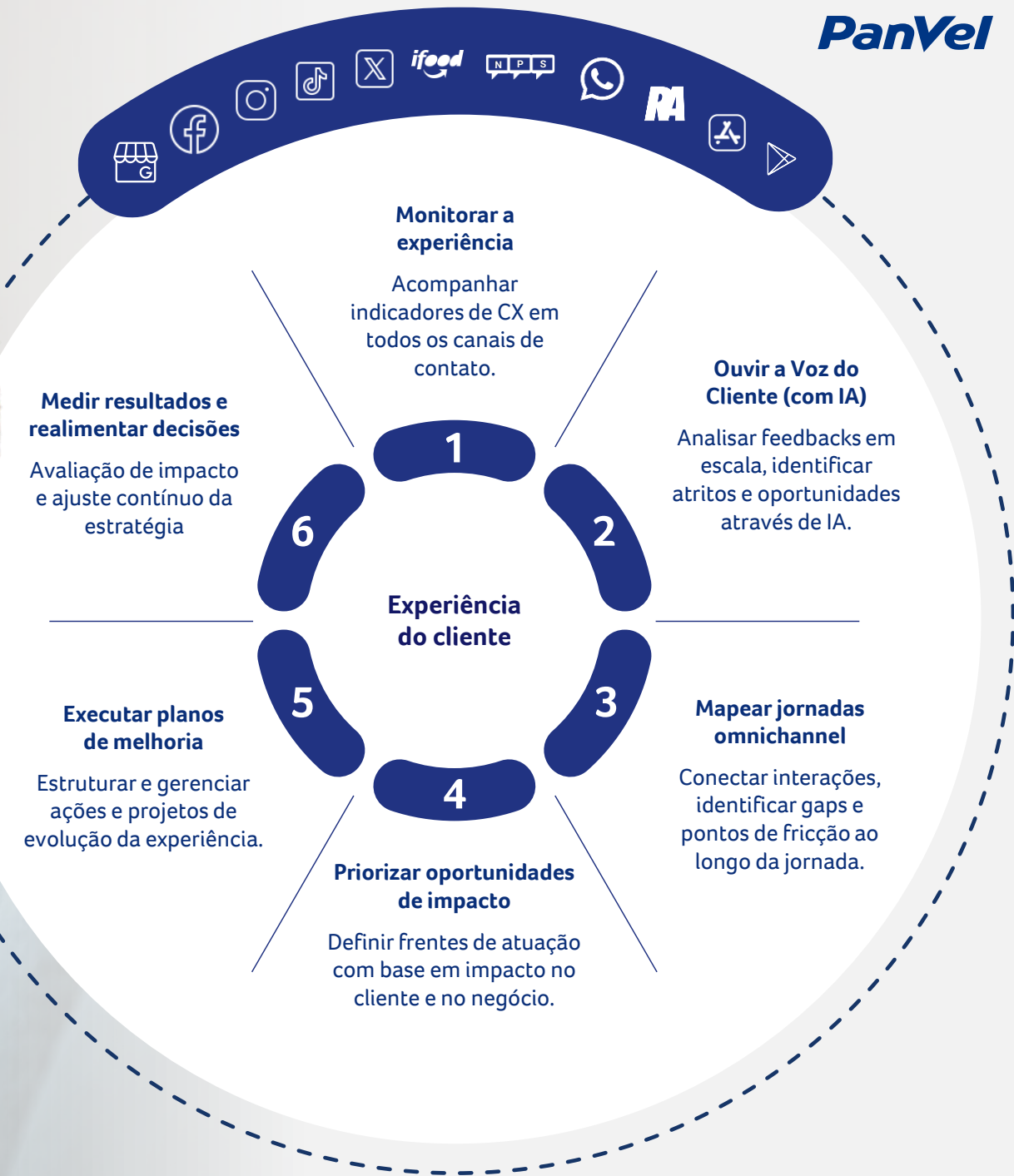
PanVel



Evolução NPS
Panvel

80
NPS Panvel

98
CSAT Loja



Fidelização estratégica

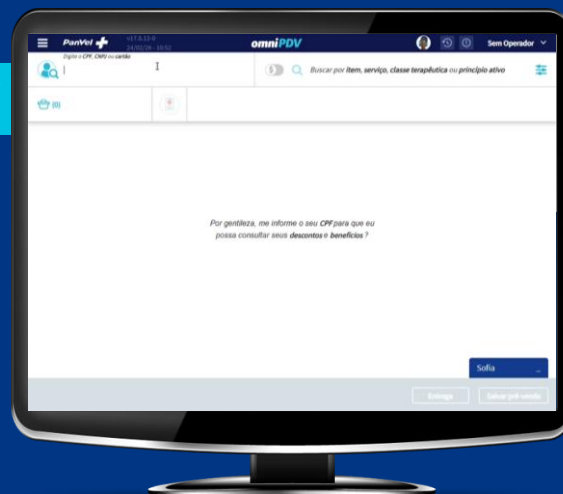
Usar inteligência para construir
relacionamento duradouro



Cliente de uso contínuo no centro da estratégia

Clientes Crônicos representam **70% dos clientes** de maior valor

PDV



APP



Início do tratamento



Educação



Construção de rotina



Compra de medicamentos e serviços



Compra de outros produtos



Gestão e acompanhamento de saúde e bem-estar



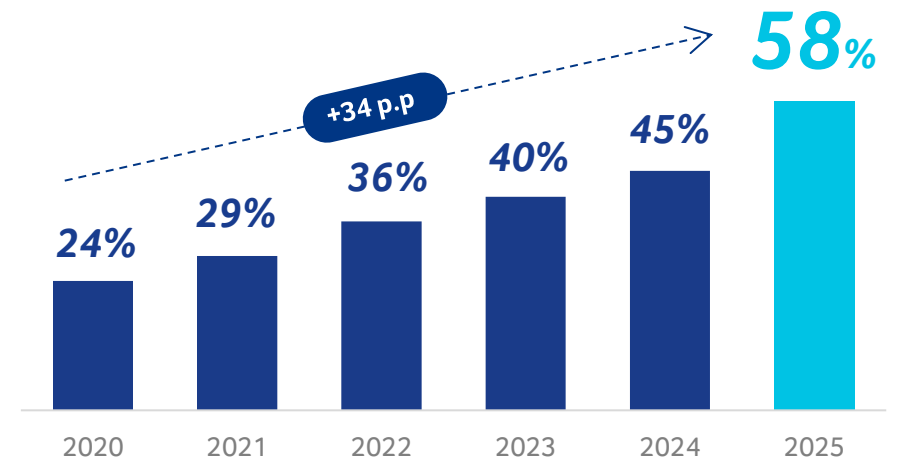
Consulta de exames

Cuidado que vira lealdade

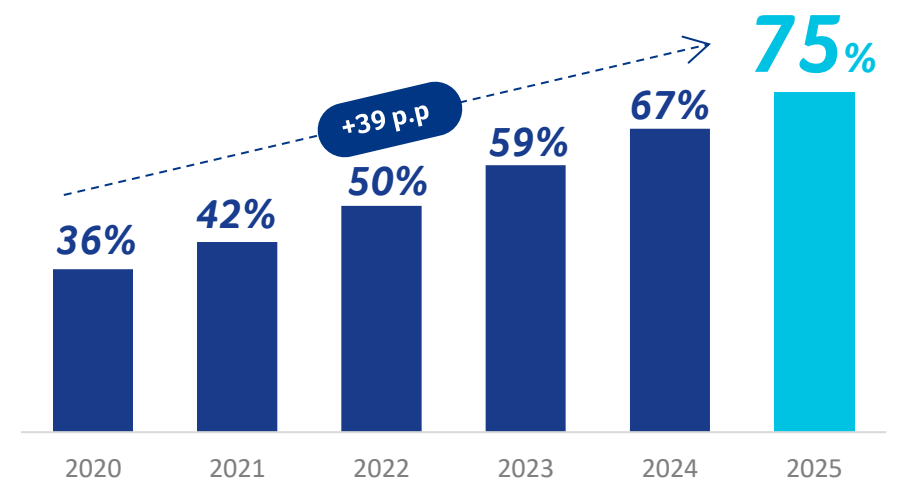
Gestão da jornada crônica gera relacionamento duradouro



Taxa de recompra em 30 dias

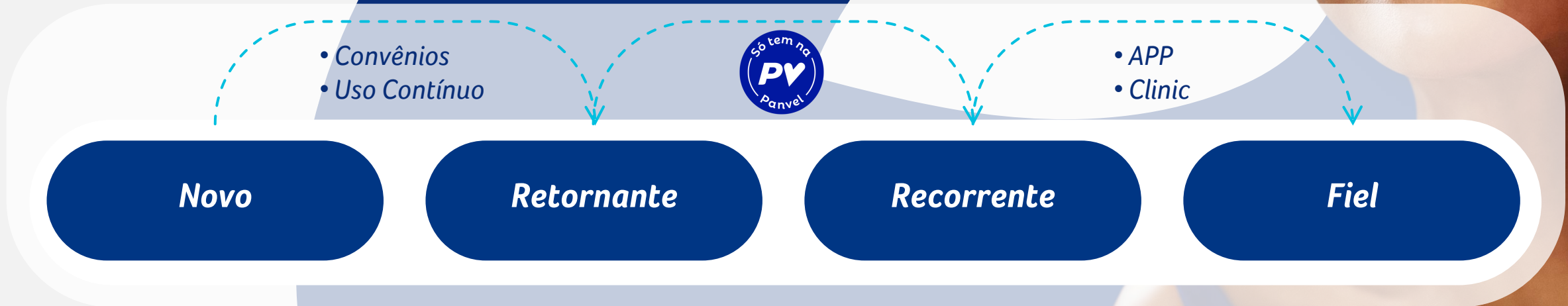


Retenção Panvel



Do novo ao fiel

Gerenciamos o ciclo de vida do cliente para acelerar valor



O valor do Cliente Fiel

31%
da base
ativa

6.5x
maior
frequência

10x
maior gasto
médio

Panvel Prime

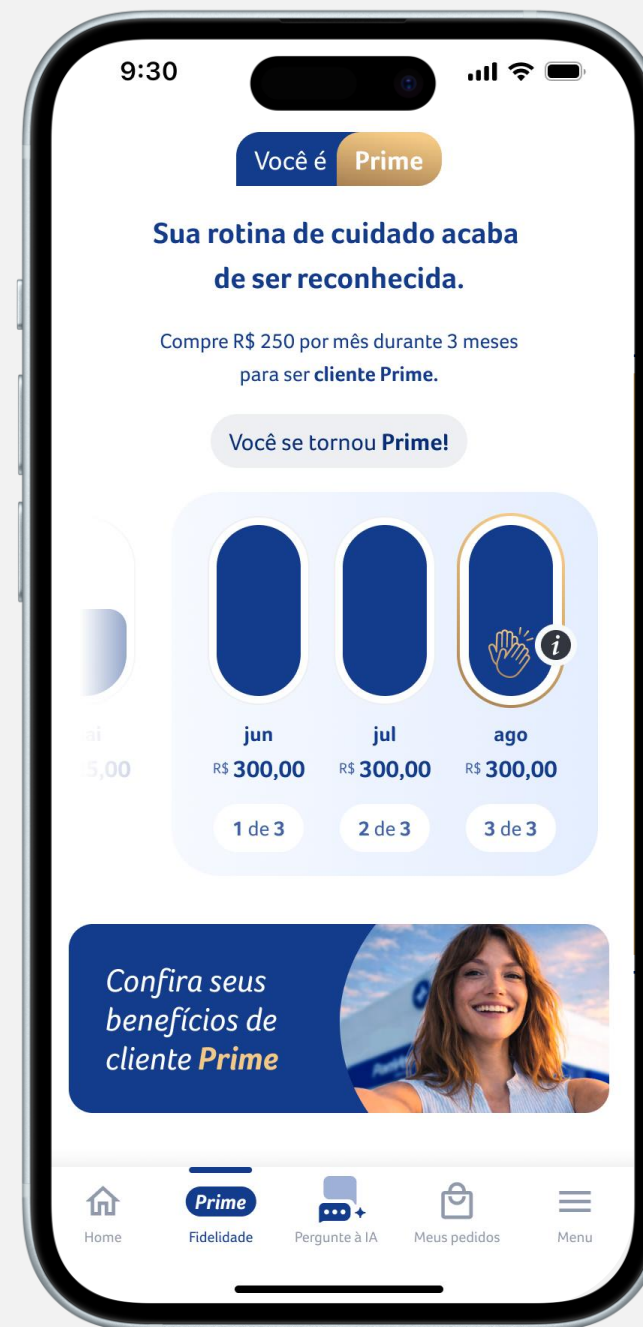
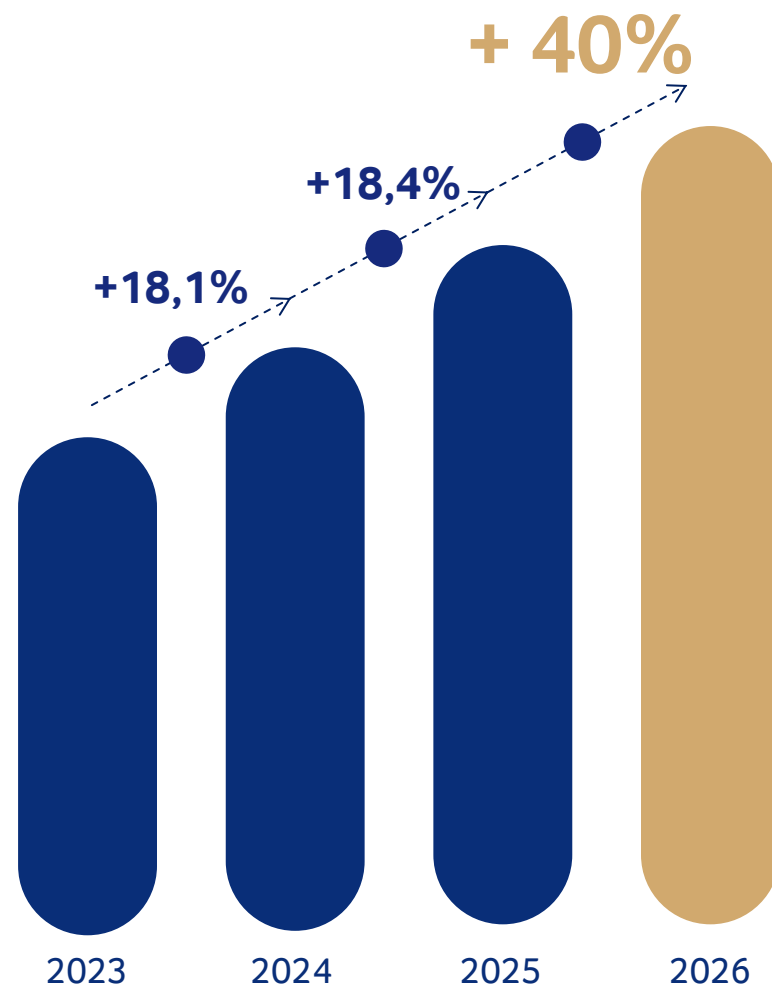
Plataforma de crescimento do Cliente Fiel

Piloto 2025

-15%
churn

+17%
gasto médio

Projeção de crescimento base de clientes de alto valor



PanVel

Reter

Manter quem já está na base de alto valor

Rentabilizar

Aumentar o gasto do cliente fiel

Acelerar

Transformar novos clientes em fiéis

Cliente Omni

Mais digital, mais dados,
mais relevância

O ecossistema digital
potencializa nossa
estratégia de vínculo



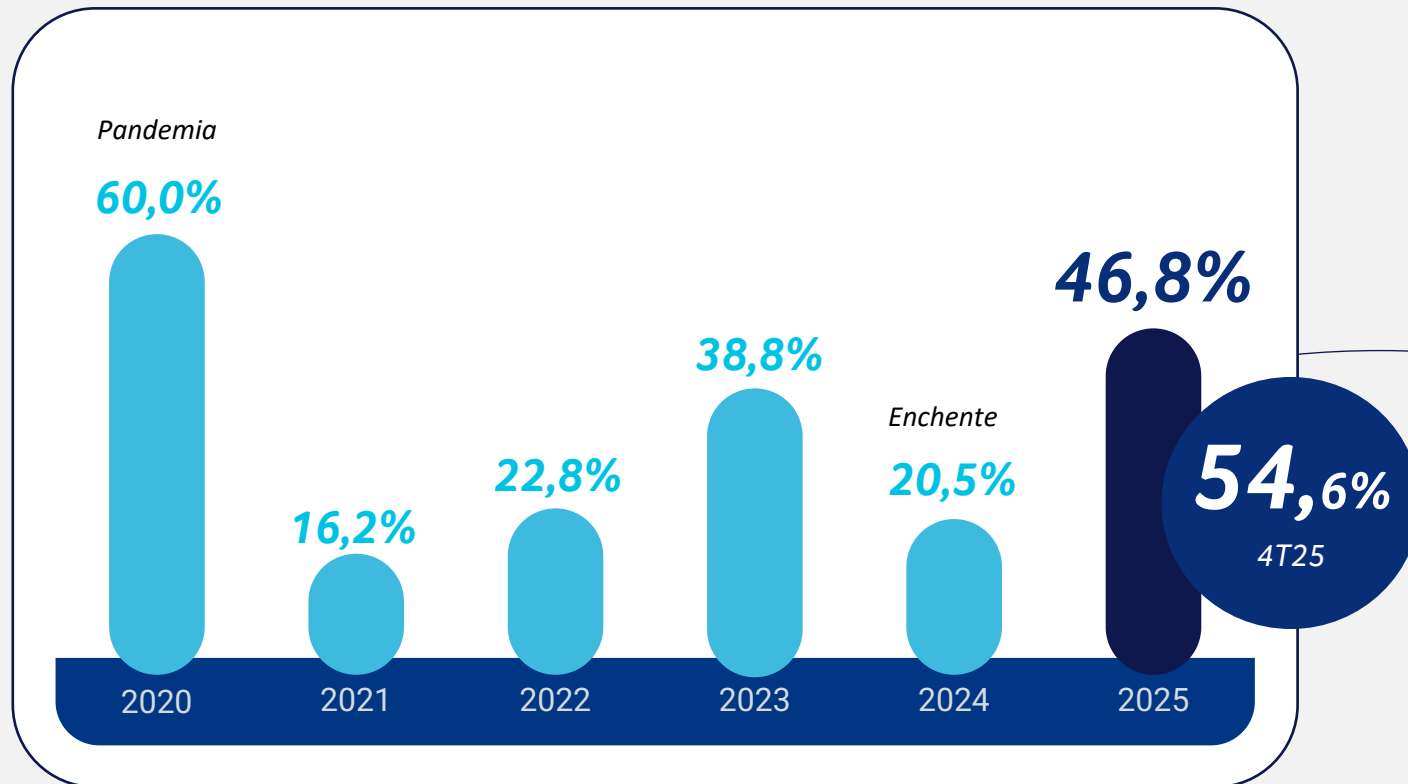
16,3%
da base

+3,2x
frequência

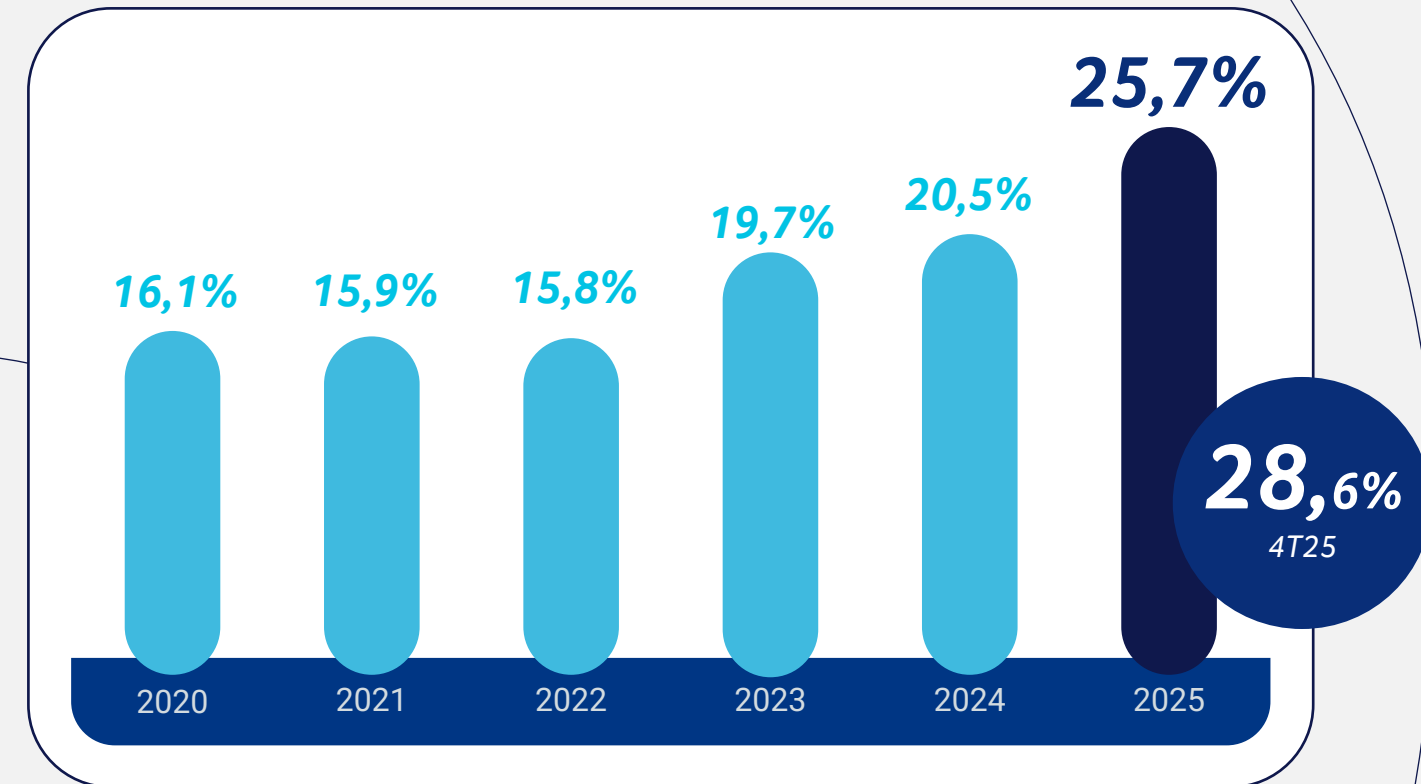
+4x
Gasto médio

Digital como alavanca de crescimento

Evolução receita Canais Digitais



Participação do Digital



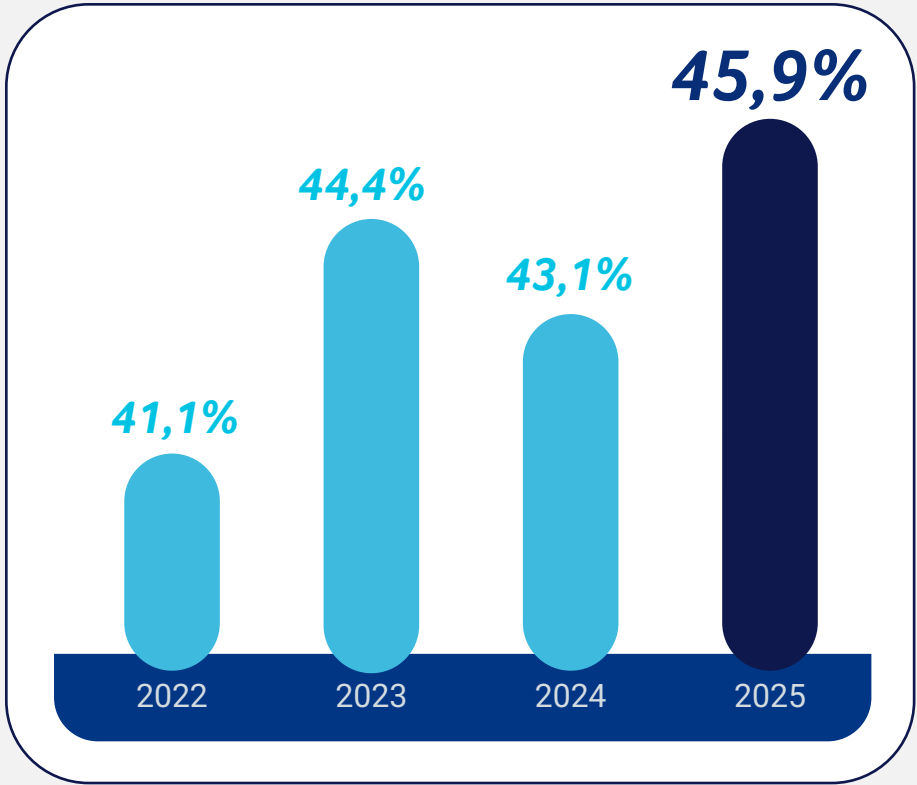
Crescimento com qualidade

Escala com engajamento

98

CSAT APP

MAU (APP)



**Avenidas
estratégicas**



Conveniência ponta a ponta

**IA e
Personalização**

**Jornadas de Saúde e
Beleza especializadas**

Conveniência ponta a ponta

Arquitetura logística híbrida

Profundidade para superar a farmácia.
Capilaridade para superar o marketplace

Lojas Delivery e Dark Stores: profundidade de estoque e nível de serviço 8 p.p. superior ao modelo Uber/99 (modelo operado pela concorrência)

Lojas Geolocalizadas: capilaridade que marketplaces não possuem



Conveniência além da entrega

IA transformando pós-venda
em experiência.

Eficiência
operacional

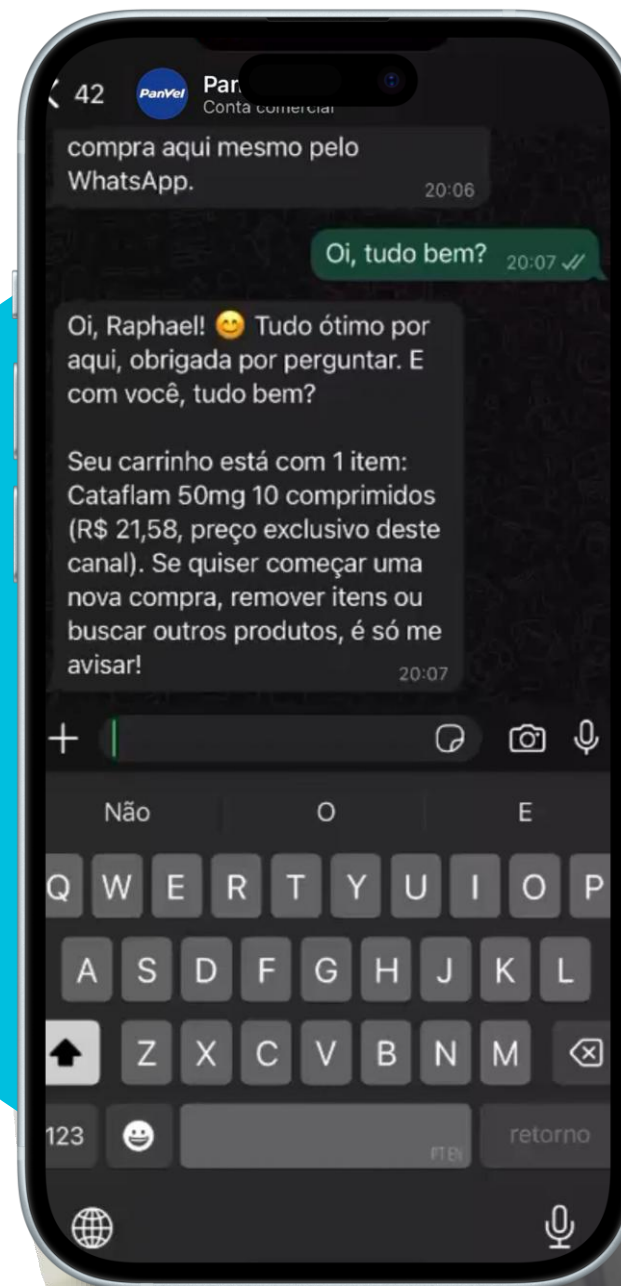
-80%

no tempo de
espera do cliente

Valor para
o Cliente

70%

dos contatos
resolvidos na primeira
interação



Jornada de Saúde

Cuidado, adesão e continuidade.

+30%

Crescimento em
medicamentos no digital
sem GLP-1
2025 yoy



Descoberta e intenção

- Busca por sintomas
- Busca com receita (IA)
- Sugestões guiadas de equivalentes e complementares



Escolha inteligente do tratamento

- Genéricos e alternativas
- Substituições orientadas
- Descontos progressivos
- Economia visível no carrinho



Economia e Acesso sem Atrito

- PBM fluido
- Convênios integrados
- Preço final claro no checkout



Pós-venda & cuidado contínuo

- IA generativa (dúvidas 24/7)
- Acompanhamento do tratamento
- Lembretes inteligentes
- Exames + serviços Clinic no app

Jornada de Beleza

Conteúdo, experimentação e compra na mesma jornada



Ver no APP

Inspiração • Tendências • Conteúdo



Experimentar na loja

Prova física • Curadoria especialista

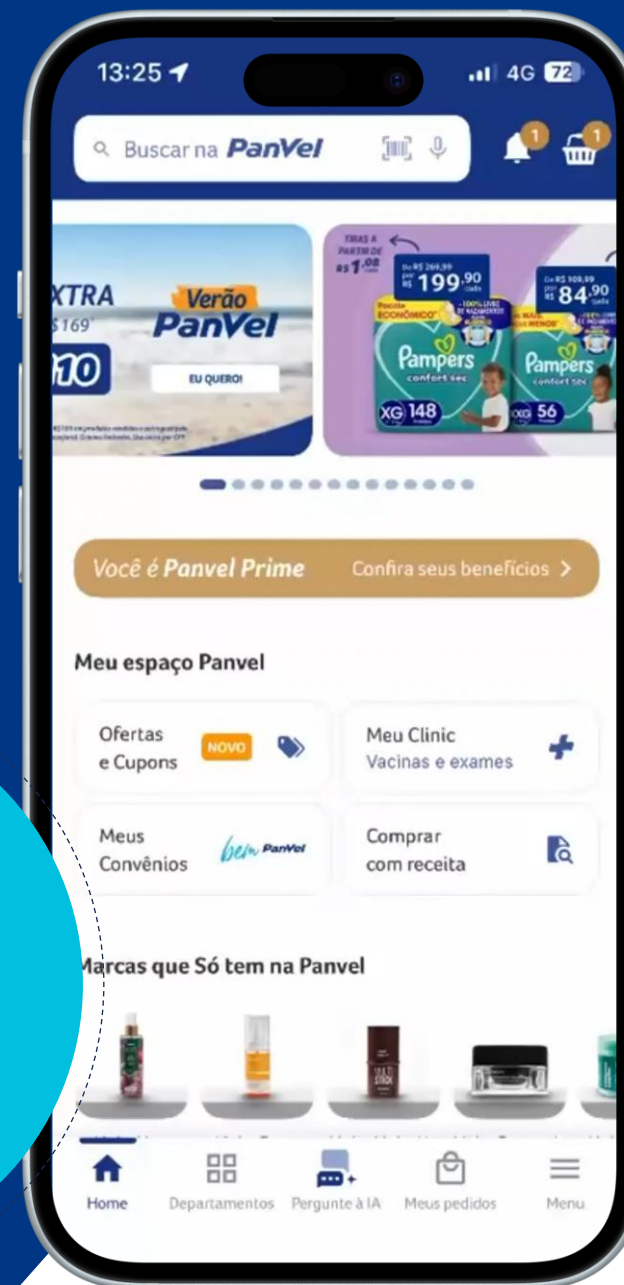


Comprar onde for Conveniente

App • WhatsApp • Loja

+30%

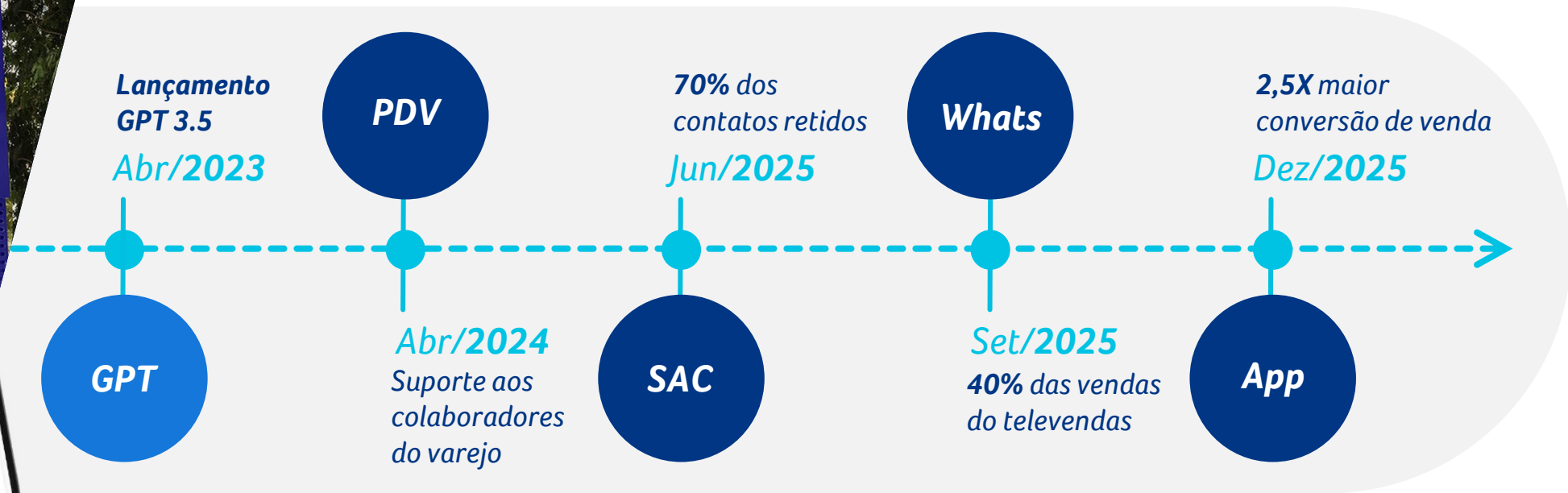
Crescimento em
Higiene & Beleza no
Digital
2025 yoy



Personalização Agêntica:

IA como agente de crescimento

De assistente interna a agente de conversão





PanVel Ads
entrega valor às
marcas investidoras

através das audiências **1st party**
altamente engajadas, tecnologia
avançada e mensuração acurada

Somos a primeira rede de farmácias com Onsite Self-Service

Estratégia para atrair, engajar e converter visitantes no site e app

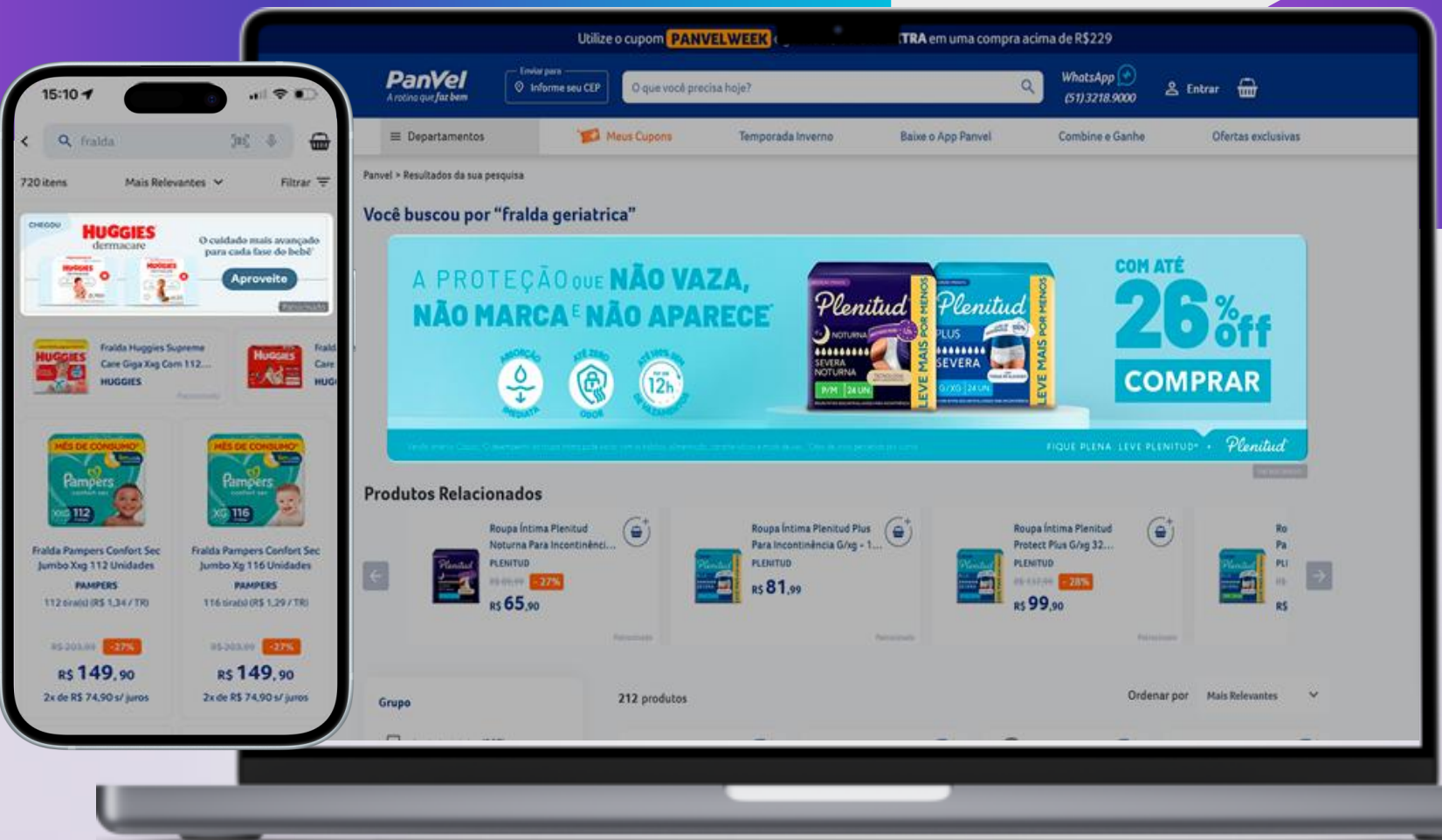
Mais de 2,2K campanhas de busca, produtos patrocinados e banners com

Mensuração em tempo real

Engajamento e segmentação que entregam taxa de conversão média de

59,36%*

*Base de dados de 2025



Nosso Instore é inovador e aplica IA a favor da mensuração

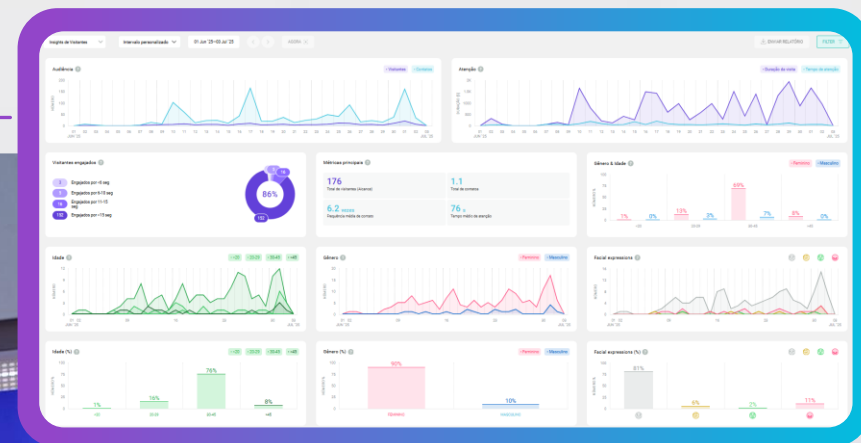
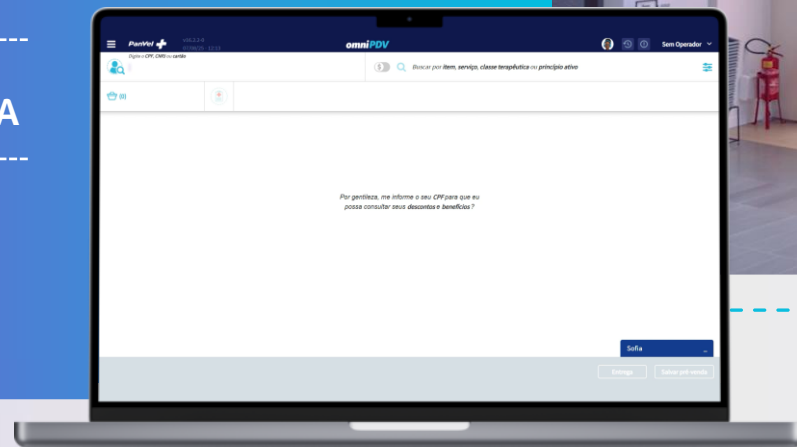
Nossas telas garantem **atenção** capturada no momento de compra do nosso consumidor em 126 lojas

Painel em tempo real

Tempo de visualização e audiência identificados por IA

Uplift de vendas 42,5%

*Base de dados de 2025



**Conhecimento
profundo do cliente,
personalização
e rotina**

**Gerando
resultados
sólidos**

ROAS médio de 14



PanVel Ads



+293% YoY

receita incremental
site/app em 2025



+115% YoY

investimentos da
indústria em 2025



+114% YoY

indústrias ativas
em 2025



Lívia Moraes

Diretora de Gente e Cultura



*Crescimento
sustentável exige
escala de **gente,**
cultura e
produtividade*



Formação e desenvolvimento
Liderança
Pipeline de sucessão

Engajamento
Experiência do colaborador
Consistência na execução

Tecnologia e inovação
Eficiência operacional

***A estratégia nasce
nas pessoas. E é por
elas que se realiza.***

*Não basta crescer,
é preciso preparar
pessoas para executar.*

Varejo exige:

Contratar rápido.

Treinar rápido e com qualidade.





Admissão integrada

Velocidade + Escala

- Processo concentrado em grandes polos
- Padronização da entrada
- Ganho de velocidade operacional

Onboarding híbrido

Presencial + Digital

- Onboarding presencial em +20 regiões estratégicas
- Salas de treinamento interativas
- Complementado por trilhas digitais na plataforma
- Formação prática desde o primeiro dia

Cuidar bem

UNIVERSIDADE
PANVEL



Salas de treinamento
interativas



Plataforma
de *aprendizagem*



Eventos de *desenvolvimento
e engajamento*

Com mais de **11 mil colaboradores**
espalhados por diferentes estados, perfis
e operações

*exige uma estratégia de aprendizagem inteligente,
escalável e conectada ao negócio.*



Ritos de cultura, desenvolvimento e engajamento.



:) **Lidera**Panvel

25 turmas
+600 Gerentes
capacitados



**Convenção
de Vendas**

800 Líderes
+30 parceiros
da indústria



FarmaAtivo

+600 Farmas
treinados



**Universe
da Beleza**

**+500 Consultores
de Beleza**
treinados

Carreira em Saúde & Beleza

*Trilhas de carreira estruturadas
para sustentar a estratégia
de Saúde e Beleza*

Consultor de Atendimento

- Formação em cuidado, orientação e acolhimento
- Preparação para apoiar o fluxo de loja
- Desenvolvimento técnico contínuo



Consultor de Beleza

- Desenvolvimento técnico de portfólio e tendências
- Atendimento consultivo e relacionamento
- Formação contínua dentro da Cuidar Bem

Liderança no Varejo

Da liderança de loja à coordenação de área.

Sucessão estruturada, maior retenção e líderes preparados para crescer com qualidade e consistência.

Trainee de Gerentes de Loja

- *Formação completa para*
- *gestão da operação e pessoas*
- *Desenvolvimento de visão de negócio e experiência do cliente*
- *Preparação para assumir novas lojas*

Trainee de Coordenadores do Varejo

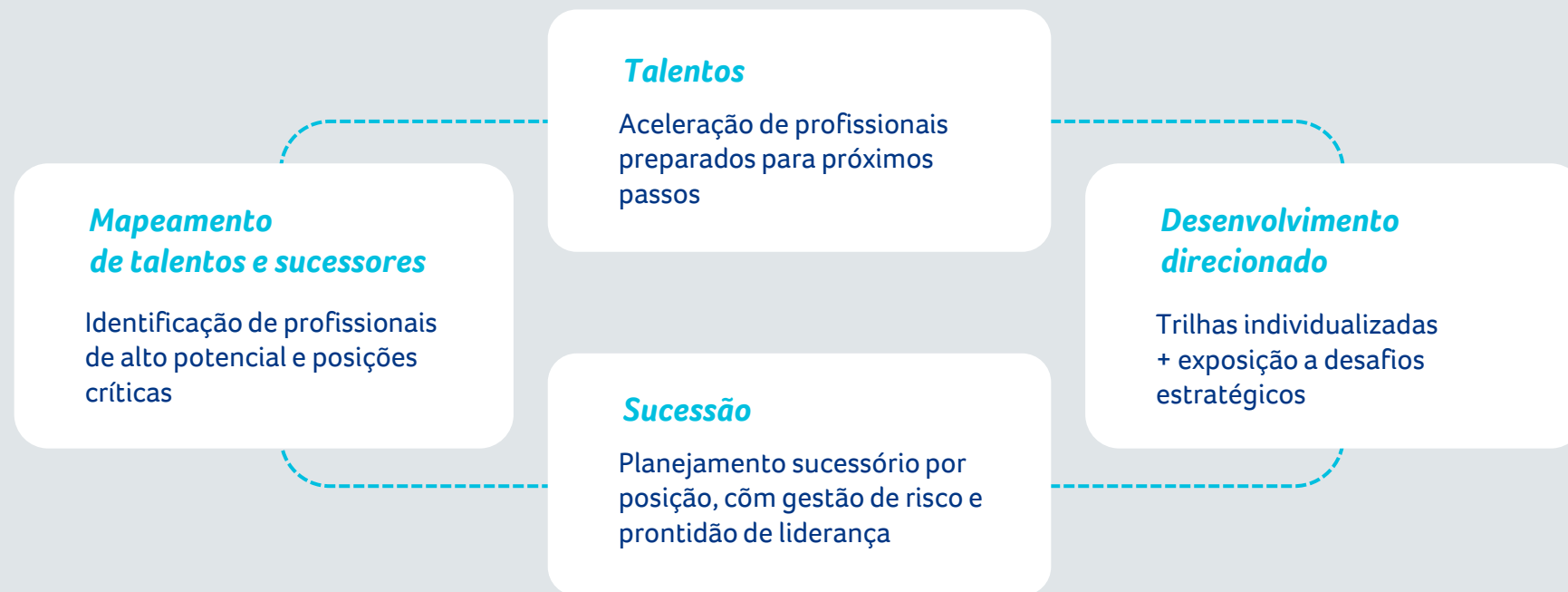
- *Desenvolvimento de competências estratégicas*
- *Gestão de múltiplas lojas e times*
- *Preparação para escalar a operação regionalmente*





Programas de talento e sucessão

Garantindo continuidade do negócio e preparo das lideranças do futuro



Escuta contínua ao longo da jornada do colaborador



Pesquisa de 30 dias

Avaliação da experiência inicial e processo de integração.



Pesquisa de 90 dias

Análise da adaptação e alinhamento com a cultura.



Pesquisa de Engajamento

Medição anual do nível de engajamento e satisfação.



Grupos Focais

Discussões aprofundadas sobre temas específicos.



Pesquisa de Desligamento

Compreensão dos motivos de saída e oportunidades.

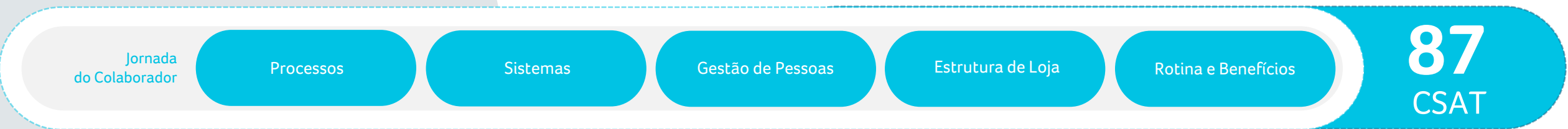
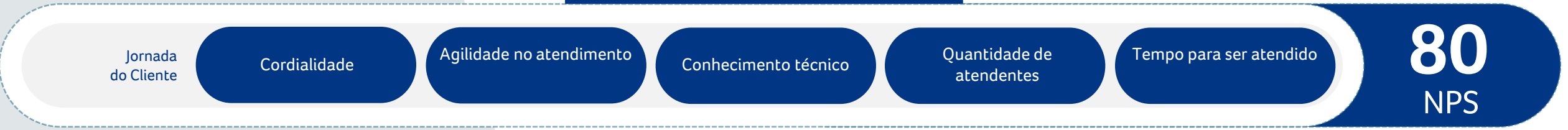
Sistema estruturado de escuta
que gera dados para decisões e melhoria contínua.

Experiência do colaborador
conectada
à experiência do cliente



Voz do Cliente

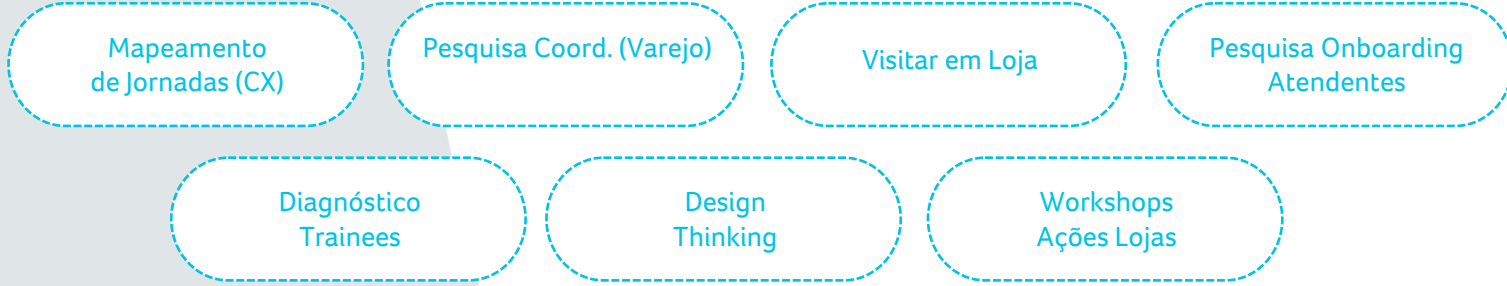
Resultado
experiência
do Cliente



Voz do Colaborador

Resultado
experiência
do Colaborador

Gente e Cultura + CX:
decisões orientadas
por dados, ações
com impacto no negócio



Produtividade

=

Gente

+

Processos

+

Tecnologia

Gente

Capacitação,
autonomia
e tomada
de decisão

Processo

Simplificação,
padronização e
fluidez
operacional

Tecnologia

Automação,
IA e suporte
à operação

+ tempo
para o cliente

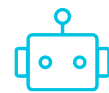
+ eficiência
para o negócio



Formando pessoas para escalar produtividade

Produtividade começa com pessoas preparadas para operar dados, processos e inteligência artificial



-  **Formação em leitura e uso de indicadores**
-  **Desenvolvimento de pensamento analítico**
-  **Capacitação para uso prático de IA na rotina**
-  **Introdução a agentes virtuais e automação**
-  **Simplificação de fluxos operacionais**
-  **Desenvolvimento de mentalidade de melhoria contínua**
-  **Estímulo à criação de soluções pelos próprios colaboradores**

Mais do que letramento, acreditamos em aprendizagem pela prática

*Criamos um ambiente digital onde
qualquer colaborador pode criar
e usar agentes de IA no dia a dia*

 Plataforma de
Agentes de IA



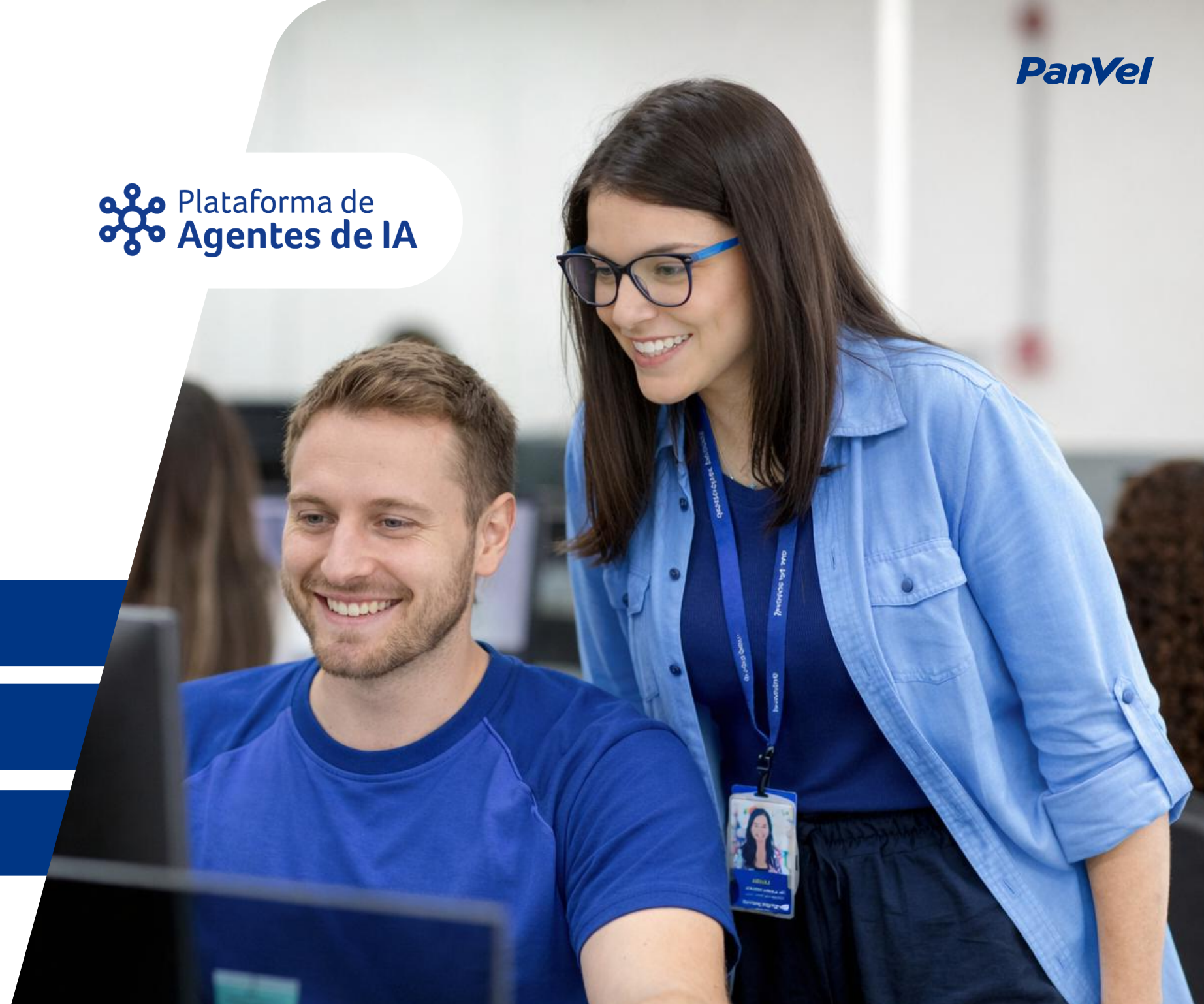
Ambiente digital para criação
de agentes virtuais



Execução de tarefas, apoio à decisão
e interação com sistemas



+130 agentes criados
pelos próprios colaboradores





Escutas do colaborador com Inteligência Artificial

*Pesquisas de 30 e 90 dias
e engajamento rodando
na plataforma de agentes de IA*



**Dimensões
e sentimentos
definidos por IA**



**Análises
personalizadas
por área**



**+1.000 relatórios
para as Lideranças**



**Tecnologia
desenvolvida
100% internamente**

Programa de Estágio Dados e IA

Pipeline de talentos em dados e IA, redução de dependência do mercado e capacidade interna para sustentar inovação

Desenvolvimento direcionado



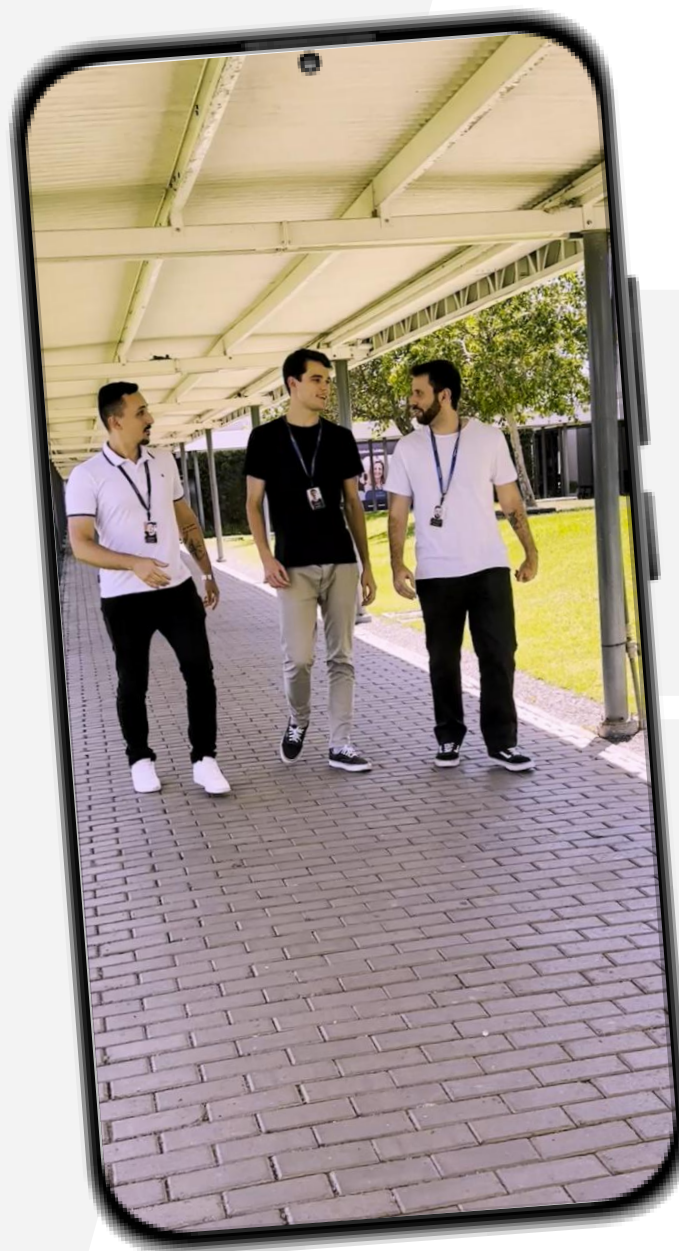
Formação em dados, IA e negócios



Inserção em projetos estratégicos



Construção de pipeline interno para posições críticas



Marca Empregadora da Panvel refletindo ambiente de inovação





Produtividade que vira experiência.

IA: Sofia na operação

- **Lojas:** Tira dúvidas sobre medicamentos, produtos, receitas e procedimentos. Apoia no atendimento ao cliente e orienta sobre uso de sistemas.
- **Logística:** Auxilia em processos, tira dúvidas e apoia na separação de produtos, aumentando a produtividade.
- **Call Center:** Atende 70% dos contatos para o SAC e realiza 50% das vendas do televendas.

É na rotina, com disciplina estratégica,
**que alinhamos pessoas,
cultura e produtividade**
para entregar a mesma experiência
todos os dias, em todos os canais.



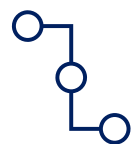


Alexandre Arnold

Diretor de Tecnologia e Inovação

Portfólio Integrado de Projetos 2026

Objetivo



Metodologia integrada entre os fóruns de governança da estratégia

PDTI + Orçamento + Planejamento Estratégico



Processo colaborativo de construção

Participação das áreas de negócio na definição dos projetos que melhor endereçam a estratégia da companhia



Ritos de governança

Garantia da execução da estratégia e participação ativa as áreas de negócio.



Retorno Financeiro dos Investimentos

Como norteador da gestão do portfólio estratégico.

Priorização de projetos

1

Formação de Backlog:

- Iniciativas cadastradas
- Reforma Tributária
- Arquitetura e Infraestrutura

3

Capacidade de TI:

Definida a ordem de prioridade, a capacidade alocável determina quantas/quais iniciativas serão executadas no período

Backlog de Projetos

2

Priorização

Crítérios:

1

Criticidade

Grau de urgência e impacto do projeto na continuidade ou segurança das operações da empresa.

2

Alinhamento estratégico

Avaliação do quanto o projeto contribui para os objetivos e diretrizes estratégicas da organização.

3

Retorno financeiro

Potencial do projeto em gerar ganhos econômicos ou reduzir custos relevantes.

4

Prioridade interna da área

Importância atribuída pela própria área demandante em relação às suas necessidades e metas.

A Panvel não é a empresa de maior investimento em tecnologia, mas é a que faz as melhores escolhas.

CSC Panvel com foco em agilidade no dia a dia!

O que é o nosso CSC Panvel?

A Central de Serviços Compartilhados (CSC) é um canal onde nossos colaboradores e lojas buscam apoio e agilidade nas atividades e necessidades do dia a dia.



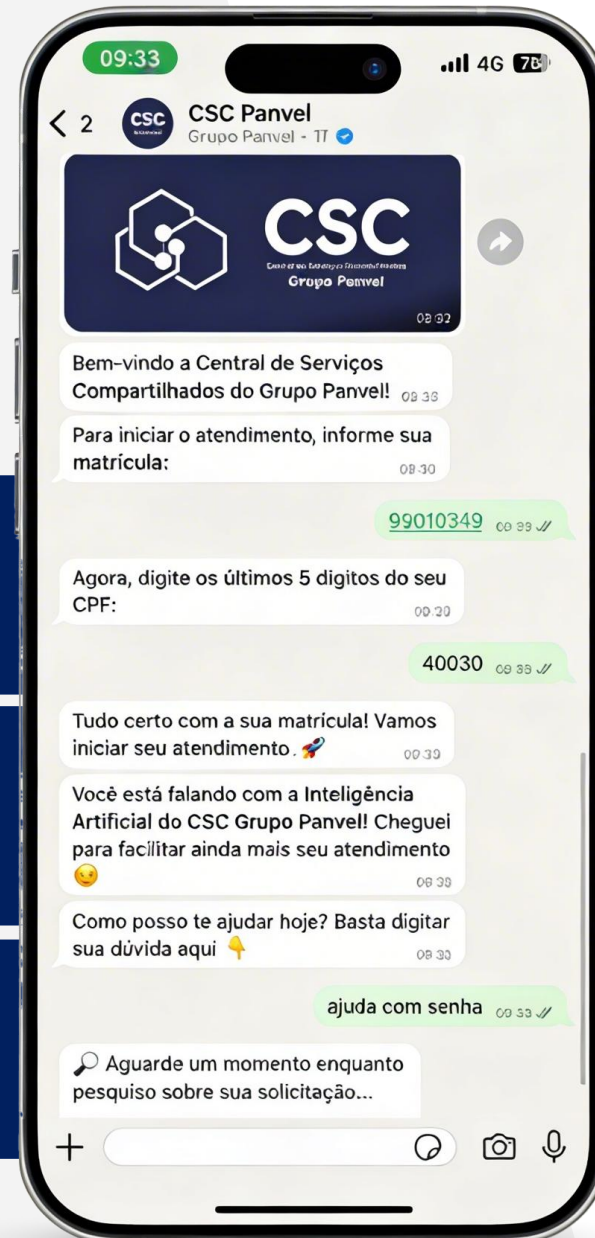
28 áreas do corporativo disponíveis para atendimento humano



+ de 70 automações trazendo agilidade no atendimento



+200 documentações de apoio operacional



Alô Panvel
Apoio Farmacêutico
Convênios
Educação Corporativa
Especialidades
Financeiro
Frete Varejo
Gestão de Acessos
Gestão de Categorias
Gestão de Estoques
Gestão de Preços
Jurídico
Logística EDS/PRN
Manutenção
Marketing
Marketplace
Medicamentos Especiais
Panvel Clinic
Prevenção e Perdas
Recrutamento
Regulatório
RH – ADM Pessoal
SAC Filiais
Segurança Patrimonial
Suprimentos
Suporte TI
Supervisão Panvel
Visual Merchandising

PanVel

Lojas +
Colaboradores

CSC



Plataforma de atendimento único.

Automações

Tentativa de retenção com as automações e FAQs disponíveis.

← Atendimento Humano

Se necessário, transbordo atendimento humano nas reas.

Atendimento Trace

Atendimento complexos seguem por chamados.

Tecnologia da Informação

Time de inovação CSC trabalha constantemente buscando ofensores, novas funcionalidades e automações para facilitar e trazer eficiência operacional.

CSC aumentando a eficiência operacional e evitando novas contratações!

As automações de atividades repetitivas permitem melhor utilização dos Recursos Humanos em atividades de maior complexidade e engajamento.

Economizados em 2025

143.500h

95 mil horas com automações no CSC

48 mil horas com automações RPA

Por mês (em média)

12.100h

8 mil horas por mês no CSC

4 mil horas com robôs Power Automate

FTE / QL – Full Time Equilavent

63

Pessoas (190h Mês)

42 pessoas por mês CSC

21 pessoas por mês RPA'S

31 novos RPA'S em 2025

47 RPA'S já implementados

+70 automações no CSC

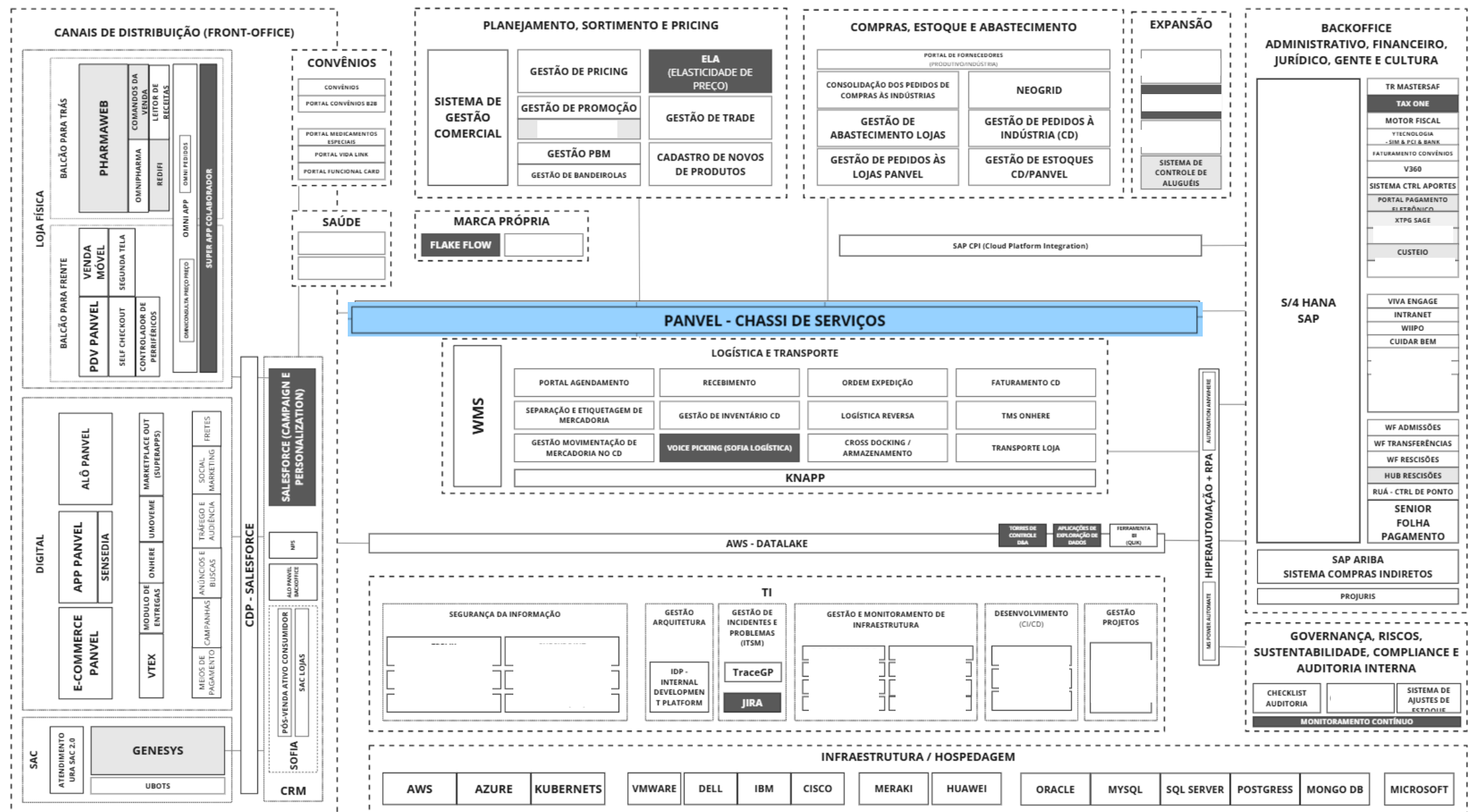
Robôs Mais Utilizados



Automações CSC Mais Utilizadas

Consulta de Notas Transferências Filiais	7.5k mês	LOGÍSTICA
Consulta de Notas Transferências CDs	6.5k mês	LOGÍSTICA
Liberação de Telas Oracle	1k mês	GESTÃO DE ACESSOS
Alteração de Senha Oracle	1k mês	GESTÃO DE ACESSOS
Liberação de Cadeado para Descontos	1k mês	GESTÃO DE PREÇOS
Realização de Pedidos Clinic	580 mês	CLINIC
Desbloqueio Senha Oracle	500 mês	GESTÃO DE ACESSOS
Criação de Novos Usuários Omni	335 mês	GESTÃO DE ACESSOS
Concessão de Usuários Liberador	335 mês	GESTÃO DE ACESSOS
Ajustes de Ponto	300 mês	RH – ADM PESSOAL

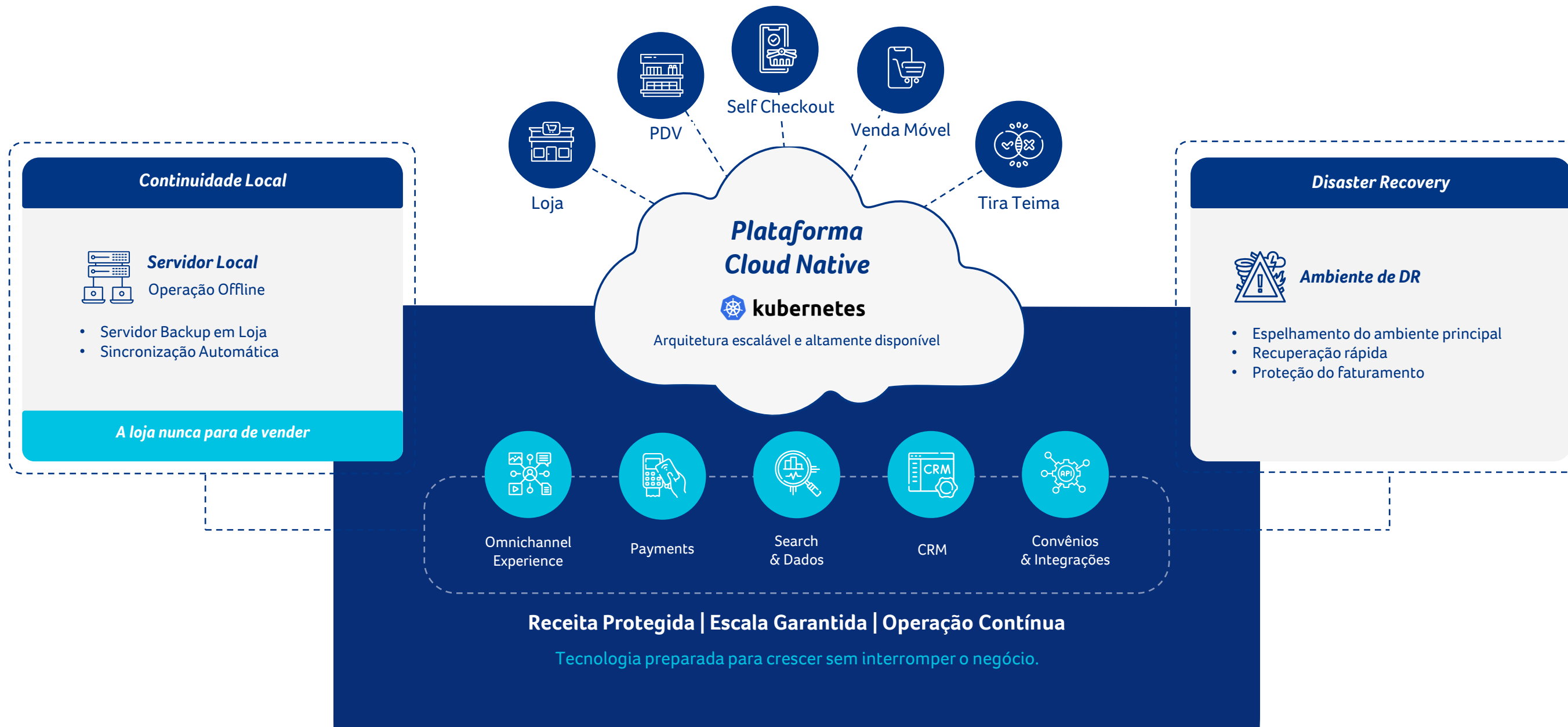
Arquitetura Tecnológica [Negócio, Aplicações, Dados]



Plataforma Omnichannel unificada com alta disponibilidade = Unified Commerce

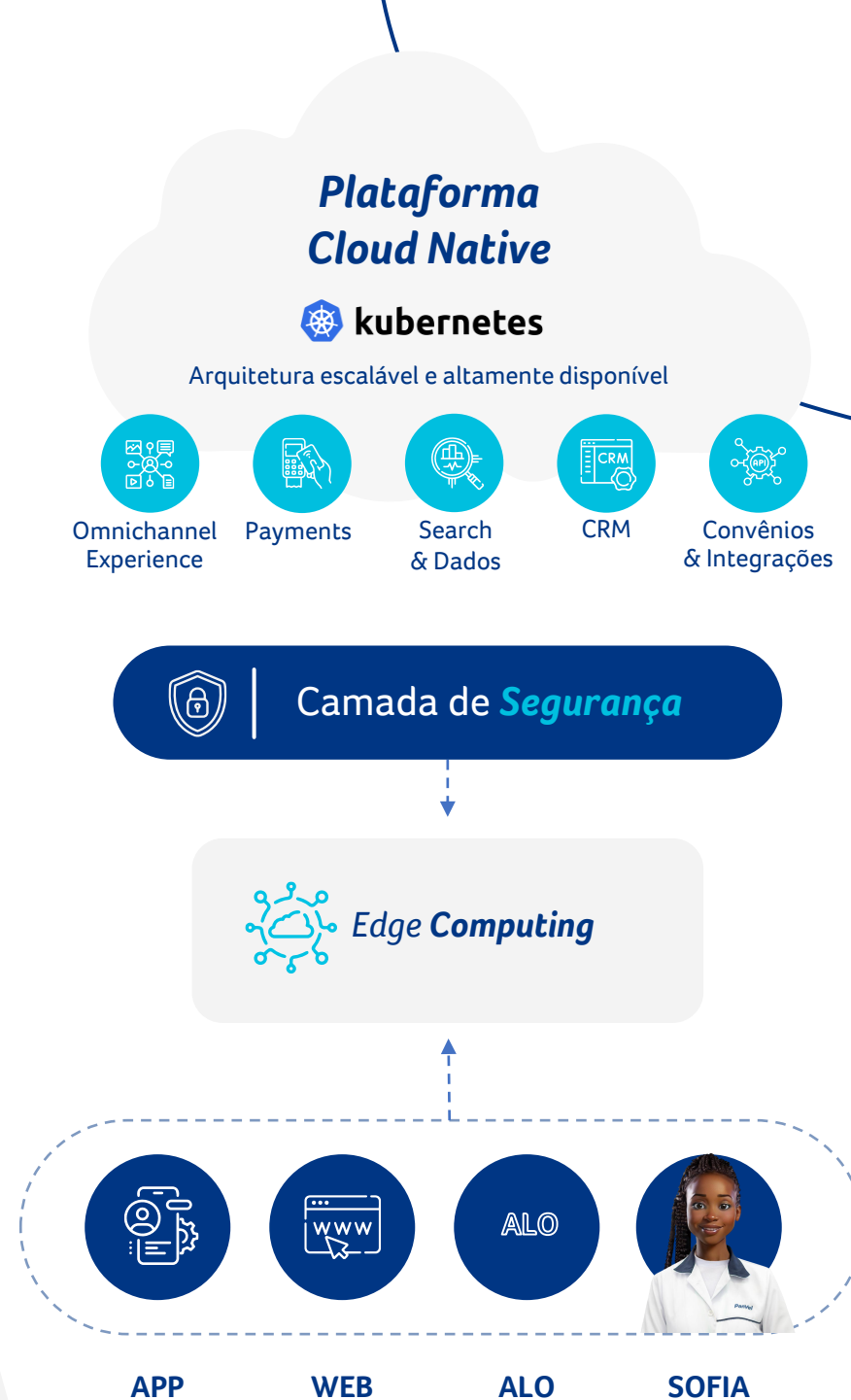
Arquitetura resiliente, escalável e orientada à continuidade do negócio

PanVel



Plataforma Omnichannel unificada com **alta** **disponibilidade**

Arquitetura resiliente, escalável e
orientada à continuidade do negócio



Uso de IA e ML direcionado aos principais desafios da empresa



Atendimento ao cliente:

Uso de IA Generativa para atendimento ao cliente em loja e SAC.



Precificação:

Modelos de ML para identificar, sugerir e aplicar melhor preço.



Gente e Cultura:

Pesquisas de engajamento e análises de NPS para atender com segurança, empatia e qualidade.



Gestão de Estoques:

Modelos de ML para prever demanda, identificar excessos e identificar oportunidades de venda.



CRM:

IA e ML para segmentar clientes, personalizar jornada e criar campanhas relevantes.



Expansão:

Modelos de ML para prever faturamento de novos pontos e apoiar o acompanhamento de lojas novas.



Produtividade:

Plataforma de agentes de IA própria, permitindo a criação e uso de agentes pessoais, com foco em democratização de acesso a IA e ganho de escala no desenvolvimento de agentes.

**Ambiente digital que
permite criar e coordenar
"Agentes Virtuais"**



Criar próprios agentes



*Acessar diretamente o ChatGPT
em ambiente controlado*



Resultados da Plataforma de Agentes de IA



Radar de Inovação: Ecossistema de Startups Conectadas



Inteligência Operacional
19 Startups



65%
De foco operacional

Predomínio de soluções para
ganho de produtividade e
inteligência de processos.



Saúde e Bem-estar
05 Startups



Portfólio Diversificado



Experiência do Cliente
05 Startups

Ciclo de Inovação PanvelOn

O PanvelOn é um programa de inovação que envolve diversas áreas da empresa. Ele funciona em um ciclo contínuo para gerar, desenvolver e apresentar novas ideias, culminando em dois grandes eventos de Hackathon e Pitch por ano para acelerar soluções e identificar talentos.



Cultura de inovação **PanvelOn**



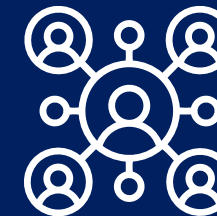
28
ideias
de inovação inscritas



14
workshops
de ideação realizados



331 trilhas de
inovação concluídas
pela universidade corporativa



454 pessoas
impactadas
pelo programa em 2025

Antônio Napp

Diretor Executivo Financeiro e de RI



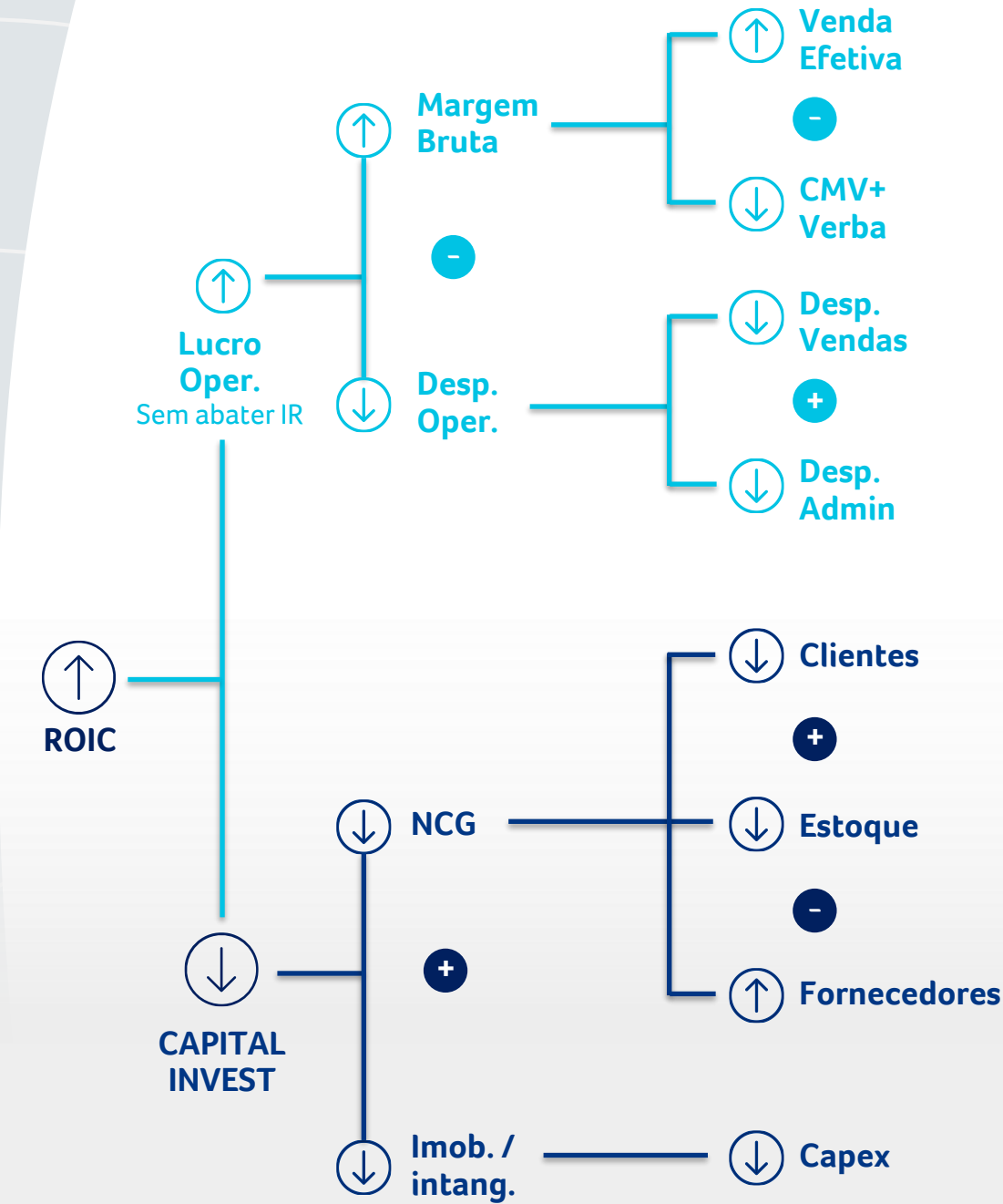
Crescimento com disciplina financeira, eficiência operacional e foco em retorno.

Nos últimos anos, a Panvel acelerou seu ritmo de crescimento, investiu com disciplina e construiu um novo patamar de escala e produtividade.



Crescimento orientado a retorno: nossa árvore de valor

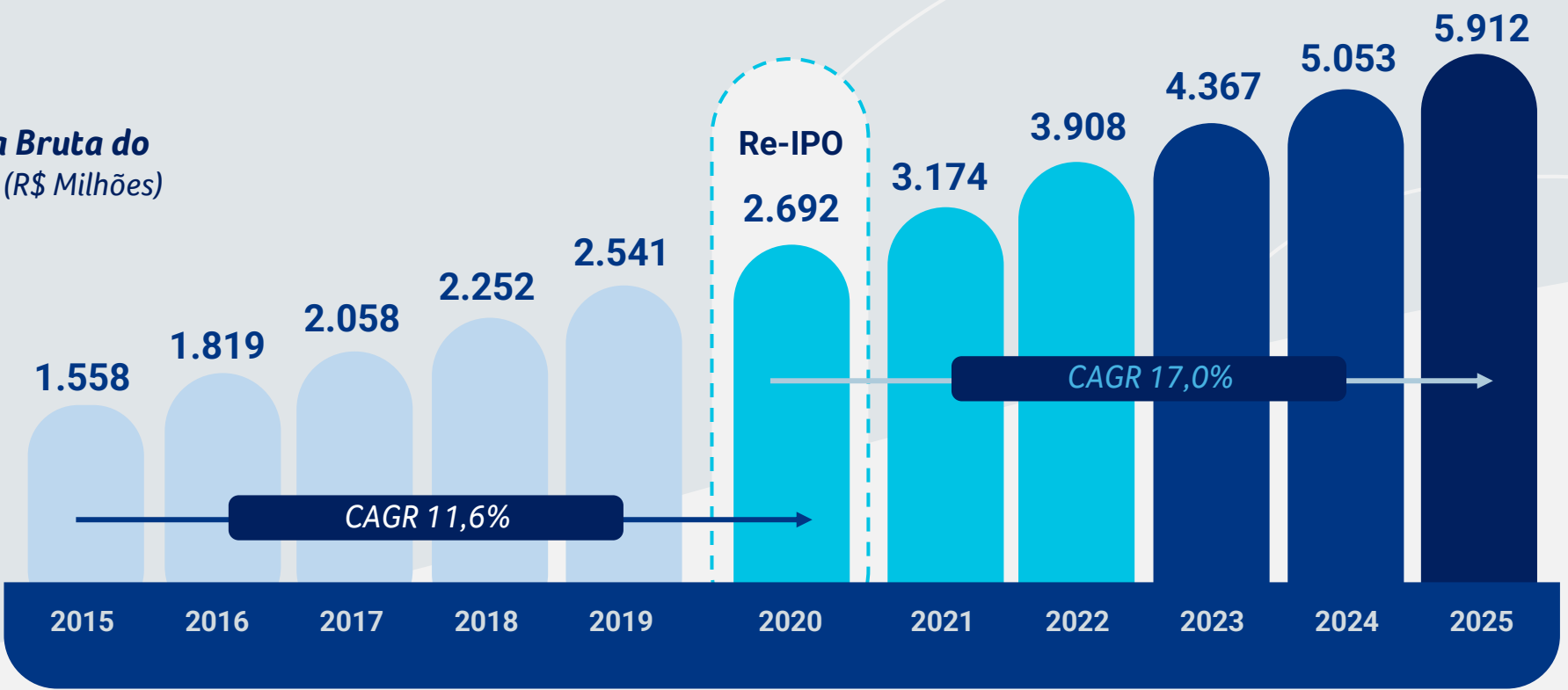
Todas as decisões passam pelo ROIC



Crescimento histórico consistente

A Panvel nunca esteve em um patamar de crescimento tão acelerado como o atual

Receita Bruta do Varejo (R\$ Milhões)

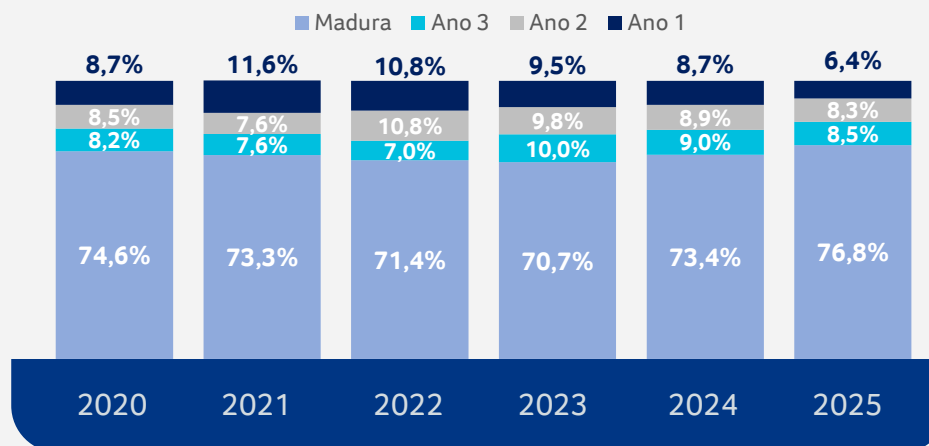




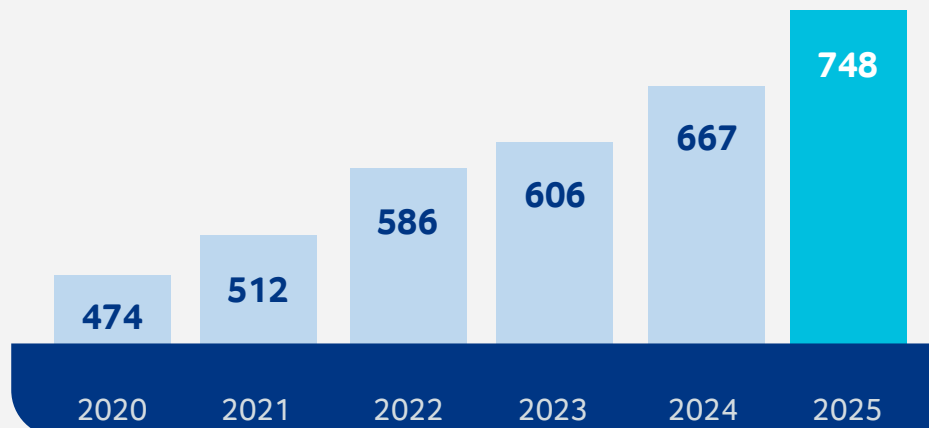
Produtividade ao longo do tempo

Base de lojas existentes
crescendo acima da
inflação, e base de lojas
novas maturando
rapidamente

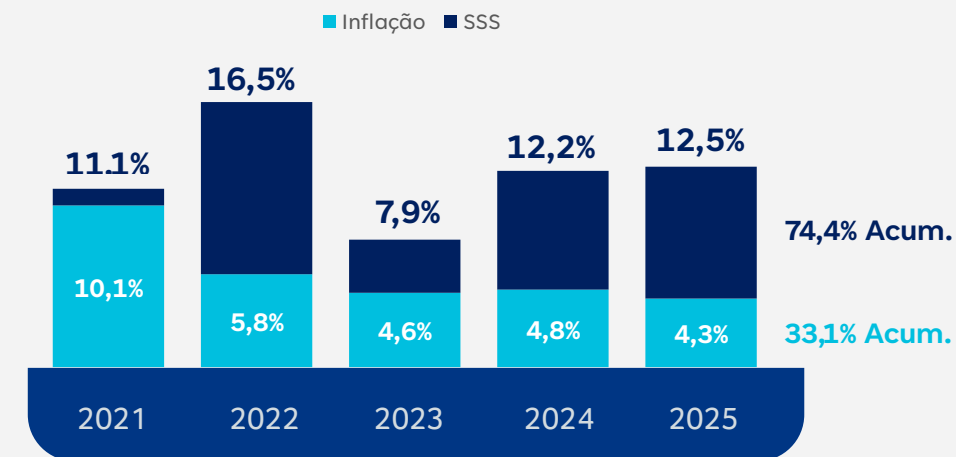
Distribuição do Portfólio de Lojas por Maturidade



Venda média por loja (R\$ Mil/Mês)

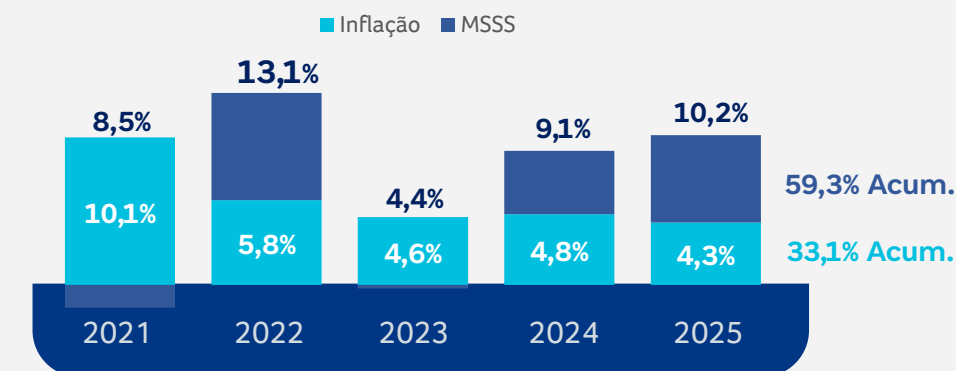


Crescimento SSS



Crescimento acima da inflação

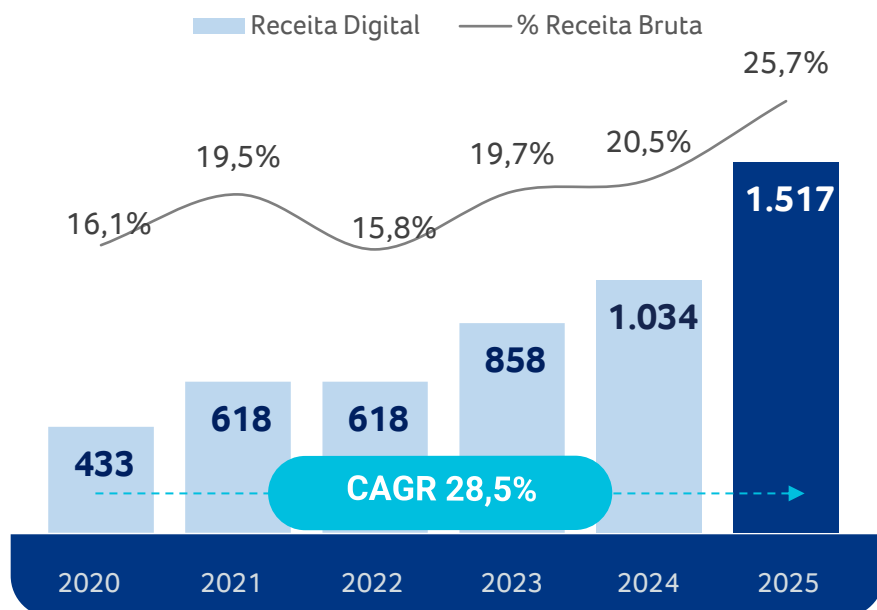
Crescimento MSSS



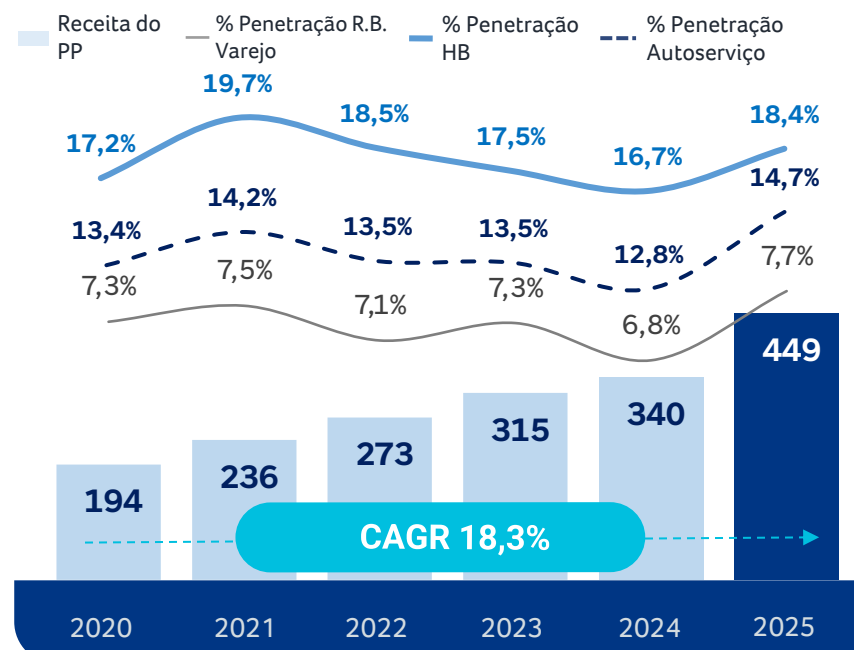
Pilares de diferenciação

Todos os pilares compartilhados ao longo da apresentação nos ajudaram a chegar até aqui e vão nos apoiar também para o futuro

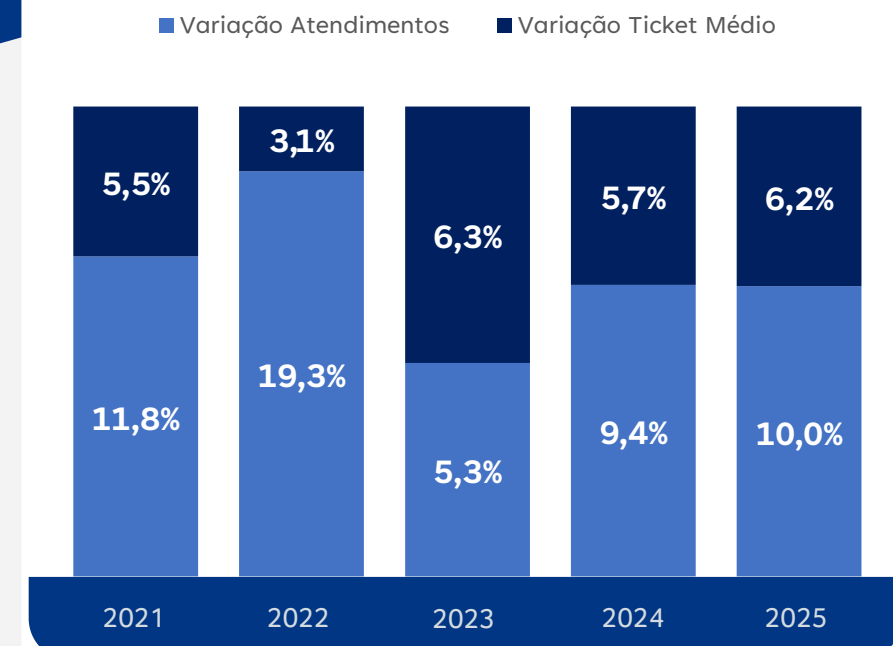
Penetração Digital (R\$ Milhões)



Produto Panvel (R\$ Milhões)



Crescimento da Receita do Varejo



Digital e marca própria não são apenas vetores de crescimento, são alavancas estruturais de margem e fidelização

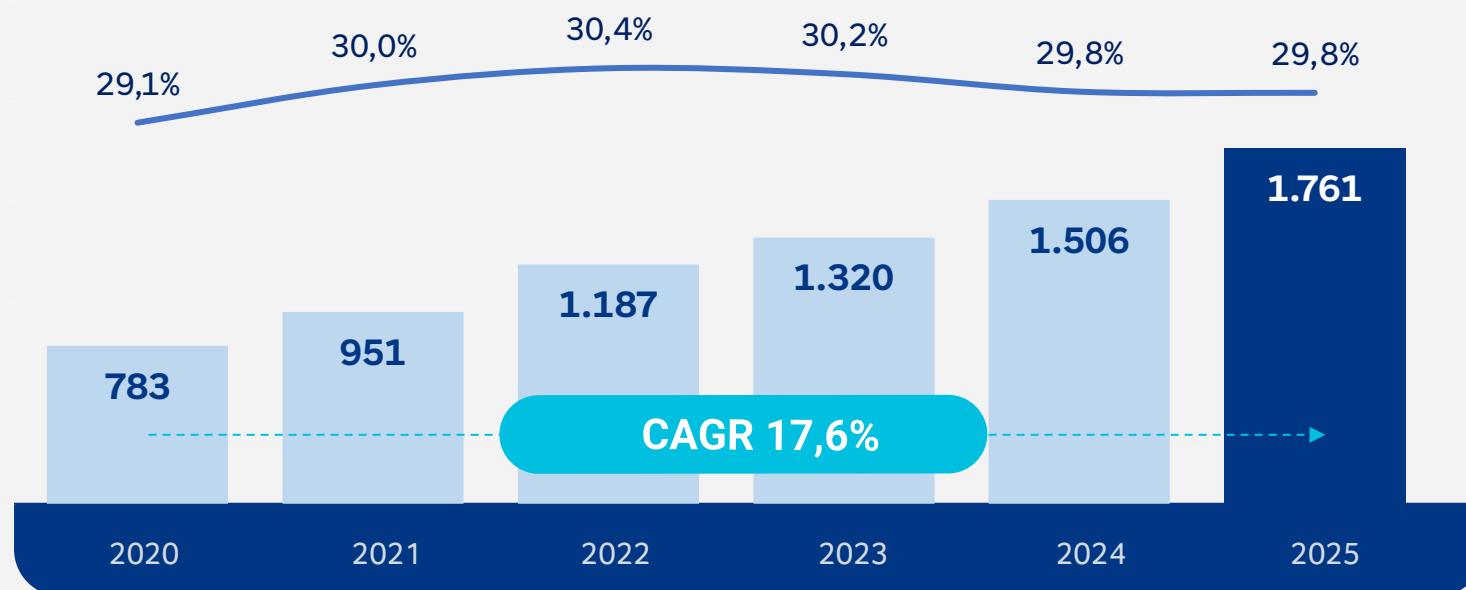


Disciplina comercial sustentando margem bruta

Crescimento sem sacrificar margem

Margem Bruta do Varejo (R\$ Milhões)

Lucro Bruto Varejo % Margem Bruta



✓ Medicamentos de Marca

✓ GLP-1

✓ CMED

✓ Competição

^ Valor de Marca

^ Negociações com a Indústria

^ Genéricos

^ Marca Própria

^ Retail Media

^ Higiene e Beleza

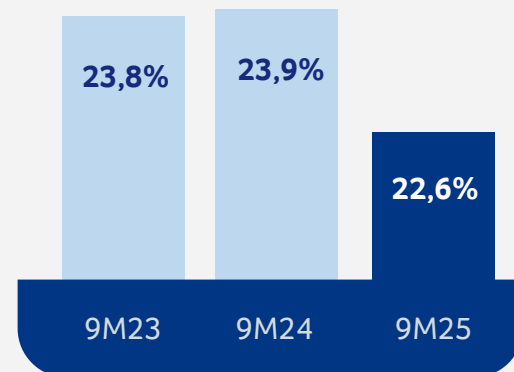
^ Precificação



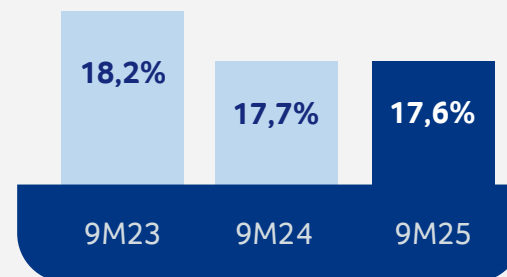
Foco em estrutura de custos eficientes

Mesmo crescendo, mantivemos uma estrutura de despesas em constante disciplina no varejo

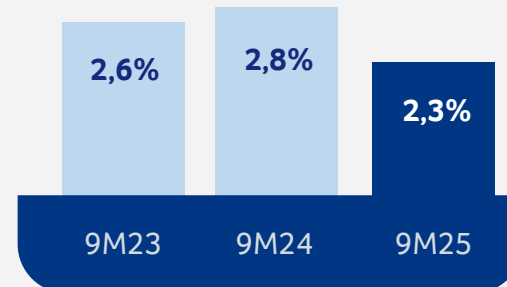
Despesas com Venda / RB do Varejo



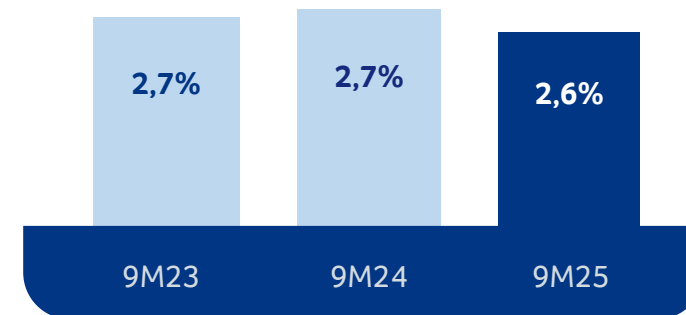
Despesas de Lojas / RB do Varejo



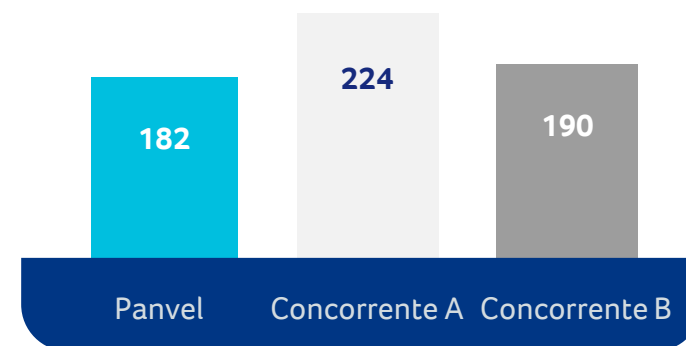
Despesas Logísticas / RB do Varejo



Despesas Adm / RB do Varejo



Despesas totais por loja 9M25 Peers (Mil/Mês)



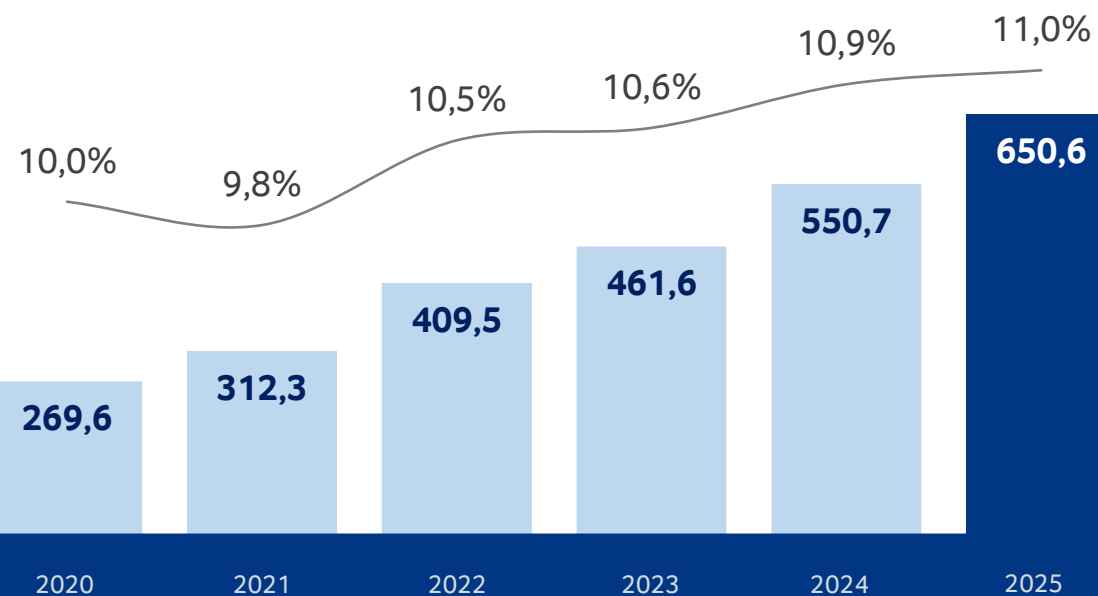


Escala com rentabilidade

O EBITDA 4 Wall reflete o resultado puro que vem das lojas, e os números demonstram a evolução na produtividade das nossas lojas maduras e a rápida maturação da base de novas lojas

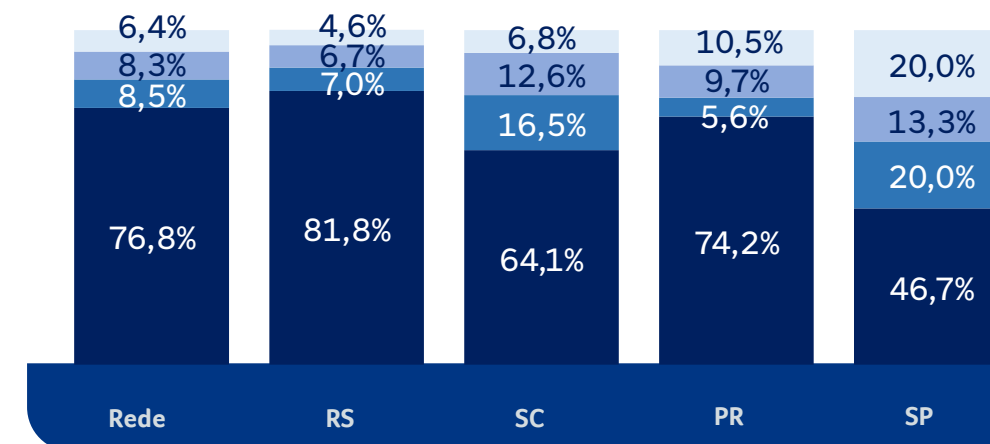
EBITDA 4Wall (R\$ Milhões)

EBITDA Varejo — % da R.B Varejo



Maturidade por UF

Madura Ano 3 Ano 2 Ano 1



EBITDA 2025

11,8%

10,6%

9,9%

7,5%

EBITDA 2020

11,2%

9,1%

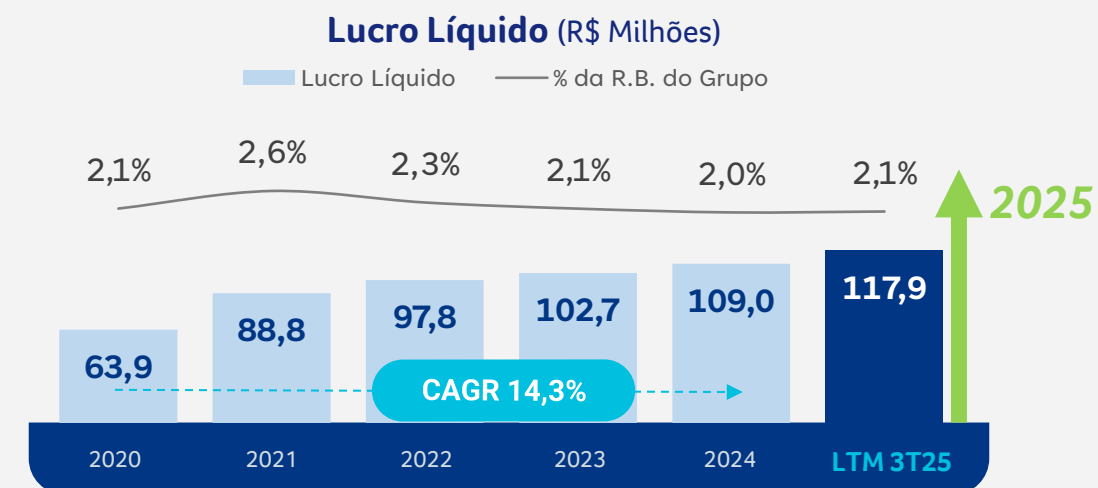
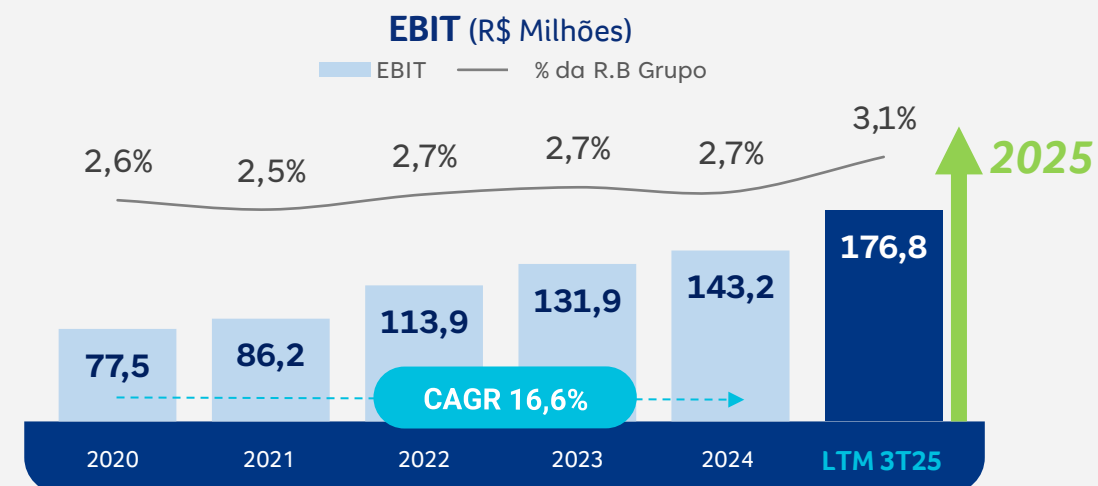
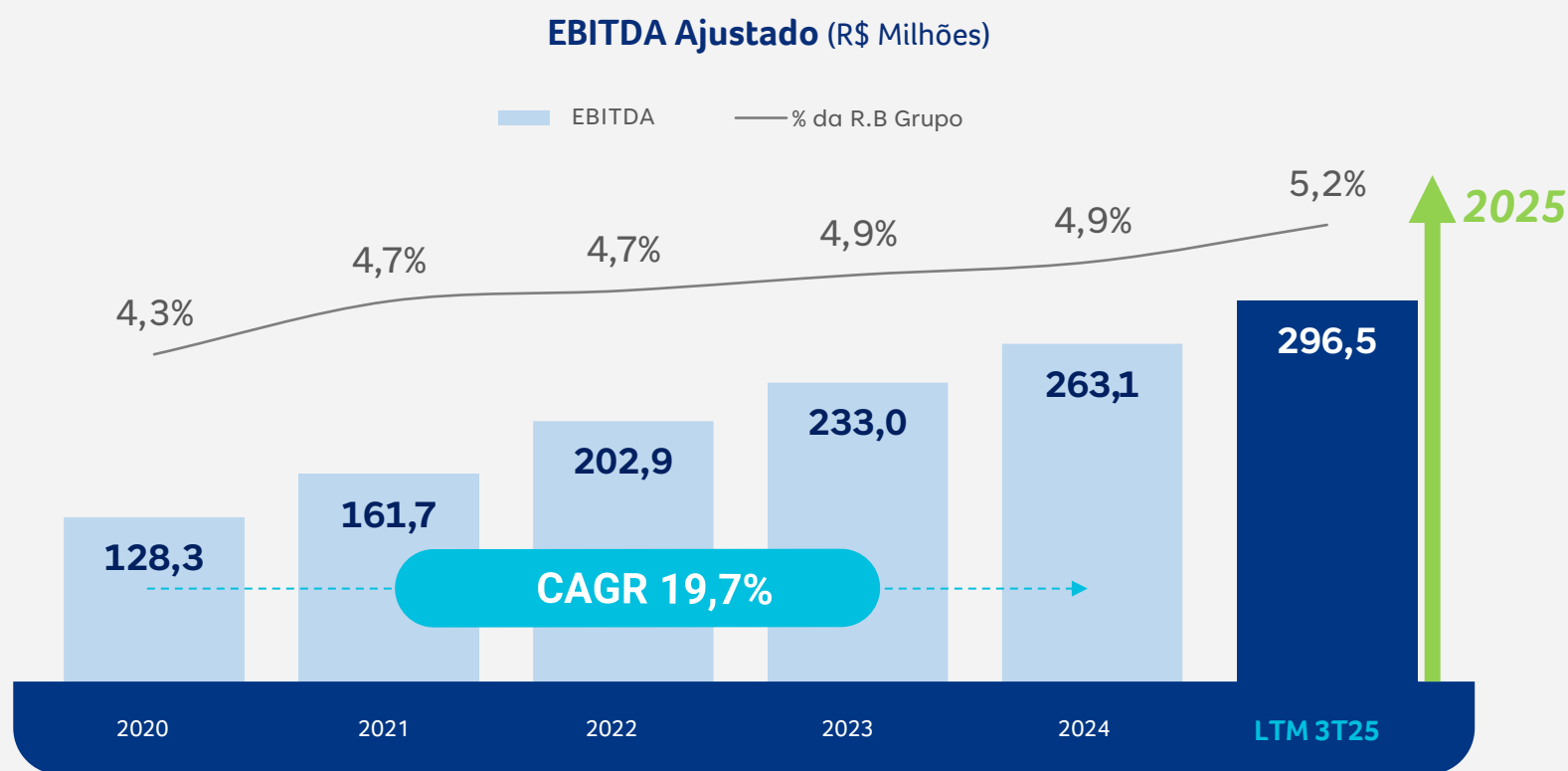
6,7%

0,9%



Crescimento de vendas acompanhado por expansão de margens

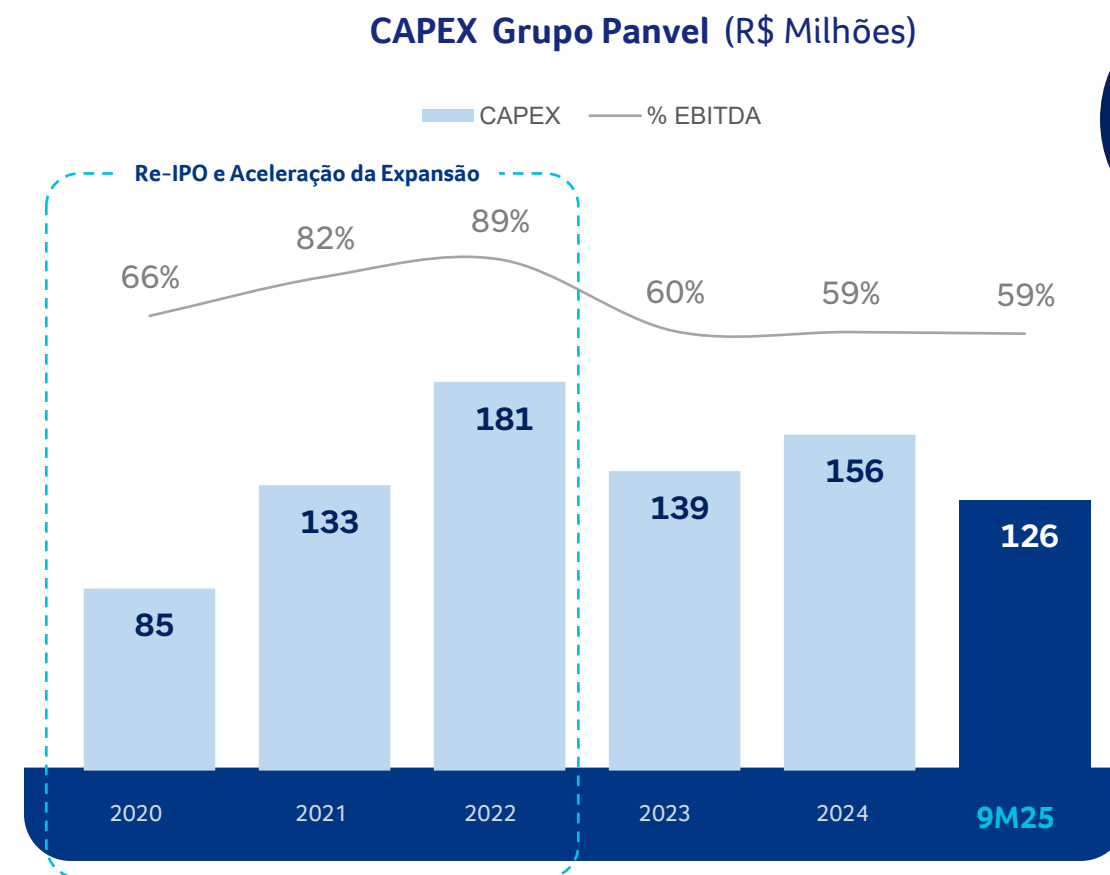
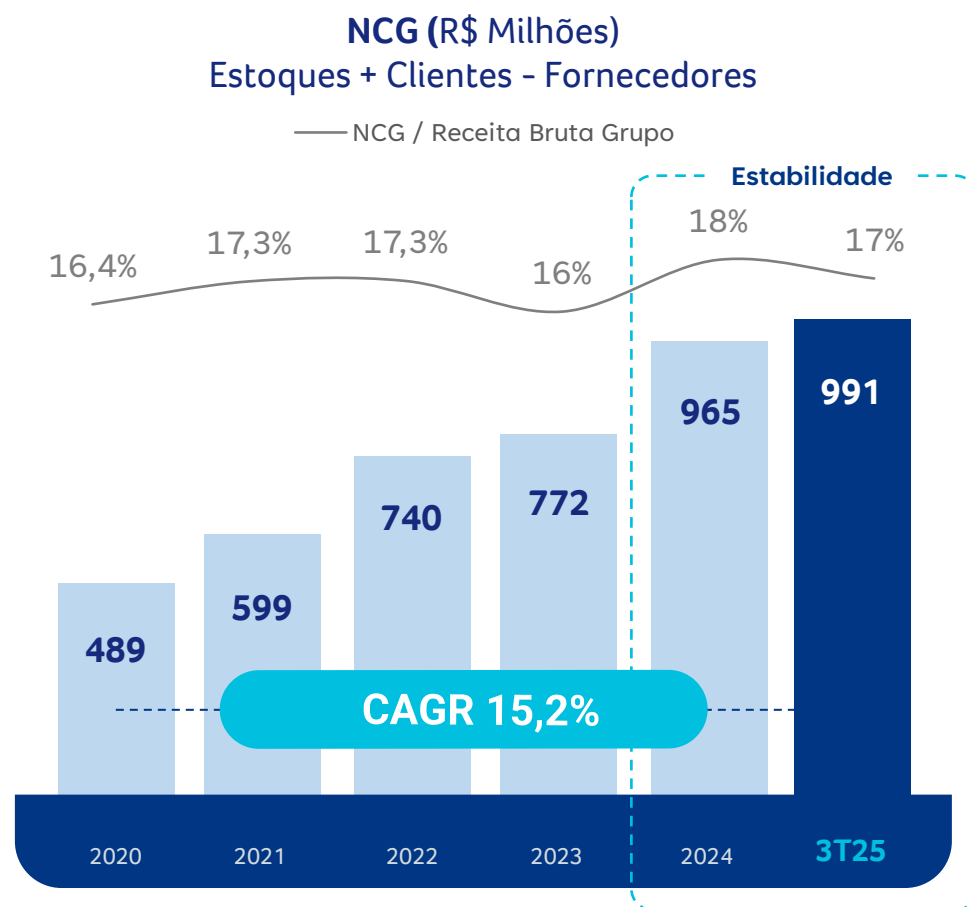
A expansão da escala veio acompanhada de ganho de eficiência





Disciplina na alocação de capital

Fizemos os investimentos corretos, no momento correto, e hoje estamos colhendo os frutos



META
Até **50%**
de EBITDA

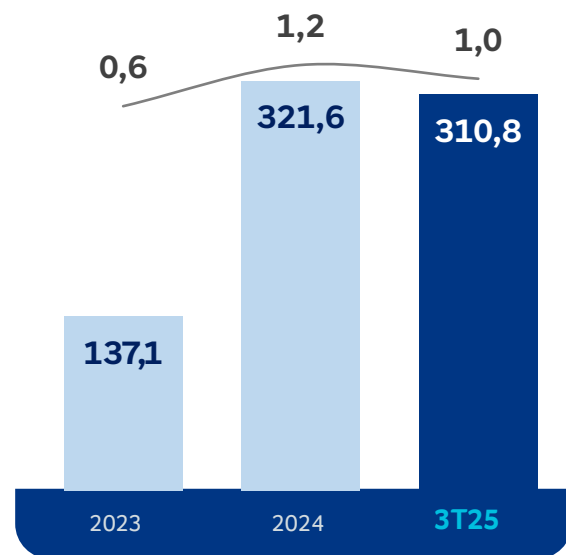


Estrutura de capital saudável e disciplinada

Baixa alavancagem como diferencial competitivo em um ambiente de juros elevados

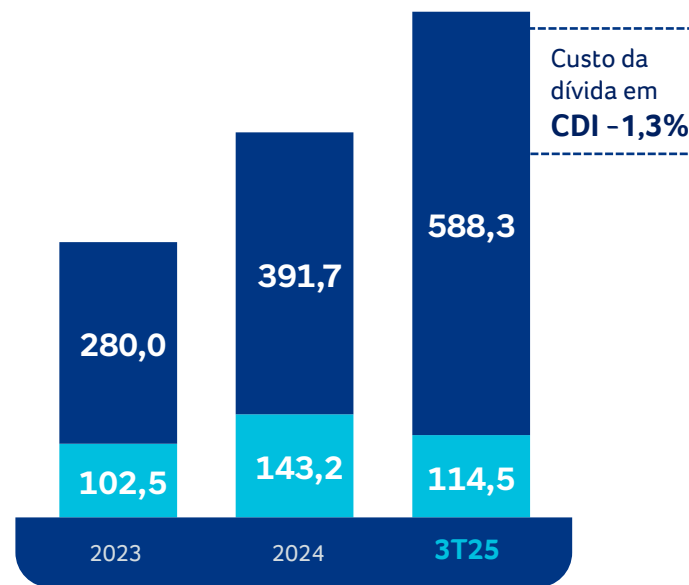
Endividamento R\$ Milhões e X EBITDA

Dívida Líquida — X EBITDA



Perfil da Dívida R\$ Milhões

Dívida CP Dívida LP



Custo da dívida em CDI - 1,3%

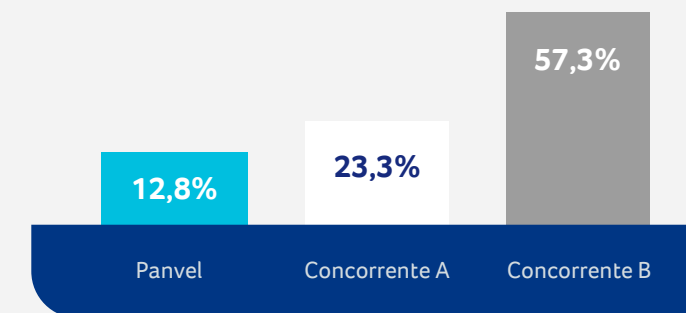
Geração de caixa operacional de R\$190 milhões em 9M25

Alavancagem (X EBITDA 3T25 LTM)

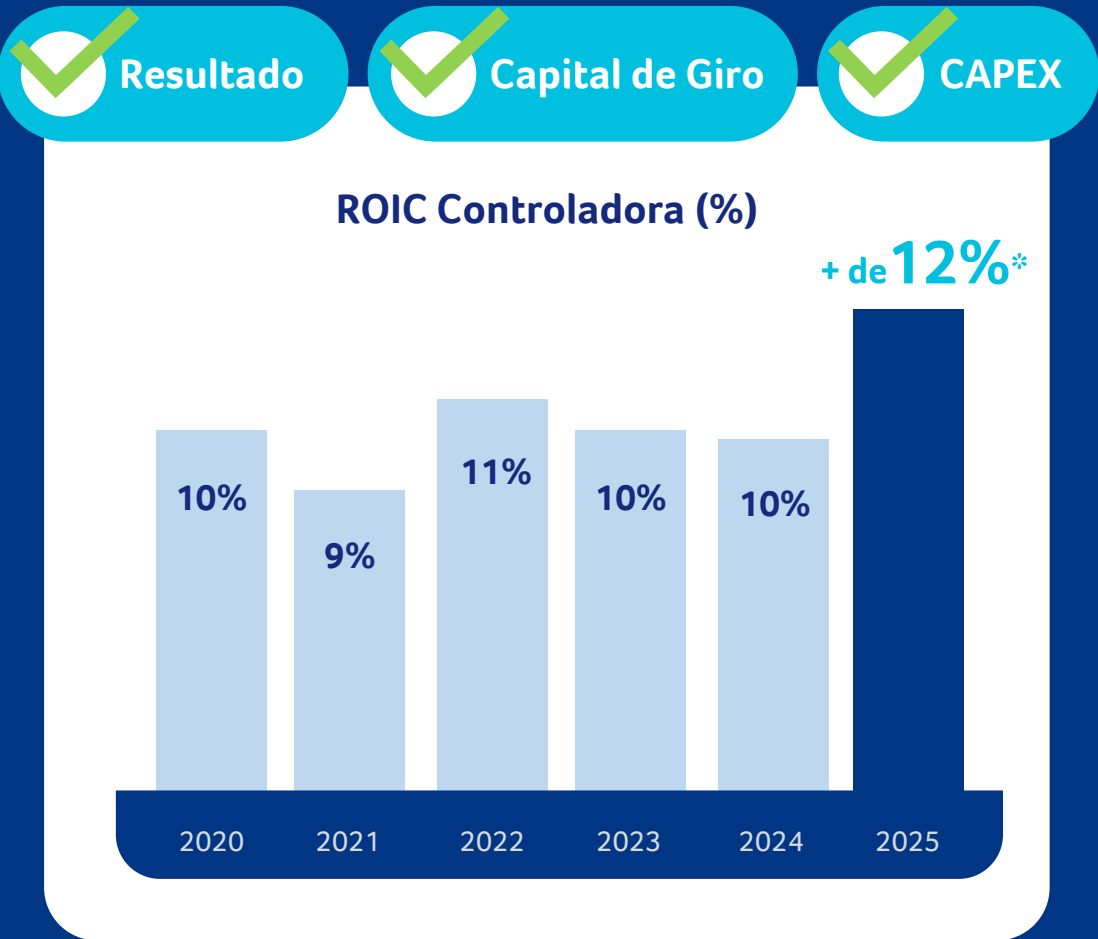
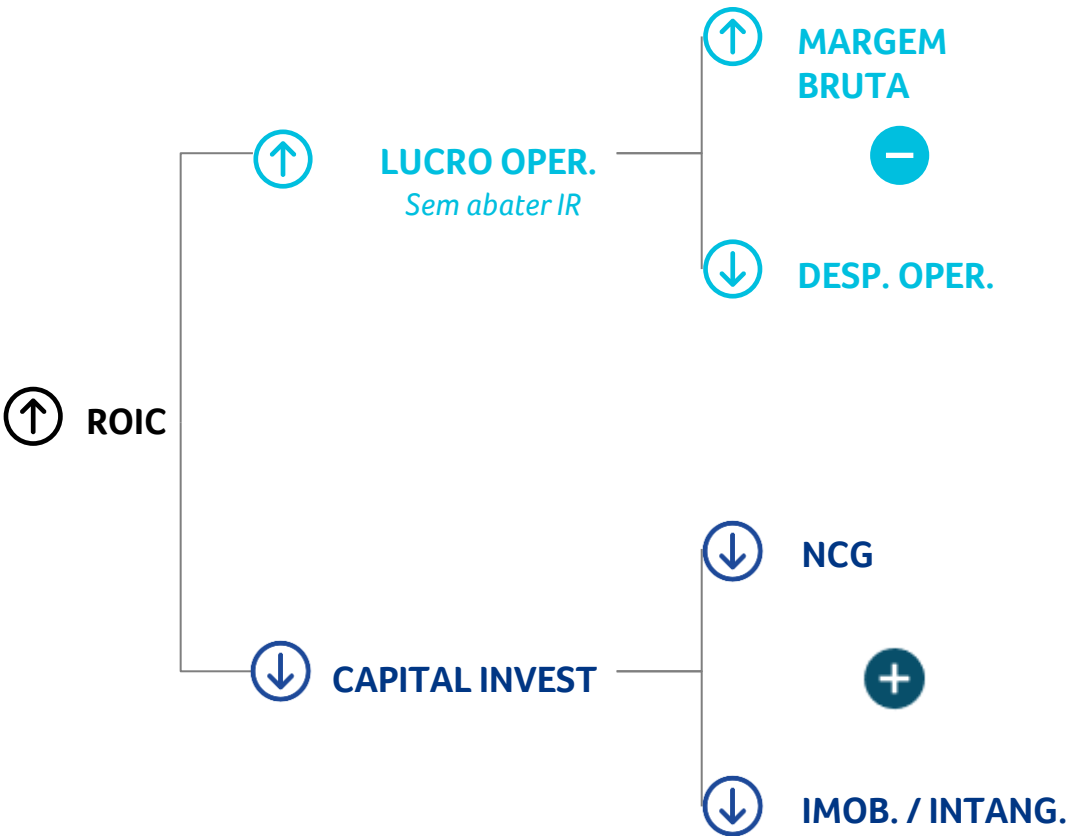


Menor endividamento entre os peers do varejo

Despesa Financeira / EBITDA 3T25 LTM



Construímos escala, provamos eficiência e iniciamos um novo ciclo de ROIC



$$Roic = EBIT / ((Capital\ Investido\ ano\ n + Capital\ Investido\ ano\ n-1) / 2)$$

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

Margem Bruta

Despesas

Outras Avenidas Potenciais

2030

Roadmap de Geração de Valor até 2030

Venda



GLP-1 e outros lançamentos no mercado de saúde



Fidelização de Clientes (uso contínuo e Prime)



Fortalecimento da Beleza em lojas, através da experimentação e conveniência



Produtos Panvel



Expansão física nas regiões Sul e Sudeste



Digitalização do Cliente e das Lojas (novos hábitos)



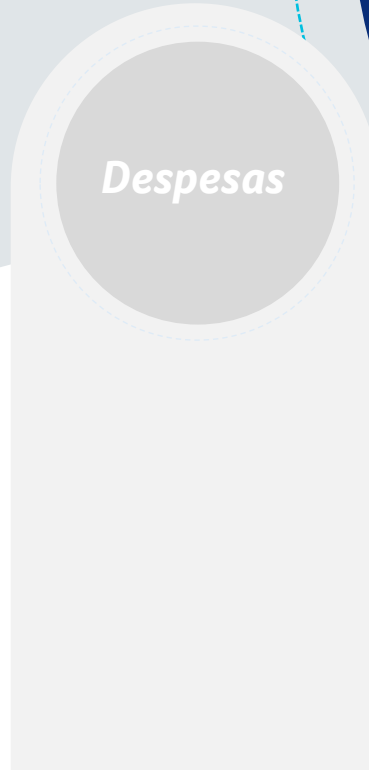
2025



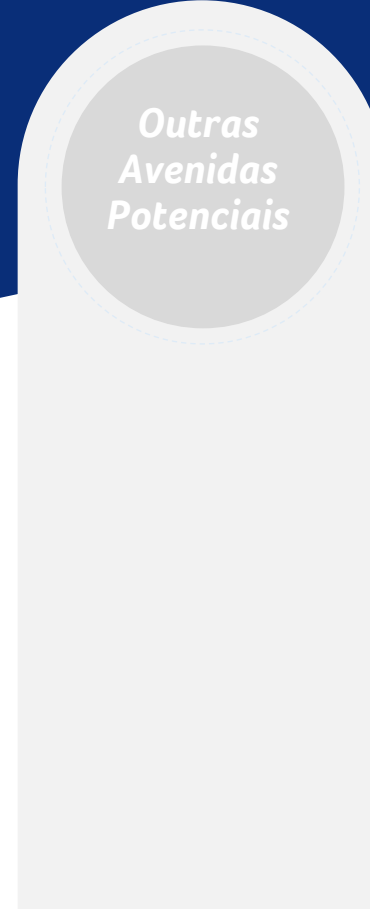
Venda



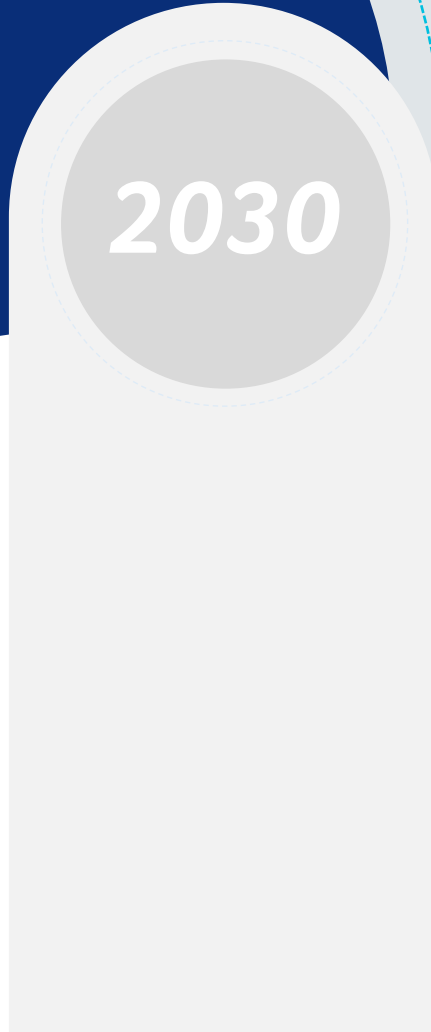
Margem Bruta



Despesas



Outras Avenidas Potenciais



2030



RESULTADO

Aumento da venda média por loja

Roadmap de Geração de Valor até 2030

Margem Bruta



Aumento da participação de Genéricos



Manutenção de share elevado de Higiene e Beleza



Aumento na participação de OTCs



Retail Media



Aumento na participação de Produtos Panvel



Aplicação de IA para gerenciar preços

RESULTADO

Manutenção da Margem Bruta, mesmo com o crescimento de GLP-1, com a aceleração da expansão física e com a competitividade de preços no físico e no digital

2030

Outras Avenidas Potenciais

Despesas

Margem Bruta

Venda

2025

Roadmap de Geração de Valor até 2030

Despesas de Loja



Revisão constante de processos, com foco em automação (redução de burocracia)



Aplicação de IA para agilizar atendimento humano

RESULTADO

Crescimento do quadro de lojas abaixo do crescimento da venda e aumento da produtividade física e financeira

Produtividade física:

$\text{N}^\circ \text{ atendimentos} / \text{N}^\circ \text{ de funcionários loja}$

Produtividade financeira:

$\text{Receita bruta do varejo} / \text{N}^\circ \text{ de funcionários loja}$

2030

Outras Avenidas Potenciais

Despesas

Margem Bruta

Venda

2025

Roadmap de Geração de Valor até 2030

Despesas Logísticas



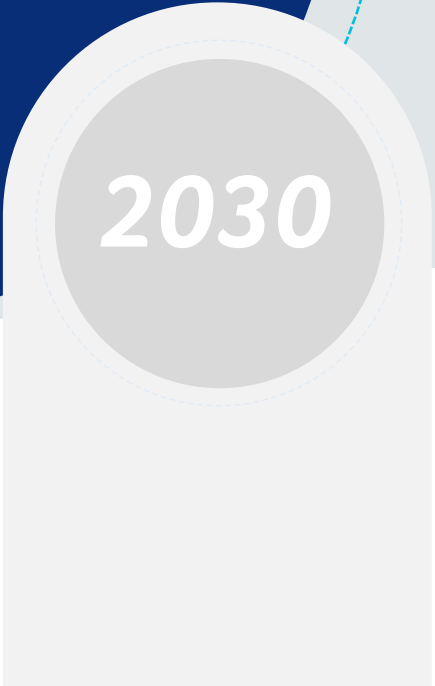
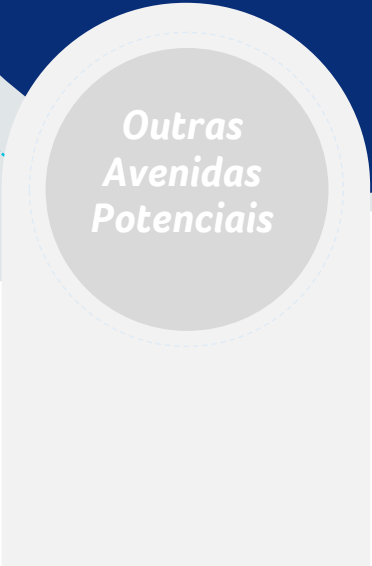
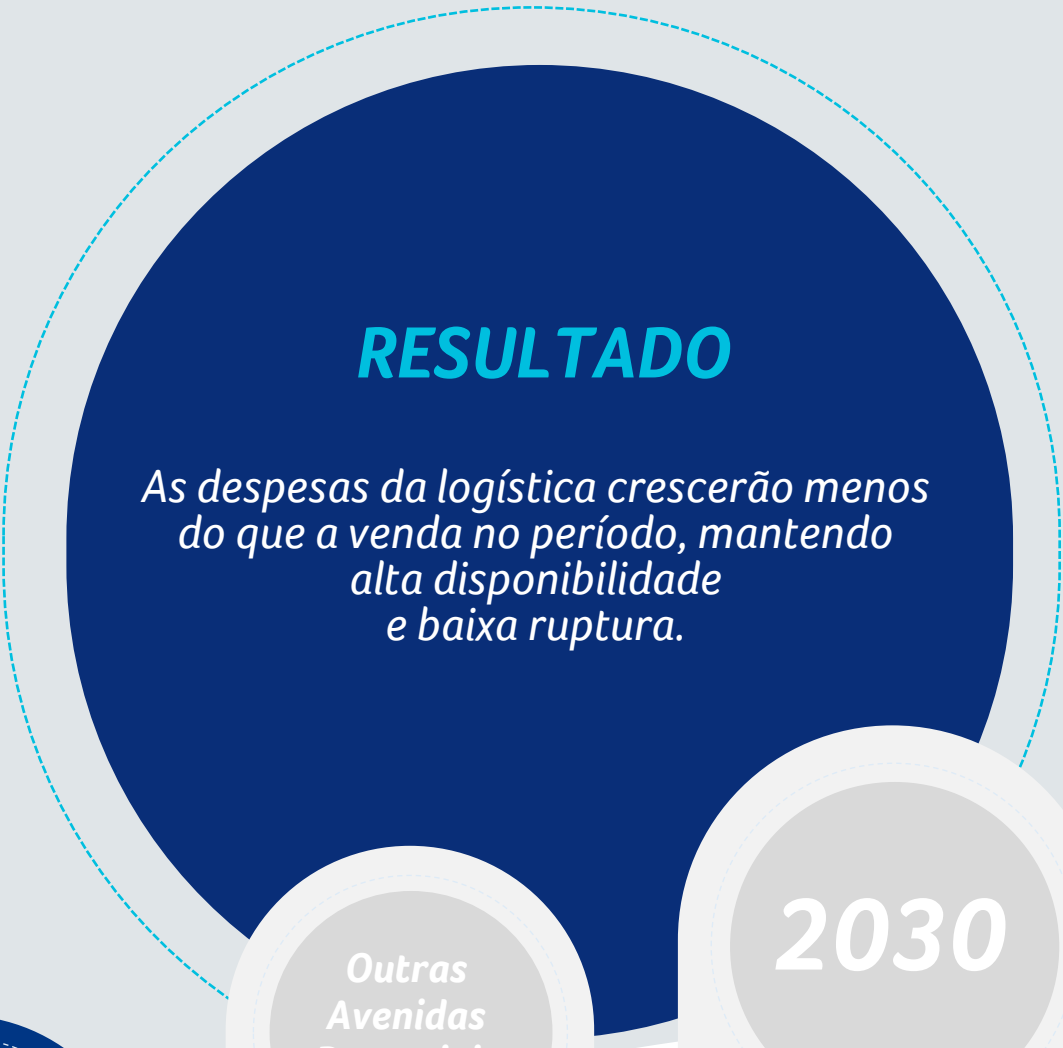
Ganho de produtividade através da revisão de processos e automações de linhas



Não há necessidade de novo CD no curto prazo



No próximo investimento em um novo CD, já teremos mais escala para absorver melhor custos pontuais de implantação



Roadmap de Geração de Valor até 2030

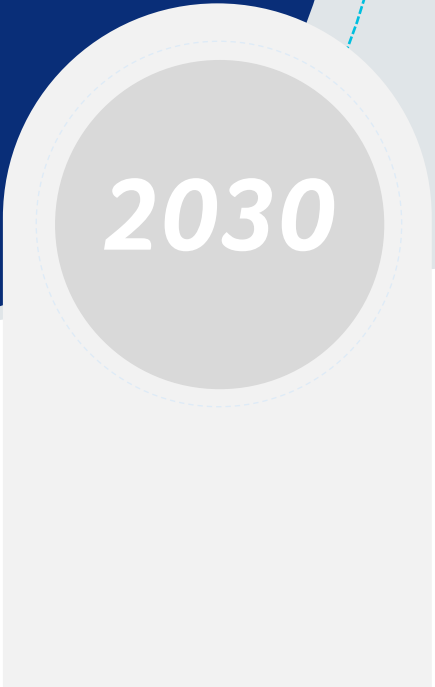
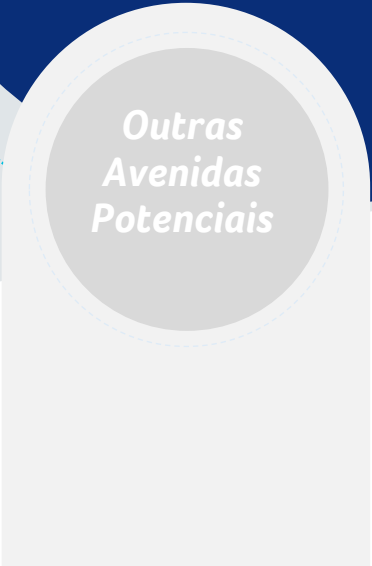
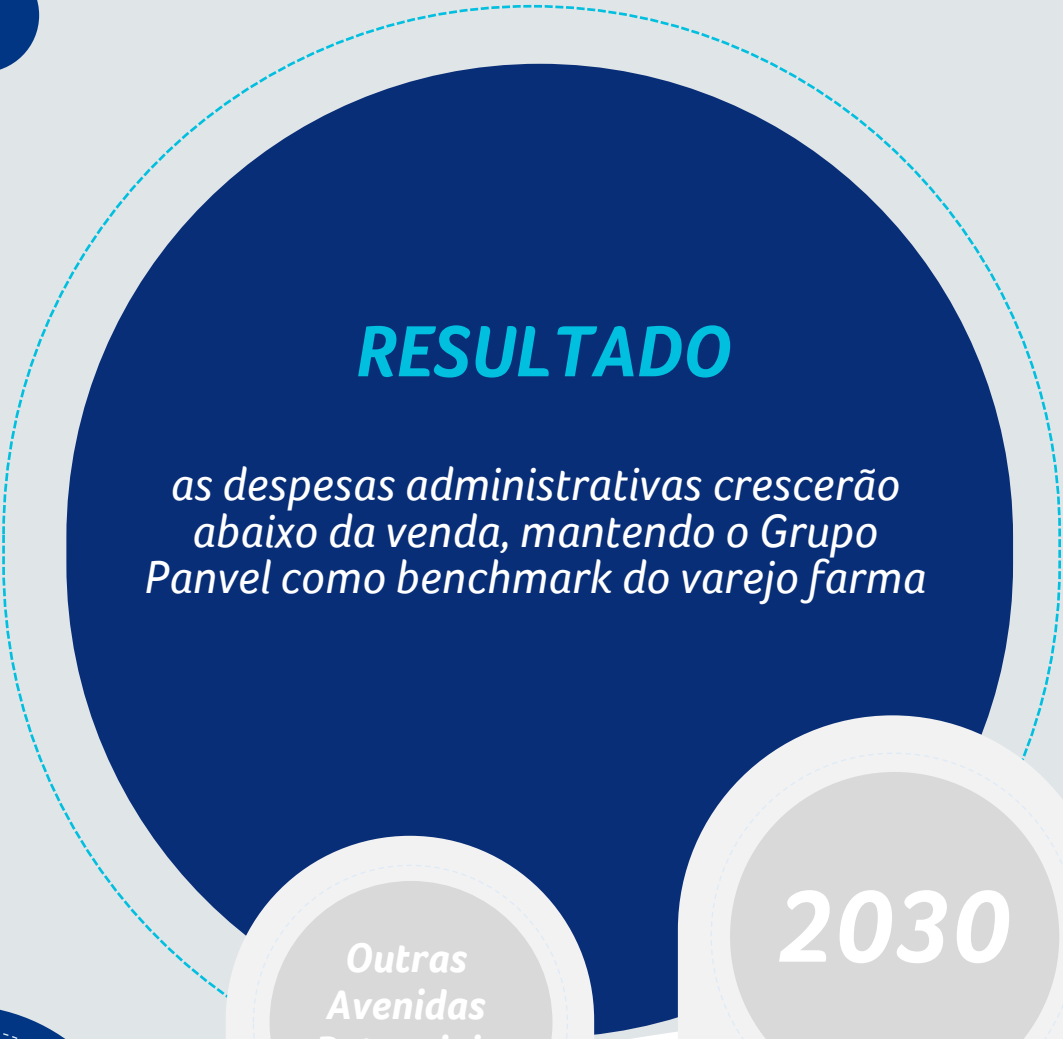
Despesas Administrativas



Revisão de processos internos,
com redução de atividades através de
automação e aplicação de IA



Mitigar crescentes custos
de sistemas e de nuvens



Outras Avenidas Potenciais

Serviços em Farmácia



Espaço para aumentar o protagonismo em vacinação



Potencial para flexibilizar a regulamentação para exames em farmácias



Parcerias com planos de saúde

Retail Media

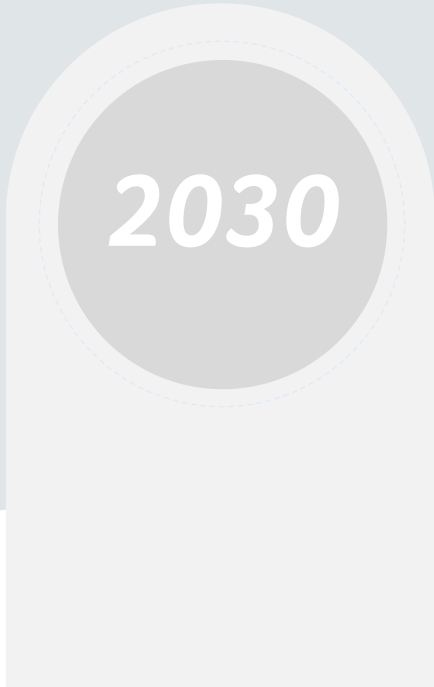


Grande potencial de gerar novas receitas e maior resultado

Novos produtos e novos tratamentos



Seja na Saúde ou seja na Beleza, o varejo farmacêutico é beneficiado pelo amplo potencial dos crescentes hábitos de cuidado.



O balanço entre...

Riscos do Negócio

VS

Alavancas de crescimento

*...é favorável para a
Panvel no curto, médio e
longo prazos*

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

Obrigado!

PainVest



Q&A