



**RB Investimentos**

**ANÁLISE DO SETOR DE FARMÁCIAS**

# Introdução



O Brasil possui mais de **99 mil** farmácias



Maior empresa do setor possui **16,2%** de *marketshare*



O setor faturou **R\$199 bilhões** em 2023



**92%** dos brasileiros compram medicamentos mensalmente

Muito presente na vida dos brasileiros, as farmácias estão cada vez mais modernas e completas. Analisaremos a evolução dos últimos anos, o cenário atual e as oportunidades de investimento no futuro do setor. Entre as 300 maiores empresas do Brasil, 19 delas são redes de farmácias. Segundo a IQVIA, o faturamento anual do setor foi R\$199 bilhões, em 2023.

Existem 99.816 farmácias no Brasil, segundo a Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo. Quase cinco farmácias para cada 10 mil brasileiros. Sendo que 36% das unidades estão no Sudeste, enquanto a Centro-Oeste é a que registra a maior proporção, com 6,1 para 10 mil pessoas. De qualquer maneira, ainda vemos um cenário pulverizado, com redes farmacêuticas representando apenas 20% do volume de lojas.

O brasileiro tem o hábito de ir em farmácias, 92% têm o costume de comprar medicamentos ou itens de perfumaria mensalmente. Enquanto 34% frequentam semanalmente. O tíquete médio varia muito entre região e extrato social.

Projetamos um crescimento, do número de farmácias, médio de 3%, enquanto seu faturamento deve avançar 12%, em média, ponderando 5 variáveis: PIB, IPCA, taxa de envelhecimento da população, taxa de aumento de compras online e taxa de crescimento de serviços em farmácias.

# Histórico do Setor

A história do setor de farmácias no Brasil é rica e evolutiva, refletindo mudanças sociais, econômicas e políticas do país.

## Século XIX e Início do Século XX

**Boticas:** No século XIX, as farmácias eram conhecidas como boticas. Esses estabelecimentos eram responsáveis pela manipulação e venda de medicamentos artesanais, muitas vezes derivados de plantas medicinais. Os boticários, antecessores dos farmacêuticos, desempenhavam um papel crucial na saúde pública, preparando fórmulas específicas para cada paciente;

**Regulamentação Inicial:** A profissão de farmacêutico começou a ser regulamentada no início do século XX. Em 1931, foi criado o Decreto nº 20.377, que estabeleceu normas para o exercício da profissão farmacêutica no Brasil, incluindo a exigência de formação técnica e universitária;



## Décadas de 1950 a 1980

**Industrialização:** O período pós-Segunda Guerra Mundial marcou a industrialização do setor farmacêutico no Brasil. Medicamentos industrializados começaram a substituir as fórmulas artesanais, e grandes laboratórios farmacêuticos se estabeleceram no país.

**Expansão e Modernização:** Na segunda metade do século XX, o setor de farmácias passou por uma significativa expansão e modernização. As farmácias começaram a se transformar em estabelecimentos mais modernos, oferecendo uma variedade de produtos além dos medicamentos, como cosméticos e produtos de higiene pessoal.

# Histórico do Setor

## Décadas de 1990 a 2000

**Desregulamentação e Competição:** A abertura econômica do Brasil na década de 1990 trouxe mudanças significativas para o setor, incluindo a desregulamentação do mercado de medicamentos. Isso levou a uma maior concorrência e ao surgimento de grandes redes de farmácias;

**Crescimento das Redes de Farmácias:** Redes como Raia Drogasil, Pague Menos e Drogaria São Paulo começaram a expandir suas operações. Essas redes introduziram um modelo de negócios mais corporativo e competitivo, focado em grandes volumes de vendas e na expansão geográfica. Este movimento ajudou a consolidar o mercado, embora também tenha apresentado desafios para as farmácias independentes.



## Alguns destaques da Legislação Pertinente

### RDC 44/2009:

A resolução RDC 44/2009 da Anvisa estabelece os critérios para a prestação de serviços farmacêuticos, incluindo a venda de medicamentos pela internet. Ela determina as condições necessárias para garantir a segurança e a saúde do consumidor;

### RDC 302/2005:

Define as normas para o funcionamento de laboratórios clínicos e serviços de apoio à diagnose e terapia, complementando as exigências para a venda segura de medicamentos online;

### Lei nº 13.021/2014

Descrição: Dispõe sobre o exercício e a fiscalização das atividades farmacêuticas.

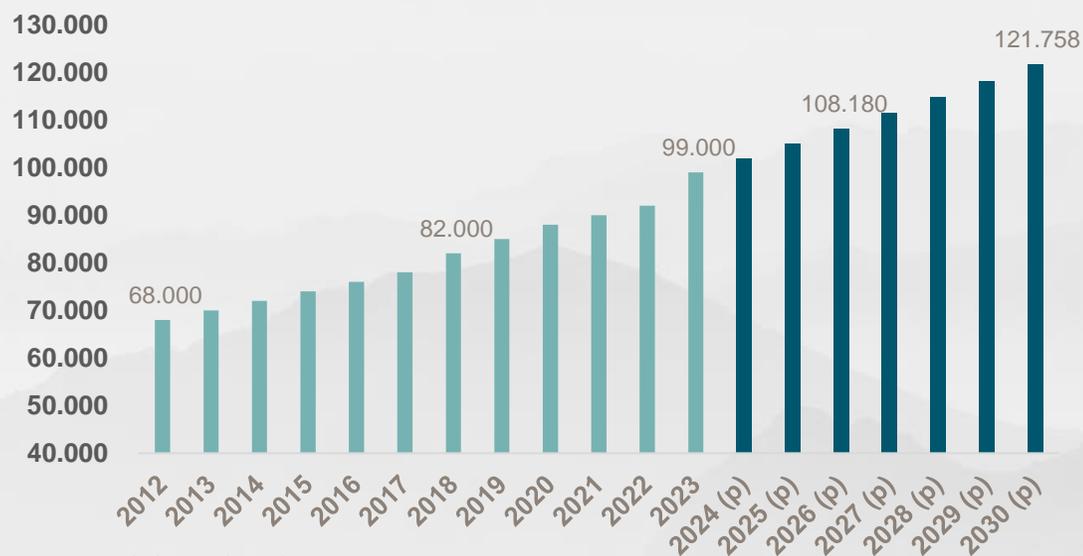
# Contexto Atual

O setor é beneficiado por uma “tendência secular” no Brasil. No caso, o envelhecimento da população, porque existe uma correlação entre envelhecimento e o maior gasto com produtos farmacêuticos. O Censo 2022 aponta que temos mais de 22 milhões de idosos, 10,9% da população. Uma alta de 57% ante 2010. Os idosos gastam mais com reposição de vitaminas, tratamentos de doenças crônicas, que aparecem com a idade, além de serem um grupo mais suscetível a doenças corriqueiras.

Podemos colocar mais dois motores no setor, a parte tecnológica e a de serviços.

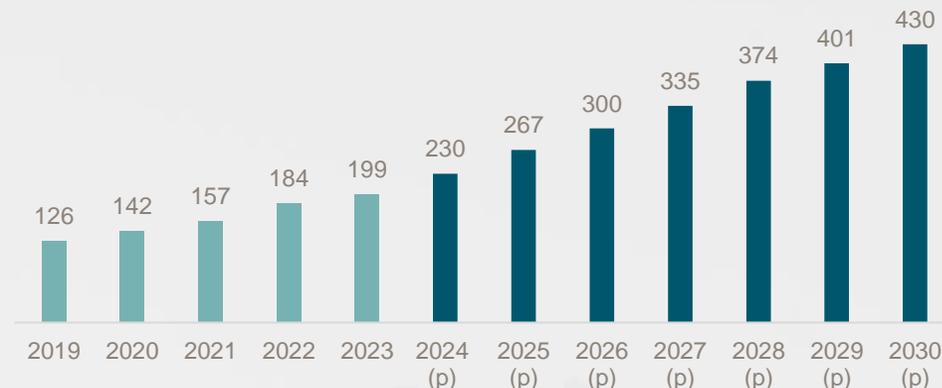
A tecnologia entrou com sites e aplicativos de grandes redes, que fazem entrega nos domicílios e retiradas em lojas.

## Quantidade de farmácias



Fonte: Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo, projeções RB Investimentos

## Faturamento do varejo farmacêutico em bilhões de reais



A Pandemia de Covid-19 acelerou a digitalização do brasileiro, elevando o hábito de compras online. Algo que abre uma nova frente de vendas e captura de novos clientes.

De qualquer maneira, projetamos um crescimento, do número de farmácias, médio de 3%, enquanto seu faturamento deve avançar 12%, em média, ponderando 5 variáveis: PIB, IPCA, taxa de envelhecimento da população, taxa de aumento de compras online e taxa de crescimento de serviços em farmácias. Alternamos os pesos, de acordo com o avanço dos anos. A quantidade de farmácias pode atingir 121.750 mil unidades em 2030, crescimento de 22% em relação ao que temos hoje. Enquanto o faturamento chegaria em R\$430 bilhões, mais que dobrando o tamanho atual.

Por enquanto, as farmácias não enfrentam a concorrência de grandes sites de e-commerce. Apenas farmácias e drogarias autorizadas pela Anvisa podem vender medicamentos online. Essas empresas devem ter a autorização de funcionamento (AFE) e a licença sanitária expedida pela vigilância sanitária local. É obrigatório que a farmácia ou drogaria tenha um estabelecimento físico com um farmacêutico responsável presente, durante todo o horário de funcionamento. A venda de medicamentos controlados (como antibióticos e psicotrópicos) pela internet é proibida. Esses medicamentos só podem ser vendidos presencialmente, com retenção da receita médica.

Outra frente que se abriu foram os superapps. Aplicativos como Ifood e Rappi colocam “lojas virtuais” das farmácias dentro de seus aplicativos. O que também aumenta o potencial de vendas das farmácias.

Por outro lado, o consumidor exige um prazo de entrega cada vez menor, se propondo a pagar o menor valor possível. O que favorece redes com grande presença geográfica. Realizamos uma pesquisa, nos sites de 8 grandes redes com CEPs de São Paulo e Rio de Janeiro. Conforme a tabela abaixo, verificamos que existe uma grande variedade de preços de frete para o tempo mínimo de entrega. Saindo de R\$4,90 para R\$13,84 em São Paulo, enquanto no Rio de Janeiro sai de R\$5,90 para R\$14,90. O prazo mais rápido é de 1 hora, mas temos redes que só entregam dias depois.

A quantidade de lojas acaba fortalecendo a entrega mais rápida, pois vemos as redes utilizando seus vendedores para entregar em curtas distâncias.

São Paulo	Raia Drogasil	Drogaria São Paulo Pacheco	Panvel	Ultrafarma	Pague Menos	Preço Popular	Nova Esperança	Drogal
<b>Preço Frete</b>	R\$ 5,90	R\$ 4,90	R\$ 12,90	R\$ 4,99	R\$ 6,90	R\$ 13,84	R\$ 10,99	R\$ 7,58
<b>Tempo de Entrega</b>	1 hora	4 horas	1 hora	até 23:00	1 hora	até 23:00	2 dias úteis	3 dias úteis
Rio de Janeiro								
<b>Preço Frete</b>	R\$ 5,90	R\$ 5,90	Não atende	R\$ 9,70	R\$ 8,90	R\$ 14,30	R\$ 12,99	R\$ 8,33
<b>Tempo de Entrega</b>	1 hora	2 horas	Não atende	2 a 6 dias úteis	1 hora	2 dias úteis	2 dias úteis	6 dias úteis

Fonte: Redes, Elaboração RB Investimentos

Ainda na parte tecnológica, as empresas estão destravando uma receita importante de marketing. As pessoas que entram no site ou app são clientes potenciais de diversas indústrias farmacêuticas. Elevando o interesse em pagar para seu produto aparecer primeiro, em determinadas buscas. Com resultados muito melhores do que em sites de notícias gerais ou de e-commerce que vendem diversos produtos.

Em um segundo momento, os dados movimentados em suas pesquisas também são ativos valiosos para as farmacêuticas. Entender melhor quem é seu cliente final, também verificar o que têm surtido efeito para atrair o consumidor.

Na parte de **serviços**, existe um movimento, do setor de saúde, para que as farmácias funcionem como um Pronto Socorro, agilizando atendimentos mais simples, aliviando a grande demanda em Emergências das redes de hospitais.

Seguem alguns exemplos:

### 1. Atenção Farmacêutica

Consulta Farmacêutica: Farmacêuticos oferecem orientação sobre o uso correto de medicamentos, gerenciamento de doenças crônicas, e revisão de medicamentos para evitar interações medicamentosas;

Acompanhamento de Pacientes: Monitoramento de pacientes com doenças crônicas como diabetes e hipertensão, ajudando a controlar os sintomas e melhorar a adesão ao tratamento;

### 2. Serviços Clínicos

Aplicação de Vacinas: Muitas farmácias estão autorizadas a aplicar vacinas, incluindo as da gripe, hepatite, HPV, entre outras. Este serviço facilita o acesso à imunização para a população;

Testes Rápidos: As farmácias oferecem testes rápidos para diversas condições, como glicemia, colesterol, COVID-19, e outras infecções. Esses testes fornecem resultados imediatos, ajudando no diagnóstico precoce;



### 3. Orientação e Educação em Saúde

Programas de Educação em Saúde: Farmácias organizam programas educativos sobre temas como controle de peso, cessação do tabagismo, e cuidados com a saúde mental;

Campanhas de Saúde: Participação em campanhas de conscientização sobre saúde pública, como prevenção do câncer de mama (Outubro Rosa) e câncer de próstata (Novembro Azul);

### 4. Serviços de Bem-Estar

Perfuração Auricular: Algumas farmácias oferecem o serviço de perfuração auricular para colocação de brincos, utilizando técnicas seguras e higiênicas.

Estética e Beleza: Algumas farmácias disponibilizam serviços de estética, como análise de pele e cabelo, além da venda de produtos dermatológicos e cosméticos personalizados.

### 5. Programas de Descarte de Medicamentos

Coleta de Medicamentos Vencidos: Muitas farmácias participam de programas de descarte seguro de medicamentos vencidos ou não utilizados, evitando que esses produtos sejam descartados de maneira inadequada e causem danos ao meio ambiente;

### 6. Venda e Aluguel de Equipamentos Médicos

Equipamentos de Saúde: As farmácias oferecem a venda e o aluguel de equipamentos médicos, como inaladores, medidores de pressão, cadeiras de rodas, e outros dispositivos para cuidados domiciliares;



## 7. Programa de Benefícios em Medicamentos (PBM)

Descontos em Medicamentos: Participação em programas de descontos que facilitam o acesso a medicamentos para pacientes crônicos, como hipertensos, diabéticos e asmáticos, através de parcerias com laboratórios e operadoras de saúde;

## 8. Telemedicina e Consultas Online

Consultas Remotas: Algumas farmácias oferecem serviços de telemedicina, permitindo que os pacientes realizem consultas médicas online e recebam orientações sem sair de casa. Este serviço se tornou especialmente relevante durante a pandemia de COVID-19;

## 9. Apoio ao Tratamento de Condições Crônicas

Gerenciamento de Doenças Crônicas: Farmácias oferecem programas específicos para o acompanhamento e gestão de condições crônicas, auxiliando os pacientes a monitorar seus parâmetros de saúde e ajustar seus tratamentos conforme necessário;

## 10. Serviços de Nutrição e Suplementação

Consultoria Nutricional: Algumas farmácias disponibilizam serviços de consultoria nutricional, onde nutricionistas orientam sobre dietas e suplementação adequada para diferentes necessidades de saúde;

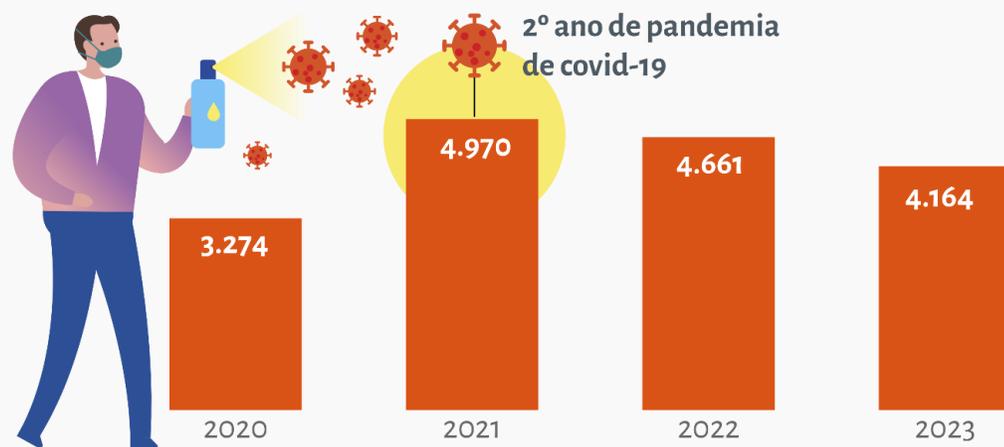
Essa evolução reflete a capacidade de adaptação e a importância contínua das farmácias na promoção da saúde e bem-estar da população brasileira.

Existe também um **risco futuro**, com uma demanda de **supermercados para vender medicamentos OTC**, os que não demandam receita médica. Algo barrado atualmente pela legislação brasileira, mas que é permitido em outros países.

# As principais redes no Brasil

## Pandemia impulsionou abertura de unidades

Somatória de ME e EPP no setor farmacêutico do país  
(1º semestre de cada ano)



### 1. Raia Drogasil (RD)



Número de Lojas: A Raia Drogasil é a maior rede de farmácias do Brasil, com mais de 3.000 lojas até março de 2024. A empresa está expandindo rapidamente, com planos de abrir entre 280 e 300 novas lojas por ano em 2024 e 2025;

### 2. Drogarias Pacheco São Paulo (DPSP)



Número de Lojas: O Grupo DPSP possui cerca de 1.400 lojas, resultado da fusão entre Drogarias Pacheco e Drogaria São Paulo;

### 3. Pague Menos



Número de Lojas: A Pague Menos conta com aproximadamente 1.200 lojas distribuídas por todos os estados do Brasil;

### 4. Farmácias São João



Número de Lojas: Mais de 1.000  
Descrição: Principalmente presente na região Sul, a rede tem crescido rapidamente e é a maior rede de farmácias dessa região;

### 5. Panvel



Número de Lojas: Mais de 500  
Descrição: Com sede no Rio Grande do Sul, a Panvel é uma das principais redes do Sul do Brasil e está em expansão para outras regiões.

## 6. Drogeria Araujo

Número de Lojas: Mais de 250

Descrição: Uma rede tradicional de Minas Gerais, conhecida pelo seu atendimento 24 horas em várias unidades;



## 7. Drogerias Nissei

Número de Lojas: Cerca de 300

Descrição: Predominantemente presente no Paraná, com uma crescente expansão na região Sul (Panorama Farmacêutico);



## 8. Drogal

Número de Lojas: Mais de 200

Descrição: Baseada no interior de São Paulo, é uma rede em crescimento que atende diversas cidades do estado.



## 9. Farmácia Indiana

Número de Lojas: Aproximadamente 200

Descrição: Presente principalmente em Minas Gerais, a rede tem uma forte presença regional e continua a se expandir.



## 10. D1000

Número de Lojas: Mais de 180

Descrição: Baseada no Rio de Janeiro, a D1000 tem crescido rapidamente e ampliado sua presença na região Sudeste



Fonte: Ipea Brasil

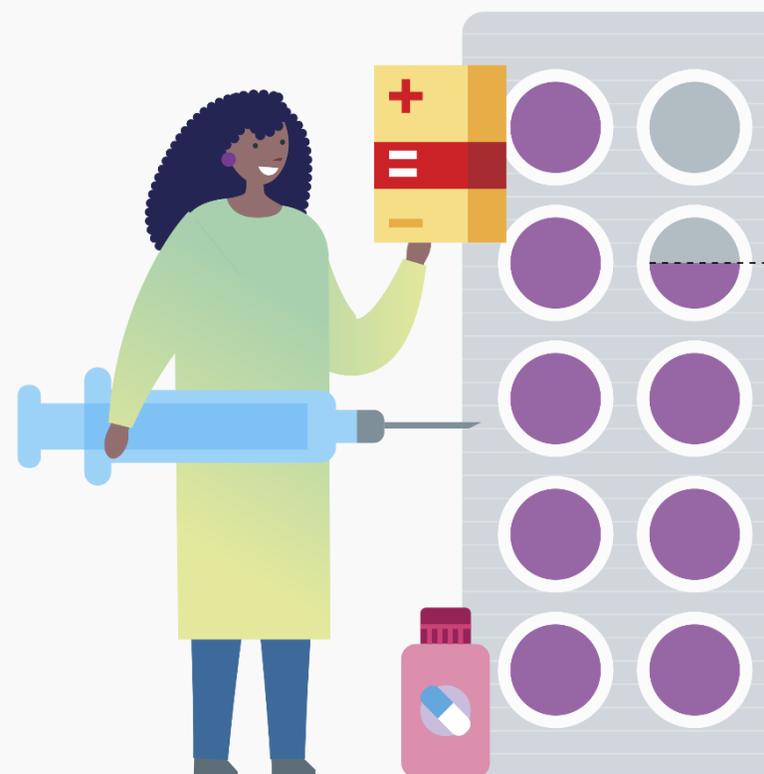
Gustavo Cruz CNPI – 04/06/2024

## ABERTURA DE FARMÁCIAS

# 8 a cada 10 farmácias no Brasil são micro e pequenas empresas

Segmento registrou uma média de 22 unidades abertas por dia nos 6 primeiros meses de 2023

**102,5 mil**  
estabelecimentos são  
pequenos negócios



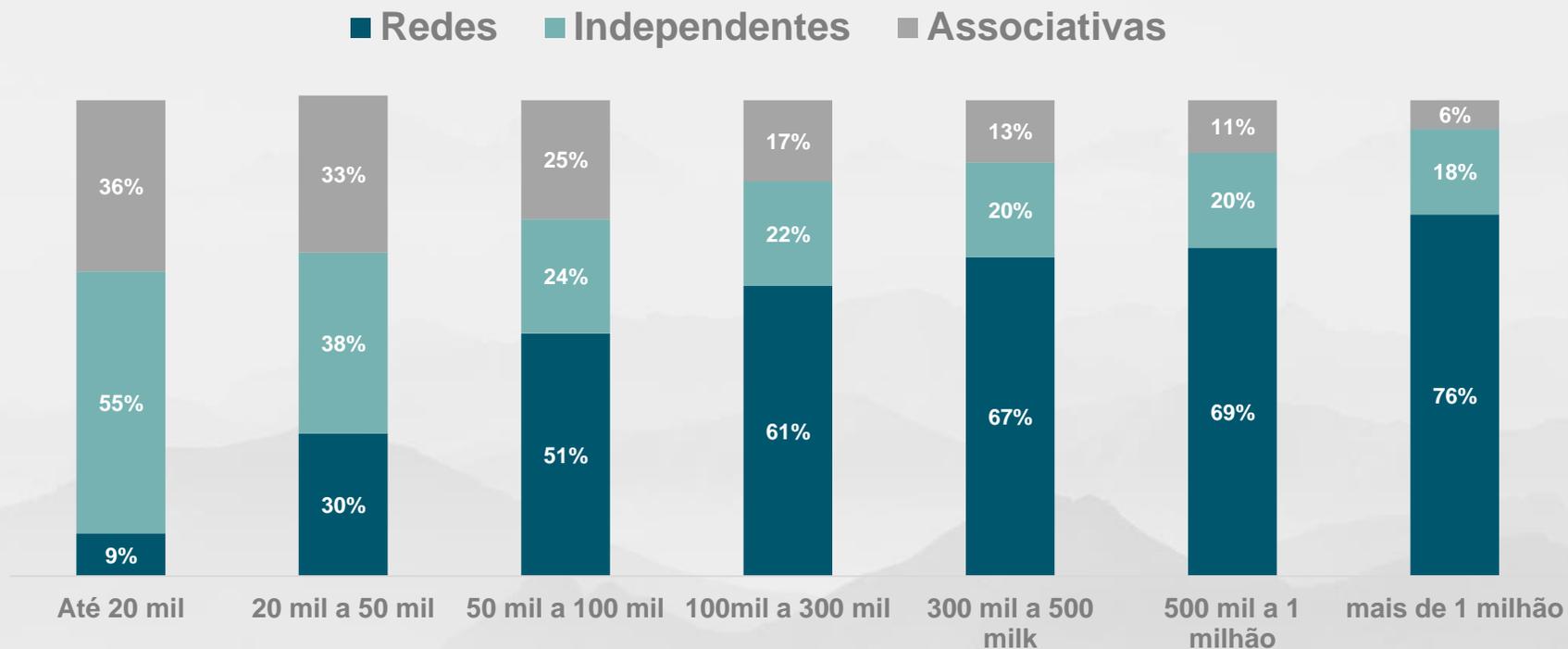
**84%**  
de um total de 122 mil  
farmácias no Brasil

**4 mil**  
abriram as portas no  
1º semestre deste ano

## Grandes redes x farmácias independentes

Acreditamos que, nos próximos anos, o Brasil seguirá observando uma consolidação. As pequenas farmácias independentes perderão seu espaço. O que nos faz ter uma visão positiva para investimentos em ações e dívidas das redes de farmácias.

Uma pergunta comum gira em torno do excesso de farmácias. Quando analisamos os dados, vemos que essa dúvida é mais presente em quem mora em grandes cidades. Nas quais, provavelmente, já existe uma saturação, o que leva a guerra de preços. No entanto, a realidade de cidades abaixo de 300 mil habitantes é bem diferente. Vemos na imagem abaixo que as redes possuem menos relevância em cidades menores. Seguem os dados levantados pelo Outlook Close Up, mostrando o market share de grandes redes, associativas e independentes.



Fonte: Close-Up Internacional

# Grandes redes x farmácias independentes

Listamos algumas vantagens, que sugerem a expansão das grandes redes nos próximos anos:

## 1. Poder de Compra e Preços Competitivos

**Economias de Escala:** Grandes redes têm maior poder de compra, permitindo negociar melhores preços com fornecedores e repassar essas economias aos clientes.

**Promoções e Descontos:** Essas redes frequentemente oferecem promoções e programas de fidelidade, atraindo consumidores que buscam economizar.

## 2. Variedade e Disponibilidade de Produtos

**Ampla Mix de Produtos:** As grandes redes geralmente oferecem uma maior variedade de produtos, incluindo medicamentos, cosméticos, produtos de higiene e bem-estar, atendendo a diversas necessidades dos consumidores em um único local.

**Estoque Suficiente:** Elas conseguem manter estoques maiores e mais diversificados, reduzindo a probabilidade de falta de produtos essenciais.

## 3. Tecnologia e Inovação

**E-commerce e Omnicanalidade:** Grandes redes investem em plataformas de e-commerce, permitindo compras online com opções de entrega ou retirada na loja, o que aumenta a conveniência para o cliente.

**Automação e Sistemas de Gestão:** O uso de tecnologia avançada para gerenciamento de estoque, marketing digital e atendimento ao cliente melhora a eficiência operacional e a experiência do consumidor.

## 4. Serviços de Saúde

**Serviços Clínicos e Farmacêuticos:** Muitas grandes redes oferecem serviços de saúde, como vacinação, testes rápidos, consultoria farmacêutica e monitoramento de doenças crônicas, proporcionando um atendimento mais completo e integrado.

**Parcerias com Planos de Saúde:** Algumas redes têm parcerias com operadoras de saúde, oferecendo serviços adicionais que beneficiam os clientes e aumentam a frequência de visitas às lojas.

# Grandes redes x farmácias independentes

## 5. Conveniência e Acessibilidade

**Localizações Estratégicas:** As grandes redes estão presentes em diversas regiões, incluindo áreas urbanas e rurais, proporcionando maior acessibilidade aos consumidores.

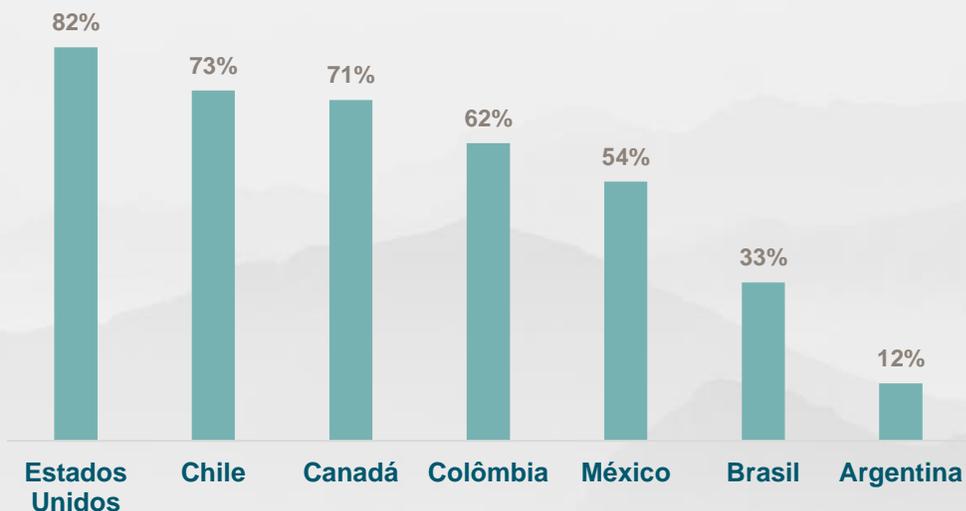
**Horário de Funcionamento:** Muitas dessas redes operam 24 horas por dia, oferecendo conveniência adicional para os clientes que precisam de serviços fora do horário comercial normal.

## 6. Programas de Fidelidade e Benefícios

**Programas de Fidelidade:** Grandes redes oferecem programas de fidelidade que acumulam pontos e oferecem descontos em futuras compras, incentivando a lealdade dos clientes.

**Descontos em Medicamentos:** Participação em programas de benefícios em medicamentos (PBM), que oferecem descontos em medicamentos prescritos para pacientes crônicos.

### Concentração de venda por grandes redes



Embora as farmácias independentes de bairro também ofereçam vantagens, como atendimento personalizado e maior flexibilidade, as grandes redes de farmácias possuem várias vantagens competitivas que as tornam atraentes para muitos consumidores. Projetamos uma tendência de concentração cada vez maior.

Atualmente as redes concentram apenas 33% das farmácias brasileiras. Em uma breve análise internacional, verificamos que nos Estados Unidos a concentração é de 82%, no Chile 73%, Canadá 71% e Colômbia 62%. A concentração brasileira crescerá, nos próximos anos.



# Cinco Forças de Michael Porter

O professor de Harvard, Michael Porter, revolucionou a análise de empresas e setores com seu modelo das Cinco Forças, que avalia a competitividade de uma indústria. Ele introduziu as estratégias genéricas de liderança de custo, diferenciação e foco para vantagem competitiva. Seu conceito de cadeia de valor detalha como atividades internas agregam valor. Porter também explorou a competitividade nacional com seu modelo de diamante e promoveu a ideia de valor compartilhado, integrando valor econômico e social.

“Convidamos” o Professor Porter para analisar o setor de farmácias:

## 1. Rivalidade entre Competidores

**Alta Competitividade:** O mercado farmacêutico brasileiro é altamente competitivo, dominado por grandes redes como Raia Drogasil, Pague Menos e DPSP, que constantemente expandem e inovam para capturar maior fatia do mercado .

**Saturação do Mercado:** Com mais de 99.000 farmácias em todo o país, a concorrência é intensa, especialmente em áreas urbanas onde muitas farmácias estão próximas umas das outras.

**Guerra de Preços e Promoções:** Promoções frequentes e programas de fidelidade oferecidos por grandes redes aumentam a pressão competitiva sobre pequenas farmácias independentes.

## 2. Ameaça de Novos Entrantes

**Ameaça Moderada:** Embora o mercado seja atraente devido ao seu tamanho e crescimento, os altos requisitos regulatórios, incluindo licenciamento e conformidade com as normas da ANVISA, representam barreiras significativas à entrada.

**Requisitos de Capital:** Investimentos substanciais são necessários para estabelecer novas farmácias, especialmente aquelas que desejam competir com grandes redes oferecendo uma ampla gama de serviços e produtos.



# Cinco Forças de Michael Porter

## 3. Ameaça de Produtos Substitutos

**Ameaça Baixa a Moderada:** Os principais substitutos são as farmácias online e os estabelecimentos de varejo que vendem medicamentos de venda livre e produtos de saúde. No entanto, a confiança e a conveniência associadas às farmácias tradicionais, especialmente para medicamentos prescritos e serviços de saúde, limitam essa ameaça.

**Plataformas Digitais de Saúde:** O aumento da telemedicina e dos aplicativos de saúde pode servir como substitutos para consultas presenciais, mas frequentemente complementam em vez de substituir os serviços das farmácias.

## 4. Poder de Barganha dos Fornecedores

**Poder Moderado a Baixo:** Os fornecedores de produtos farmacêuticos têm algum poder de barganha devido à necessidade de seus produtos, mas as grandes redes de farmácias conseguem negociar melhores preços devido ao seu poder de compra em grande escala.

**Medicamentos Genéricos:** A disponibilidade de medicamentos genéricos reduz o poder dos fornecedores de medicamentos de marca, pois as farmácias podem optar por genéricos para manter suas margens.

## 5. Poder de Barganha dos Compradores

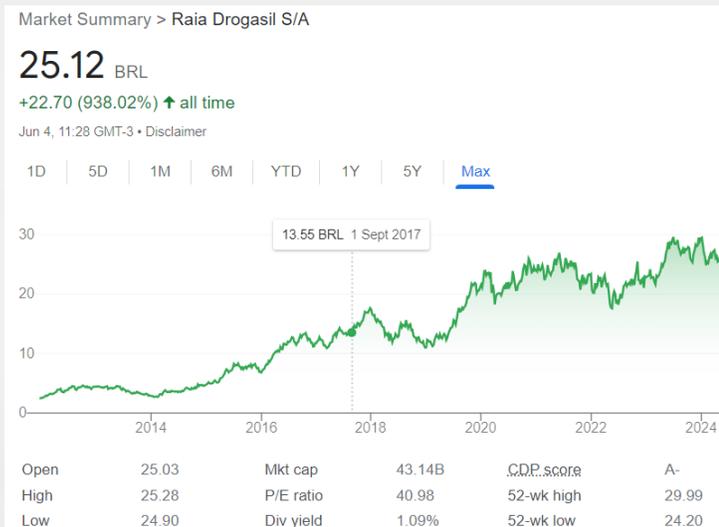
**Poder Alto:** Os consumidores têm um poder significativo de barganha devido à disponibilidade de muitas opções de farmácias e à transparência de preços. Programas de fidelidade e descontos são estratégias comuns para atrair e reter clientes.

**Planos de Saúde:** A integração das farmácias com planos de saúde e gestores de benefícios de farmácia (PBMs) também influencia as escolhas dos clientes e aumenta seu poder de barganha.

Como vemos nos 3 gráficos abaixo, o desempenho das farmácias no mercado de ações é variado. Analisamos a Raia Drogasil, Pague Menos e a Dimed. Lembrando que essa última contém a Panvel, mas também é uma fabricante de medicamentos.

A Raia Drogasil é considerada uma das ações mais sólidas da bolsa brasileira, com retornos consistentes e boa execução de seu plano de expansão.

No Brasil, a Drogaria São Paulo Pacheco seria a concorrente com execução parecida, mas não é listada. Embora ainda seja um mercado pulverizado, observamos um impacto relevante da RD e DSPP quando entram em um mercado. Com isso, as demais companhias lutam para defender seus Estados de maior representatividade, com muita dificuldade em expandir.



# Análise Financeira com Aswath Damodaran

Coletando o ROE, (Return on Equity), anual das três empresas, vemos pelo histórico que a Raia Drogasil apresentou um ROE médio de 14,89%, a Dimed 14,32% e a Pague Menos 5,6%.

Olhando para a alavancagem das companhias, nenhuma registra um histórico preocupante. A Raia Drogasil têm uma média de 0,34%, a Dimed 0,87% e a Pague Menos 1,33%.

“Convidamos” o professor Aswath Damodaran, renomado professor de finanças na Stern School of Business da Universidade de Nova York, conhecido por sua abordagem detalhada e metodológica para avaliação de empresas, para fazer a análise desses números.

Damodaran provavelmente destacaria os seguintes pontos:

## 1. Eficiência Operacional:

**Raia Drogasil e Dimed:** Com ROEs próximos de 15%, ambas as empresas demonstram uma boa eficiência operacional e capacidade de gerar retornos consistentes para os acionistas. Esses valores são consideravelmente acima do custo de capital para muitas empresas, indicando uma criação de valor robusta.

**Pague Menos:** Um ROE de 5,6% é preocupante, pois pode indicar uma menor eficiência operacional ou maiores desafios na geração de lucros. Esse valor está abaixo do custo de capital, sugerindo que a empresa pode não estar criando valor para os acionistas no mesmo nível que seus concorrentes.



## 2.Risco Financeiro:

**Raia Drogasil:** Uma alavancagem de 0,34% é extremamente baixa, indicando que a empresa tem uma posição de dívida muito conservadora. Isso sugere uma menor exposição ao risco financeiro e um balanço patrimonial sólido.

**Dimed:** Com 0,87%, a alavancagem é um pouco maior, mas ainda em níveis considerados baixos. A empresa mantém um equilíbrio prudente entre dívida e patrimônio, sugerindo uma gestão financeira responsável.

**Pague Menos:** Uma alavancagem de 1,33% é mais alta, indicando que a empresa usa mais dívida para financiar suas operações. Embora isso possa aumentar os retornos durante períodos de crescimento, também aumenta o risco financeiro, especialmente em tempos de incerteza econômica.

**Raia Drogasil - ROE Alto e Baixa Alavancagem:** Uma combinação de alto ROE e baixa alavancagem é ideal, indicando que a empresa é eficiente em gerar retornos sem incorrer em riscos financeiros significativos.

**Dimed - ROE Alto e Moderada Alavancagem:** Também mostra um perfil positivo, com um ROE robusto e uma alavancagem moderada que equilibra crescimento e risco.

**Pague Menos- ROE Baixo e Alta Alavancagem:** Esta combinação é menos favorável. O baixo ROE sugere desafios operacionais, e a alta alavancagem aumenta o risco financeiro, o que pode ser preocupante para investidores.



# Riscos

- Mudanças na legislação, permitindo venda de OTC em varejistas;
- Risco de acidente em realização de serviços;
- Risco de multas, por falta de políticas corretas na gestão de estoques;
- Possível diminuição de margem futura com o aumento da concorrência;
- Segurança. Existem medicamentos com valores elevados, o que pode incentivar o crime contra os estabelecimentos;
- Interferência do governo nas atividades, como o Piso da Enfermagem, além dos preços de medicamentos serem altamente regulados;

# Oportunidades

- Tendência secular com envelhecimento da população;
- Inovações tecnológicas melhorando gestão de estoques, venda por sites e apps;
- Permissão de realizar serviços destrava fonte de receita;
- Novos remédios, como Ozempic, incentivam o consumo em farmácias;
- Marketing, as empresas podem vender anúncios em seus sites e apps, impulsionando a venda de produtos de terceiros;

# Conclusão

O setor de farmácias conquistou uma imagem de solidez com méritos. Notamos que as grandes redes realizam uma expansão consistente, ano após ano, aproveitando uma tendência de envelhecimento da população, aumento da tecnologia nos negócios e novas permissões legais de oferecer serviços.

Embora, grandes centros urbanos registram saturação, ainda existe uma grande possibilidade de expansão das redes para cidades menores. Diante de inúmeras vantagens competitivas, ante farmácias independentes, o movimento deve se intensificar.

A legislação está se transformando de forma favorável, para grandes redes, o que beneficiará os maiores players do setor. Notamos um bom histórico no mercado de dívidas, enquanto na parte de ações o histórico é dividido.

Com a saúde sendo um dos principais pontos de atenção, dos brasileiros, o setor seguirá saudável para novos investimentos.

## DISCLAIMER

Este material foi elaborado pela RB Investimentos Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda. (“RB Investimentos”) de acordo com todas as exigências previstas na Instrução CVM nº 598, de 3 de julho de 2018 (“ICVM 598”) e é fornecido de forma informativa, de forma que possa auxiliar o investidor a tomar sua própria decisão de investimento, não constituindo uma oferta, recomendação ou solicitação de compra ou venda de nenhum título ou valor mobiliário contido nesse relatório.

A RB Investimentos não se responsabiliza por qualquer decisão tomada pelos investidores e clientes com base no presente material e as decisões de investimentos e estratégias devem ser feitas pelo próprio leitor.

O conteúdo desse relatório foi elaborado considerando a classificação de risco dos produtos de modo a gerar resultados de alocação para cada perfil de investidor, não podendo ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem prévia autorização da RB Investimentos.

Todas as informações utilizadas nesse documento foram redigidas com base em informações públicas e que a RB Investimentos e o analista de valores mobiliários entendam confiáveis, mas podem não ser precisas e completas e se referem à data de sua divulgação, estando portanto sujeitas a alterações, não implicando necessariamente na obrigação de qualquer comunicação no sentido de atualização ou revisão com respeito a tal mudança.

O analista de valores mobiliários responsável pelo conteúdo deste material certifica que: (i) as informações contidas neste material refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à RB Investimentos; (ii) se estiver em situação que possa afetar a imparcialidade do material ou que possa configurar conflito de interesses, nos termos dos artigos 21 e 22 da ICVM 598, tal informação será informada no próprio material; e (iii) sua remuneração não está direta ou indiretamente relacionada às informações ou opiniões objeto deste material.

A RB Investimentos e o analista de valores mobiliários responsável pelo conteúdo deste material são credenciados junto à Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais (“APIMEC”), em cumprimento a todas as disposições contidas na ICVM 598 e nas políticas elaboradas pela APIMEC, em especial o Código de Conduta da Apimec para o Analista de Valores Mobiliários.

Para mais informações, consulte a Resolução CVM 20/2021 e o Código de Conduta da Apimec para o Analista de Valores Mobiliários. Em caso de quaisquer dúvidas ou informações adicionais, pedimos entrar em contato com o analista responsável ou pelo e-mail [gustavo.cruz@rbinvestimentos.com]

