

Fusão cria líder do varejo farmacêutico

União das Drogarias São Paulo e Pacheco, líderes em SP e RJ, cria rede com R\$ 4,4 bi de faturamento e 691 lojas

Nova DPSP supera Raia/Drogasil; negócio ajuda a competir com farmácias dentro de supermercados

GIULIANA VALLONE
DE SÃO PAULO

A drogaria São Paulo anunciou ontem a fusão de suas operações com o grupo Pacheco. O negócio vai garantir à companhia o retorno à liderança do setor de varejo farmacêutico, perdida após a união entre Drogasil e Raia, anunciada no início do mês.

A DPSP nasce com R\$ 4,4 bilhões de faturamento anual —segundo dados dos 12 meses encerrados em junho, contra R\$ 4,1 bilhões da Raia Drogasil. A rede será a sétima maior do varejo brasileiro, com 691 lojas e presença em cinco Estados.

Líderes em São Paulo e no Rio de Janeiro, as drogarias decidiram unir forças para

FARMÁCIAS Fusão entre São Paulo e Pacheco cria líder

POR DENTRO DA DROGARIA SÃO PAULO



FATURAMENTO
R\$ 2,2 bi em 2010

CLIENTES
Mais de 6 milhões por mês

UNIDADES
348

PRESEÇA
São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Bahia

Fonte: Abrafarma e farmácias

R\$ 9,57 bilhões
foi o faturamento do setor no 1º semestre*

27,66%
foi a alta das vendas dos não medicamentos

1º lugar
será a posição da DPSP (São Paulo e Pacheco) no ranking das maiores

2º lugar
será a posição da Raia Drogasil

POR DENTRO DA DROGARIA PACHECO



FATURAMENTO
R\$ 1,8 bi em 2010

CLIENTES
7 milhões por mês

UNIDADES
343

PRESEÇA
Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo

*Considerando as associadas da Abrafarma

expandir suas operações em outros Estados brasileiros.

“Existe uma grande oportunidade de crescimento do setor no Brasil, e acreditamos que, com os grupos juntos, esse processo pode ser melhor e mais efetivo”, diz Gil-

berto Ferreira, da São Paulo, que será presidente da DPSP.

Pacheco e São Paulo ainda têm lojas em Minas Gerais, Espírito Santo e Bahia. Por terem focos distintos, a sobreposição de lojas entre as companhias será “praticamente

inexistente”, diz Ferreira.

Segundo ele, a expansão pode ser feita via crescimento orgânico ou aquisições.

A gestão da DPSP será compartilhada entre o Grupo Carvalho (São Paulo) e o Grupo Barata (Pacheco), que te-

› E EU COM ISSO? CONSUMIDOR PODE SE BENEFICIAR

A concentração costuma ser vista como maléfica para os consumidores, já que a competição menor pode gerar condições piores de compra. No caso do setor farmacêutico, porém, grupos maiores ganham poder para negociar com os laboratórios, o que pode reduzir os preços dos medicamentos, dizem analistas e representantes do mercado.

ção será presidido por Samuel Barata, da Pacheco.

SUPERMERCADOS

Para o professor da pós-graduação da ESPM Júlio Moreira, a concentração das drogarias é incentivada pelo aumento da concorrência com grandes redes de supermercados.

De acordo com ele, companhias como Walmart e Pão de Açúcar vêm investindo na abertura de farmácias próximas de suas lojas.

“Vender remédios e produtos cosméticos dá uma margem de ganhos muito maior do que comercializar alimentos e detergentes, por exemplo”, afirma. “E uma forma de proteção contra esse novo inimigo.”

O Pátria Investimentos e o escritório Machado Meyer atuaram como assessores financeiro e legal respectivamente da São Paulo. O Banco Espírito Santo e o escritório Pinheiro Neto trabalharam para a Pacheco.

rão iguais poderes na definição e na implementação das estratégias da companhia.

A Folha apurou, no entanto, que a Pacheco ficou com participação um pouco acima de 50% no novo grupo.

O Conselho de Administra-