

**SÉRGIO
MENA
BARRRETO**



COMO AS FARMÁCIAS REINVENTARAM SEU NEGÓCIO

E COMO AS LIVRARIAS
PODEM REINVENTAR O SEU

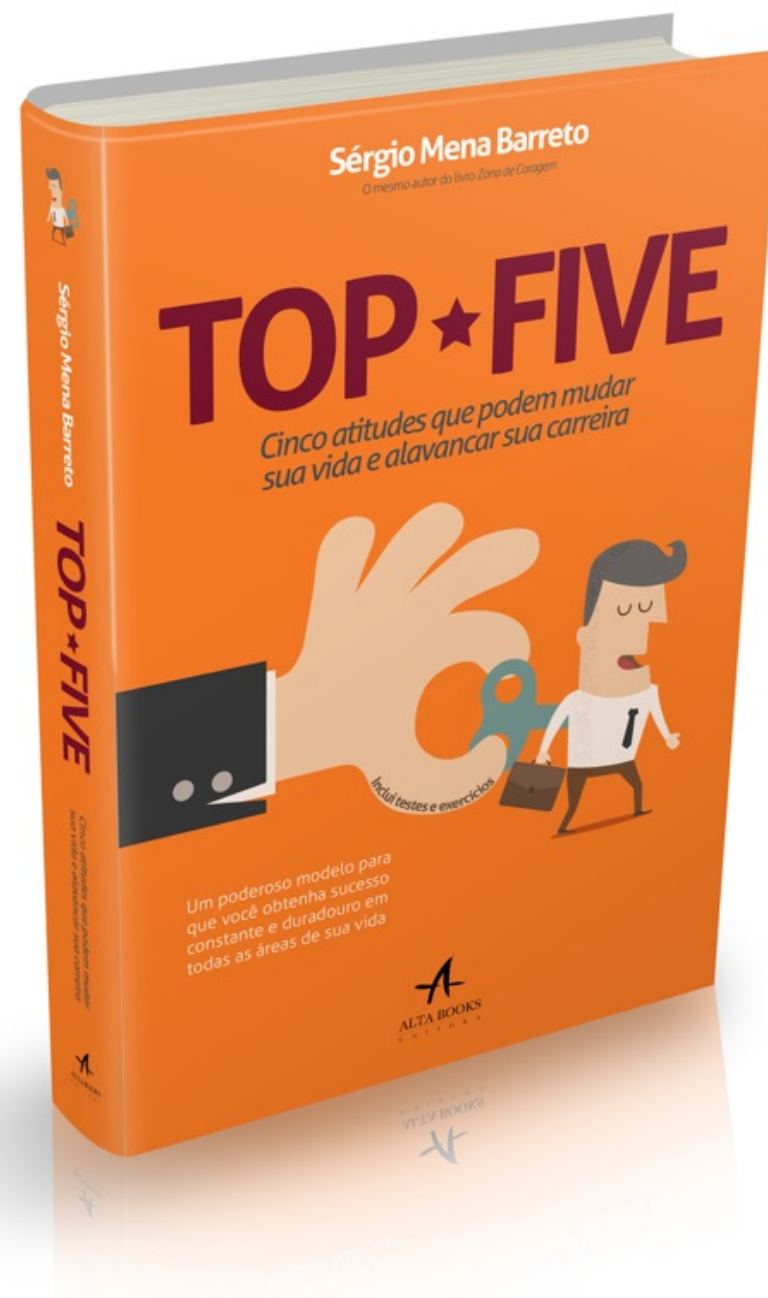


SÉRGIO MENA BARRETO



ZONA DE CORAGEM

*A história de um profissional que precisou
sair de sua Zona de Conforto
para continuar sendo bem-sucedido*





A ABRAFARMA

SERGIO MENA BARRETO - CEO





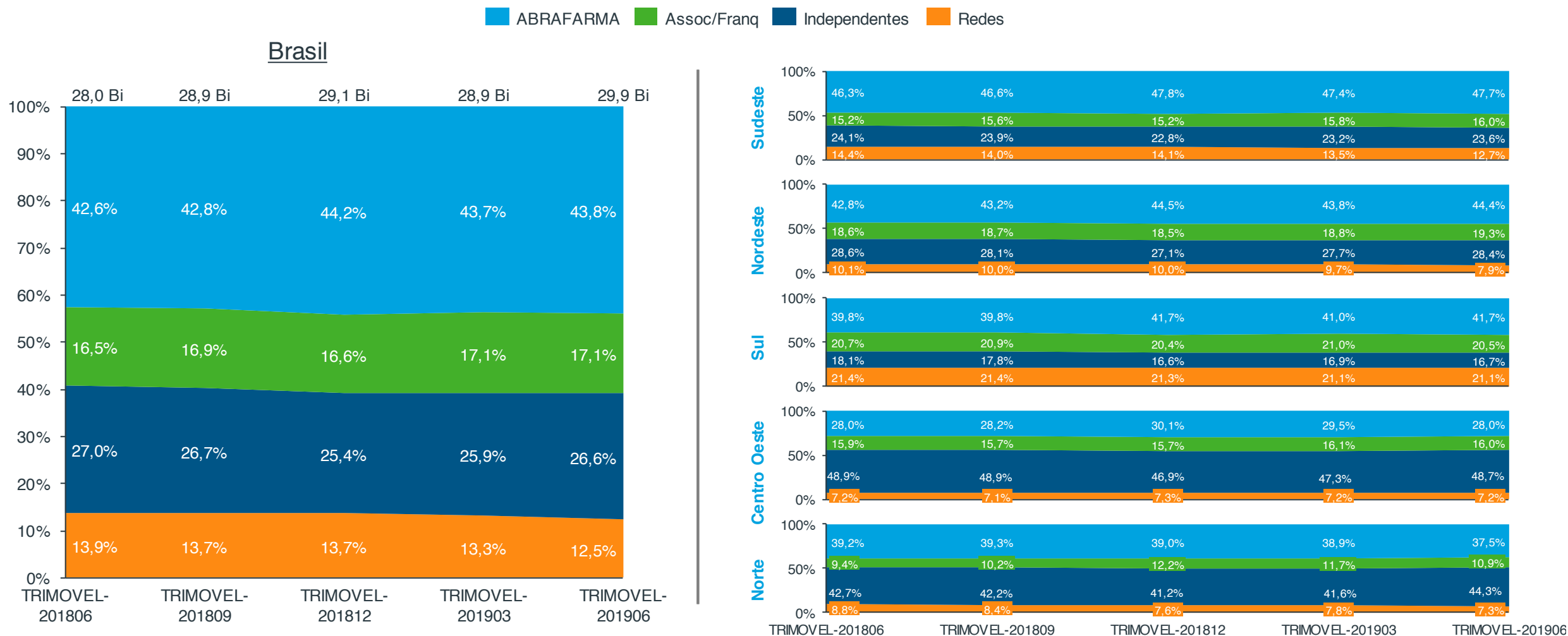
The background image shows a hand pointing at a tablet screen. The screen displays a financial dashboard with various charts and tables. A donut chart is visible on the left, and a table with columns 'Value', 'Core', and 'Growth' is in the center. Below the table, there are metrics like 'Price/Book Ratio', 'Return on Assets (ROA)', 'Return on Equity (ROE)', and 'Proj EPS Growth - 5 Yrs %'. At the bottom, there's a 'Sensitive' indicator with a percentage of 36.76%.

O MERCADO FARMACÊUTICO

CRESCENTE E COMPETITIVO

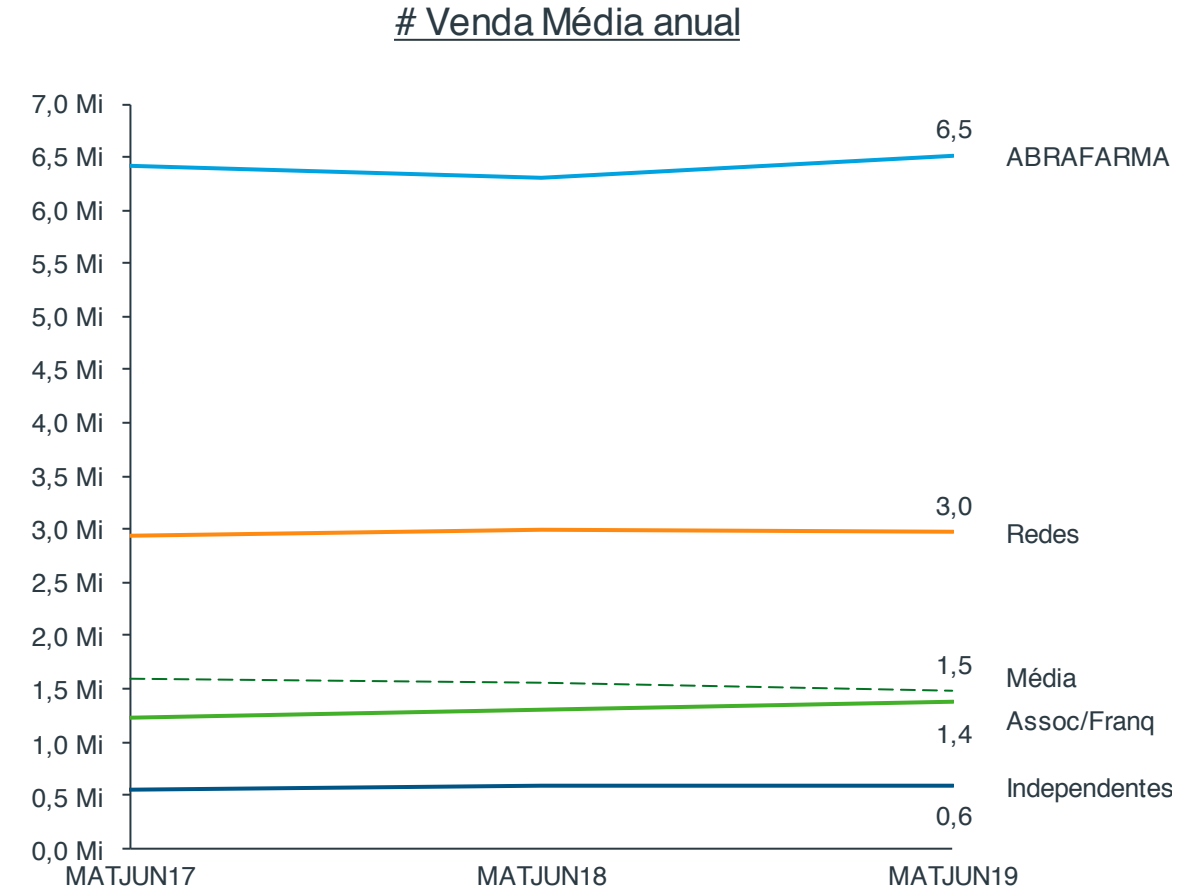
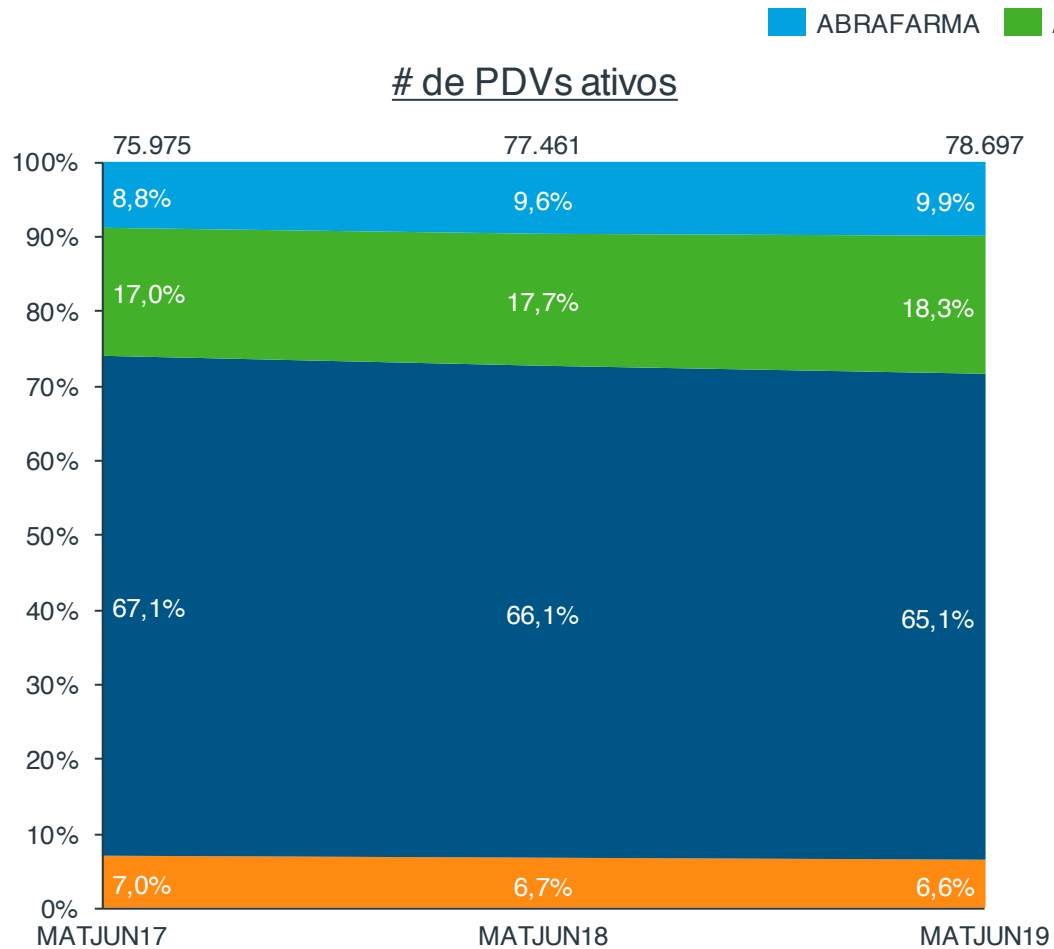
Evolução de market share por canal e região – Trimestres R\$ PC

Participação ABRAFARMA por região Brasil – R\$ PC Trimestre Jun 2019



Venda média por loja dentro de cada canal de farmácia – MAT R\$ PC

Número de Lojas e Vendas Médias por tipo de farmácia – R\$ PC MAT Junho 2019





MERCADO FARMA: UM DIFÍCIL AMBIENTE DE NEGÓCIOS

SERGIO MENA BARRETO - CEO

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

ELEMENTOS INTERNOS E EXTERNOS DE INFLUÊNCIA



EXEMPLOS DE SUCESSO

A FUSÃO DE DUAS GIGANTES DO SETOR



RaiaDrogasil S.A.

Gente,
Saúde e
Bem-estar.

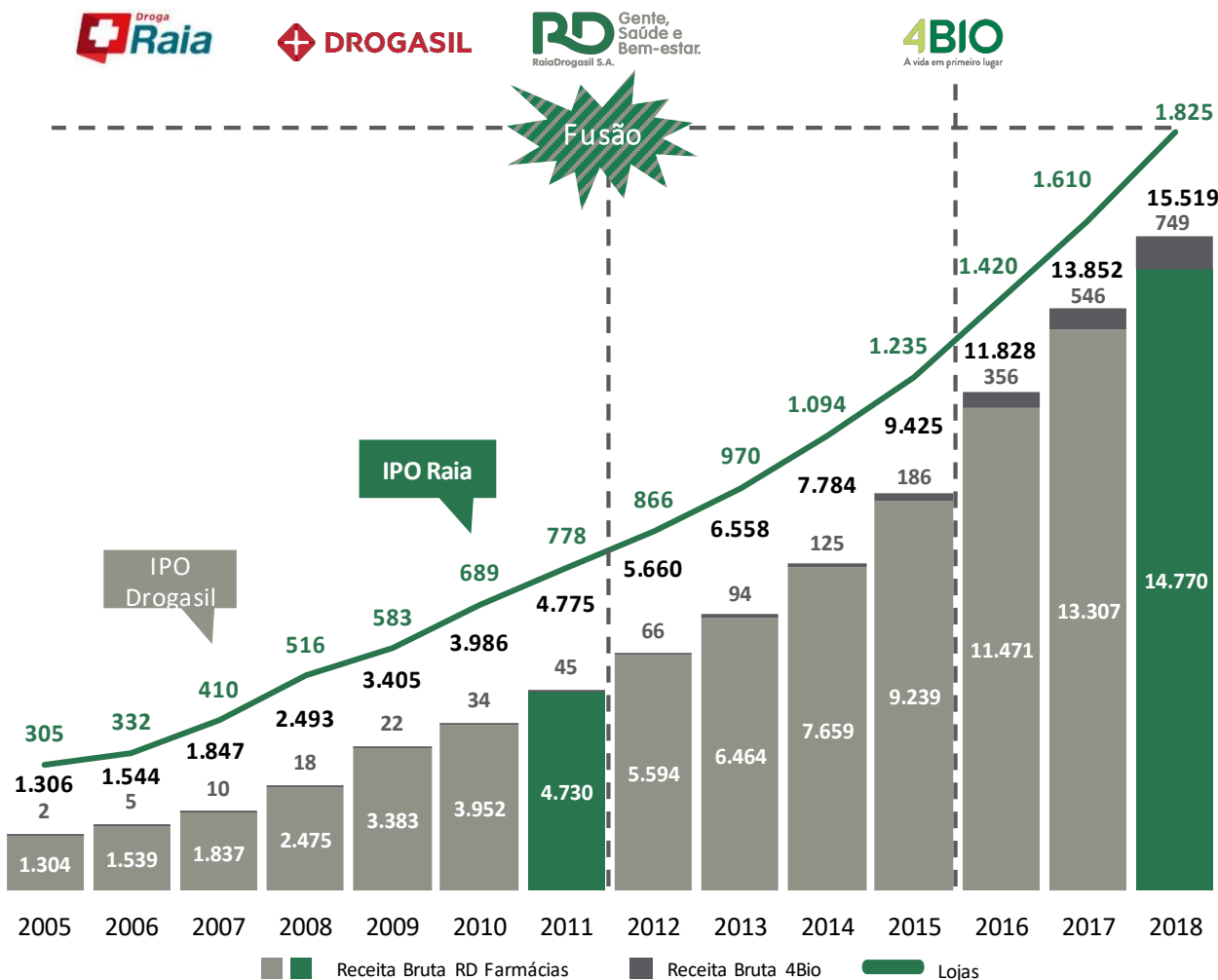
MULTIPLICAMOS AS LOJAS EM 2X, VENDAS EM 3X E EBITDA EM 4X DE 2011 A 2018



Histórico único de crescimento orgânico acelerado com expansão de margem

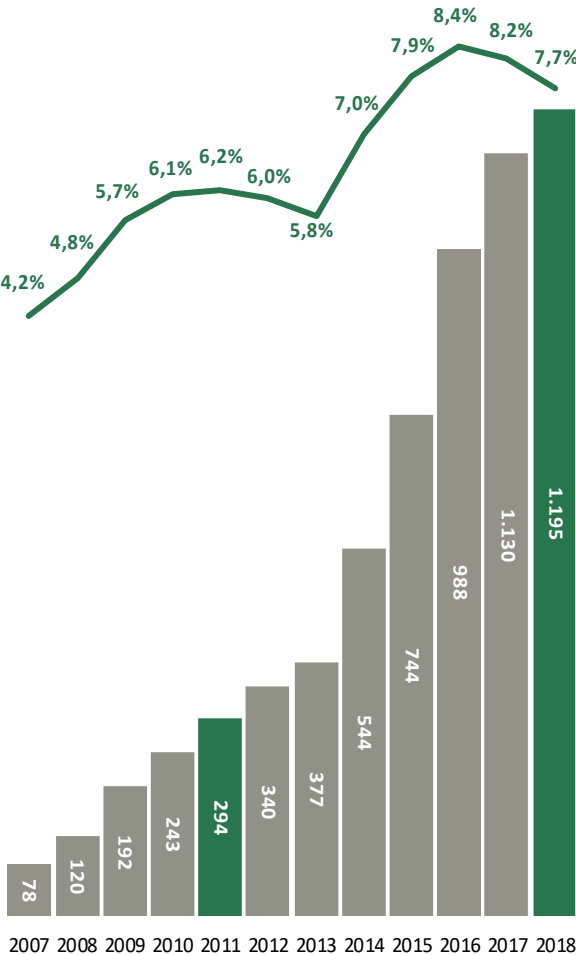
Receita Bruta e Número de Lojas

R\$ milhões, Número de Lojas



EBITDA Ajustado

R\$ milhões, % da Receita Bruta



* Pro-Forma.

MAIOR E MAIS EFICIENTE REDE DE DROGARIAS DO BRASIL



6° maior grupo varejista do Brasil no ano de 2018

Ranking de Drogarias	Receita Bruta (bilhões)*	Lojas	EBITDA (milhões)	EBITDA (margem)	Ranking do Varejo	Receita Bruta (bilhões)	Lojas*
1 st  Gente, Saúde e Bem-estar. RaiaDrogasil S.A.	R\$ 15,5 +12%	1.825 +13%	R\$ 1.195 +6%	7,7% - 0,5 p.p.	1 st 	R\$ 84,1 +8%	1.898 +2%
2 nd 	R\$ 9,5* +3%	1.319 +7%	R\$ 539 -18%	5,7% - 1,4 p.p.	2 nd 	R\$ 56,3 +8%	463 +7%
3 rd 	R\$ 6,6 +5%	1.165 +8%	R\$ 247 -14%	3,7% - 0.9 p.p.	3 rd 	N/A N/A	450 -7%
4 th 	R\$ 3,0 +13%	700 -	-	-	4 th 	R\$ 21,0 +8%	1.490 +14%
5 th 	R\$ 2,3** +10%	418 +5%	R\$ 150 +17%	5,8% + 0,4 p.p.	5 th 	R\$ 18,9 +32%	954 +11%
6 th 	R\$ 2,1 +8%	433 +10%	-R\$ 47 N/A	-2,2% - 3,0 p.p.	6 th  Gente, Saúde e Bem-estar. RaiaDrogasil S.A.	R\$ 15,5 +12%	1.825 +13%

Fonte: Relatório de resultados das empresas listadas; Jornal Valor Econômico (Ranking Valor 1000); Panorama Farmacêutico e Portal Novarejo.

Foram considerados apenas varejistas que atuam com lojas próprias.

Dados de 2018.

*Receita Bruta de DPSP foi estimada com base na Receita Líquida.. Receita Bruta de Panvel considera apenas operações de varejo. Número de lojas do GPA e do Carrefour não inclui postos de gasolina e farmácias

ATUAÇÃO INSTITUCIONAL

ATUAÇÃO EM BLOCO
COMO RESPOSTA AOS
GRANDES DESAFIOS



A população atendeu
ao nosso chamado
e reunimos:

2.620.248

de assinaturas contra
os impostos sobre
medicamentos

A sua assinatura
pode baixar o preço
dos remédios!

A sua assinatura
pode baixar o preço
dos remédios!

Cesta de
Medicamentos
COM TRIBUTOS

R\$ 882,26

Cesta de
Medicamentos
SEM TRIBUTOS

R\$ 583,17

A ABRAFARMA

ATUAÇÃO INSTITUCIONAL E FOMENTO DE INOVAÇÃO NOS NEGÓCIOS



A ABRAFARMA

ATUAÇÃO INSTITUCIONAL E FOMENTO DE INOVAÇÃO NOS NEGÓCIOS



Simple na linha de frente, mas complexa na retaguarda !

AGENDA DE EVENTOS 2019



**JUNTOS
TRANSFORMANDO
VIDAS**

COMO AS FARMÁCIAS REINVENTARAM SEU NEGÓCIO

A NOVA GERAÇÃO DE PDVs

ELEMENTOS DE REINVENÇÃO

DA SUPERAÇÃO DAS RUPTURAS À NOVA GERAÇÃO DE PDVs

PDVs Focados no cliente

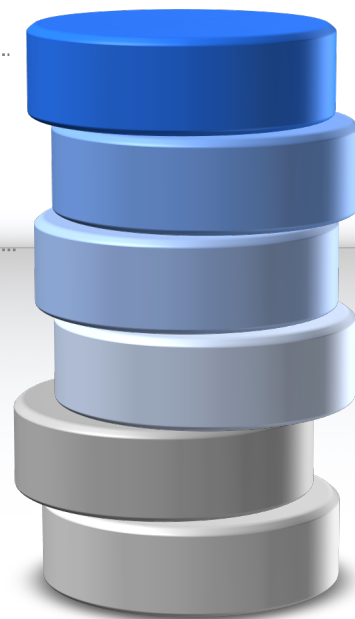
Nova geração de lojas com gestão de categorias por localidade, focadas na jornada do cliente e preços dinâmicos

Compartilhamento de Informações

Visão profunda por categorias e itens, com utilização de B.I, relatórios de análise de prescrição e comportamento de mercado

Profissionalização de equipes

Gestão de preços, logística de ramais logísticos



Produtos de conveniência

Criação de 26 leis estaduais e posterior reconhecimento da Constitucionalidade no STF

Gestão colaborativa com Fornecedores

Planejamento conjunto de lançamentos, investimento em equipes de trade

Gestão automatizada de estoques

Criação de pulmões de abastecimento

A NOVA FARMÁCIA

NA ERA DO CLIENTE
CONECTADO,
EMPODERADO,
E DO “TUDO SOCIAL”



O CONCEITO DE LOJA MUDOU

O QUE É LOJA?

- 1. PONTO DE VENDA ?**
- 2. PONTO DE COMPRA ?**
- 3. PONTO DE ENTREGA ?**
- 4. PONTO DE SERVIÇOS E SOLUÇÕES ?**
- 5. ESPAÇO DE APRENDIZADO, INSPIRAÇÃO,
EXPERIMENTAÇÃO, CONVIVÊNCIA, EXPERIÊNCIA ?**

QUALQUER UMA DELAS... OU TODAS !



DIANTE DE TUDO ISSO...

COMO SER RELEVANTE PARA ESSE NOVO CONSUMIDOR?

**1. SENDO UM RESOLVEDOR DE PROBLEMAS
E NÃO UM MERO VENDEDOR DE PRODUTOS!**

2. TENDO OBSESSÃO POR CLIENTES

3. OFERECENDO EXPERIÊNCIAS SEM ATRITO

MUDANÇAS RÁPIDAS!

FARMÁCIAS NA ERA DA IMAGEM, CONECTIVIDADE E “TUDO SOCIAL”

- Uso de imagens e cor
- Sensação de movimento
- Sensação de mais interação: a loja “fala” com o cliente [sem necessariamente utilizar de mais gente]
- Interação com a cidade, a cultura e o meio-ambiente
- Alinhamento com tendências: bem-estar, vida saudável
- Entrega de maior informação ao cliente
- Negócio de tijolos que se conecta ao virtual e vice-e-versa
- Farmácia como parte do ecossistema de saúde e bem-estar



**“SEJA SIMPLES NA LINHA DE FRENTE,
E SOFISTICADO NA RETAGUARDA “**

JAMES CURLEIGH (PRESIDENTE DA LEVI'S)

QUE OPORTUNIDADES AINDA?

OS PRÓXIMOS ANOS
SERÃO INCRÍVEIS!



Vários fatores contribuem para o crescimento, acima da média, para o Canal Farmacêutico.



Essencialidade

dos medicamentos na cesta de compras



Demografia

Medicamentos para doenças crônicas cresceram 16% em 2016. Até 2050, a quantidade de idosos triplicará no Brasil, chegando a 30% da população.



Patologias Epidêmicas

Dengue, Zika, H1N1, Febre Amarela outras aqueceram a demanda de algumas categorias



Crescimento Orgânico

Melhor e maior amplitude de categorias disponível na farmácia; novas lojas; melhoria de mix.



Fonte: IQVIA Analysis; Desk Research 2016; Abihpec; PM_CH Não exaustivo

SAÚDE XXI E FELICIDADE

SANDRO CIMATTI



Hospital Sírio Libanês – *Dr. Paulo Chapchap, Diretor Geral*
Rede D’Or São Luiz – *Dr. Leandro Reis Tavares, Vice-Presidente Médico e de Serviços Externos*

HCFMUSP – Hospital das Clínicas da Faculdade de Medicina da USP – *Dr. Antonio José Rodrigues Pereira, Superintendente*

Fleury Medicina e Saúde – *Dra. Jeane Mike Tsutsui, Diretora Executiva da Marca Fleury; Dr. Marcelo Jenne Mimica, Consultor Médico da Área de Geração de Valor*

Hermes Pardini Medicina, Saúde e Bem-Estar – *Dr. Bernardo Dória, Gerente Corporativo de Novos Negócios*

ABRAFARMA – Associação Brasileira das Redes de Farmácias – *Dr. Sergio Mena Barreto, Presidente Executivo*

GYMPASS – benefício corporativo de atividade física – *Dr. Leandro Caldeira, CEO Brasil*

Morumbi Health – clínica de gastroenterologia e emagrecimento – *Dra. Patricia Naufal*

Braincare – Talentos motivados pela criação de um novo sinal vital – *Dr. Plínio Targa, CEO da Braincare; Dr. Gustavo Frigieri, Diretor Científico*

Aplicativo ADA.COM – diagnóstico médico por inteligência artificial

A man with grey hair and a beard, wearing a blue sweater, is looking down at a product he is holding in his hands. He is in a grocery store aisle, with shelves of various products visible in the background. The image is slightly blurred, focusing on the man and the product he is holding. The text "1. USO DE DADOS PARA PERSONALIZAÇÃO DA OFERTA" is overlaid in large, white, bold letters across the center of the image.

1. USO DE DADOS PARA PERSONALIZAÇÃO DA OFERTA



COMO LIVRARIAS PODEM PERSONALIZAR A OFERTA ?



SERVIÇOS
FARMACÊUTICOS

2. MAIS SERVIÇOS PARA MELHORAR ADEÇÃO



A JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO DA FARMÁCIA BRASILEIRA





*Assistência
Farmacêutica
Avançada*

08 SERVIÇOS FARMACÊUTICOS

Hipertensão
em Dia




Imunização

Colesterol
em Dia




Autocuidado

Diabetes
em Dia

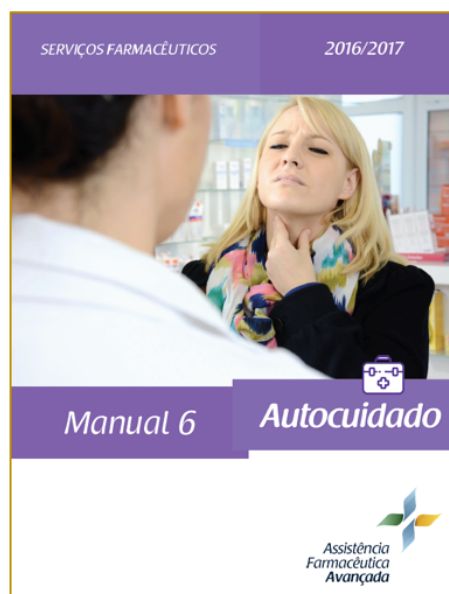
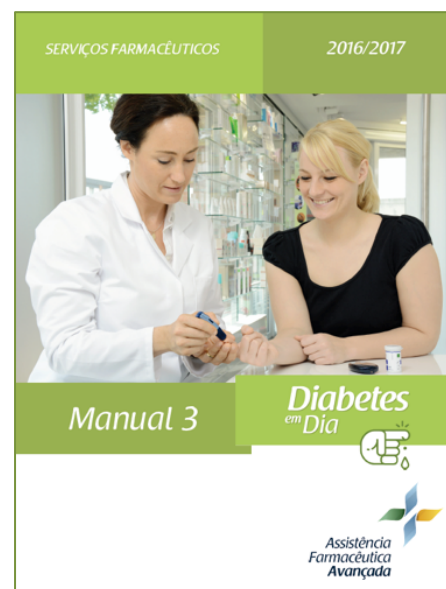



Parar de Fumar

Revisão
da *Medicação*




Perda de Peso



UM PROJETO COM PODER DE TRANSFORMAR A SAÚDE BRASILEIRA

A REVOLUÇÃO ALÉM DA PÍLULA EM TRÊS ÁREAS



Identificando **riscos**, com o **uso de Testes Laboratoriais Rápidos**, alertando ao usuário que busque atendimento médico



Atuando na **prevenção**, através da **imunização** de crianças e adultos



Aumentando a adesão ao tratamento através do **monitoramento** e **aconselhamento**

UM PROJETO COM PODER DE TRANSFORMAR A SAÚDE BRASILEIRA

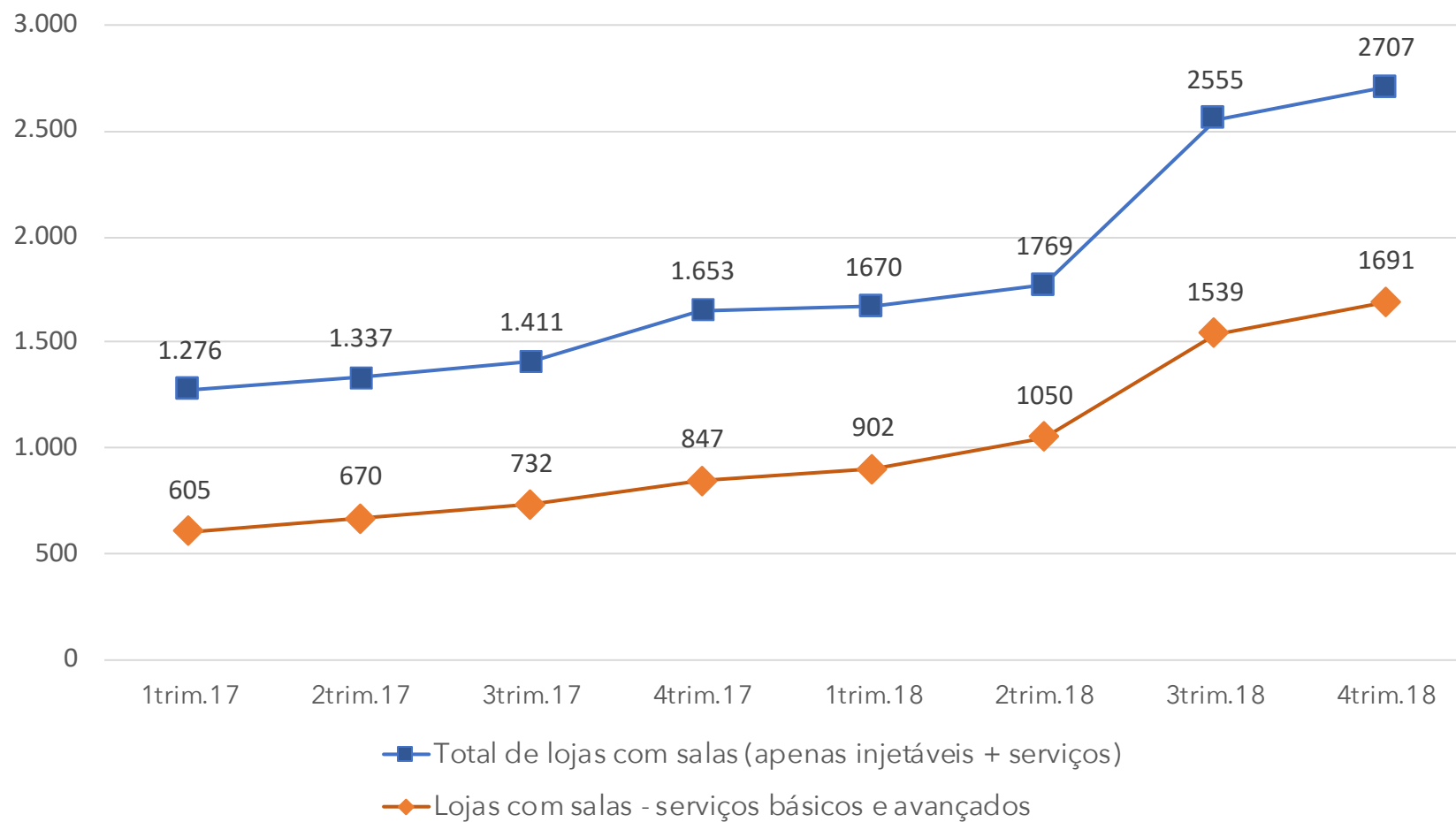


Ao tirar dúvidas e atuar no abandono do tratamento, a Farmácia e o Farmacêutico podem mudar a

JORNADA DO PACIENTE, TORNANDO-A MAIS FELIZ

Desde 2017, o número de farmácias com serviços farmacêuticos cresceu 212%

Farmácias com salas de serviços farmacêuticos instaladas



2018: Serviços Farmacêuticos na Abrafarma em números

2.444.463

milhões de atendimentos farmacêuticos,
realizados em 2.707 farmácias



510 Mil
APLICAÇÕES
DE INJETÁVEIS



1,81 Mi
MEDIDAS
DE PRESSÃO
ARTERIAL



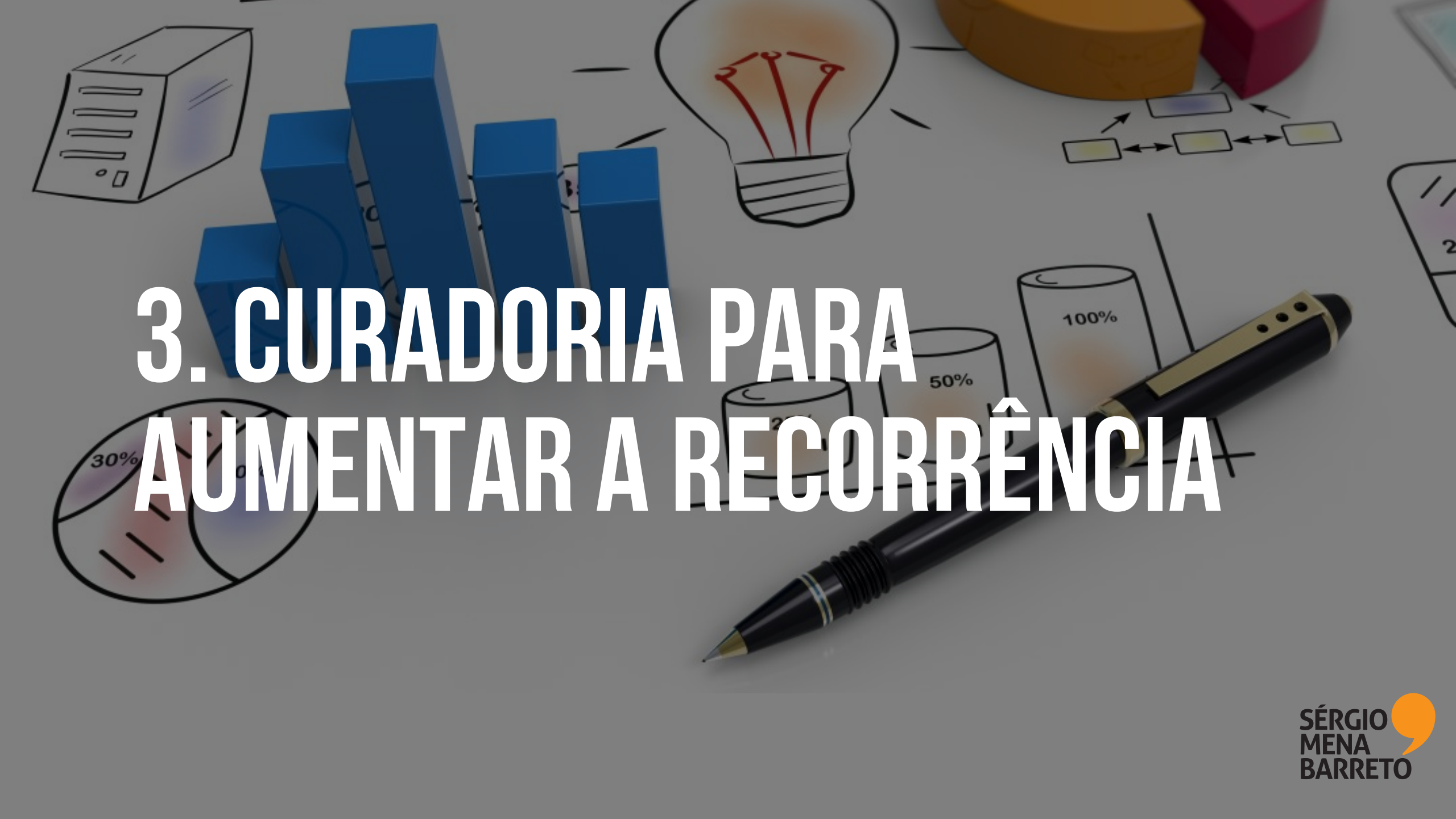
798 Mil
TESTES DE
GLICEMIA



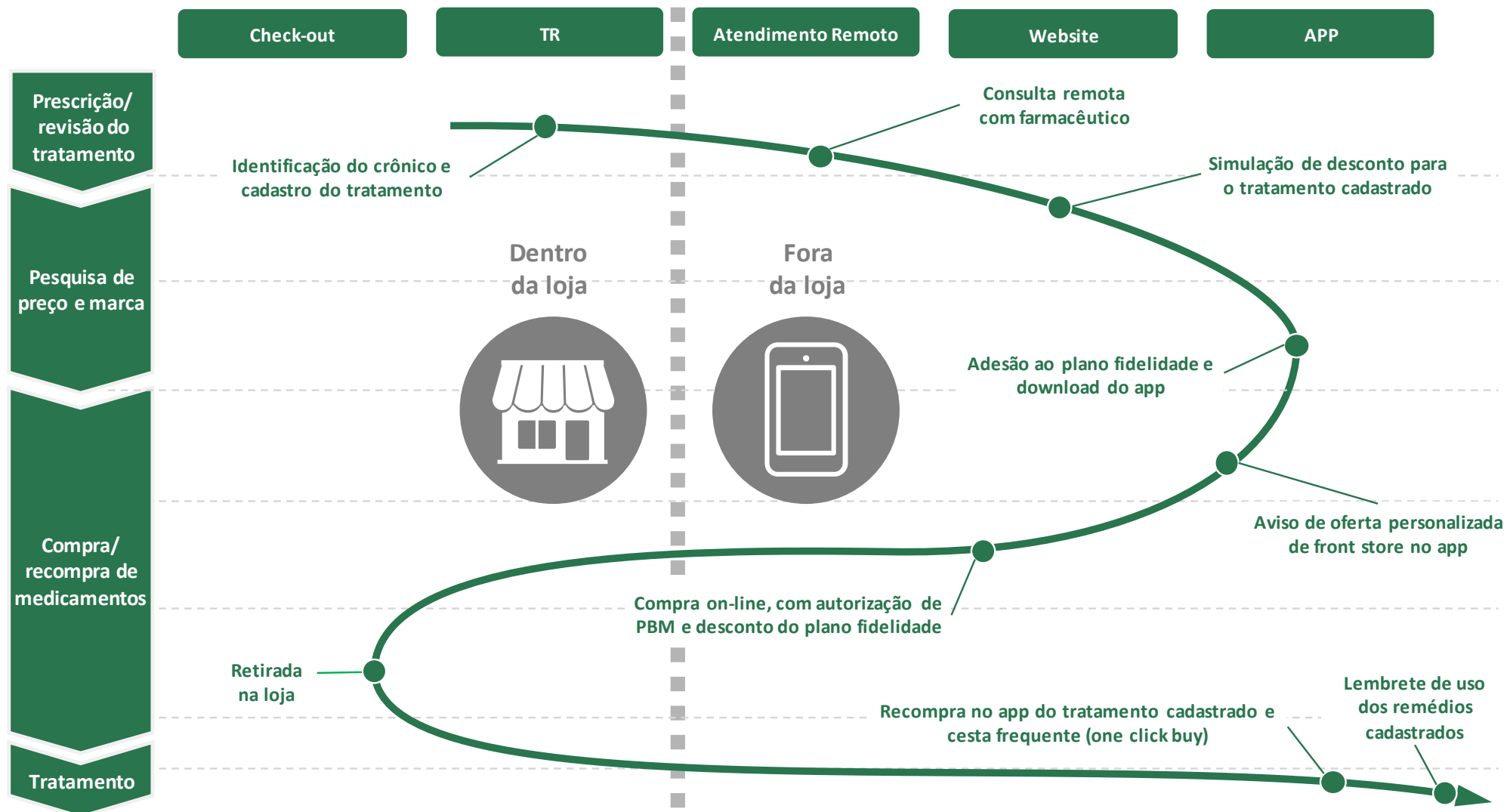
6,5 Mil
TESTES DE
COLESTEROL



3,4 Mil
AVALIAÇÕES
ANTROPOMÉ-
TRICAS.

A background collage of various business and technology-related icons and illustrations. It includes a server rack, a 3D bar chart with blue bars, a glowing lightbulb, a 3D pie chart with orange and red segments, a flowchart with boxes and arrows, a pen, and several cylinders labeled with percentages (30%, 50%, 100%).

3. CURADORIA PARA AUMENTAR A RECORRÊNCIA



COMO USAR CURADORIA PARA AUMENTAR A VENDA DE LIVROS ?

4. A FARMACIA ANALÓGICA...

A man in a grey suit is seen from the back, drawing a complex, colorful diagram on a white brick wall with a red marker. The diagram includes various elements: clouds at the top, a bar chart with a red line graph, a pie chart, a lightbulb, and several mathematical notations. The overall theme is digital and business-oriented.

SERÁ DIGITAL!

A LOJA MOBILE TRADICIONAL

MAS SERÁ QUE O CONSUMIDOR QUER SOMENTE ISSO?



COMO USAR A ESTRATÉGIA DIGITAL PARA MAXIMIZAR ENVOLVIMENTO DO CLIENTE DE LIVROS ?

SÉRGIO MENA BARRETO



falecom@sergiomenabarreto.com.br

sergiomenabarreto@me.com

sergio@abrafarma.com.br

+55 11 96846.46000