

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTERDISCIPLINAR

RAIA DROGASIL X ONOFRE

Módulo 07

Tecnologia da Informação e Business Intelligence – Profa. Mariângela M. Santos

Auditoria Contábil – Prof. Paulo Cesar Montanheiro

Avaliação de Empresas – Prof. Luiz Fernando Pancine

Práticas de Auditoria e Perícia – Paulo Cesar Montanheiro

Perícia e Arbitragem Contábil – Prof. Antonio Donizeti Fortes

Alunos:

Amanda Queiroz Marques, RA 17000175

Gabriel Henrique Martins, RA 17000346

Gustavo Henrique de Grava, RA17000042

Juliana Gonçalves Dias, RA 17000260

Maria Vitória Bonatti Lobo, RA 17000132

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP JUNHO 2020

1. HISTÓRIA DA DROGA RAIA DROGASIL

A Droga Raia tem mais de 600 lojas pelo Brasil, e faz parte do Grupo RD, com mais de 1400 lojas. A Pharmacia Raia foi fundada em 3 de agosto de 1905, na cidade de Araraquara - SP, por João Baptista Raia, italiano que chegou ao país em 1895 e que se formou em Farmácia e resolveu abrir seu próprio negócio.

Na época os remédios eram feitos por manipulação, e necessitava muita atenção e precisão. Se tornando sinônimo de qualidade logo ganhou a fidelidade dos clientes. A segunda loja foi inaugurada em 1931, em Araçatuba.

Em 1937 iniciou uma rede de lojas se expandindo pelo interior paulista, chegando à capital em 1951. Ao longo dos anos, a Droga Raia ampliou o número para 18 lojas, e em 1990 já havia 34 lojas espalhadas por todo o Estado de São Paulo. Nos anos 2000 ingressou em outros Estados brasileiros.

Em 2010, a Droga Raia abriu seu capital na Bolsa de Valores de São Paulo, e em 2011 marcou o novo rumo, após a fusão com a Drogasil, outra grande empresa do setor, dando início à RD.

2. HISTÓRIA DA DROGASIL

Drogasil começou sua história em 1935, quando deu início a fusão de dois pequenos grupos de farmácias familiares do Estado de São Paulo: a Drogaria Bráulio e a Drogaria Brasil. Dois anos depois, em 1937, adotou o conceito de rede ao se juntar a outras drogarias: Amarante, Ypiranga, Morse, Orion, Sul América e Araújo.

Em 1952, a Drogasil abriu seu próprio laboratório, produzindo medicamentos, cremes e outros produtos exclusivos. a empresa iniciou maior investimento em tecnologia e, em 1967, foi pioneira ao criar seu departamento de TI, para auxiliar nos processos e acompanhar as novidades que foram surgindo.

Em 1977, a rede abriu o capital e, sendo a primeira empresa do varejo farmacêutico brasileiro a ter suas ações negociadas na Bolsa de Valores. Isso impulsionou novos investimentos e a abertura de mais lojas, resultando em um crescimento constante, de forma sólida e responsável.

Nos anos 2000, começou um processo de modernização da marca e das lojas. Em 2011, houve a fusão com outra grande empresa do setor, a Droga Raia, fundando a RD. Em 2015, ocorreu o lançamento do Farmacêutico 40 horas: serviço em que o atendimento farmacêutico está à disposição 16 horas na loja e 24 horas por telefone ou e-mail.

3. FUSÃO DROGA RAIA E DROGASIL

Em 2011 ocorreu a fusão entre a Drogasil e Droga Raia, as negociações duraram certa de dois meses e foram concluídas em Agosto, com isso a empresa passou a se chamar Raia Drogasil S/A, dando origem ao grupo RD.

Se tornou líder no varejo farmacêutico do Brasil com participação de 8,3% no mercado e certa de R\$4,1 bilhões de receita bruta, R\$224 milhões de Ebtida e mais de 700 unidades de suas lojas no Brasil. O controle da empresa passou a ser dividida de forma equilibrada entre os acionistas das duas empresas, sendo que os acionistas da Drogasil passaram a possuir uma participação de 57% e os da Droga Raia participação de 43%.

4. HISTÓRIA DROGARIA ONOFRE

Fundada em 1934 com nome de Pharmacia Onofre, na cidade de Nilópolis – RJ (Baixada Fluminense), sendo em 1957 a mudança de nome para Drogaria Onofre.

Com pensamentos e atitudes inovadoras, como, por exemplo, a implantação do sistema drive-thru de medicamentos em 1980. Um de seus maiores feitos foi ser pioneira no e-commerce entre as redes farmacêuticas, dando início as vendas online nos anos 2000.

Por volta de 2014, a Drogaria Onofre sofreu uma troca de gestão, por conta da venda de 80% das ações ao Grupo Americano CVS Caremark, continuando os outros 20% com os antigos controladores.

5. FUSÃO RAIÁ DROGASIL E DROGARIA ONOFRE

A RD, responsável pela compra, foi formada em 2011 a partir da fusão entre a Droga Raia e a Drogasil, que combinam 193 anos de história no varejo farmacêutico brasileiro. A CVS havia comprado a Drogaria Onofre em 2013 por aproximadamente US\$ 187 milhões.

O processo começou em fevereiro de 2019, quando a Raia Drogasil (RD) anunciou adquirir a Drogaria Onofre, até então sob o controle da CVS. A aquisição permite que a rede incremente sua escala no varejo físico, além de acelerar a estratégia digital, aumentando a densidade de entregas em todos estados que a RD atua, e expandindo a atuação no e-commerce.

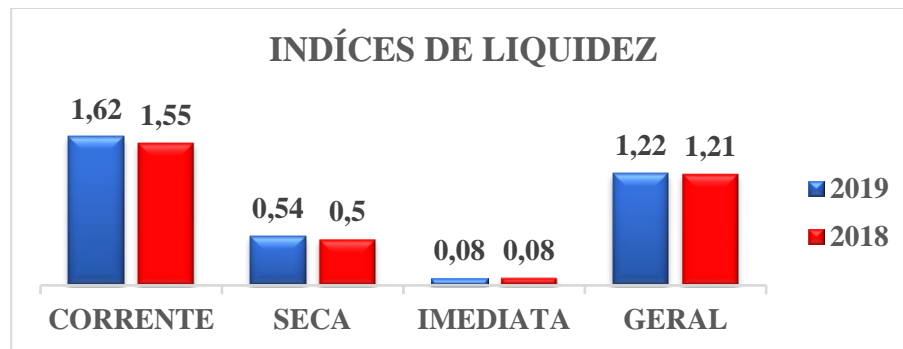
Com a fusão a RD anunciou que todas lojas físicas da Onofre serão convertidas Droga Raia e Drogasil, ambas continuarão sendo multicanais, voltadas mais para conveniências e, apenas Onofre será 100% online, focada em preço competitivo e agregando valor a estratégia digital da marca.

6. IMPACTOS DA OPERAÇÃO

Analisaremos as demonstrações publicadas na BM&FOVESPÁ e no site da RD < <https://www.rd.com.br/> > (acesso em abril de 2020), para apontar os impactos ocorridos no resultado das operações devido a essa fusão das instituições, comparando os dados dos ano de 2018, período anterior a aquisição, e 2019 que foi o primeiro exercício encerrado após a finalização da junção das empresas.

INDÍCES DE LIQUIDEZ

Os índices de liquidez são utilizados para medir a capacidade de pagamento das empresas, ou seja, se consegue cumprir com suas obrigações. Os dados utilizados para medição são retirados do Balanço Patrimonial, para assim analisarmos a situação financeira no período. E para obtermos resultados mais sucintos, utilizaremos quatro tipos de indicadores: Liquidez Corrente, Seca, Imediata e Geral.



O primeiro índice apresentado no gráfico acima é o de Liquidez Corrente, nele analisamos os recursos de curto prazo da empresa, se ela consegue cumprir com as obrigações do mesmo período (ativo circulante/ passivo circulante). Podemos observar que Raia Drogasil após ter adquirido a Onofre aumentou o índice em torno de 4,5%, apesar de já apresentar resultado positivo no ano anterior, significando que a empresa consegue arcar com seu exigível, pois a cada R\$1,00 de dívidas possui R\$1,62 para liquidá-las.

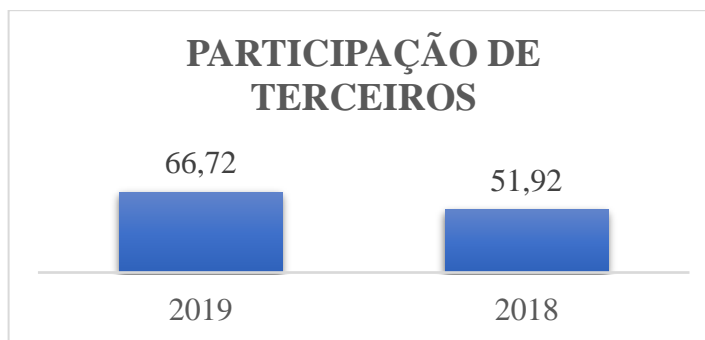
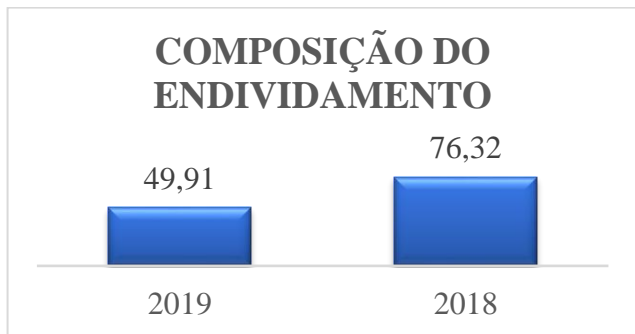
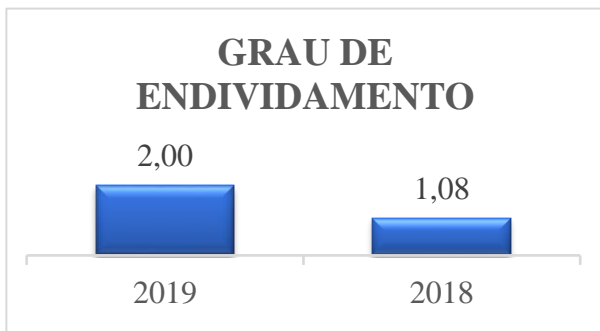
O próximo índice é o Liquidez Seca, que representa a capacidade de pagamento da empresa se ela sofresse paralização total de suas vendas, ou seja, sem a contabilização dos estoques (ativo circulante – estoques/ passivo circulante). E um conceito parecido refere-se ao índice de Liquidez Imediata, que utiliza apenas os valores do Disponível. De forma simples, conseguimos compreender que o ramo farmacêutico trabalha com rápido giro de estoque, e os recursos dependem muito do resultado de suas vendas.

Apesar dos dois índices apresentarem resultados abaixo de 1, que representam que não possui condições de arcar com suas obrigações apenas com recursos já disponíveis, observamos que a incorporação da Drogaria Onofre não afetou os números de forma relevante. O mesmo ocorreu com a Liquidez Geral, que mede a capacidade de pagamento de curto e longo prazo.

ENDIVIDAMENTO

Indicadores de Endividamento tem como objetivo apresentar a utilização de capitais próprio (Patrimônio Líquido) e de capitais de terceiros (Passivo Circulante e Não Circulante) de forma proporcional.

A avaliação deste índice pode ser realizada com base nos dados Balanço Patrimonial da empresa. Podemos mensurar três indicadores: Grau de Endividamento, Índice de Participação de Capital de Terceiros e Composição de Endividamentos.

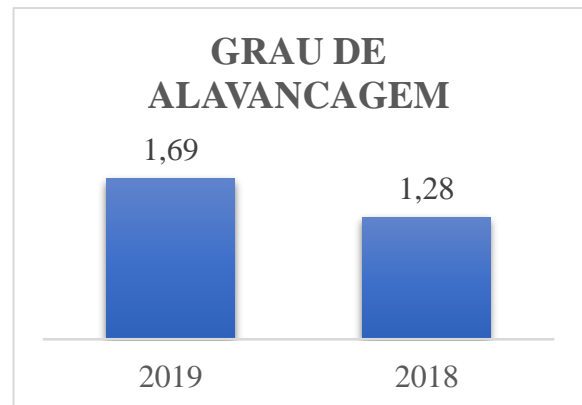
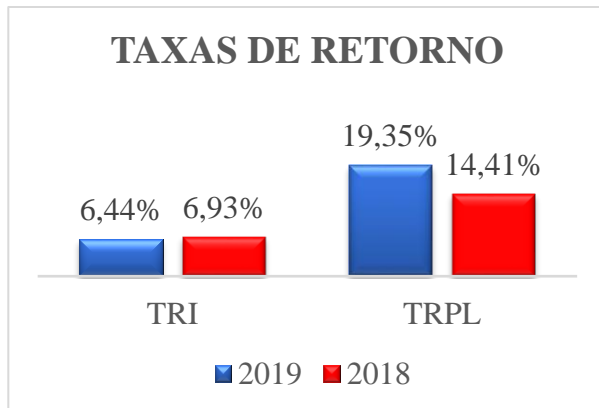


Ao analisarmos o endividamento da Raia Drogasil, notamos que tanto o Grau de Endividamento quanto a Participação de Terceiros aumentaram depois da incorporação da Onofre. A composição desse endividamento mudou, pois o maior impacto da operação foi no Passivo não Circulante que aumentou mais 353% de um exercício para o outro, esse crescimento deve-se majoritariamente aos Passivos de Arrendamentos e a débitos de controladas, que eram contas zeradas antes da aquisição, além dos debêntures que, praticamente, dobraram.

TAXAS DE RETORNO E GRAU DE ALAVANCAGEM FINANCEIRA

Utilizaremos dois indicadores, Taxa de Retorno sobre Investimento, TRI, que serve para medir o desempenho de um investimento, ou seja, o poder de ganho de uma empresa, quanto ganhará por real investido e, a taxa de retorno sobre Patrimônio Líquido, TRPL, que representa o poder de ganho referente ao capital próprio, na perspectiva dos sócios.

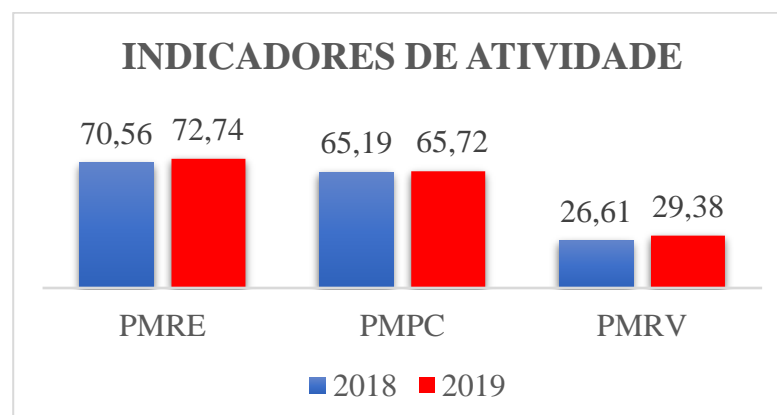
Além de utilizarmos também Grau de Alavancagem Financeira, que está relacionado ao capital que a empresa toma de terceiros para ‘alavancar’ a operação. Para um resultado maior do que 1, significa que o lucro adicional oferecido aos acionistas é maior do que a remuneração ao empréstimo feito.



Ao analisarmos os resultados dos indicadores, vemos que a empresa aumentou em quase cinco pontos percentuais a taxa de retorno dos sócios. Após a fusão vemos que o Grau de Alavancagem também aumentou, o que justifica o TRPL, a incorporação de capital de terceiros melhorou a remuneração dos acionistas.

INDICADORES DE ATIVIDADE

Para análises mais profundas utilizamos alguns indicadores de atividade para medir diferentes resultados da empresa, avaliando renovação de estoques (PMRE), pagamento de compras (PMPC) e recebimento de vendas (PMRV).



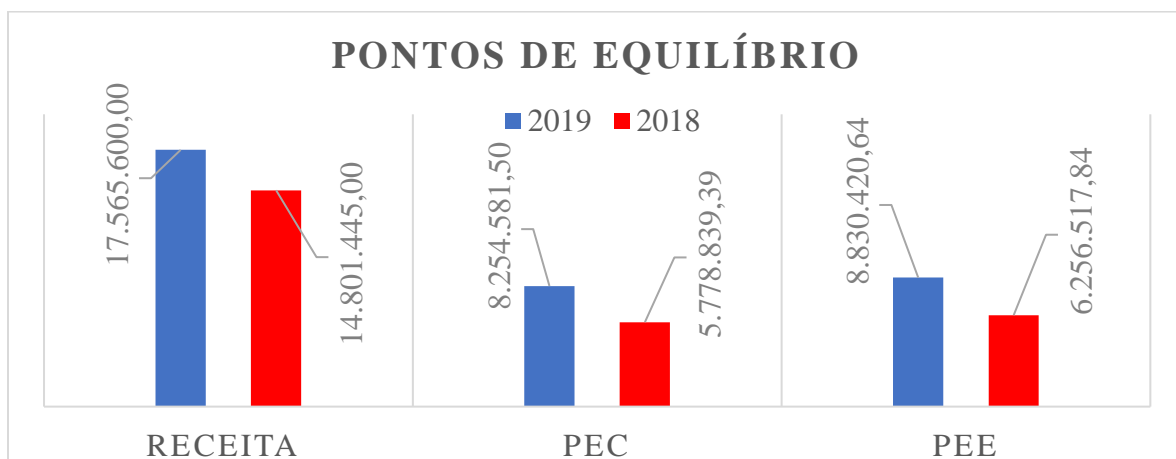
Segundo Marion, em Análises das Demonstrações Contábeis (Capítulo 6, página 105), “para fins de análise, quanto maior for a velocidade de recebimento de vendas e de renovação de estoque, melhor. Por outro lado, quanto mais lento for o pagamento das compras, desde que não corresponda a atrasos, melhor.”

Os resultados da Raia Drogasil, não sofreram grandes alterações com a incorporação da Drogeria Onofre, observamos que o PMRV é significativamente menor que o PMPC, o que é positivo para a empresa, pois ela tem a oportunidade de trabalhar por mais tempo com seus recursos antes de pagar os fornecedores.

O indicador de renovação de estoque é um pouco preocupante, vimos nos indicadores de liquidez que a empresa depende muito dos recursos provindos venda de produtos e recebimento de clientes em curto prazo, que por sua vez é positivo, entretanto é necessário um aumento nesse giro para resultados melhores na operação.

PONTOS DE EQUILÍBRIO

Ponto de Equilíbrio é a quantidade ou valor que a empresa precisa vender para cobrir os Custos e Despesas. Examinando os comportamentos das operações da empresa, conforme ocorre variações internas e externas. E utilizaremos dois, Ponto de Equilíbrio Contábil, que apura o valor das vendas, para que não ocorra nem lucros ou prejuízos (igual a zero), e o Ponto de Equilíbrio Econômico, que define o valor das vendas para atingir uma meta (lucro desejado).



Ao analisarmos o gráfico, vemos que a empresa apresenta resultados satisfatórios, além de cobrir seus custos e despesas superou o lucro esperado, que utilizamos a Selic do ano respectivo + 1% como base de cálculo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base em todo estudo e indicadores financeiros analisados, vem que a aquisição da Drogaria Onofre ao Grupo RD resultou de forma positiva. O objetivo da fusão era a melhoria e aumento na demanda no e-commerce da instituição, essa estratégia funcionou e vem gerando bons resultados, como podemos ver na conta Clientes a receber, os números provindos de cartão de crédito aumentaram significativamente, principalmente por conta das vendas online.

Apesar da incorporação ser recente, já conseguimos ver alguns impactos na empresa, a remuneração dos acionistas aumentou em cinco pontos percentuais, além da alavancagem causada por conta de arrendamentos e debêntures, que mudou todo cenário do seu endividamento.

O Grupo RD já era líder no ramo varejista farmacêutico brasileiro, mas com a integração das redes a densidade das entregas e presença nos estados que atuam estão ainda maiores. Focado em preços competitivos o novo e-commerce do grupo agrega valor econômico a estratégia digital da marca.

REFERÊNCIAS

ALAVENACAGEM FINANCEIRA E OPERACIONAL. Disponível em: < <https://www.dicionariofinanceiro.com/alavancagem-operacional-e-financeira/> >. Acesso em Maio de 2020.

MARION, José Carlos. **Análises das Demonstrações Contábeis**. Edição 08. Editora Atlas. São Paulo.

NOSSA HISTÓRIA. Disponível em: < <https://www.drogaraia.com.br/nossa-historia> >. Acesso em Abril de 2020.

NOSSA HISTÓRIA. Disponível em: < <https://www.drogasil.com.br/nossa-historia> >. Acesso em Abril de 2020.

O QUE MUDA COM A INCORPORAÇÃO DA ONOFRE PELA RAIA DROGASIL? Disponível em: < <https://guiadafarmacia.com.br/materia/o-que-muda-com-a-incorporacao-da-onofre-pela-raia-drogasil/> >. Acesso em Abril de 2020.

QUEM SOMOS. Disponível em: < <https://www.onofre.com.br/quem-somos/> >. Acesso em Abril de 2020.

RAIA DROGRASIL S/A. Disponível em: < http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm >. Acesso em Maio de 2020.

RAIA DROGASIL S/A – DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS. Disponível em: < <https://www.rad.cvm.gov.br/ENETCONSULTA/frnGerenciaPaginaFRE.aspx?NumeroSequencialDocumento=91098&CodigoTipoInstituicao=2> >. Acesso em Maio de 2020.

RAIA DROGASIL S/A – GENTE, SAÚDE E BEM-ESTAR. Disponível em: < <https://www.rd.com.br/> >. Acesso em Maio de 2020.