economia

São João deve faturar mais de R$ 10 bilhões em 2026

Projeção indica avanço de 15% na receita em relação ao exercício anterior

ARTUR KOCH/JC



Rede de farmácias investiu mais de R$ 100 milhões no Rio Grande do Sul neste ano

/ VAREJO

Gabriel Margonar
gabrielm@jcrs.com.br

Maior rede de farmácias do Rio Grande do Sul e quarta maior varejista de medicamentos do Brasil, a Farmácias São João deve encerrar 2026 com faturamento superior a R$ 10 bilhões. A projeção acompanha a expansão da companhia, que investiu mais de R$ 100 milhões no Estado neste ano e abriu mais de 50 novas lojas em território gaúcho.

Mesmo diante dos juros elevados e do endividamento das famílias brasileiras, a empresa mantém os planos de crescimento e vê espaço para ampliar sua presença no mercado.

Em entrevista ao Jornal do Comércio, o vice-presidente e futuro comandante da rede, João Pedro Brair, projetou um crescimento de aproximadamente 15% no faturamento em 2026, após a empresa encerrar o ano passado com receita de R$ 9,3 bilhões. Mais do que ampliar as vendas, porém, o executivo ressaltou que o principal desafio é manter a rentabilidade do negócio e garantir recursos para sustentar a expansão.

Com 1.250 lojas distribuídas entre Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, a São João emprega mais de 25 mil pessoas e atende de aproximadamente 12 milhões a 13 milhões de clientes por mês. O mercado gaúcho concentra cerca de 85% da operação da rede, que está presente em aproximadamente 320 municípios nos três estados.

Além de abrir novas unidades, a companhia tem apostado na modernização de estabelecimentos já existentes. A estratégia inclui transferir farmácias menores para pontos comerciais mais amplos, capazes de oferecer maior variedade de produtos e melhorar a experiência dos consumidores.

"Uma das coisas que deu muito certo é quando a gente está com uma loja menor na esquina, ela já tem um certo faturamento e a gente consegue migrar ela para uma loja maior, com um ambiente melhor, mais gente. Então isso tem trazido bastante resultado", explica o vice-presidente.

Canetas emagrecedoras e conveniência ganham espaço

Uma das transformações mais recentes do varejo farmacêutico também chegou com força nas lojas da São João. A popularização das chamadas canetas emagrecedoras, utilizadas no tratamento da obesidade e do diabetes, tem movimentado o setor e ampliado a procura por medicamentos dessa categoria.

Brair reconhece o impacto desses produtos sobre o mercado e afirma que as farmácias precisam estar preparadas não apenas para comercializá-los, mas também para orientar os consumidores durante o tratamento.

"Isso aí veio para mudar e a gente, como estabelecimento de saúde, está participando, está atento não só na venda, mas na prestação de serviço e orientação, na continuidade do tratamento", afirma. Segundo o executivo, as canetas emagrecedoras representam entre 6% e 8% das vendas.

Outra frente de crescimento está nos produtos de conveniência. Conhecida por comercializar itens que vão muito além dos medicamentos, incluindo alimentos, produtos de limpeza e até eletrodomésticos, a São João busca aproveitar a circulação de consumidores para ampliar as compras realizadas em cada visita.

Atualmente, os medicamentos ainda respondem por aproximadamente 70% das vendas da companhia. Os demais 30% são provenientes de outras categorias, cuja participação vem crescendo. "A empresa sempre tem a preocupação genuína da necessidade do consumidor. Então a gente já tem o espaço e aproveita isso para, de alguma forma, complementar a cesta", explica Brair.

Endividamento preocupa, mas não freia expansão, afirma executivo

TÂNIA MEINERZ/JC



Brair é vice-presidente e futuro comandante da São João

Apesar do desempenho positivo, o vice-presidente reconhece que o cenário econômico brasileiro exige cautela. O avanço do endividamento das famílias e a perda de poder de compra são fatores acompanhados de perto pela companhia, mesmo em um setor considerado mais resistente às oscilações da economia.

Para Brair, a demanda por medicamentos e serviços de saúde ajuda a sustentar os negócios em momentos de maior dificuldade financeira, mas não elimina a necessidade de atenção aos resultados.

"A gente sabe, nitidamente, que o endividamento da população no Brasil, em geral, tem aumentado, o poder de consumo tem diminuído, mas a gente acredita muito ainda no potencial, tanto do Rio Grande do Sul quanto dos outros estados onde a gente atua", observa.

O Jornal do Comércio conversou com João Pedro Brair, que é filho do fundador e presidente da companhia, durante a última edição do projeto Lideranças e Perspectivas em 2026, realizado na Escola de Negócios da Pucrs, na quinta-feira passada). Confira:

Jornal do Comércio – A sucessão na liderança da São João já tem uma data definida?

João Pedro Brair – Existe, sim, um planejamento, tanto do sucessor quanto do sucedido. Mas, quando a gente fala em sucessão, muito mais do que o presidente ou o sucedido, a gente fala em relação à empresa como um todo. Os processos de governança, de lideranças em todas as camadas. Então existe um processo, mas isso não tem data.

JC – Como a São João avalia o atual cenário econômico, marcado pelo endividamento das famílias e pelos juros elevados?

Brair – O momento da São João, independentemente do cenário econômico ou político, é sempre olhar para dentro de casa e o que a gente pode fazer melhor. A gente sabe que o endividamento da população no Brasil tem aumentado e o poder de consumo tem diminuído, mas acredita muito no potencial do Rio Grande do Sul e dos outros estados onde atua. Nosso mercado é bastante resiliente, porque é uma questão básica de atendimento à saúde. Isso preocupa, mas não nos paralisa. Pelo contrário, nos faz ter um olhar ainda mais cuidadoso, não só para o crescimento do faturamento, mas principalmente para a geração de valor.

> As canetas impactaram não só a São João, como o planeta todo. A gente vê mudanças em diferentes setores da economia

JC – Qual é a expectativa de crescimento para 2027?

Brair – Ainda não fizemos a nossa reunião de orçamento, mas ele cresce em uma batida orgânica há bons anos, de forma regular. Não vai fugir muito do que já temos feito.

JC – As canetas emagrecedoras já provocaram mudanças importantes no mercado farmacêutico?

Brair – Sim, as canetas impactaram não só a São João, como o planeta todo. A gente vê mudanças em diferentes setores da economia. Isso veio para mudar e nós, como estabelecimento de saúde, estamos participando, atentos não só à venda, mas à prestação de serviço, à orientação e à continuidade do tratamento.

JC – A São João vende desde medicamentos até eletrodomésticos e produtos de limpeza. Como surgiu essa estratégia?

Brair – O medicamento, de maneira geral, ainda representa 70% das vendas. Mas a parte de conveniência está crescendo bastante. A empresa sempre tem a preocupação genuína com a necessidade do consumidor. Então a gente já tem o espaço e aproveita isso para complementar a cesta, dentro de um ambiente organizado, sem perder a característica de saúde.