

FarMelhor dá início à comercialização de seu modelo de microfranquia na ABF Franchising Expo 2026 e apresenta um novo formato de negócio: a Clínica de Vacina

Com mais de 400 unidades franqueadas e faturamento de R\$ 700 milhões em 2025, a marca projeta encerrar 2026 com 440 franquias.

A FarMelhor participa da ABF Franchising Expo 2026 com uma estratégia que reflete a transformação do varejo farmacêutico brasileiro. Além de apresentar oportunidades de investimento, a rede mostrará como a farmácia vem se consolidando como um verdadeiro hub de saúde, cuidado e prevenção, reunindo serviços, tecnologia e conveniência em um único ecossistema.

Em sua quinta participação na principal feira de franquias da América Latina, a marca apresentará novas frentes de negócio voltados à expansão da rede e à diversificação das oportunidades para investidores. Entre as novidades está o Espaço Previmune, uma sala de aplicação de Vacinas, Injetáveis e Serviços Farmacêuticos, dentro da farmácia; resultado da aquisição de parte da Previmune pela empresa no início do ano -, que amplia a oferta de serviços de saúde dentro das unidades e reforça o posicionamento da rede como um ponto de atendimento cada vez mais completo para a população.

Outro destaque será a Vending Machine FarMelhor, modelo de varejo autônomo apresentado pela primeira vez na edição anterior da feira e que, após um ano de operação e validação conduzida pela própria franqueadora, passa agora a ser comercializado ao mercado. Dentro do conceito de microfranquia, com investimento a partir de R\$ 30 mil, o formato amplia o acesso ao empreendedorismo e reforça a estratégia da marca de estar presente onde o consumidor estiver.

"Fizemos questão de validar o modelo na prática, entender a jornada do consumidor, testar a operação e comprovar sua viabilidade econômica. Agora, chegamos à feira com um produto maduro e pronto para expansão", afirma Renan Reis, CEO da FarMelhor.

Microfranquias ampliam acesso ao empreendedorismo

A FarMelhor aproveita a ABF Franchising Expo 2026 para iniciar a comercialização de um modelo que, até então, vinha sendo testado e aperfeiçoado internamente pela companhia.

Apresentadas ao mercado na edição anterior da feira, as Vending Machines FarMelhor passaram os últimos 12 meses em fase de experimentação conduzida pela própria franqueadora, permitindo ajustes operacionais, tecnológicos e logísticos antes da abertura ao mercado.

Agora, o modelo passa a integrar oficialmente o portfólio da rede, com investimento inicial a partir de R\$ 30 mil.

Instaladas em locais de alto fluxo, como faculdades, hospitais, hotéis & resort, centros empresariais e vários outros locais, as máquinas oferecem conveniência ao consumidor e uma operação enxuta para o investidor.

Renan Reis destaca que a microfranquia pode funcionar como uma porta de entrada para novos investidores.

"O empreendedor pode iniciar sua trajetória com uma vending machine ou uma sala de vacinação e, a partir daí, construir uma jornada de crescimento dentro do nosso ecossistema. Avaliamos o perfil, os objetivos e a capacidade de investimento de cada

candidato para, na sequência, desenvolver um estudo de viabilidade e um plano de negócios alinhados ao potencial da operação”, afirma.

Saúde preventiva impulsiona expansão

A aquisição de 45% da Previmune, rede especializada em vacinação, é um dos marcos recentes da estratégia da FarMelhor de ampliar sua atuação no segmento de prevenção.

O movimento acompanha uma tendência observada em todo o setor. Segundo dados da IQVIA, o mercado brasileiro de vacinas movimentou R\$ 2,9 bilhões nos últimos 12 meses encerrados em novembro de 2025, crescimento de 30,8%. O canal farmácias foi o principal destaque, com expansão de 82,8%.

Para Renan Reis, a imunização representa uma evolução natural do papel das farmácias dentro do sistema de saúde.

"Percebemos que a população está buscando cada vez mais, qualidade de vida e prevenção, sempre pensando em longevidade. A parceria com a Previmune fortalece nossa capacidade de atender essa demanda e posiciona a FarMelhor como um ecossistema completo de cuidado com a saúde."

Com a incorporação da expertise da Previmune, a FarMelhor anuncia sua Clínica de Vacina, e passa a oferecer aos franqueados a possibilidade de integrar salas de vacinação às operações farmacêuticas, ampliando fontes de receita e fortalecendo o papel da farmácia como porta de entrada para serviços preventivos de saúde.

"O futuro da farmácia passa necessariamente pela prestação de serviços. Queremos que nossas unidades sejam reconhecidas como espaços de confiança para orientação, prevenção e cuidado contínuo. As salas de vacinação representam uma evolução importante desse posicionamento", afirma Reis.

Atualmente, a FarMelhor conta com 400 franquias distribuídas por todos os estados brasileiros e registrou faturamento de R\$ 700 milhões em 2025, crescimento de 11,6% em relação ao ano anterior. Para 2026, a expectativa é avançar entre 10% e 12% e alcançar 440 unidades franqueadas.

"A farmácia deixou de ser apenas um local para compra de medicamentos. O consumidor busca orientação, prevenção, conveniência e experiências integradas de saúde. Nossa estratégia é justamente responder a essa transformação, ampliando os serviços oferecidos e criando novos formatos que aproximem ainda mais a marca da população", afirma Renan Reis.

No estande da feira, a empresa reproduzirá parte desse conceito por meio de uma farmácia integrada, apresentando na prática os diferentes modelos de operação disponíveis aos investidores.

Dados e inteligência artificial para apoiar o franqueado

Outro destaque da operação da rede é o uso intensivo de dados e inteligência artificial para apoiar a gestão dos franqueados.

A empresa utiliza plataformas de geolocalização, inteligência de mercado e Business Intelligence para analisar o potencial de cada região, definir mix de produtos, orientar estratégias comerciais e identificar oportunidades de expansão.

Além disso, ferramentas baseadas em IA auxiliam na previsão de demanda, precificação inteligente, gestão de estoque e relacionamento com clientes.

"Nosso objetivo é eliminar o achismo da operação. A tecnologia permite que o franqueado tome decisões mais precisas, aumente a rentabilidade e ofereça uma experiência mais personalizada ao consumidor", afirma Renan.

A inteligência artificial também é utilizada para criar jornadas de relacionamento com pacientes, enviando lembretes de reposição de medicamentos de uso contínuo e campanhas de prevenção alinhadas ao perfil de consumo de cada cliente.

Multifranqueados ganham protagonismo

O crescimento dos multifranqueados é outro movimento que vem ganhando força dentro da rede.

Atualmente, as operações da FarMelhor estão distribuídas entre 195 franqueados e cerca de 24,7% deles já possuem duas ou mais unidades.

Segundo a companhia, esse avanço é resultado de uma estratégia de crescimento orgânico assistido, que prioriza a expansão de empreendedores que já conhecem a operação e apresentam bom desempenho.

"Quando um franqueado decide abrir uma segunda ou terceira unidade, ele está validando o modelo de negócio na prática. É um dos principais indicadores de maturidade e confiança de uma rede", afirma Reis.

A companhia também vem incentivando que franqueados da FarMelhor ampliem sua atuação por meio da abertura de unidades Previmune, fortalecendo o conceito de multifranqueado dentro do ecossistema de saúde do grupo.

Interiorização continua sendo diferencial competitivo

Embora tenha ampliado sua presença em grandes centros urbanos e aeroportos, a FarMelhor mantém no interior do país uma de suas principais avenidas de crescimento.

Atualmente, cerca de 68% da rede está localizada em cidades com até 300 mil habitantes. Desse total, 96 unidades operam em municípios com até 50 mil habitantes e outras 92 estão em cidades entre 50 mil e 300 mil moradores.

Para a empresa, o chamado "Brasil que produz" — impulsionado pelo agronegócio e por polos industriais regionais — continuará sendo uma das principais oportunidades para expansão nos próximos anos.

"Nascemos no interior e aprendemos a construir operações rentáveis em cidades onde o relacionamento e a confiança têm enorme valor. Nossa experiência nessas regiões nos permite crescer de forma sustentável e levar acesso à saúde para localidades muitas vezes negligenciadas pelas grandes redes", diz o executivo. A FarMelhor nasceu na pequena Piumhi (MG).

Informações para imprensa:

Marcia Fonseca

MD Content.PR

marcia.f@md.com.br - (11) 96378 0821

