

EDITAL DE CONVOCAÇÃO A.G.O.

O Diretor Presidente da CLINICOOP — Clínicas Médicas Cooperadas Ltda — usando das suas atribuições que lhe confere o estatuto social convoca os senhores cooperados para se reunirem em ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA a ser realizada nas modalidades presencial e vídeo conferência no dia 19 de Março de 2026, às 17h00 (dezesete horas) no auditório das Clínicas Médicas Cooperadas Ltda - Clinicoop, à Rua Sorocaba, nº 706, nesta cidade, em primeira convocação, com presença de 2/3 (dois terços) do número de cooperados; em segunda convocação, às 17h30min (dezessete e trinta minutos) com a presença de metade mais um dos cooperados ou ainda em terceira e última convocação, às 18h00 (dezoito horas), com a presença mínima de 10 (dez) cooperados, para deliberar sobre a seguinte Ordem do Dia: Deliberar sobre a prestação de contas do exercício findo em 31 de dezembro de 2025; Apresentação das realizações da diretoria atual em 2025; Deliberação sobre entrada e saída de cooperados em 2025; Previsão orçamentária para 2026; Apresentação do novo valor da cota parte; Avaliação de reajustes das taxas aluguel e condominial; Apresentação de obras em geral; Assuntos Gerais.

SINDICATO DOS EMPREGADOS DE EMPRESAS TEATRAIS E CINEMATOGRAFICAS DO MUNICIPIO DO RIO DE JANEIRO – RJ

Praça Tiradentes, 9 – 11º andar – sala 1.108 – Centro – Rio de Janeiro – RJ – CEP 20060-070
CNPJ 27.533.421/0001-34

EDITAL DE REGISTRO DE CHAPAS

O Presidente da Entidade Sindical e o Presidente da Comissão Eleitoral do Sindicato dos Empregados de Empresas Teatrais e Cinematográficas do Município do Rio de Janeiro – RJ, comunicam a abertura de prazo de 3 (três) dias iniciando no dia 6 de março de 2026 e terminando no dia 11 de março de 2026, das 09:00 às 17:00 horas, para impugnações de candidatos conforme artigo 99 do Estatuto Social, a ser apresentada na sede da Entidade Sindical, sito a Praça Tiradentes, 9 – 11º andar – sala 1.108 – Centro – Rio de Janeiro – RJ a partir da publicação desta, respeitando o prazo do artigo 55, parágrafo 1º do Estatuto Social. Foi inscrita apenas uma chapa, conforme segue: PRESIDENTE: PAULO ROBERTO DA SILVA BALMANT; PRIMEIRO DIRETOR SECRETÁRIO - ANTONIO CLAUDIO SILVA DE ANDRADE; SEGUNDO DIRETOR SECRETÁRIO: ROBSON ESPINDOLA DE OLIVEIRA; PRIMEIRO TESOUREIRO: JOSE CARLOS DE SOUZA COSTA; SEGUNDO DIRETOR TESOUREIRO: EDMILSON OLIVEIRA DA SILVA; DIRETOR PROCURADOR: SYLVIO LUIZ BARBOSA FONTES JUNIOR; DIRETOR SEDE : PATRICIA CRISTINA DO NASCIMENTO; DIRETORES SUPLENTE: EVERALDO PRAZERES MARINHO; MARCO AURÉLIO ROCHA DE PAIVA; ANTONIO CARLOS PEREIRA DE BRITO; JAQUELINE DA SILVA GONCALO DE OLIVEIRA; JOSÉ FERNANDO FONTES DA SILVA; MICHAEL PEREIRA DE MORAES DINIZ; FRANCISCO SILVA ALMEIDA; CONSELHO FISCAL EFETIVO: BIANCA CHAMARELLE DA SILVA; JOÃO GASPAR VASSAL; VERA LÚCIA DA SILVA SANTOS; CONSELHO FISCAL SUPLENTE: LEONARDO MOREIRA DE MATOS; DELEGADOS REPRESENTANTES JUNTOS À ENTIDADE SINDICAL DE GRAU SUPERIOR: PAULO ROBERTO DA SILVA BALMANT e JOÃO GASPAR VASSAL; DELEGADOS REPRESENTANTES SUPLENTE JUNTOS À ENTIDADE SINDICAL DE GRAU SUPERIOR: MARCO AURÉLIO ROCHA DE PAIVA e SYLVIO LUIZ BARBOSA FONTES JUNIOR. Rio de Janeiro, 6 de março de 2026
VITOR HUGO BARRETO CABRAL
PRESIDENTE DA COMISSÃO ELEITORAL
PAULO ROBERTO DA SILVA BALMANT
PRESIDENTE DO SINDICATO

EDITAL DE CONVOCAÇÃO DA PRIMEIRA ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA DE 2026 E PRIMEIRA ASSEMBLÉIA GERAL EXTRAORDINÁRIA DE 2026 DA COOPERATIVA INTERESTADUAL DE CONSUMO DOS PROPAGANDISTAS, VENDEDORES, REPRESENTANTES DE VENDAS E VENDEDORES FARMACÊUTICOS, HOSPITALARES, CONSULTOR CIRÚRGICO E CONSULTOR MÉDICO NOS ESTADOS DA PARAIBA, PERNAMBUCO E RIO GRANDE DO NORTE – COOPPROPAGA – 04.03.2026

O Presidente da COOPPROPAGA, CNPJ: 22.796.842/0001-34 - NIRE: 2540000970, com sede na Rua Deputado Tertuliano de Brito, n 341, Bairro -13 de Maio, Sala 101- Cidade de João Pessoa -PB, CEP 58.025-000, no uso das suas atribuições que lhe confere o Estatuto Social e a lei 5.764/71, CONVOCA todos os associados, que nesta data somam-se 21 (vinte e um) em pleno gozo de seus direitos sociais para se reunirem no **28/03/2026**, na sua sede, com primeira convocação às 8:00 horas, com a presença de 2/3 dos associados, em segunda convocação às 9:00 horas, com a presença de metade mais um do número total de associados, e persistindo a falta de quórum legal, em terceira e última convocação, às 10:00 horas, com a presença mínima de 10 (dez) associados, para participar da **PRIMEIRA ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA de 2026**, em cumprimento do art. 44 da lei 5.764/71, a fim de deliberarem sobre a seguinte ORDEM DO DIA: (1) prestação de contas dos órgãos diretivos da cooperativa no exercício de 2025; (2) o balanço geral e destinação de sobras apuradas ou rateio das perdas decorrentes, caso exista, com todos os relatórios comprobatórios do exercício 2025 e (3) Efetuar a eleição com rodízio obrigatório anual de 2/3 dos componentes do Conselho Fiscal para o exercício 2026/2027. Logo após, para participar da **PRIMEIRA ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA DE 2026** deliberando os seguintes assuntos: (1) Alteração de endereço (2) Plano de atividade da Cooperativa; (3) Alteração estatutária e (4) Alteração do CNAE (Código Nacional de Atividade Econômica). João Pessoa/PB, 06 DE MARÇO DE 2026.
Fábio Augusto Lemos Dos Santos
Presidente

SINDICATO DOS OFICIAIS MARCENEIROS E TRABALHADORES NAS INDÚSTRIAS DE SERRARIAS, CARPINTARIAS, TANOARIAS, MADEIRAS COMPENSADAS E LAMINADAS, AGLOMERADOS E CHAPAS DE FIBRAS DE MADEIRA DO MUNICÍPIO DO RIO DE JANEIRO**EDITAL DE CONVOCAÇÃO**

Sindicato dos Oficiais Marceneiros e Trabalhadores nas Indústrias de Serrarias, Carpintarias, Tanoarias, Madeiras Compensadas e Laminadas, Aglomerados e Chapas de Fibras de Madeira do Município do Rio de Janeiro, CNPJ nº 33.990.268/0001-77, na forma de seu Estatuto Social convoca pelo presente Edital os profissionais dos Oficiais Marceneiros e Trabalhadores nas Indústrias de Serrarias e de Móveis de Madeira, que exerçam suas funções no Município do Rio de Janeiro a comparecerem em Assembleia fixa na sede do Sindicato, situado na Rua dos Andradas, n.º 96, 16º Andar, Centro, Rio de Janeiro/RJ, no dia 10/04/2026, às 16:30h, em primeira convocação e às 17:00h em segunda e última convocação, com qualquer número de presentes para discutirem e votarem a seguinte Ordem do Dia: 1) Leitura e aprovação da Ata da Assembleia anterior; 2) Discussão e aprovação das pautas de reivindicações que serão encaminhadas para os sindicatos representantes das categorias econômicas e/ou empresas que atuem na Indústria de Serrarias e de Móveis de Madeira; 3) Deliberação sobre o valor e autorização do desconto da contribuição assistencial e/ou negocial, e/ou taxa de custeio sindical a ser descontada de todos os integrantes da categoria, conforme disposto na alínea "e" do artigo 513 da CLT e no inciso IV do artigo 8º, I, CF/88, e entendimento do STF no julgamento do tema 935, ficando assegurado o direito de oposição na assembleia ou em até 10 (dez) dias a contar da data de publicação do presente edital; 4) Outorga de poderes à diretoria do SINDICATO OMTISCTMCLACFM MUN RIO DE JANEIRO para encaminhar as reivindicações bem como representar os trabalhadores nas negociações com o sindicato patronal, celebrar ou não Acordo Coletivo de trabalho e/ou Convenção Coletiva de Trabalho, no caso de malogro nos entendimentos para suscitar Dissídio Coletivo perante o E. Tribunal Regional do Trabalho competente; 5) Deliberação sobre a transformação da Assembleia em permanente, em toda jurisdição no município de representação do SINDICATO OMTISCTMCLACFM MUN RIO DE JANEIRO, até o estabelecimento final das Normas Coletivas da categoria; 6) Assuntos Gerais de acordo com a Ordem do Dia. Rio de Janeiro, 06 de março de 2026. Otávio Fernandes - Presidente.



GOVERNO DO ESTADO
RIO DE JANEIRO

**SECRETARIA DE ESTADO DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
CENTRO DE TECNOLOGIA DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO - PRODERJ
COMISSÃO DE PREGÃO - AVISO**

O CENTRO DE TECNOLOGIA DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO – PRODERJ comunica aos interessados sobre o adiamento do PREGÃO ELETRÔNICO para o REGISTRO DE PREÇOS – PE-RP Nº 012/2025, Tipo Menor Preço Por Lote - (Processo nº SEI-430002/000030/2024), cujo objeto é: Registro de preços para a prestação de serviços de subscrições de softwares Microsoft, com garantia e acesso às atualizações por 12 (doze) meses, a ser prestado por empresa especializada (Lote I); para a prestação de serviços de subscrições de softwares Microsoft, com garantia e acesso às atualizações por 36 (trinta e seis) meses, a ser prestado por empresa especializada (Lote II) e para a aquisição de licenças de software de uso perpétuo Microsoft, com garantia e acesso às atualizações por 36 meses, a ser fornecido por empresa especializada (Lote III), na forma estabelecida no Edital e seus anexos, para o dia 19/03/2026 às 11h00.

RD Saúde (RADL3): resultado do 4T25, dinâmicas e perspectivas

Por Jorge Priori

Conversamos sobre o resultado do 4T25 do RD Saúde, Raia Drogasil, com Lucas Barbosa, analista da Ativa Investimentos.

Qual a sua avaliação sobre o resultado da RD Saúde no 4T25 e em 2025?

A Raia trouxe um resultado bastante sólido no 4T25. A receita ficou em linha com a nossa estimativa, crescendo, principalmente em medicamentos GLP1, as famosas canetas emagrecedoras. A margem Ebitda ficou acima do que esperávamos, muito por conta dos ajustes que ela tem feito na sua despesa operacional. Além de alguns impactos causados por uma despesa financeira mais elevada por questões macroeconômicas, a Raia teve um não recorrente que pressionou pouco o lucro líquido, mas nada que ofuscasse o resultado positivo.

Cabe destacar que um pouco antes da divulgação do resultado, foi anunciada a venda da divisão de medicamentos de alta complexidade, a Forbio, que havia sido adquirida em 2015. Essa venda não era esperada, mas foi bem recebida pelo mercado, já que o direcionamento da empresa hoje é mais focado no varejo farmacêutico do que nesse tipo de medicamento, que querendo ou não, tem mais sinergia com a distribuição farmacêutica do que com o varejo.

No mais, a Raia cumpriu o seu guidance de lojas, tendo aberto 330 unidades em 2025. Além disso, o segundo semestre encerrou o ano com chave de ouro, já que o primeiro havia sido bem fraco para o setor. Isso porque a Raia havia encerrado 2024 com um déficit de funcionários por farmácia, e a forte entrada do GLP1 fez com que o índice de roubos fosse elevado.

Qual a sua avaliação sobre a geração de caixa e o endividamento da RD Saúde?

A geração de caixa da Raia é bem consistente, sendo ela apoiada tanto no seu Ebitda, quanto na disciplina de capital de giro da companhia. Ter essa disciplina é algo complicado em um setor onde as canetas emagrecedoras possuem um problema de oferta, mas uma demanda muito alta, o que faz com que seja extremamente complexo fazer a gestão do capital de giro gerando Ebitda.

Com relação ao endividamento, a Raia possui uma acompanhada pelo mercado.

Quando sai um resultado da RD Saúde, quais

são os primeiros números que você analisa?

O primeiro número que eu analiso é o mix de vendas para entender o que está vendendo bem, como genéricos, medicamentos de marcas ou HPC (Higiene, Perfumaria e Cosméticos). Outro número é o desempenho da margem bruta. Por exemplo, como as canetas emagrecedoras tendem a pressionar a margem, é interessante analisar a sua dinâmica, justamente para constatar se está havendo pressão e se a Raia está conseguindo repassar os custos, pelo menos em parte.

Eu também analiso a expansão, ou seja, se a Raia está cumprindo com o seu guidance ou se há um risco de ela não entregá-lo. Por fim, é sempre importante olhar a gestão de caixa.

Atualmente, eu também tenho olhado para a operação digital da Raia, cuja penetração é muito boa, tanto que a gestão da companhia se orgulha em dizer que a sua operação digital é a quarta maior rede de farmácias do Brasil.

Como você tem visto a concorrência no setor da RD Saúde?

Hoje, a principal concorrente da Raia é a DPSP, Drogeria Pacheco São Paulo. Existem muitos concorrentes menores, mas essa é a principal. A Raia tem o market share líder tanto em São Paulo quanto em outras regiões, sendo que é em São Paulo onde ela e a DPSP possuem suas maiores presenças.

Como as farmácias estão muito próximas umas das outras, sendo que em algumas regiões a mesma rede possui duas farmácias em um raio de distância muito curto, a competição se dá nos preços.

No caso da Raia, ela possui uma vantagem sobre seus concorrentes: a parte de serviços. A Raia tem um hub muito amplo de serviços, composto, por exemplo, por vacinas, medicamentos injetáveis e testes de bioimpedância. Como a Raia possui parcerias com os planos de saúde, esses serviços acabam sendo pagos pelos planos, e caso o cliente não tenha um plano, ela cobra um valor reduzido em comparação com os preços cobrados pelos centros médicos.

Dentre as companhias listadas, a sua principal concorrente é a Pague Menos, sendo que a Panvel não fica atrás, mas o mercado vê uma concorrência mais acirrada entre a Raia e a DPSP, que não é listada.

Qual a sua avaliação sobre o desempenho das ações da RD Saúde?

Historicamente, a Raia é negociada com múltiplos

elevados, pois o mercado entende que ela precisa entregar um forte crescimento. Trata-se de uma empresa sólida que, no nosso entendimento, está operando em um nível de preço muito confortável. Em termos de geração de caixa, a empresa é bastante saudável, mesmo que a sua cotação não seja agressiva.

Em momentos macroeconômicos mais estáveis, a Raia tende a performar bem. No ano passado, ela teve uma queda acentuada, mas isso se deu por questões de concorrência e de reajuste de preços de medicamentos, o que fez com que o setor fosse pressionado por essas incertezas. Para 2026, nós esperamos uma retomada do setor, já que ele tende a ter estabilidade regulatória e perspectivas positivas com a entrada de novos medicamentos, quedas de patentes e maior demanda por medicamentos emagrecedores, que hoje é o tema em alta do mercado.

Por que o mercado não reconhece o valor da ação?

Existe uma divergência no mercado entre os que preferem uma empresa de crescimento, como a Pague Menos e a Panvel, e os que preferem uma empresa de maior qualidade e que seja líder de mercado, como a Raia. Como a Raia possui peers que entregam mais crescimento no momento, a sua ação acaba não sendo um consenso, já que ela é uma empresa mais consolidada.

Mas olhando para o médio e longo prazo, a ação da RD Saúde vale a pena?

Sim, vale a pena, mas se olharmos para o curto prazo, em termos de crescimento nominal, existem empresas que podem entregar números maiores, mas em termos de qualidade, a Raia já se provou. Inclusive, o M&A que ela fez com a Drogeria há alguns anos foi um dos processos mais bem sucedidos da história da nossa Bolsa.

Qual a sua avaliação sobre o dividend yield e o payout da RD Saúde?

A Raia teve um payout de, aproximadamente, 60% em 2025, mas esse número costuma ficar entre 50% e 55%, o que é bem agressivo, até porque como ela é uma empresa mais sólida, ela tende a remunerar os acionistas. Com relação ao dividend yield, a nossa projeção para 2026 é de 2,7%. Esse indicador é baixo, mas como o seu nível de payout é relevante, esse número se torna confortável quando se olha o conjunto. A Raia paga dividendos anuais, mas ela não é uma paga-

dora como as empresas de utilities e commodities.

A ação da Raia é para que perfil de investidor?

A ação da Raia pode mesclar dois tipos de investidores. O primeiro tem um perfil conservador. Esse investidor possui uma visão de longo prazo e gosta de empresas líderes já consolidadas que ainda conseguem entregar crescimento. O segundo quer algum nível de crescimento, o que a Raia pode entregar em 2026 das suas perspectivas, mas ao mesmo tempo não quer se expor às empresas menores que ainda estão se provando no mercado, como o caso das concorrentes da Raia.

Como você está vendo as perspectivas da Raia para 2026?

Existem alguns fatores no radar, sendo que o mais comentado, e difícil de entender, pois ele tem pouco histórico, são as canetas emagrecedoras, o GLP1. Nós não sabemos exatamente a penetração dessas canetas nas vendas, mas as vendas da Raia cresceram pouco mais de 10% no 4T25.

Além disso, esse medicamento tem a questão da patente do princípio ativo, a semaglutida, o mesmo do Ozempic, que vai cair agora em março. Isso é relevante para o setor, pois quando uma patente cai, há uma queda de preços que pode gerar um volume maior de vendas, já que o medicamento fica mais acessível. No curto prazo, isso pode trazer uma pressão sobre a margem bruta, mas no longo prazo, com a estabilidade da oferta e da demanda, isso deve ser compensado.

Outra questão é a pressão mais agressiva no varejo farmacêutico. Como a Raia não tem mais a Forbio, nós podemos esperar, de certa forma, números mais limpos, já que a Forbio pressionava a margem. Por fim, nós temos as vendas do segmento de beleza, onde a Raia tende a investir depois de ter deixado esse segmento de lado em parte de 2025. Por exemplo, a Raia já foi mais intensa na última Black Friday.

Considerando a nossa conversa, você gostaria de acrescentar algum ponto à sua entrevista?

Existem alguns pontos importantes para serem monitorados. O primeiro é o capital de giro, principalmente por causa de medicamentos com alta demanda e baixa oferta. O segundo é a expansão, já que a Raia renovou o guidance de 2025 para 2026. Por fim, por mais que a dinâmica de geração de caixa da Raia seja bastante resiliente, é sempre bom monitorar qualquer desvio.