



simpla.club

Análise

Dollar General

DGCO34 | DG

Produzido por SIMPLA CLUB

Thiago Affonso Armentano

Área de Atuação



A **Dollar General** é uma rede varejista americana focada em oferecer produtos de baixo custo. Suas lojas são predominantemente localizadas em comunidades rurais e subúrbios, atendendo clientes com uma ampla gama de produtos, incluindo alimentos, produtos de limpeza, itens de saúde e beleza, artigos de papelaria, vestuário e produtos sazonais.



Loja da Dollar General nos Estados Unidos.
Fonte: IR Dollar General.

A empresa opera diferentes formatos de lojas: Dollar General, focada em conveniência e preços acessíveis, oferecendo uma ampla gama de produtos essenciais; DG Market, uma versão expandida com foco em alimentos frescos e mercearia; DGX, lojas compactas em áreas urbanas, oferecendo produtos essenciais para compras rápidas; e pOpshelf, um formato inovador com produtos de decoração, artesanato e itens de festa, proporcionando uma experiência de compra divertida e inspiradora. Todos

os modelos de negócios enfatizam conveniência, acessibilidade e um mix de produtos essenciais a preços competitivos.

A empresa oferece grande parte dos seus produtos, de marcas próprias e de outros fabricantes, com preços geralmente abaixo dos dez dólares. Além das marcas próprias, a Dollar General vende produtos de marcas e empresas famosas, como Clorox, Energizer, Procter & Gamble, Hanes, Coca-Cola, Mars, Unilever, Nestlé, Kimberly-Clark, Kellogg's, General Mills e PepsiCo.

Diferentemente da Costco Wholesale, que é uma rede de grandes armazéns para os clientes que pagam assinaturas comprarem em grandes quantidades praticamente a preço de custo e do Walmart, que são mercados enormes em grandes centros do país, a Dollar General possui lojas em formatos menores, atingindo regiões periféricas onde as outras duas empresas geralmente não chegam.

A empresa foca em proporcionar economia de tempo para os seus consumidores, mantendo o foco nos itens essenciais da casa; incluindo papel e produtos de limpeza, alimentos, medicamentos, produtos de saúde e beleza, itens sazonais, necessidades do bebê e produtos relacionados.

Aproximadamente 70% de suas lojas estão localizadas em cidades com menos de vinte mil habitantes e, em média, os consumidores terminam suas compras em até dez minutos em uma das lojas da rede. A empresa possui esse tipo de operação, atualmente, em cerca de 48 Estados diferentes dos EUA e México.

Dentro dessas lojas, a empresa divide seus produtos e reporta seus números em quatro segmentos da seguinte forma:

Consumíveis (Consumables) - é a maior categoria da empresa, incluindo produtos de limpeza (como toalhas de papel, lenços de papel, louças de

papel, sacos de lixo, desinfetantes e roupas); alimentos embalados (como cereais, massas, sopas enlatadas, frutas e legumes, condimentos, especiarias, açúcar e farinha); perecíveis (como leite, ovos, pão, alimentos refrigerados e congelados, cerveja e vinho); lanches (como balas, biscoitos, bolachas, salgadinhos e refrigerantes); saúde e beleza (como medicamentos e produtos de cuidados pessoais, incluindo sabonetes, sabonetes líquido, xampu, cosméticos, higiene dental e produtos para cuidados com os pés); e linha pet, para animais de estimação (como suprimentos e alimentos para animais de estimação).

Produtos Sazonais (Seasonal) - é a categoria que inclui itens como brinquedos, baterias, pequenos eletrônicos, cartões comemorativos, artigos de papelaria, telefones e acessórios, suprimentos de jardinagem, hardware, suprimentos automotivos e de produtos relacionados a escritório.

Produtos Domésticos (Home products) - é o segmento que inclui materiais de cozinha, utensílios de cozinha, pequenos eletrodomésticos, lâmpadas, recipientes de armazenamento, molduras, velas, materiais de artesanato e produtos relacionados a cama e banho.

Produtos de Vestuário (Apparel) - é a categoria que inclui roupas para bebês, crianças pequenas, mulheres e homens, bem como meias, roupas íntimas, fraldas descartáveis, sapatos e acessórios.

História da Empresa

Em 1939, James Luther Turner, com a ajuda de seu filho Cal Turner, inaugurou o estabelecimento chamado de J.L. Turner and Son Wholesale, que vendia produtos populares de diversos segmentos a preços baixos.

Em 1955, a companhia é renomeada com o nome Dollar General, onde os produtos vendidos custavam menos de US\$1,00.

Em 1957, pouco tempo depois, o faturamento anual de 29 lojas da rede alcançou US\$5 milhões. Nos anos seguintes, foram inauguradas inúmeras lojas em pequenas cidades rurais em outros Estados.

Em 1968, o enorme sucesso das lojas de desconto levou a empresa a mudar seu nome oficialmente para Dollar General Corporation.

Em 1977, quase uma década mais tarde, a terceira geração da família assumiu o comando dos negócios.

Em 2002, sob o comando de Cal Turner Jr., que se aposentou em 2002, a empresa cresceu em uma velocidade acelerada. Seu crescimento foi através de aquisições de outras redes e inauguração de novas lojas, geralmente localizadas em bairros residenciais de pequenas e médias cidades americanas, atingindo mais de 6 mil lojas e faturamento de US\$6 bilhões.

Décadas depois, finalmente, a empresa fez seu IPO na Bolsa de Nova Iorque em 2009. No ano de 2011, a Dollar General inaugurou sua loja de número 10 mil, consolidando sua presença em todas as regiões dos Estados Unidos.

Em 2015, a empresa adquiriu a cadeia de lojas Dollar Express, expandindo ainda mais seu alcance e presença no mercado de descontos.

Em 2020, em resposta à pandemia de COVID-19, a Dollar General adotou medidas rigorosas de segurança e higiene, além de expandir suas opções de compras *online* e entrega para atender às necessidades dos clientes.

No ano de 2021, a Dollar General anunciou planos para expandir internacionalmente, começando pelo México, com a abertura de suas primeiras lojas fora dos Estados Unidos.

Em 2022, a empresa inaugurou seu primeiro "pOpshelf" store, um novo conceito de loja focado em oferecer uma experiência de compra diferenciada com produtos de decoração, beleza, casa e artesanato, a preços acessíveis.

Em 2023, a Dollar General alcançou mais de 19 mil lojas em todo o território dos Estados Unidos e México, continuando sua trajetória de crescimento e expansão.

Em 2024, a Dollar General enfrentou um cenário desafiador, com queda nos lucros, compressão de margens e revisões negativas nas projeções. A inflação afetou fortemente seu público de baixa renda, e problemas operacionais, como lojas desorganizadas e ruptura de estoques, comprometeram a performance. A empresa então iniciou o fechamento de unidades de baixo desempenho, incluindo parte das lojas pOpshelf, que não atingiram as expectativas iniciais.

Já em 2025, a empresa iniciou um processo de reestruturação focado em recuperar eficiência e melhorar a experiência nas lojas. Com a volta de seu ex-CEO Todd Vasos, a Dollar General passou a priorizar o básico: estoques organizados, atendimento ao cliente e operação de loja ajustada.

A expansão foi desacelerada, e a empresa começou a colher os primeiros sinais de estabilização, ainda que o cenário permaneça desafiador no curto prazo.

Riscos do Negócio

Certos fatores podem ter efeitos adversos nos negócios, nas condições financeiras e nos resultados operacionais da Dollar General. Os investidores devem considerar cuidadosamente esses riscos e estar cientes de que nem todos podem ser previstos ou identificados.

O setor de varejo é extremamente dinâmico e evolui rapidamente. Com as frequentes mudanças nos hábitos de consumo dos clientes, as compras digitais estão ganhando cada vez mais espaço. Se a Dollar General não responder de forma eficaz às novas tendências e preferências dos consumidores, isso poderá afetar negativamente o relacionamento com os clientes, a demanda por seus produtos e serviços, a participação de mercado e o crescimento dos negócios.

A empresa precisa investir constantemente em novas tecnologias e na infraestrutura necessária para atender tanto à dinâmica física quanto digital do varejo. Falhas em responder efetivamente às pressões competitivas, inovações do setor ou atrasos na execução da estratégia podem impactar adversamente o desempenho financeiro da companhia.

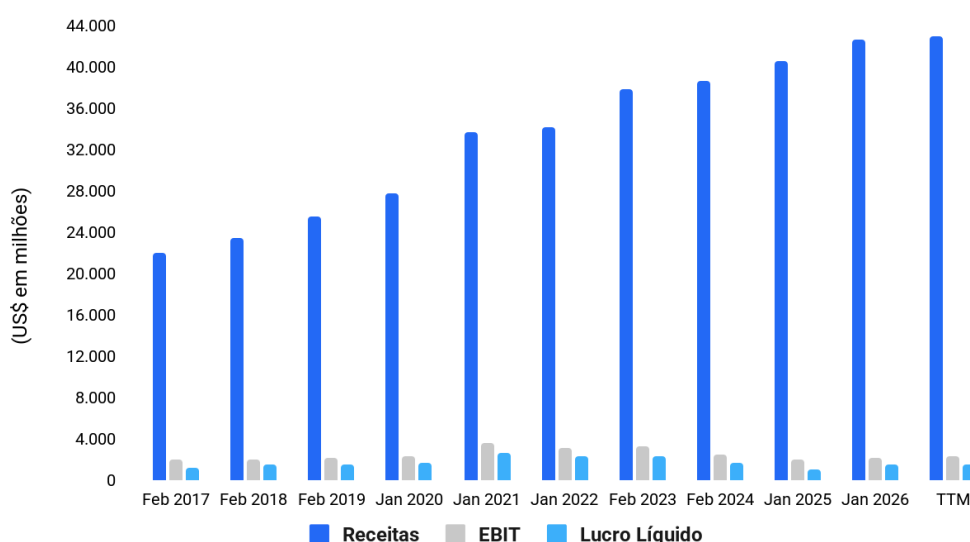
A maioria das lojas da Dollar General está localizada em pequenas e médias cidades nos Estados Unidos, muitas com menos de vinte mil habitantes. Essa estratégia pode ser um diferencial competitivo, já que grandes empresas frequentemente não têm acesso a essas áreas. No entanto, o acesso logístico para fornecedores nessas regiões pode ser desafiador, possivelmente elevando os custos operacionais.

A alta de juros decorrente da inflação representa outro risco significativo. Esse cenário pode aumentar os custos de financiamento, reduzir o poder de compra dos consumidores e afetar as vendas. A inflação também eleva os custos dos produtos e matérias-primas, pressionando as margens de lucro da empresa. Além disso, os consumidores podem reduzir seus gastos devido ao aumento dos preços, impactando negativamente as vendas.

Por fim, a concentração das operações da empresa nos Estados Unidos expõe a companhia a riscos políticos e econômicos específicos do país. Eventos adversos nesse contexto podem afetar negativamente as receitas da Dollar General e sujeitá-la a novos custos e desafios regulatórios.

Resultados Anteriores

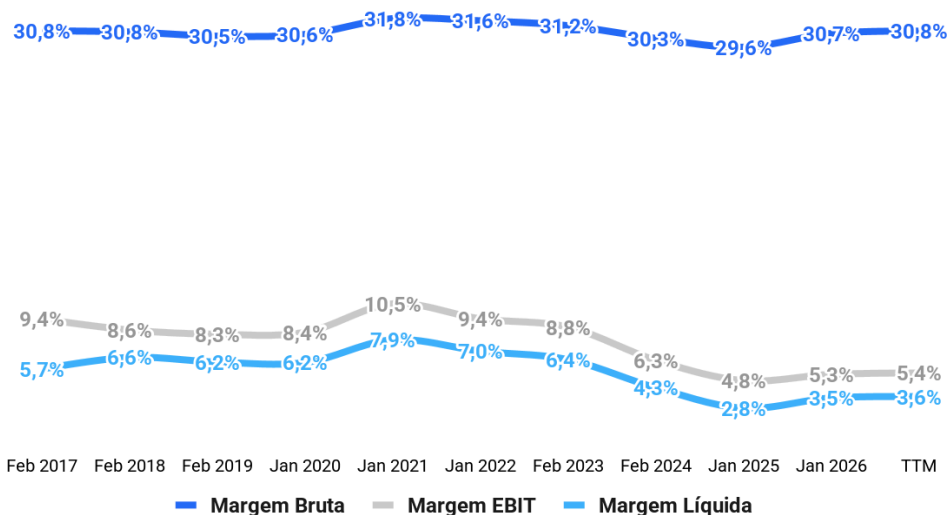
É importante frisar que a Dollar General divulga seus relatórios no início de cada ano, constituindo assim seu ano fiscal. De fevereiro de 2017 a janeiro de 2026, as receitas da Dollar General tiveram um crescimento composto (CAGR) na ordem de 6,87% ao ano. Em números, isso significa que as vendas da empresa saíram de US\$21,98 bilhões para US\$42,72 bilhões no período.



*Resultado operacional.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

Já o lucro líquido da companhia permaneceu praticamente estável no período, próximo do US\$1,5 bilhão. Nos últimos dez anos, a empresa entregou margens brutas estáveis, e obteve ganhos gradativos em suas margens líquidas até janeiro de 2021, como mostra o gráfico de lucratividade. A queda na eficiência entre 2022 e 2026 é atribuída ao momento operacional e desafiador, com custos de encargos e taxas de juros elevadas. Além disso, o setor de varejo possui margens apertadas de lucratividade por conta da concorrência, os produtos vendidos não possuem grandes diferenciais competitivos, então as empresas que

possuem o melhor cuidado com o cliente, com tecnologia e logísticas de entrega, vendem mais.



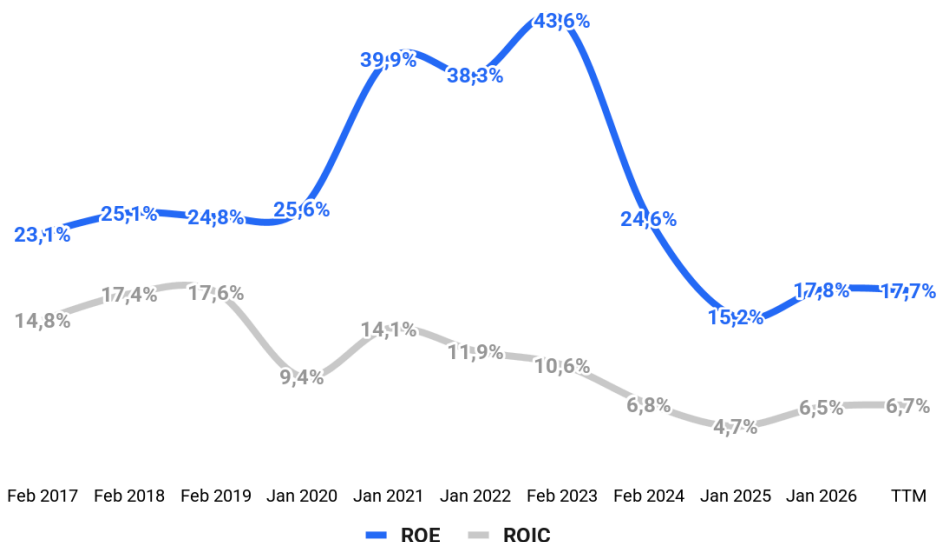
Margens de lucratividade.
 Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Como a Dollar General possui lojas em cidades menores, geralmente abaixo de vinte mil habitantes, a empresa conseguiu vender, historicamente, seus produtos com preços acima dos grandes *players* que vendem no atacado. Por esse motivo, as margens líquidas da empresa são, historicamente, levemente acima de alguns dos seus concorrentes.

Agora vamos falar a respeito da rentabilidade da companhia em relação ao seu patrimônio líquido, o ROE. Conforme mostrado pela linha azul no gráfico abaixo, a empresa apresentou um ROE crescente entre 2015 e 2023. No entanto, em 2024 e 2026, houve uma queda no indicador. Apesar disso, a empresa fechou o último exercício com um ROE de 17,8%, o que ainda representa um bom desempenho, mas que aspira cuidados.

As empresas, de maneira geral, possuem sua estrutura de capital constituída em dois pilares: baseada em seus próprios recursos (seu patrimônio líquido) e de terceiros (empréstimos). O ROIC representa a

rentabilidade da companhia não só em relação ao seu patrimônio líquido, como faz o ROE, mas também em relação à dívida captada com terceiros.



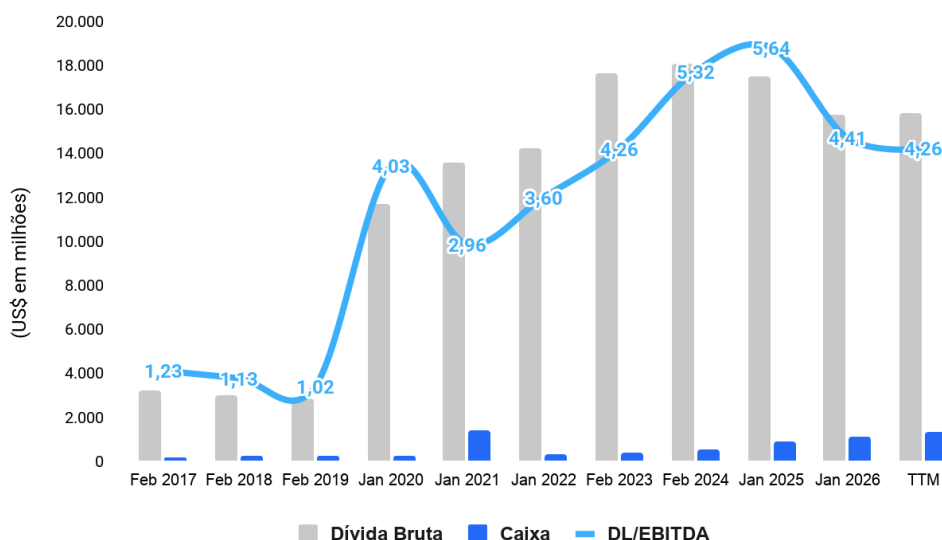
Indicadores de rentabilidade.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Atualmente, para financiar suas operações, a Dollar General opera sua estrutura de capital com US\$8,51 bilhões em patrimônio líquido e US\$5,7 bilhões em capital de terceiros, que são dívidas de longo prazo. Em janeiro de 2026, o ROIC da empresa fechou com uma rentabilidade de 6,5%.

A empresa possui um nível de endividamento que aspira cuidados, como podemos notar no gráfico da dívida na figura a seguir. Para falar desse assunto é importante citar o IFRS-16: norma contábil que passou a ser válida a partir de 2019 e estabelece que os aluguéis de longo prazo devem gerar obrigações e direitos de uso dos imóveis.

Antes, quando a empresa tinha um contrato de dez anos de um imóvel, essa operação não aparecia no balanço. Mas as novas regras gerais de contabilidade decidiram que as empresas deveriam reportar na demonstração os contratos de longo prazo que possuem. Considerando que a Dollar General tenha contratos médios de vinte anos de aluguel em suas lojas, a empresa deve calcular o total a ser pago e trazer a valor

presente utilizando uma taxa de desconto. O resultado é registrado no Ativo do balanço como *Operating Lease Assets*.



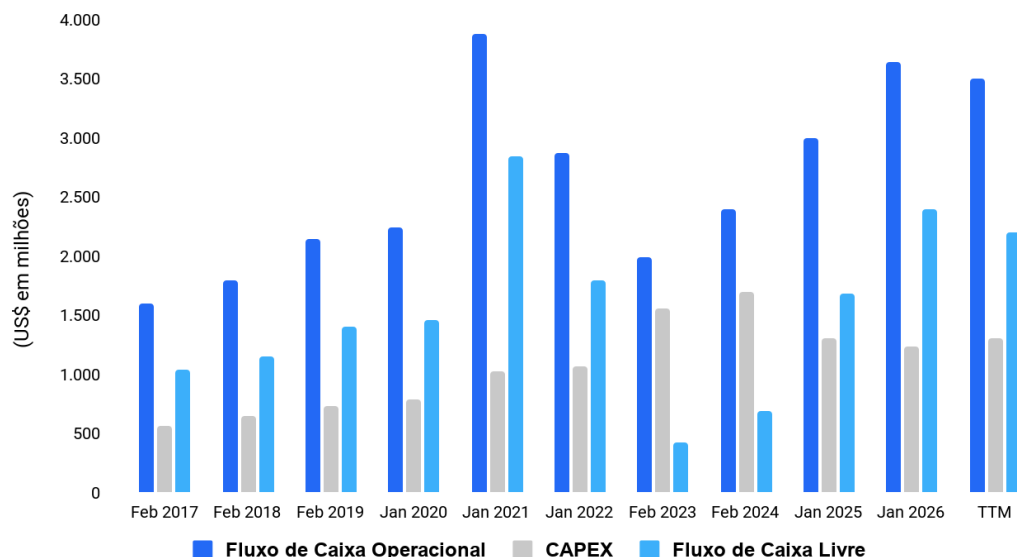
Nível de endividamento e caixa.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Contudo, existe um lançamento na parte do passivo exatamente do mesmo valor relacionada à obrigação de cumprir com o aluguel. É um lançamento que não distorce o patrimônio da empresa porque a inclusão acontece dos dois lados do balanço e conforme o tempo passa há uma redução do valor de ambos devido ao uso e aos pagamentos.

A forma de reportar esse tipo de operação pode gerar confusão no momento da análise, pois algumas empresas apresentam no Balanço o *Long Term Operating Lease* junto com as dívidas de longo prazo (*Long-term obligations*), o que não é o caso da Dollar General.

No último exercício completo, a companhia fechou com US\$1,13 bilhão em disponibilidades e US\$15,71 bilhões em dívida bruta, como mostra o gráfico anterior. Podemos notar também neste gráfico, um crescimento expressivo na relação DL/EBITDA da companhia, o que deve ser um ponto de monitoramento. Esse crescimento também pode ser atribuído aos investimentos estratégicos, como a expansão de novas lojas, renovação e

remodelação das existentes, e a adoção de novas tecnologias para melhorar a eficiência e responder às tendências digitais.

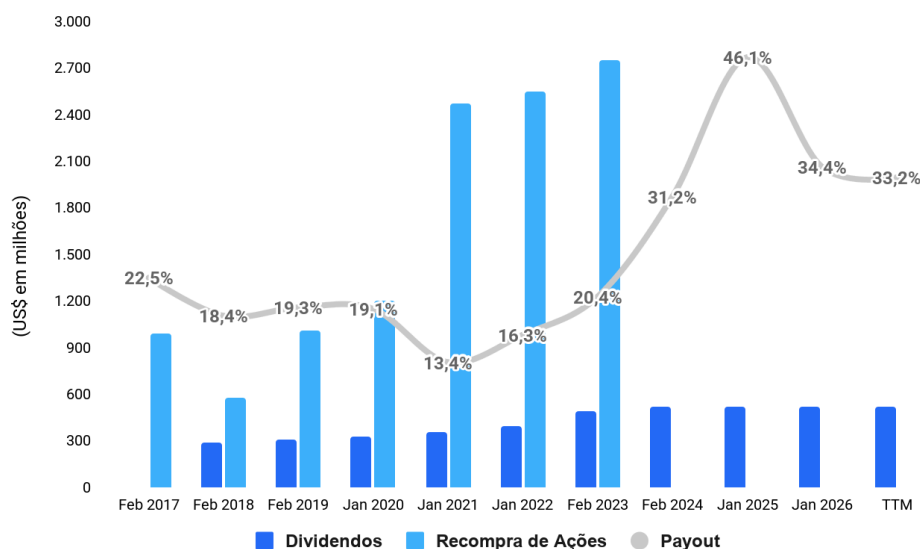


Geração de fluxo de caixa.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Analisar os lucros da empresa de forma histórica é importante, como fizemos até aqui, entretanto, eles podem ter algumas distorções e ajustes na DRE até seu número final. Por esse motivo, é importante olharmos para a geração de caixa operacional e livre da companhia em cada exercício, que representa de forma mais transparente os recursos que estão entrando de fato e que levam em consideração os seus investimentos em CAPEX.

O *Capital Expenditure* (CAPEX) é a quantia que a empresa precisa investir em estrutura para continuar crescendo suas operações. E para chegarmos na geração de caixa livre, temos que subtrair do fluxo de caixa operacional esses investimentos em CAPEX. Como mostra a figura acima, a empresa entregou crescimento em sua geração de caixa livre até 2021, antes de sofrer com a alta da inflação e das taxas de juros. No exercício de janeiro de 2026, a Dollar General gerou US\$3,63 bilhões de fluxo de caixa operacional e US\$2,39 bilhões em caixa livre.

E, para fecharmos esse ponto, é importante salientar que a geração de caixa livre é fundamental. Pois é através dela que as empresas podem pagar seus dividendos, recomprar suas ações, pagar suas dívidas e fazer novas aquisições ou reinvestimentos.



*Distribuição de dividendos, recompra de ações e payout.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

Nos últimos dez anos, a distribuição de dividendos da empresa registrou um payout médio de 24,1%. Além dos proventos, a Dollar General gera valor aos acionistas por meio de seu programa de recompra de ações. Essa iniciativa, contudo, é ajustada conforme as necessidades de caixa, como observado a partir de 2024, período em que a companhia priorizou sua reestruturação interna. No último exercício fiscal, foram distribuídos US\$519,50 milhões, conforme ilustrado no gráfico acima.

Opinião do Analista

A Dollar General possui operações de varejo com foco em cidades menores e busca estar presente em todos os locais que possam oferecer acessibilidade aos seus clientes. A empresa oferece uma combinação de marcas próprias e de marcas conhecidas para atender às necessidades dos consumidores.

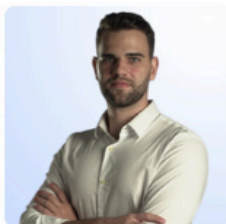
Fizemos a avaliação do negócio da companhia da ótica da qualidade operacional para o longo prazo. Dentro dos principais critérios que uma empresa de qualidade precisa ter está o crescimento de vendas e, neste quesito, a DG tem entregado resultado, tanto em suas lojas já estabelecidas como na criação de novas lojas.

Outro pilar fundamental a ser analisado é a geração de caixa livre ao longo dos anos. E, apesar das margens apertadas do setor de varejo, a Dollar General tem entregado crescimento com consistência neste quesito, mesmo com os investimentos necessários em estrutura.

Contudo, nos últimos exercícios, a companhia teve sua margem de lucratividade pressionada pela inflação nos Estados Unidos e pelo aumento dos juros. Empresas de varejo, por mais eficientes que sejam, tendem a ser significativamente impactadas em cenários adversos, devido à limitada flexibilidade em suas margens. Outro ponto de atenção é a saúde financeira da companhia, que recentemente elevou seu nível de endividamento, principalmente para financiar o crescimento de lojas e o início da expansão internacional.

Apesar de estar inserida no segmento de varejo, que por sua competitividade oferece pressão nas margens, em termos qualitativos a Dollar General tem um modelo de negócio sólido historicamente, com potencial para entregar crescimento para o longo prazo. Por esse motivo, dentro dos riscos e qualidades pontuados até aqui, temos a recomendação de compra para as ações da Dollar General (DG).

Equipe



Gabriel Bassotto

Analista CNPI especialista em

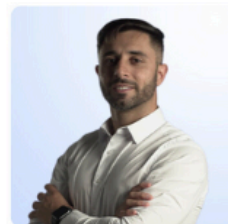
Ações Brasileiras



Carlos Júnior

Analista CNPI especialista em

Fundos Imobiliários



Thiago Armentano

Analista CNPI especialista em

Investimentos no Exterior

Acompanhamento

relatório atualizado em 19.06.2026

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os rankings e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados. Já em caso do ativo receber recomendação de venda, nossa sugestão se refere, única e exclusivamente, à retirada do ativo da carteira do investidor, uma vez que não incentivamos a prática de venda à descoberto.

Disclaimer

Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Thiago Affonso Armentano - CNPI EM-8454, com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras. O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, Os analistas de valores mobiliários envolvidos na elaboração do relatório (e/ou seus cônjuges ou companheiros) são, ou podem ser, titulares de valores mobiliários objeto do relatório, direta ou indiretamente, em nome próprio ou de terceiros. Na emissão deste relatório, a Simpla Invest, controladora do Simpla Club, poderá estar agindo em conflito de interesses em relação ao emissor, podendo (i) ter interesses financeiros e/ou comerciais relevantes e/ou (ii) estar envolvida na aquisição, alienação ou intermediação dos valores mobiliários objeto deste relatório. A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.

