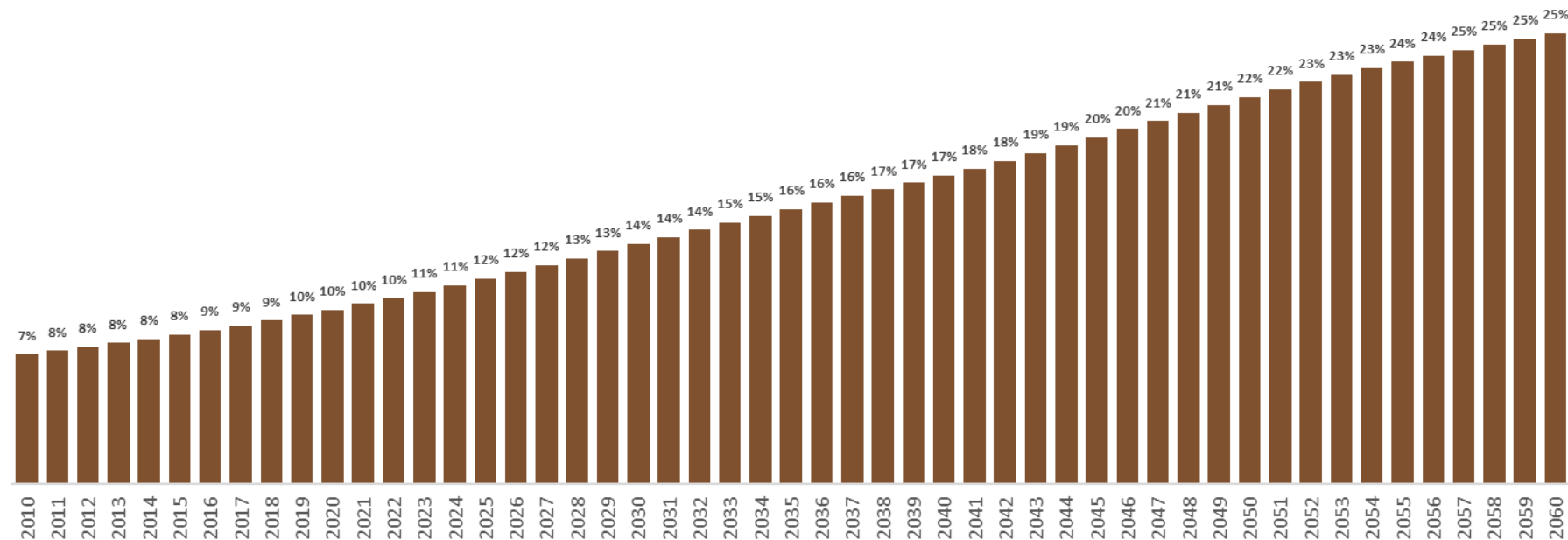


Localização

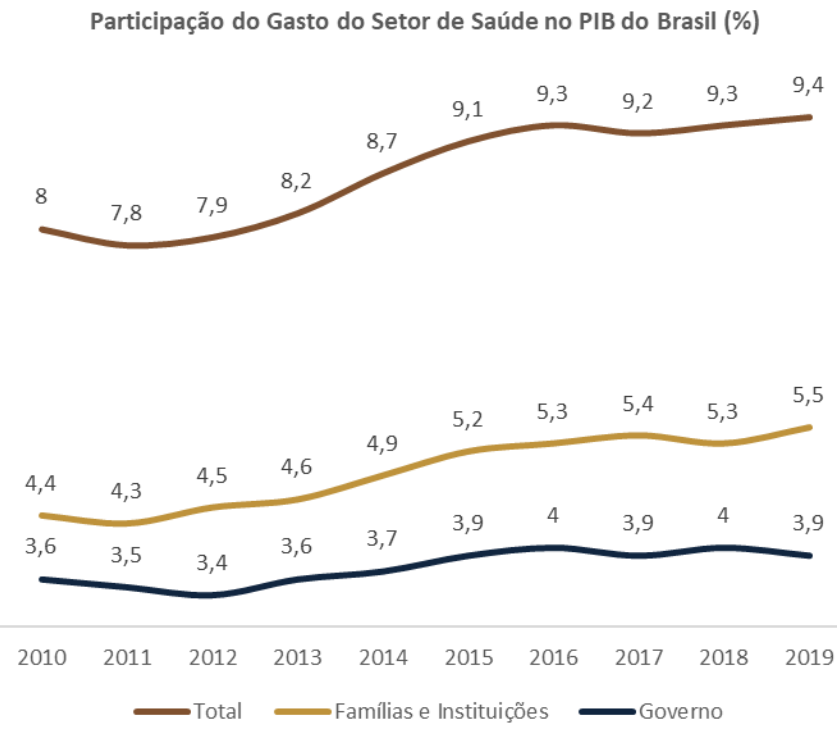
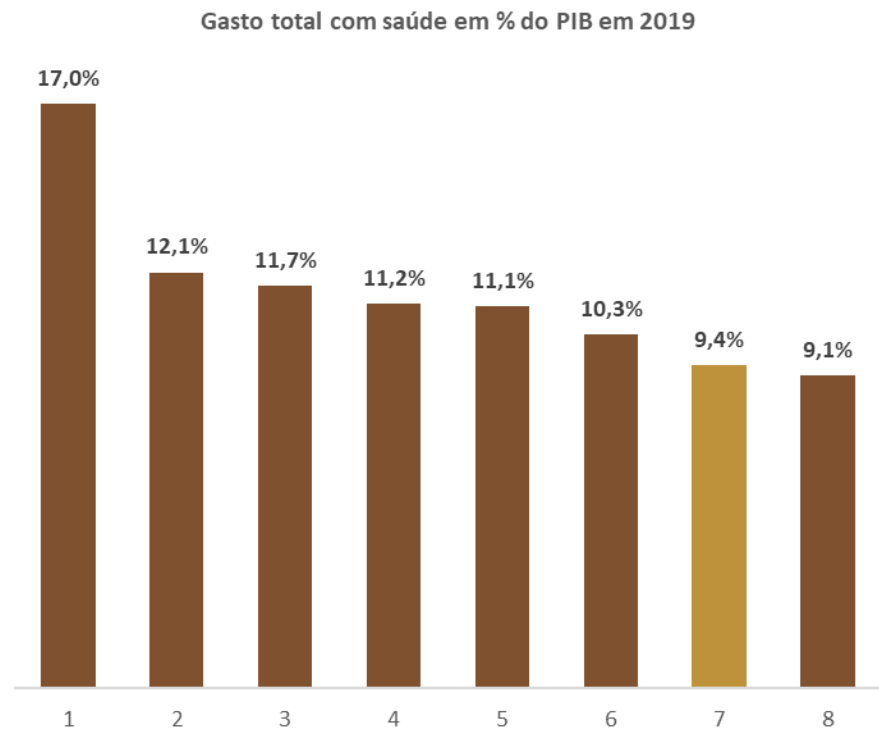


Quem gasta com saúde são os idosos, mercado que só tende a crescer

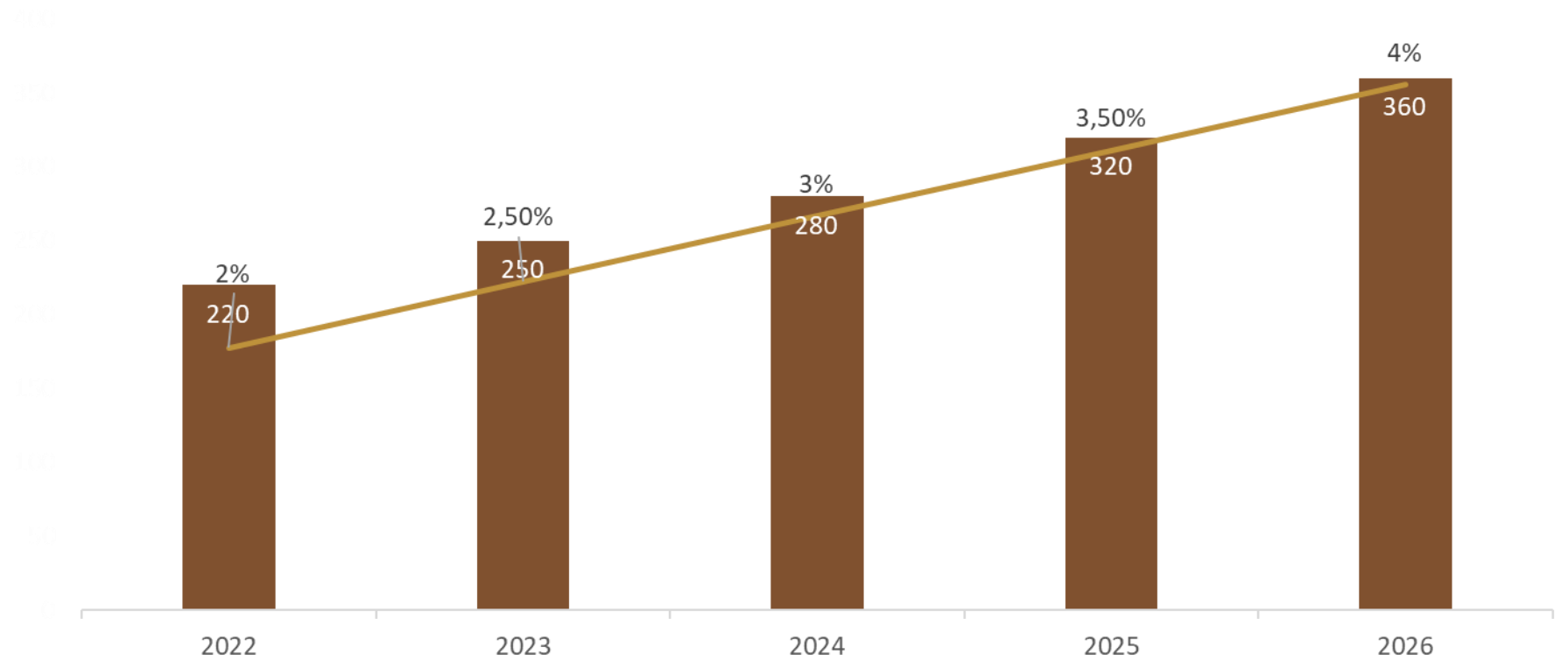
Evolução da População Idosa e % do total (IBGE)



Brasil gasta pouco com saúde relativo a outros países, o que vem crescendo



Ganho de escala com ganho de margem



Grupo Profarma

Tese de investimento

#1

Crescimento

A empresa possui planos de dobrar sua base de lojas nos próximos 5 anos

#2

Ganho de rentabilidade

Esperamos que a companhia migre do modelo único de distribuição de medicamentos, com ROIC na casa de 12%, para o modelo integrado, operando distribuição e varejo próprios, atingindo um ROIC de expansão de 30 a 40%. Algo que já aconteceu com a Panvel.

#3

Drivers de geração de valor

i. Não há necessidade de aumento do estoque central (no centro de distribuição), pois ele já está no negócio de distribuição, o que aumenta o ROIC de expansão, visto que o capital empregado é reduzido em cerca de 25%; ii. Não há necessidade de realizar capex em novos CD's, pois já possui 11 centros de distribuição que atendem mais de 96% do país; iii. Diluição do custo da sede (G&A), atualmente o G&A no varejo da Profarma é de cerca de 4,5% da receita, mas com a expansão a partir de 2021, haverá diluição nesta linha, que tem impacto direto no aumento da rentabilidade da companhia.

#4

Valuation descontado

Empresa negocia a 3,5x Ebitda, enquanto peers comparáveis rodam entre 10-15x Ebitda

GRUPO
PROFARMA

TICKER

PFRM3

PREÇO 06/2022

R\$ 8,50