



VIVARA

IPO Vivara

Nesse e-book você encontrará as principais informações sobre investir ou não no IPO da Vivara.



[@icaro_coimbra](https://www.instagram.com/icaro_coimbra)



[@escoladafortuna](https://www.instagram.com/escoladafortuna)

- Joalheria – Maior rede de lojas finas do Brasil - Criada em 1962 - celebridades endossam a marca – SP é a maior concentração de clientes – flexibilidade de perfil e preços
- Vivara Life, desde 2011, um sucesso – 30% das vendas da Vivara – preço democrático
- Excelente reputação no site “Reclame Aqui” – Diversos prêmios
- Setor muito fragmentado – Vivara tem apenas 10% e os 5 maiores somam 16% do mercado
- Importa ouro e prata do exterior, produz as peças na zona franca de Manaus e vende em 237 lojas próprias, 5x mais caro – Modelo verticalizado.



- Oferta primária (entra capital na Cia) e secundária (entra capital só para o Controlador)
- O controlador (Nelson Kaufman) está vendendo sua participação por R\$ 1 bi.
- Intenção do IPO é levantar R\$ 400 milhões: (1) abrir outras 200 lojas em 5 anos (quase dobrar o número de lojas) (2) nova fábrica (3) nova marca – ideia de expansão
- Por que o controlador quer vender participação tão relevante nesse momento? Chance de ouro nesse mercado altista?

Como participar do IPO

Prazo máximo para fazer a reserva foi até o dia 07/10

10/10 começa a ser negociado

Valor mínimo R\$ 3 mil – Informar na corretora o valor máximo que deseja pagar.

Demanda de 5x maior que a oferta no IPO

Preço da ação no IPO foi definido em 24 reais.



- Cresceu 12% o número de lojas nos últimos 3 anos - Maior parte das lojas em shoppings
- Margem Bruta 71% - Margem Ebitda 23% (cresceu pouco nos últimos 3 anos)
- ROIC de 42% (média 50% nos últimos 3 anos / Menor ROIC de 28%) – Excelente para o Varejo
- Receita Líquida cresceu 6% 2018 x 2017 – 13% de Junho/2019 x Junho/2018
- EBITDA estável 2018 x 2017 – 9% de Junho/2019 x Junho/2018
- Forte geradora de caixa (teoricamente, não precisaria do IPO)
- Endividamento baixo: 1x Dívida Líquida/EBITDA
- Ganho não recorrente de 103 milhões de PIS/COFINS em 2019



- Será a única loja de joias listada na bolsa, ou seja, ficamos sem comparação no mercado local. Tem que comparar com outras empresas no mundo, como a Tiffany.

	P/L	EV/EBITDA	P/VP	P/EBITDA
Vivara	24x	21x	5,6x	4,5x
Tiffany	20x	13x	3,48x	2,55x

- A Vivara vai crescer tanto assim para pagarmos esses múltiplos? Mercado americano é quase 20x o brasileiro e está desacelerando com o passar dos anos – as pessoas ainda se importam com joias? Se comparar com outras do varejo, como Lojas Renner ou Arezzo a Vivara pode ter um pequeno desconto, mas essas duas estão com o preço muito esticado.

	P/L	EV/EBITDA	P/VP	P/EBITDA
Vivara	24x	21x	5,6x	4,5x
Lojas Renner	38x	20x		
Arezzo	30x	16x		



Pontos fortes do negócio:

- Margens altas, marca reconhecida, administração do produto, presença nacional.
- Vivara foi bem na pior crise do Brasil.

Riscos do negócio:

- Perda do Benefício Fiscal da Zona Franca.
- Matéria prima dolarizada (Commodities).
- Empresa não conseguir entregar o crescimento prometido. Devemos lembrar que a gestão da empresa quer dobrar o faturamento em 5 anos, uma meta extremamente ousada se considerarmos que ela levou os quase 60 anos de vida para chegar até aqui. Isso parece mais o plano de Juscelino Kubitschek de fazer 50 anos em 5.
- À esse nível de preço de IPO, o investimento só faz sentido caso a empresa consiga crescer à taxas expressivas de pelo menos 20% ao ano.
- O risco do investidor está sempre pautado em 2 variáveis: risco do negócio (já vimos que esse quesito está ok) e risco de preço no investimento (esse é o preocupante no caso). Cabe a você decidir se acredita na capacidade da empresa de superar esse desafio.



Quer ser um megainvestidor? Acompanhe nossos conteúdos no Instagram e Youtube e pratique nossos ensinamentos.



Roberto Coutinho Machado



Ícaro Coimbra

