

CENÁRIO ECONÔMICO



VEZZA
LASER & INNOVATION
INOVAÇÃO,
TECNOLOGIA E
BEM-ESTAR.

2020 - 2021

report vezza 2020 - 2021

CENÁRIO ECONÔMICO

O Brasil passa por um momento de reestruturação e transformação de sua economia, construindo bases sólidas para a retomada do crescimento.

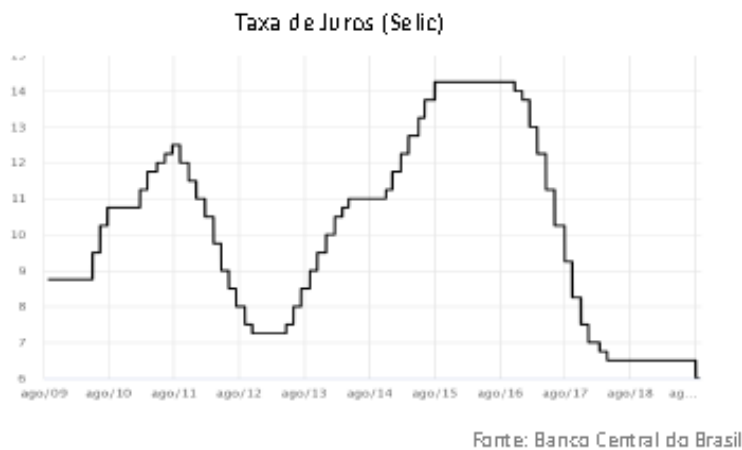
No âmbito fiscal, o cenário de reformas estruturais, previdência, tributária e no ambiente de negócios, juntamente com a agenda de privatizações, contribui para reduzir incertezas fundamentais sobre a economia.

A melhora das expectativas sobre a sustentabilidade fiscal impacta positivamente nível de confiança do consumidor e do investidor, estimulando o consumo e o investimento privado.

Boletim Focus	2019	2020	2021	2022
Inflação (IPCA)	3,71	3,90	3,75	3,50
Câmbio (R\$/US\$)	3,78	3,81	3,86	3,90
Meta Selic (% a. a.)	5,0%	5,5%	7,0%	7,0%
PIB (% ano)	0,8%	2,2%	2,5%	2,5%

CENÁRIO ECONÔMICO

No âmbito monetário, o Banco Central do Brasil afirma que, com a inflação controlada e com uma conjuntura econômica favorável, existe espaço para um novo ciclo de estímulos a economia, através da redução de juros.



ANÁLISE DO SETOR

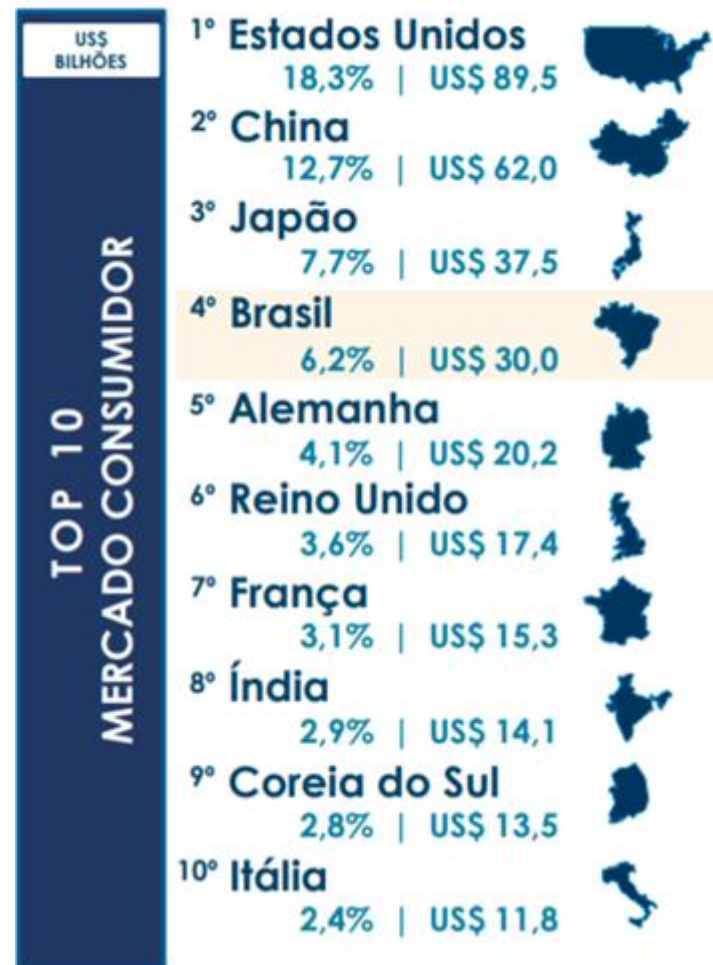
O Mercado de Beleza

Beleza é um tema extremamente influente na sociedade brasileira.

Segundo a Pesquisa de Beleza realizada pela Euromonitor, o Brasil é o **4º maior mercado consumidor global de beleza e estética, com 6,2%** de fatia de mercado em 2019. Dentro da América Latina, o Brasil representa 48,6% desse mercado.

A revista Stylist apresentou uma pesquisa que mostra que a mulher brasileira gasta anualmente **11 vezes mais com beleza do que** as mulheres inglesas.

Do total de buscas sobre beleza realizadas no Google, o Brasil fica em segundo lugar, representando 7,5% das pesquisas.



A horizontal yellow banner with a white network pattern of dots and lines on the left side. The text 'ANÁLISE DO SETOR' is centered in white, bold, uppercase letters.

ANÁLISE DO SETOR

ANÁLISE DO SETOR

Crescimento

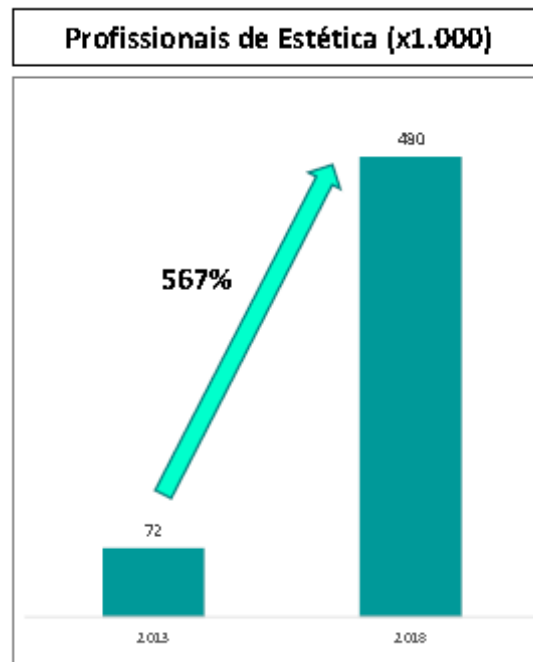
Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC), o mercado de estética cresceu **567% no Brasil nos últimos cinco anos, passando de 72 mil para mais de 480 mil** profissionais.

Ainda segundo a ABIHPEC, a perspectiva de crescimento do setor em 2019 é de 1,5% a 2% em comparação ao ano de 2018, quando o setor movimentou **R\$47,5 bilhões**.

De acordo com a Euromonitor, o setor terá um crescimento acumulado de **14,3% até 2020, uma média de 2,7% anualmente**, considerando os últimos 5 anos.

Alem disso, segundo pesquisa realizada pela Mintel, inovação é um fator importante para o setor.

O Brasil é o **3º mercado global em** lançamento de produtos por ano.





ANÁLISE DA INDÚSTRIA

ANÁLISE DA INDÚSTRIA

Definição

A Indústria VEZZA produz e comercializa equipamentos que são utilizados em tratamentos de estética.

Consumidores

Seus clientes são as clínicas profissionais das áreas de Cirurgia Plástica, Dermatologia, Ginecologia, e do setor de Saúde e Beleza que compram e alugam os equipamentos para realizar tratamentos de beleza em seus pacientes. Dos 480 mil profissionais do mercado de estética, estima-se que 20% são da área de Saúde e Beleza.

Esse setor investe em equipamentos de alta qualidade e de última geração para atenderem a demanda de um mercado que valoriza a inovação e tratamentos de última linha. Portanto, os profissionais de estética estão dispostos a pagar preços mais altos por equipamentos recentemente lançados e, portanto, mais modernos, eficazes e eficientes, assim como o consumidor final também está disposto a pagar mais por tratamentos novos e mais eficazes.

No conjunto de clientes, além dos consumidores mencionados, há também empresas locadoras que compram os equipamentos e alugam para as clínicas e empresas deste Setor.

ANÁLISE DA INDÚSTRIA

Estrutura do Mercado

A indústria pode ser dividida em dois grupos de empresas que possuem modelos de negócio diferentes. O primeiro grupo, Fabricantes, é composto por empresas que compram peças e partes de fornecedores nacionais ou estrangeiros (eletrônicos em geral) e montam o equipamento no Brasil. O segundo, Importadoras, é composto por empresas que revendem equipamentos importados.

Grande parte do mercado está concentrado nas mãos de apenas poucas empresas. Marcas fortes, certificações e registros da ANVISA configuram as barreiras à entrada de novos concorrentes.

As empresas investem em marketing, inovação e qualidade para atingirem certo grau de diferenciação em seus produtos. Investimentos em P&D são necessários para manter-se competitivo na indústria e para desenvolver novos produtos e assim evitar que a cópia de produtos leve à perda de mercado. O prazo para obtenção dos certificados e registros da ANVISA varia de um a dois anos.

ANÁLISE DA INDÚSTRIA

Fornecedores

As empresas Fabricantes importam insumos eletrônicos de fornecedores, em sua maioria, chineses.

O mercado competitivo internacional desses insumos proporciona custos baixos, mesmo depois de incluir os custos com importação.

Por outro lado, as Importadoras (de produtos acabados) se deparam com custos muito maiores, o que pode se traduzir em margens mais apertadas e em maiores dificuldades em competir com os preços de produtos nacionais.

Alem disso, essas empresas são muito dependentes de seus fornecedores, uma vez que o ambiente regulatório da ANVISA impõem regras rígidas para esse tipo de atividade.

ANÁLISE DA INDÚSTRIA

Ciclo da Indústria

A indústria como um todo está entrando num novo estágio de crescimento, após passar por uma fase de declínio, iniciada em 2015, período da crise econômica brasileira.

Em recessão, os consumidores passaram a comprar equipamentos de marcas menos exclusivas, atraídos por preços menores. Esses substitutos próximos fizeram com que as empresas donas das principais marcas perdessem a habilidade de manter ou aumentar preços, causando uma guerra geral de preços na indústria.

A recessão também afetou o consumidor final que passou a realizar tratamentos com preços menores e menos frequentemente.

ANO	PIB	INDÚSTRIA GERAL
2009	-0,3	-7,4
2010	7,5	10,5
2011	2,7	0,4
2012	0,9	-2,5
2013	2,3	1,2
2014	0,1	-1,2
2015	-3,8	-8,3
2016	-3,6	-6,6
2017	1,0	0,2
2018	1,1	0,4
CAGR - 10 anos	0,7	-1,5

Fonte: ABIHPEC



ANÁLISE DA EMPRESA

Perfil Corporativo

ANÁLISE DA EMPRESA

VEZZA - Uma empresa estabelecida desde 2007, fundada como uma S/A capital fechado no campo da tecnologia laser para medicina e nanotecnologia para restauração e conservação das fibras capilares. a VEZZA acompanha e participa ativamente do avanço tecnológico do setor médico e do setor da saúde e beleza, criando tecnologia e difundindo cultura e conhecimento.

Com um corpo de profissionais que detém conhecimentos nos campos mais diversos da utilização do laser, em termos de inovação, eficiência e tecnologia a dinâmica na criação de ideias estimula novas oportunidades e permite o compartilhamento contínuo de diferentes habilidades e metodologias, com o objetivo de explorar novas possibilidades fora das práticas cotidianas.

Fabrica e comercializa equipamentos de alta tecnologia, microcontrolados e digitalizados, que se destacam pela qualidade, segurança e resultados.

Destacando todos esses anos de trabalho serio e pioneiro, focado em intensas pesquisas e no desenvolvimento de aparelhos para saúde e beleza.

VEZZA possui certificação reconhecida pelo IAF (International Accreditation Forum) e a Certificação das Boas Praticas de Fabricação.

CAPACIDADE PRODUTIVA

A VEZZA tem uma fabrica com capacidade máxima de produção mensal de 80 equipamentos. Contudo, a empresa consegue atingir seus objetivos de faturamento com apenas metade da capacidade produtiva. Isso indica que ha espaço para crescer apenas com a contratação de Mao de obra, sem necessidade de investimentos em expansão da capacidade produtiva.

Com a retomada do crescimento, a empresa se beneficiara de Produção Mensal economias de escala, graças a diluição de custos fixos.



CRESCIMENTO MERCADOLÓGICO

CRESCIMENTO MERCADOLÓGICO

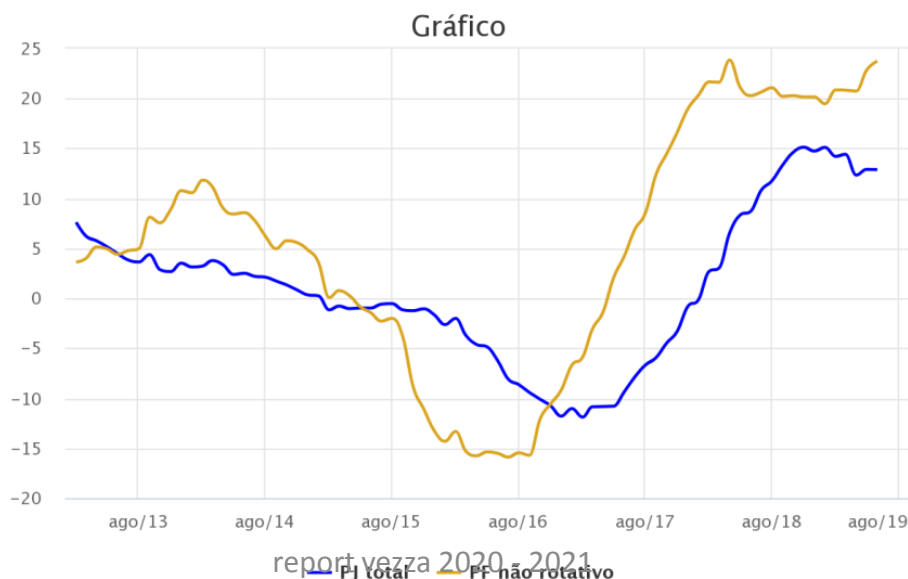
Retomada do Crescimento de Curto Prazo e Econômico

Concessões de Crédito: Recursos Livres

Fonte: Banco Central do Brasil

O cenário de reformas e privatizações reduz a incerteza e estimula a economia de forma a impactar a demanda em todos os setores.

Alem disso, a postura do Banco Central do Brasil em continuar com a redução das taxas de juros resulta em menores custos, estimulando investimento e crescimento. Com a melhora nas condições de credito, as clinicas investem mais em aparelhos de ultima geração, que possuem preços mais elevados.



Crescimento de Curto Prazo - Vantagens Competitivas

Inovação - A VEZZA esta pronta para lançar 4 produtos revolucionários no mercado nacional.

Barreiras a Entrada:

Devido a forte presença regulatória da ANVISA, o processo de certificação e registro dos equipamentos é complexo e longo – demora de dois a três anos.

A VEZZA, portanto, se beneficiara de uma concorrência fraca (representada pelas empresas importadoras) nos seus 4 produtos de lançamento.

VEZZA com seus profissionais reconhecidos no setor, referencia em qualidade e pioneirismo os seus equipamentos, o que garante uma rápida penetração de seus lançamentos no mercado.



ESTRUTURA DE MERCADO

CONCORRENTES

Por causa do declínio do faturamento total da indústria nos últimos anos, muitos dos competidores da VEZZA estão operando com alta capacidade ociosa, altos custos fixos e baixa lucratividade. Além disso, a ofensiva inovadora da VEZZA distanciam a nossa marca ainda mais dessas empresas.

Esse cenário, além de representar uma estrutura competitiva favorável, também oferece boas oportunidades de aquisições para expansão regional, do portfólio de produtos e da capacidade produtiva.

VANTAGENS COMPETITIVAS SUSTENTÁVEIS

Inovação:

A VEZZA acredita que, para perpetuar seu crescimento no longo prazo, é necessário assumir o pioneirismo da indústria através de inovação.

O ciclo de inovação da indústria foi de aproximadamente 4 anos, na última década. Para estar a frente desse ciclo, a empresa investe em P&D, assumindo o compromisso de realizar inovações incrementais e radicais nesse período.

Através de inovação e qualidade que a VEZZA criará uma marca líder no mercado, assumindo posições de destaque no setor da Saúde Beleza.

OPORTUNIDADE DE INVESTIMENTO

Consolidação do setor: Devido ao declínio do faturamento total da indústria nos últimos anos, muitos dos competidores da VEZZA estão operando com alta capacidade ociosa, altos custos fixos e baixa lucratividade. Além disso, a ofensiva inovadora da VEZZA ameaça ainda mais a lucratividade e a sobrevivência dessas empresas. Esse cenário oferece boas oportunidades de aquisições para expansão regional, do portfólio de produtos e da capacidade produtiva, fazendo da VEZZA a escolha perfeita para liderar uma consolidação no setor.

Geração de receita recorrente: Os equipamentos da VEZZA podem ser controlados a distância e acumular dados de suas operações. Sendo assim, além da modalidade de aluguel, existe a possibilidade de cobrança por serviço (tratamento) ou por pulso gerado pelo equipamento, fidelizando o cliente (que teria, periodicamente) e obtendo dados de mercado sobre tratamentos de beleza e sobre o funcionamento das máquinas.

Manutenção preventiva: Os dados gerados pelos equipamentos permitirão a VEZZA melhorar seu serviço de manutenção, antecipando problemas, reduzindo o custo e aumentando o tempo de operação (importante para as modalidades de vendas por serviço), pois as informações relacionadas ao desempenho e funcionamento das máquinas estaria sendo constantemente recebida na VEZZA.

Informações sobre tratamentos: O banco de dados gerado, com informações sobre vários tipos de tratamentos de beleza, interessam as empresas do setor, para que possam suprir demandas que estejam associadas a esses tratamentos.

Exportações: A VEZZA possui TECNOLOGIA que pode ser vendida nos principais mercados internacionais, além de ministrar cursos de capacitação profissional regularmente nestes mercados de forte apelo nos tratamentos estéticos.

OPORTUNIDADE DE INVESTIMENTO



O mercado de beleza no Brasil é o quarto maior do mundo e cresce a ritmo acelerado.



A indústria de equipamentos de estética e medicina estética é altamente lucrativa.



Seus dois próximos lançamentos revolucionarão o mercado.



Fortes barreiras de entrada fazem com que a empresa se mantenha como monopolista nacional nos próximos anos.



A empresa apresenta excelentes oportunidades: consolidação de mercado, exportação e expansão dos serviços.