



igc, nosso deal
é com você



O Case

Instruções

igc , nosso deal
é com você

Companhia do igc Challenge 2022

Empresa referência no mercado de produtos e serviços pet do Nordeste



A PetCo

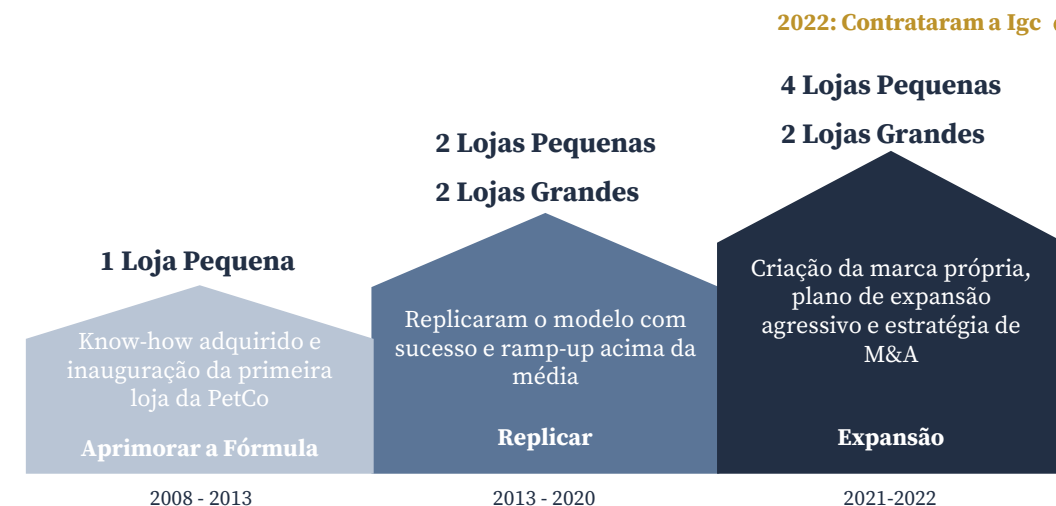
- ✓ Fundada em 2008, a PetCo é uma empresa de varejo pet, com um portfólio completo de serviços e produtos;
- ✓ Dentre os principais diferenciais da PetCo, temos: (i) localização estratégica em grandes capitais nordestinas, região ainda subpenetrada; (ii) clientes fiéis e satisfeitos (NPS de 75, superior aos principais players de varejo pet); (iii) mix de produtos e serviços amplo (mais de 25 mil SKUs¹ e fornece todo o tipo de serviço aos pets) e diversificado (atende todos os tipos de pets e possui uma alta variedade de marcas em suas prateleiras); e (iv) reconhecida como uma empresa *one-stop-shop* referência de varejo pet na sua região de atuação;
- ✓ Hoje a PetCo possui 6 lojas próprias: 4 pequenas e 2 grandes, além de um plano agressivo de abertura de novas lojas com o objetivo de se consolidar como o maior *player* de varejo pet do Nordeste. As lojas pequenas são importantes para a Companhia capturar clientes regionais e que buscam mais praticidade. Já nas lojas grandes, a PetCo consegue oferecer serviços adicionais e, com isso, obter maiores margens.

Histórico

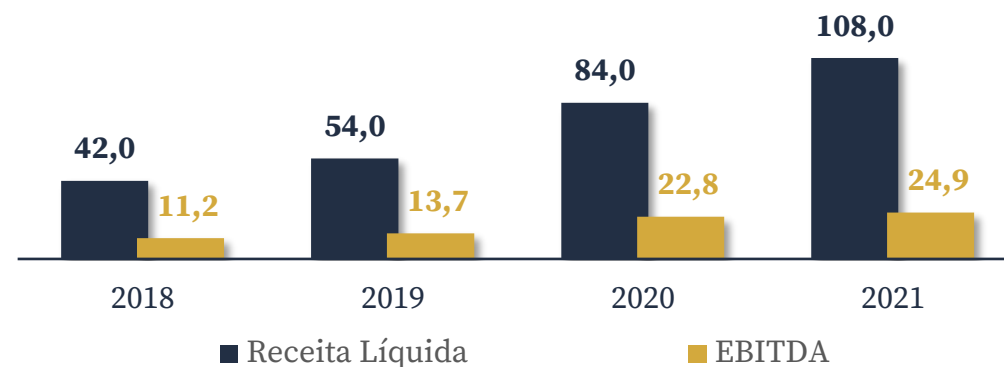
- ✓ Marcelo (CEO) e Patrick (CFO) são empreendedores com vasta experiência no setor, e decidiram fundar a PetCo no Nordeste por ser uma região ainda subpenetrada em serviços e produtos pet;
- ✓ Desde a fundação, a PetCo oferece um mix de produtos diferenciado e serviços de alta qualidade à seus clientes, possuindo margens saudáveis e muito acima de seus concorrentes;
- ✓ Em 2021, os sócios-fundadores decidiram investir em uma nova vertente na qual eles acreditam que trará um certo incremento na margem bruta da Companhia: marcas próprias com posicionamento premium. Para isso, eles contrataram uma consultoria especializada em *branding* e *customer experience*.

¹ Stock Keeping Unit, ou Unidade de Manutenção de Estoque.



Abertura de Novas Lojas



Informações Financeiras (Em R\$ MM)



Portfólio da Companhia e Linhas de Receita

		Breakdown da Receita por Loja	
		Pequena	Grande
	<p>➤ Produtos Pet – Margem Bruta: 40%</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Brinquedos, rações, petiscos e medicamentos✓ Marca própria de produtos <i>premium</i> a partir de 2022✓ Mix de produtos amplo e diversificado: mais de 25 mil SKUs¹	55%	45%
	<p>➤ Casa & Jardim – Margem Bruta: 35%</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Produtos de jardinagem, limpeza e decoração em geral	15%	10%
	<p>➤ Serviços de Tosa & Banho – Margem Bruta: 60%</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Cuidados estéticos com pets, incorporado ao portfólio no conceito <i>one-stop-shop</i>	30%	25%
	<p>➤ Clínica Pet – Margem Bruta: 70%</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Vacinas, exames e pequenas cirurgias✓ Presente apenas nas lojas grandes	0%	20%

Conceito de Compra: **Varejo e Entretenimento**

Empresas Comparáveis



¹ Stock Keeping Unit, ou Unidade de Manutenção de Estoque.



O Case
Instruções

igc , nosso deal
é com você

Instruções Gerais & Estrutura

O Challenge

- ✓ Competição de M&A para estudantes universitários;
- ✓ Os participantes assumirão o papel de profissionais de M&A e irão **assessorar uma companhia fictícia em busca de um novo investidor.**

Funcionamento & Etapas

- ✓ Os grupos participantes passarão por três etapas, realizando **atividades reais do dia-a-dia** dos profissionais da igc Partners:
 1. Teaser
 2. Tese de Investimento & Valuation
 3. Negociação

Premiação & Recrutamento

- ✓ O grupo vencedor receberá um prêmio de **R\$ 15 mil**;
- ✓ Todos os participantes da etapa final podem receber uma **proposta de trabalho da igc Partners** como estagiário, estagiário de férias ou analista

Etapas do Case



A igc é contratada para assessorar a PetCo

- ✓ Patrick e Marcelo, os clientes, possuem, cada um, 50% da Companhia
- ✓ Os grupos foram contratados pela PetCo com o intuito de buscar investidores estratégicos e financeiros que tenham interesse em investir na Companhia
- ✓ A Companhia se importa muito com a confidencialidade do processo

Etapas do Case



Primeira Entrega: Pitch de Venda (Teaser) da Empresa

- ✓ Os grupos deverão fazer um vídeo com no máximo 2 minutos;
- ✓ O vídeo é uma primeira abordagem para um fundo de *private equity* ou investidor estratégico;
- ✓ O fundo ou o investidor estratégico que está sendo abordado ainda não assinou o acordo de confidencialidade (NDA) e ainda não tem conhecimento sobre qual é a empresa e nenhum detalhe da transação;
- ✓ É nessa etapa que os grupos começam a definir a estratégia de venda e a forma que irão posicionar a empresa. Criatividade é fundamental;
- ✓ O objetivo do vídeo é gerar o interesse do investidor para assinar o acordo de confidencialidade e receber os materiais de marketing da companhia (Memorando de Informações e Tese de Investimento);
- ✓ Os grupos receberão um material detalhando o histórico e operações da companhia.

O grupo deverá postar o vídeo até o dia 15/08/22 às 18h no site challenge.igcp.com.br, utilizando o login e senha de acesso

Etapas do Case



Segunda Entrega: Vídeo de Apresentação da Tese de Investimento e Valuation

- ✓ Após o resultado da primeira fase os aprovados para a segunda fase receberão um excel de suporte para as projeções financeiras da companhia;
- ✓ Cada grupo deverá montar uma tese de investimentos para ser enviada aos possíveis compradores. A tese de investimento é a alma do memorando de informações da companhia. Ao ler a tese o investidor/comprador deverá ficar muito motivado a submeter uma proposta indicativa para a companhia;
- ✓ Os investidores que receberem o material já assinaram o acordo de confidencialidade e demonstraram interesse em entender mais sobre a empresa;
- ✓ Cada grupo deverá montar um material apresentando o valuation da empresa, demonstrando o racional utilizado e as principais premissas. Lembre-se: apresentar um valuation que condiz com a realidade de mercado é fundamental para alinhamento de expectativas;
- ✓ **Bônus:** Cada grupo terá direito a uma sessão em inglês com um sócio da igc e terá a oportunidade de agendar um horário para tirar dúvidas com duração de 15 minutos;
- ✓ Cada grupo deverá enviar dois vídeos, com no máximo 3 minutos cada: o primeiro apresentando a tese de investimentos para um investidor e um segundo com a indicação de valuation para os seus clientes. Caso o grupo prefira, poderá ser feito apenas um vídeo com no máximo 6 minutos;
- ✓ Os grupos deverão enviar o modelo financeiro com as projeções da companhia para a igc.

O grupo deverá postar o vídeo até o dia 05/09/22 às 18h no site challenge.igcp.com.br, utilizando o login e senha de acesso

Etapas do Case



Fase Final: Negociação de Propostas

- ✓ Os aprovados para a fase final serão convidados a vir ao escritório da igc em um dos dias 20/09, 21/09 e 22/09
- ✓ Os grupos aprovados para a fase final receberão por e-mail no dia 12/09 propostas indicativas para investimento/aquisição da empresa, além do horário em que a negociação ocorrerá
- ✓ Os finalistas serão submetidos a rodadas de negociação, com investidores e com os clientes. As rodadas de negociação serão baseadas nas propostas enviadas
- ✓ Os sócios irão avaliar o conjunto: estratégia de negociação + deal fechado

Será realizada entre os dias 20 e 22 de setembro no escritório da igc partners, localizado em São Paulo



Equipe Challenge
challenge@igcp.com.br
11 3815 3533

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2277, 6º andar
01452-000, Jardim Paulistano, São Paulo
11 3815-3533