

VIABILIDADE ECONOMICO FINANCEIRA DE INVESTIMENTOS NO AMBIENTE ATUAL

A PERSPECTIVA DE EMPREENDEDORES E INVESTIDORES
NO MERCADO DE FUSÕES E AQUISIÇÕES EM ENERGIA
METODOLOGIA PARA VENDER UMA EMPRESA



SP, 20 de Março de 2012

CAPITAL INVEST



v2.01

CAPITAL INVEST ASSESSORA EM FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS

CAPITAL INVEST é uma “boutique”, com presença no Brasil e na Europa, que assessora na:

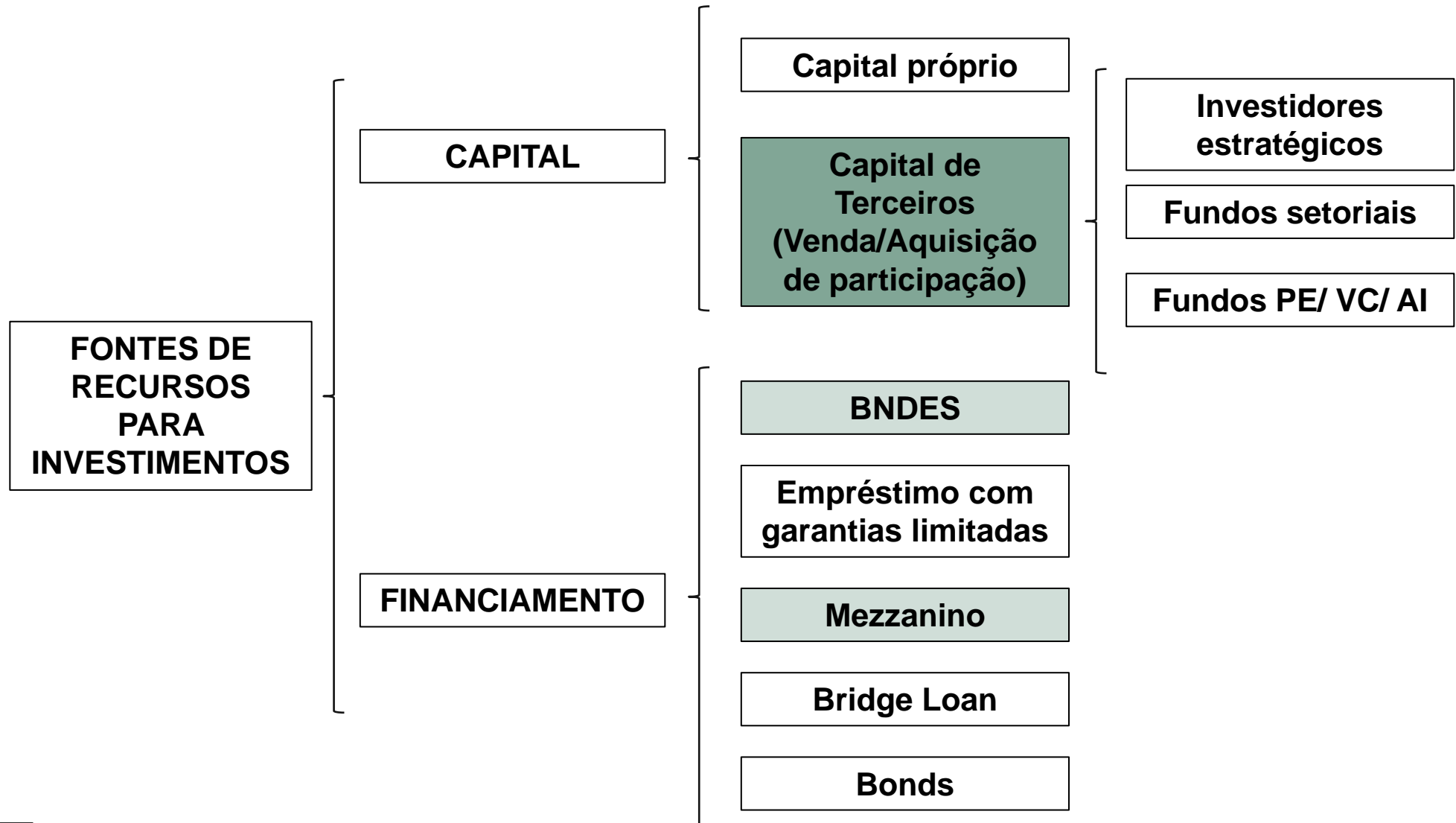
- **Venda de ativos a investidores nacionais e internacionais, por parte de empreendedores e empresas brasileiras.**
- **Aquisição de ativos no Brasil por parte de investidores nacionais e internacionais.**

CAPITAL INVEST assessora e lidera todas as fases do processo de compra ou venda do projeto ou empresa, incluindo:

- **Seleção de ativos (apenas em caso de compra).**
- **Modelagem financeira e avaliação de ativos ou empresas.**
- **Road show (apenas em caso de venda).**
- **Oferta não vinculante.**
- **Due Diligence.**
- **Oferta vinculante e negociações até a assinatura do contrato.**

Os sócios da CAPITAL INVEST acumulam uma experiência em transações de F&A de mais de R\$20bi.

ESTA APRESENTAÇÃO FOCARÁ NO PONTO DE VISTA DOS EMPREENDEDORES E INVESTIDORES QUE TRANSACIONAM PARTICIPAÇÕES EM PROJETOS DE ENERGIA



 Foco principal do trabalho de assessoramento da CI, e desta palestra.

 Foco secundário do trabalho de assessoramento da CI.

INDEX

O que está acontecendo em F&A – Energia – Brasil?

Por que esta movimentação?

Oportunidades e Dificuldades no segmento PCHs no Brasil

O ponto de vista do empreendedor:

- **Como otimizar o ganho na venda de um projeto de PCH?**

O ponto de vista do investidor:

- **Quais as vantagens e riscos das aquisições internacionais?**
- **Como otimizar a relação ganho/risco numa aquisição?**

NOTÍCIAS SUGEREM QUE O MERCADO DE F&A EM ENERGIA NO BRASIL ESTÁ MAIS ATIVO DO QUE NUNCA

17-06-2010. Estatal chinesa compra Plena por R\$ 3 bilhões

19-01-2011. Iberdrola compra distribuidora Elektro por US\$2,4 bi

07-04-2011. CPFL compra SIIF Energies por R\$ 1,5 bilhão

06-05-2011. Brookfiel compra PCH do grupo Bertin

15-06-2011. EDP Energias do Brasil adquire UHE Santo Antônio do Jari por R\$ 1,270 bilhão

27-06-2011. EDF define estratégia de expansão e planeja crescer no Brasil

07-07-2011. Pela primeira vez, as economias em desenvolvimento superaram às dos países desenvolvidos em investimentos em projetos de energia renovável

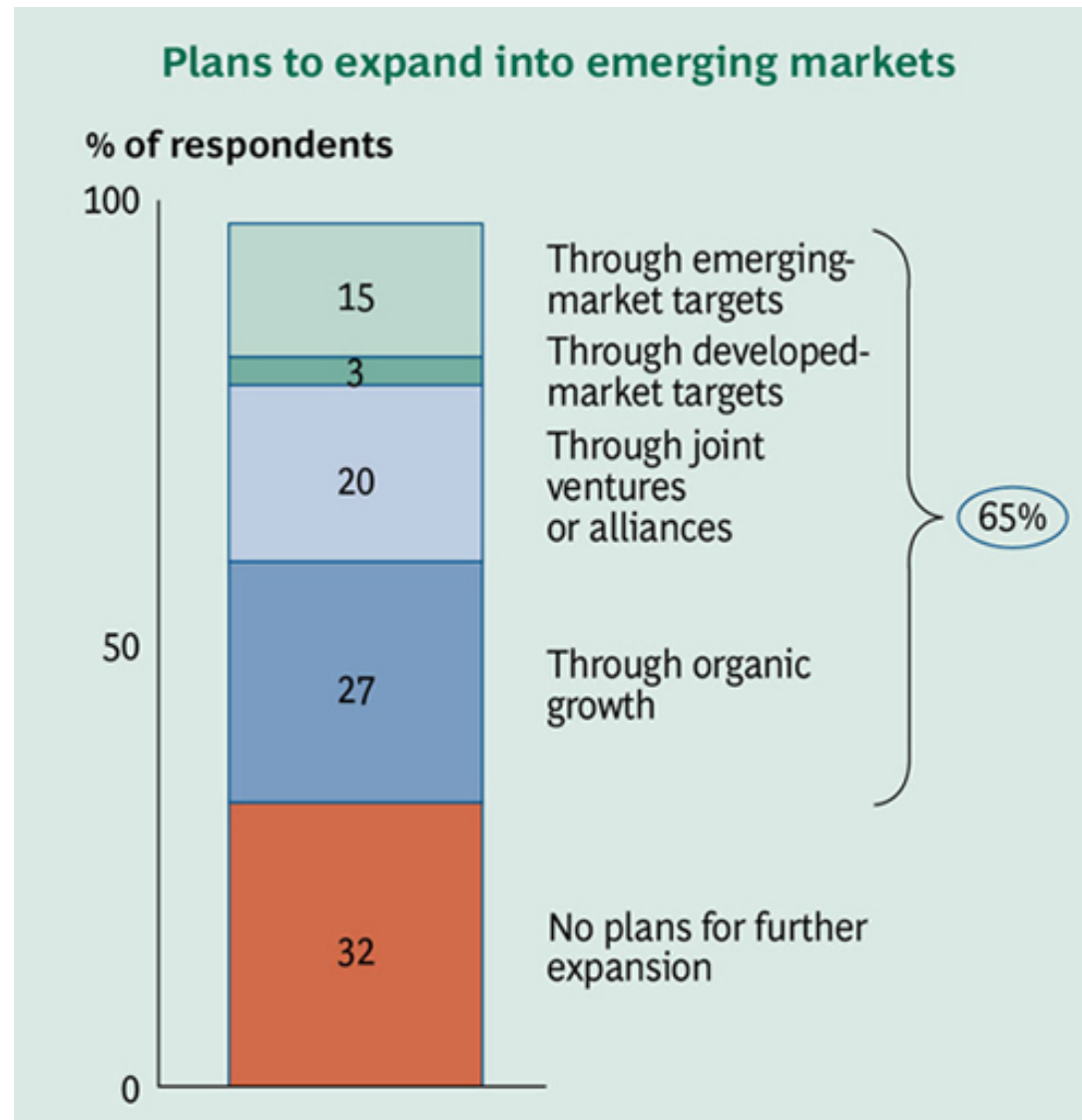
19-08-2011. CPFL Renováveis compra PCH Santa Luzia

14-10-2011. EDP conclui compra de UHE

02-01-2012. Energisa compra PCH Cristina

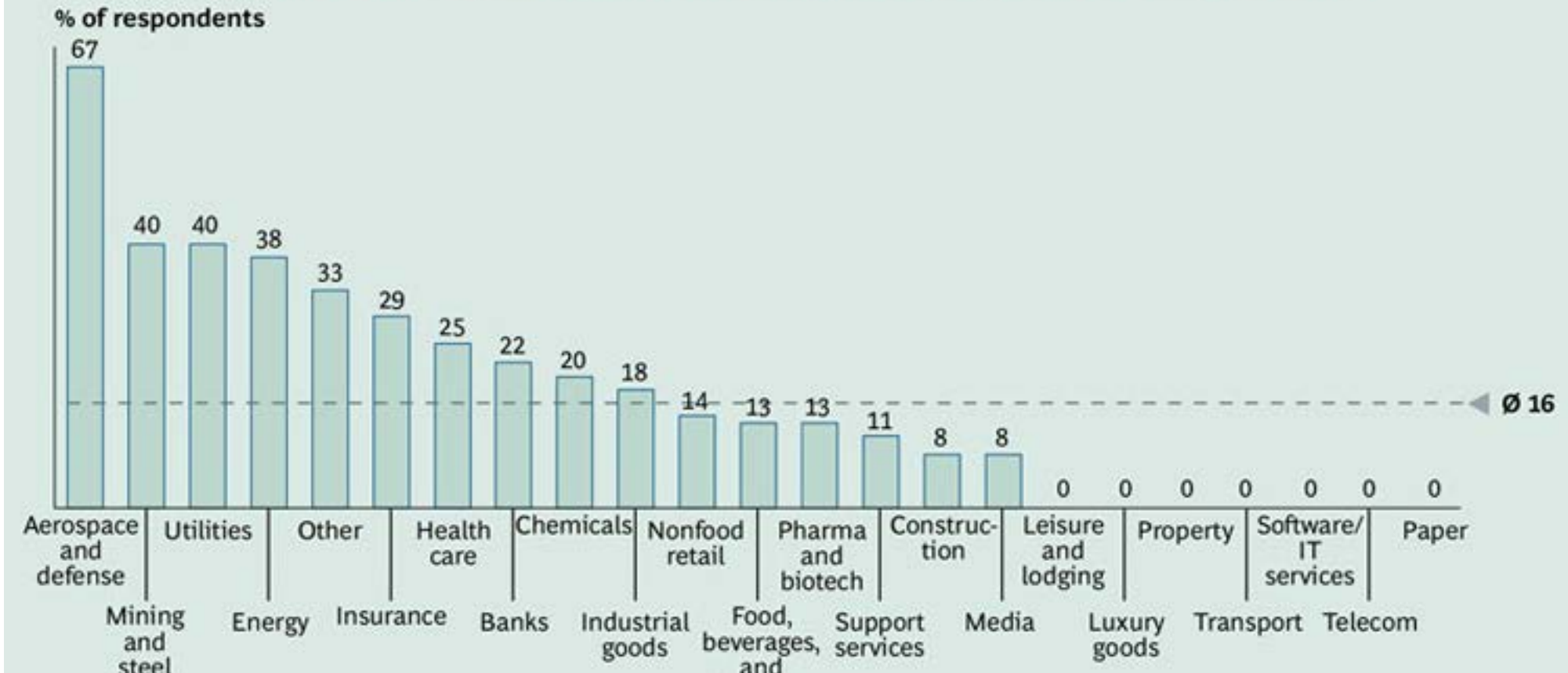
13-02-2012. Light compra participação em quatro PCHs por R\$25 milhões

2/3 DAS GRANDES E MÉDIAS EMPRESAS DA EUROPA TEM PLANOS DE EXPANSÃO PARA PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO E 18% DELAS PLANEJAM A EXPANSÃO VIA F&A



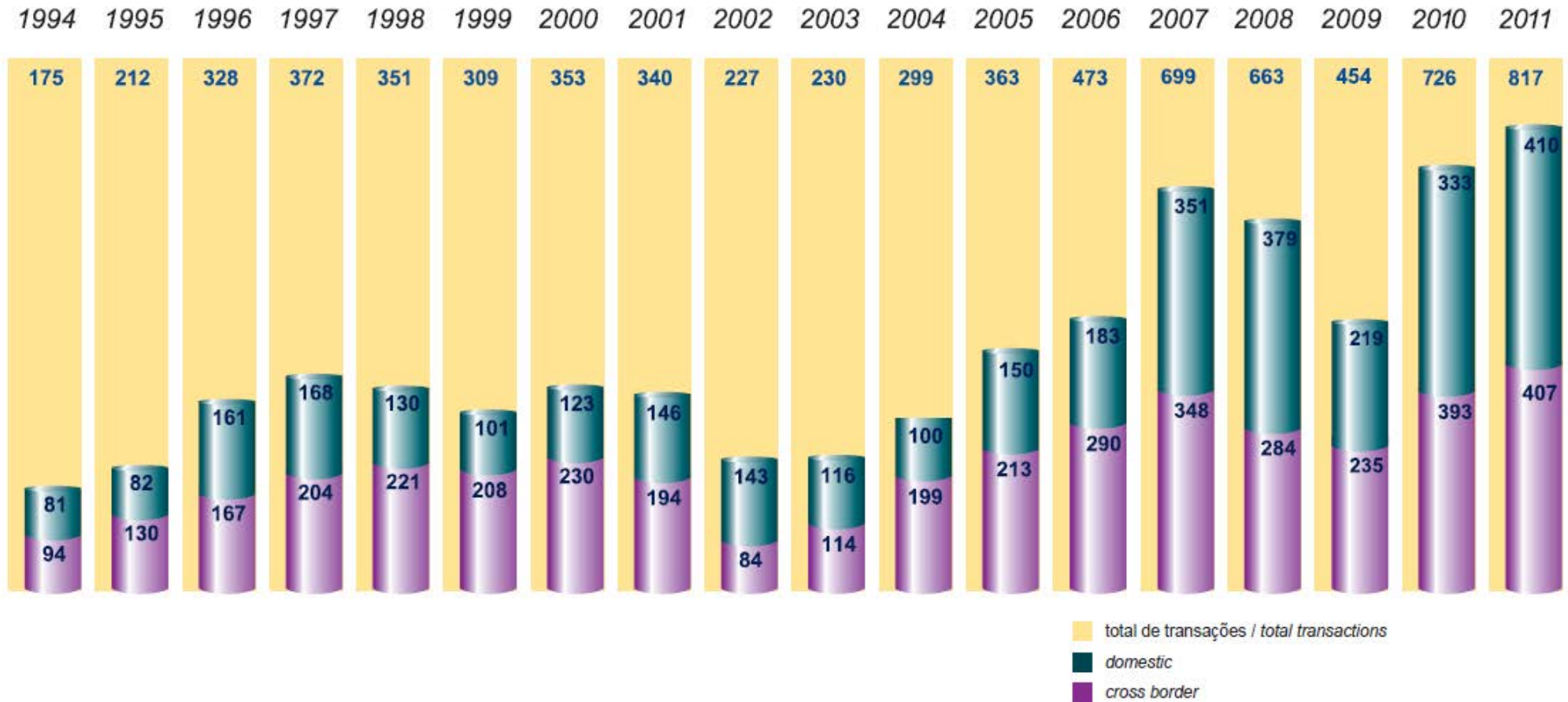
A PROPORÇÃO DE EMPRESAS QUE PLANEJARAM AQUISIÇÕES EM 2011 NO SETOR DE ENERGIA É DE 38% VS. UMA MÉDIA DE 16%

Proportion of companies likely to make large-scale acquisitions in 2011, by industry



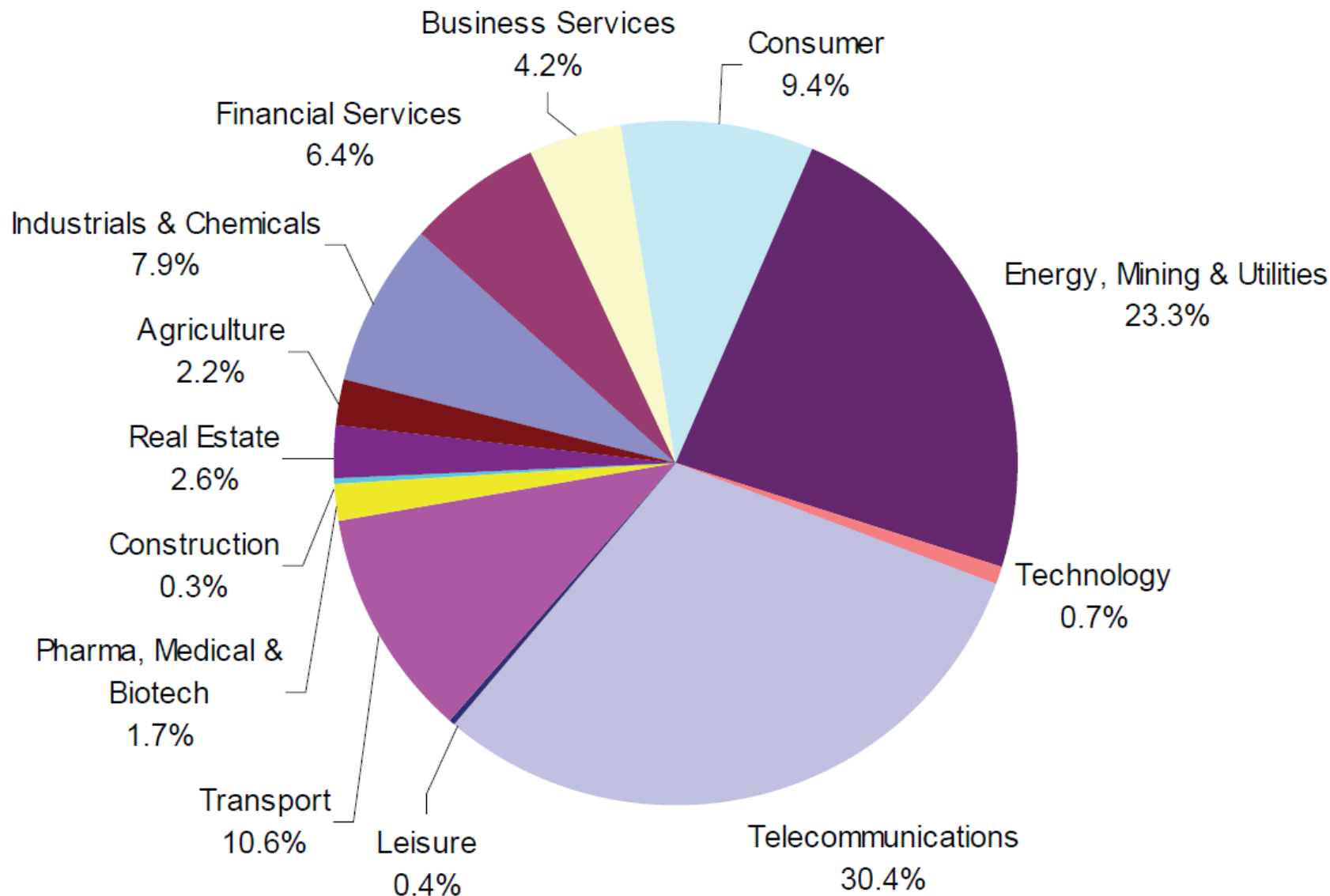
Fonte: UBS and BCG CEO/Senior Management Euro M&A Survey 2010

Em 2010 e 2011 O MERCADO DE FUSÕES E AQUISIÇÕES NO BRASIL BATEU RECORDES



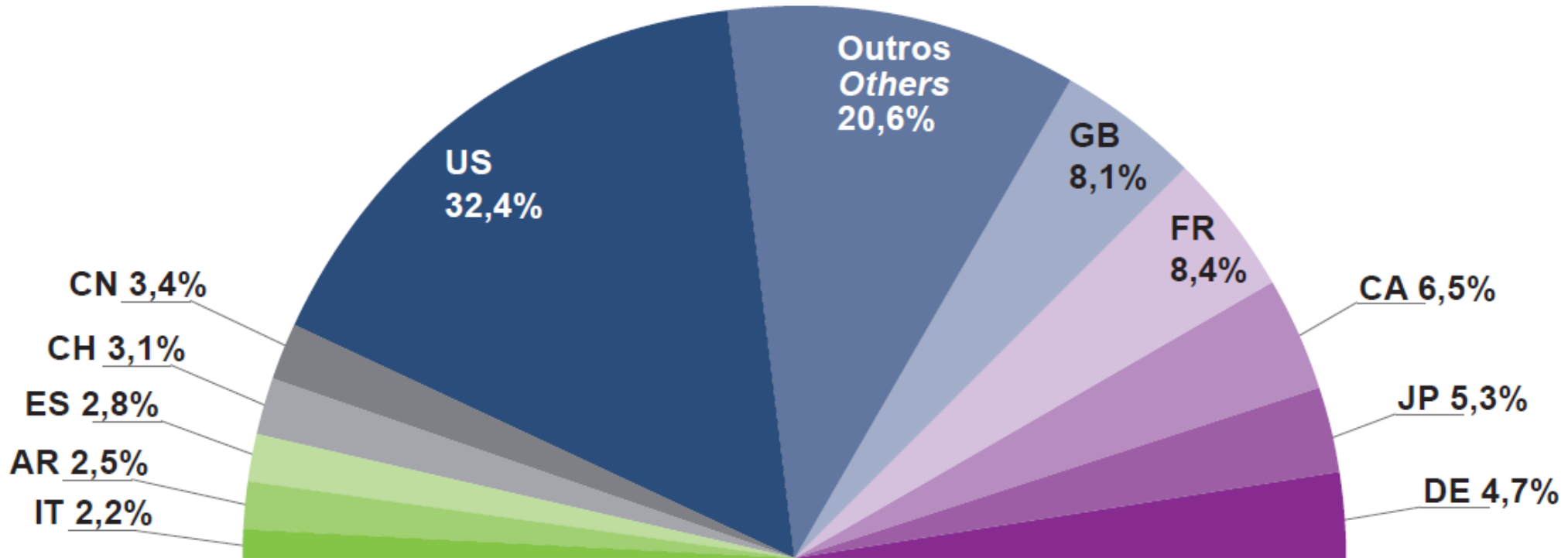
Fonte: KPMG

ENERGIA, MINERAÇÃO E DISTRIBUIDORAS REPRESENTARAM 23,3% DO VALOR DAS TRANSAÇÕES NO BRASIL EM 2011



EM 2011 OS PRINCIPAIS INVESTIDORES ESTRANGEIROS NO BRASIL FORAM EUA, REINO UNIDO, FRANÇA, CANADÁ, JAPÃO E ALEMANHA

TRANSAÇÕES ENVOLVENDO ENTRADA DE CAPITAL NO BRASIL



INDEX

O que está acontecendo em F&A – Energia – Brasil?

Por que esta movimentação?

Oportunidades e Dificuldades no segmento PCHs no Brasil

O ponto de vista do empreendedor:

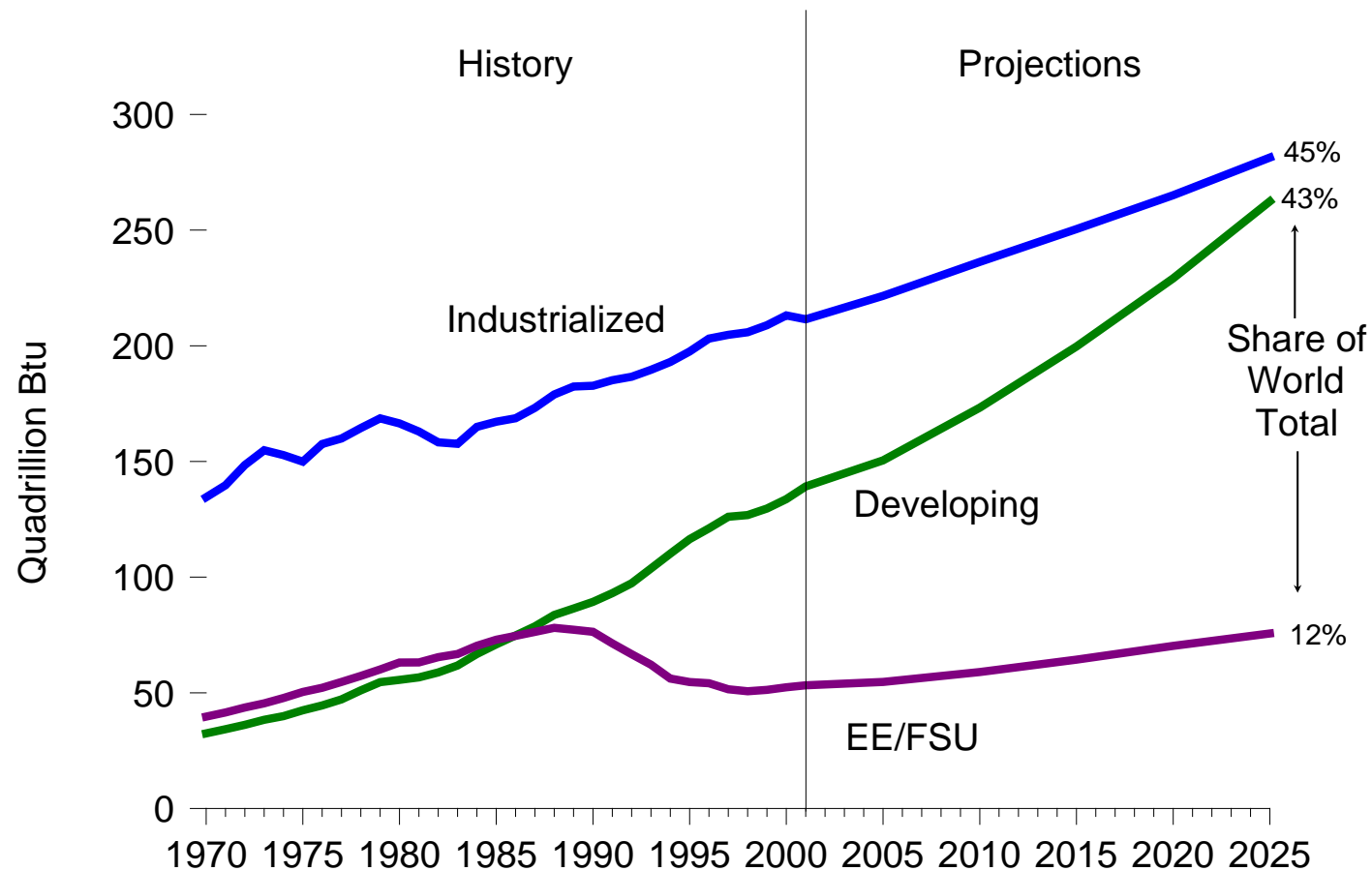
- **Como otimizar o ganho na venda de um projeto de PCH?**

O ponto de vista do investidor:

- **Quais as vantagens e riscos das aquisições internacionais?**
- **Como otimizar a relação ganho/risco numa aquisição?**

OS INVESTIDORES ENXERGAM MAIOR CRESCIMENTO NO CONSUMO DE ENERGIA NOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO...

World Marketed Energy Consumption by Region, 1970-2025

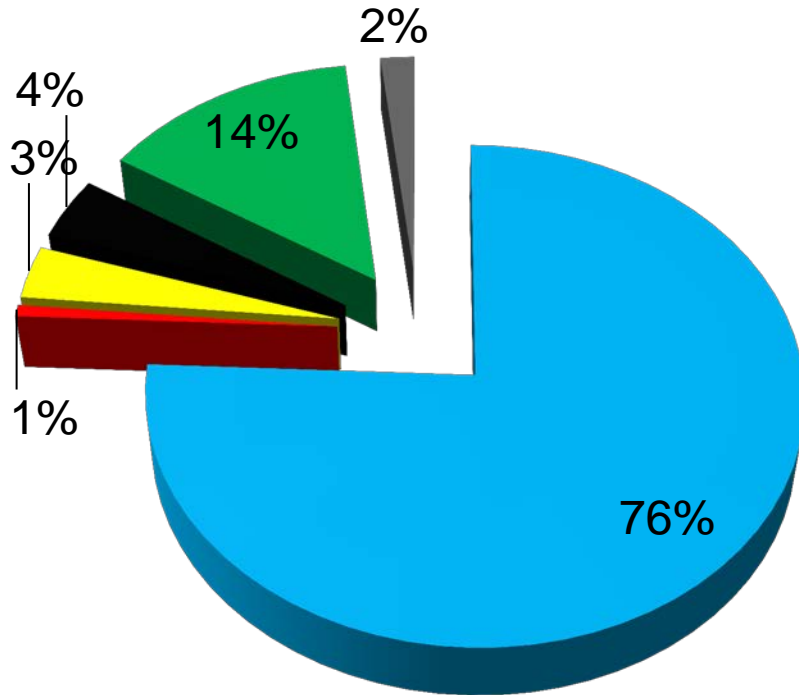


Fonte: EIA, International Energy Outlook 2004

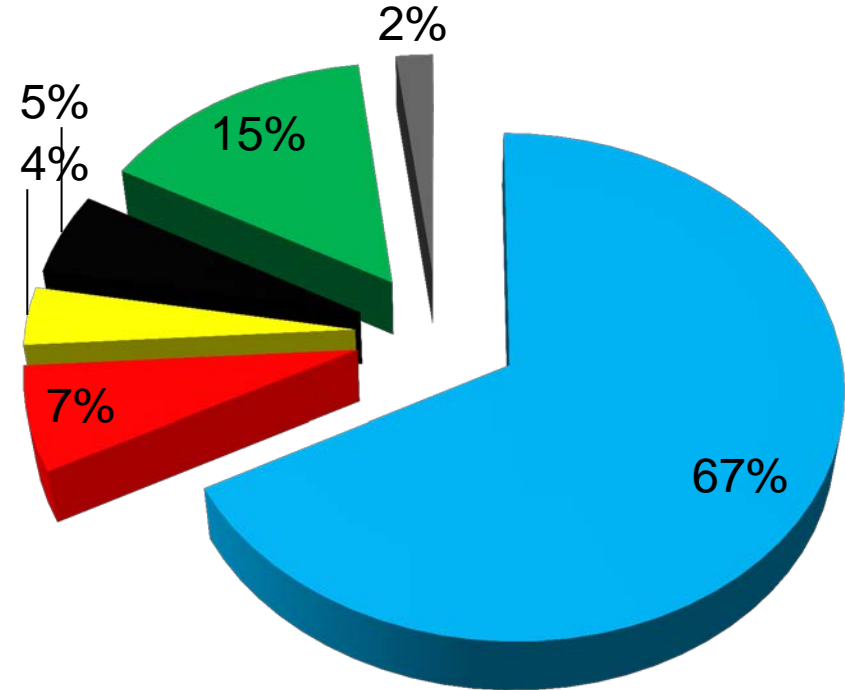
Note: EE refers to Eastern Europe. FSU refers to Former Soviet Union

... MOTIVO PELO QUAL O BRASIL DEVERÁ INSTALAR 61,56 GW ATÉ 2020

2010
109.578MW



2020
171.138MW



- UHE
- EOL
- PCH
- Biomassa
- UTEs
- Nuclear

OUTROS MOTIVOS DA MOVIMENTAÇÃO EM F&A – ENERGIA – BRASIL

Os investidores enxergam uma boa relação retorno/ risco em países com estabilidade política e econômica e elevadas taxas de crescimento.

- Pela primeira vez na história do Brasil a economia do país está bem e a economia dos países desenvolvidos está com problemas.
- No passado, investimentos na Europa e nos EUA eram sinônimo de baixo risco e retorno. Atualmente isto não está muito claro.

Em períodos de volatilidade, o setor de energia é muito atraente pois é visto como estável, especialmente em países em crescimento.

O mercado de energia no Brasil ainda está em processo de consolidação.

Há boas oportunidades em vários segmentos:

- A população brasileira representa 3% da população mundial, e seus recursos hídricos são 20% dos existentes no planeta. Brasil é de fato, com quase 80% de geração hidroelétrica, o líder mundial. Apenas 32% do potencial está explorado.
- Descobertas de Petróleo podem colocar Brasil entre os maiores exportadores do mundo.
- Brasil tem o mercado de Álcool (etanol) mais avançado do mundo, representado 92% das exportações mundiais.
- O regime de ventos do nordeste é um dos melhores do mundo, e o potencial eólico de 143GW a 50m, e quase o dobro a 100m, sendo maior do que a necessidade energética atual, que é de 113GW. Apenas 3% de seu potencial está sendo explorado neste momento.

Fonte: Merger Market

Brasil: \$79,5bi, LA: \$161,9bi, México inclui America Movil que adquiriu Carso Telecom por \$28bi

INDEX

O que está acontecendo em F&A – Energia – Brasil?

Por que esta movimentação?

Oportunidades e Dificuldades no segmento PCHs no Brasil

O ponto de vista do empreendedor:

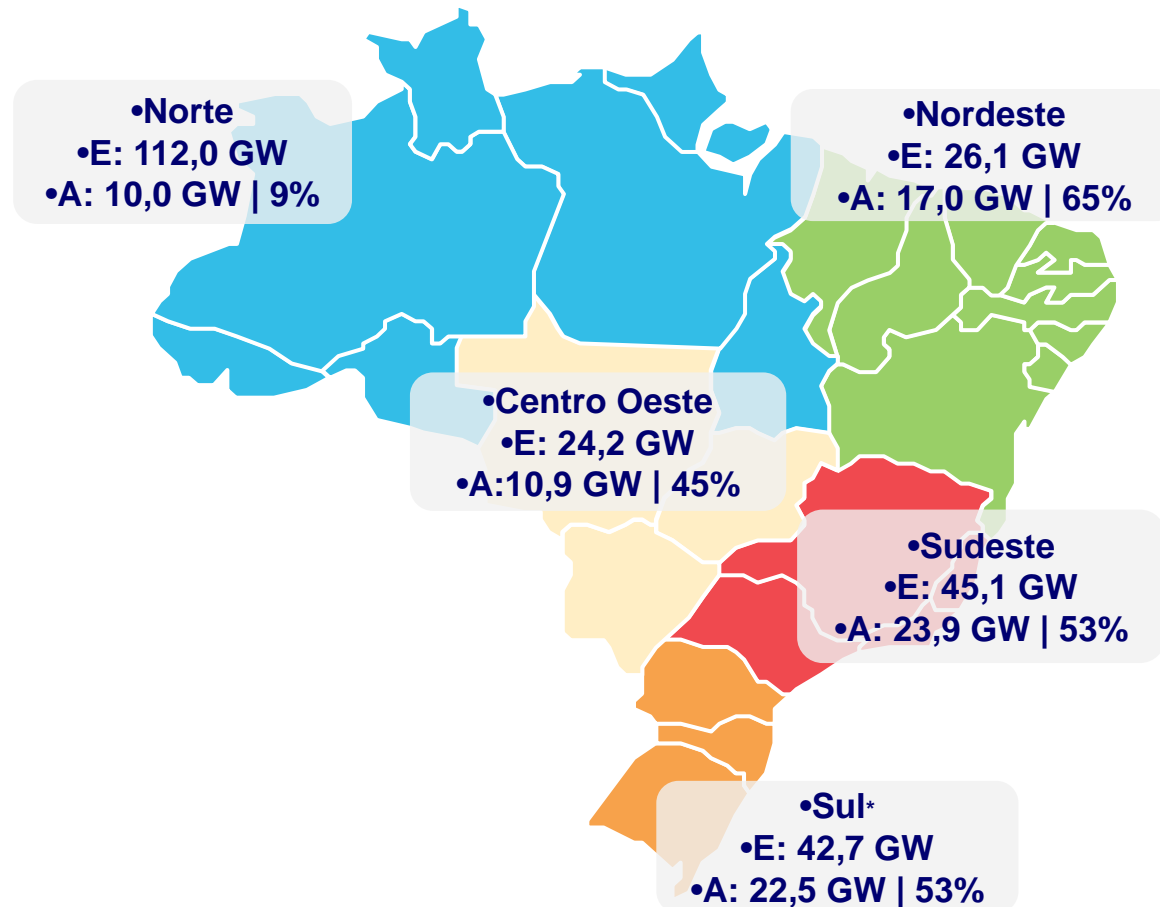
- **Como otimizar o ganho na venda de um projeto de PCH?**

O ponto de vista do investidor:

- **Quais as vantagens e riscos das aquisições internacionais?**
- **Como otimizar a relação ganho/risco numa aquisição?**

O BRASIL APROVEITOU APENAS 32% DO POTENCIAL HIDRELÉTRICO EXISTENTE DE 250MW

•Potencial
Existente (E) x Aproveitado (A)



A QUEDA DOS CAPEX E MELHORA DAS HORAS DAS EÓLICAS TEM CAUSADO UMA SUBSTANCIAL QUEDA NOS PREÇOS NO MRE...

Evolução dos principais parâmetros com impacto na “TIR de projeto” nas eólicas

PPA Eólico nos últimos leilões	Preço julho / 2011 (R\$/MWh)	FC médio P50 EOL	Preço Ponderado pelo FC	CapEx Médio EOL estimado atualizado para 2011 (R\$MM/Mw instalado)		Relação PxFC/CapEx para Eólicos	Desviação
PROINFA	279,56	31,70%	88,62	6,00		14,77	-0,07%
LER 2009	162,33	41,20%	66,88	4,60		14,54	-1,63%
LFA 2010	143,89	42,44%	61,07	4,10		14,89	0,77%
LER 2010	131,09	50,96%	66,80	4,10		16,29	10,24%
A3 2011	101,78	45,35%	46,16	3,40		13,58	-8,15%
LER 2011	99,83	49,80%	49,72	3,40		14,62	-1,07%
Δ% TOTAL INCLUINDO PROINFA	-64,29%	57,10%	-43,90%	-43,33%		Media: 14,78	Med: 3,65%
Δ% TOTAL EXCLUINDO PROINFA	-38,50%	20,87%	-25,66%	-26,09%			

AO CONTRARIO DO QUE O MERCADO COMENTA, A “TIR DE PROJETO” EXIGIDA PELOS INVESTIDORES EM EÓLICAS NÃO TEM VARIADO SUBSTANCIALMENTE NOS ÚLTIMOS ANOS.

... E COMO CONSEQUENCIA, AS PCHs TEM FICADO LITERALMENTE “FORA DE JOGO”

PPAs que diferentes PCHs precisariam para terem “TIR de projeto”
similar às das EOL vencedoras dos leilões

PPA calculado para uma PCH concorrer com uma eólica	FC PCH	Preço ponderado pelo FC	CapEx PCH (R\$MM/MW instalado)	Relação PxFC/CapEx para PCH
113,69	65%	73,9	5,00	14,78
136,43	65%	88,68	6,00	14,78
159,17	65%	103,46	7,00	14,78
134,36	55%	73,9	5,00	14,78
161,24	55%	88,68	6,00	14,78
188,11	55%	103,46	7,00	14,78

RESUMINDO: UMA PARTE DAS DIFICULDADES DAS PCHS TEM COMO ORIGEM OS VALORES DE CAPEX DAS EOL

Fonte: BNDES

Análise: CAPITAL INVEST

OBS: Estes cálculos não levam em conta o impacto da alavancagem e duração de projeto que também favorecem as EOL vs. PCH.

A MAIOR PARTE DAS OUTRAS DIFICULDADES DAS PCHs NO BRASIL TEM SUA ORIGEM OU PELO MENOS SUA SOLUÇÃO NO GOVERNO

Principais Dificuldade	Detalhe	Impacto no BP(*)	Ambito
Isonomia Tributaria	Outros projetos, como os eólicos, contam com isenção de ICMS.	CapEx	RF/ Governo
Dificuldades de contratação no ML	Os baixos preços praticados no momento, junto com as perspectivas de um Preço de Liquidação de Diferenças (PLD) voláteis, tem desestimulado acordos de compra de energia de longo prazo.	Financiamento	BNDES/ Governo
Baixos preços nas últimas leilões	Com os valores de investimento atuais, dependendo do fator de capacidade, as PCHs podem precisar pelo menos R\$150/MWh para ser rentáveis, bem longe dos valores de perto de R\$100/MWh das últimas leilões.	Receita	EPE/ Governo
Isonomia nos leilões	Para participar de um leilão de energia, uma usina eólica ou de biomassa tem de apresentar apenas um estudo de viabilidade técnica à Aneel, enquanto a PCH precisa submeter um projeto básico.	Prazo	EPE/ Governo
Burocracia na ANEEL	Atualmente, há mais de 600 projetos , uns 17Gw de PCHs em trânsito na Aneel	Prazo	ANEEL/ Governo
Inflação do custo de Obra Civil	50% dos custos de construção estão relacionados com obras civis, cujo setor esta fortemente aquecido no brasil, pressionando os preços para cima	CapEx	Incentivos do governo/ mercado
Falta de estandarização de Equipamentos	Os outros 50% são custos relacionados aos equipamentos eletromecânicos, que não tem acompanhado as quedas de outras fontes tais como as eólicas (standardizadas). Outros países comercializam equipamentos standardizados a menor preço, dificilmente importáveis pois impediria o financiamento do BNDES.	CapEx/ Financiamento	Fabricantes/ BNDES

(*) Business Plan ou modelagem financeira

SERÁ QUE ESTAS DIFICULDADES SÃO DE LONGO PRAZO?

Resulta pelo menos paradoxal que uns dos poucos itens mais baratos no Brasil do que no resto do mundo seja justamente o CapEx dos equipamentos eólicos

- No momento no qual o mercado das eólicas esteja maturo e o resto do mundo cresça deveremos ver um acréscimo substancial nestes valores.

Não faz sentido que o governo favoreça eternamente as eólicas versus as PCHs

- Isto só fazia sentido para criar uma mercado de eólicas, 5 anos atrás. Neste momento o mercado que precisa ser incentivado é o das PCHs.
- Industria nacional consolidada, com tecnologia 100% brasileira, desenvolvida ao longo dos últimos 100 anos.
- Origina milhares de postos de trabalho, diretos e indiretos.
- Energia renovável, complementar com a eólica, que aumenta o fator de segurança sistémica, e reduz o impacto das LTs pela proximidades aos centros consumidores de energia.

INDEX

O que está acontecendo em F&A – Energia – Brasil?

Por que esta movimentação?

Oportunidades e Dificuldades no segmento PCHs no Brasil

O ponto de vista do empreendedor:

- **Como otimizar o ganho na venda de um projeto de PCH?**

O ponto de vista do investidor:

- **Quais as vantagens e riscos das aquisições internacionais?**
- **Como otimizar a relação ganho/risco numa aquisição?**

COMO OS EMPREENDEDORES BRASILEIROS PODEM AUMENTAR O GANHO NUMA VENDA? ALGUMAS DICAS GERAIS

Delegar a coordenação do processo de venda do projeto em profissionais com experiência, reputação e competência. Ex: boutique ou banco de investimento

- Um estudo da prestigiosa universidade INSEAD mostra que empresas de capital fechado são vendidas com deságio médio de 20-30% ⁽¹⁾, e aponta como principal fator a ausência de assessoramento financeiro adequado.
- O processo de venda é sumamente complexo.
- O investidor costuma comprar várias vezes no ano, e o vendedor realiza poucas transações na vida.

Deixar que o preço do projeto seja estipulado pelo mercado num processo competitivo

- Em alguns casos o empreendedor perde o negócio porque quer um valor irreal.
- Em outros casos o empreendedor fecha com o primeiro investidor interessado e vende abaixo do valor de mercado.

Terceirizar o processo de venda com exclusividade

- Única forma de preservar a reputação do empreendedor e de seu mandatado, evitando que o mesmo projeto seja apresentado várias vezes à mesma empresa ou que sejam discriminados alguns investidores.

Escolher um banco ou boutique em função do valor esperado de venda

- Bancos de investimento normalmente preferem transações de mais de R\$500 Milhões
- Boutiques focam em transações de R\$50-R\$500 Milhões

Preparar a empresa para ser vendida desde já, e aproveitar para vender quando o mercado está aquecido.

(1) “Reducing the private firm discount”, from Insead Strategy Professor Laurence Caprom

CADA FASE DO PROCESSO DE VENDA AJUDA A OTIMIZAR O GANHO

ALGUMAS DICAS EM CADA FASE DO PROCESSO DE VENDA

Modelagem Financeira, Avaliação e Documentação

- Elaborar uma modelagem financeira e a documentação no padrão do mercado. Assim:
 - Aumentará o número de ofertas e seu valor, pois sugere profissionalismo e seriedade, e ainda simplifica a análise dos investidores.
 - Agilizará posteriores negociações.

Planejamento estratégico (estruturação da transação)

- Conhecido o potencial preço de venda e os riscos do Projeto, é possível decidir qual a estrutura que maximiza o valor. Ex: Venda total ou parcial? Maioritária ou minoritária? Qual o perfil do investidor ideal? Fundo? Estratégico? Condições de pagamento? Quem fica com quais riscos?...

Road Show (apresentação)

- Apresentar profissionalmente o projeto nacional e internacionalmente aos potenciais investidores, estabelecendo um processo competitivo para encontrar as melhores ofertas.
- Investidores estrangeiros com foco num ativo/ país, e que procuram crescimento no longo prazo, podem fazer melhores ofertas, pois tem motivações diferentes às estritamente financeiras.

Recebimento de Ofertas Não Vinculantes e pré-seleção de candidatos

- Para selecionar a melhor oferta é preciso avaliar não apenas o preço, também o perfil do investidor, sua velocidade e firmeza nos próximos passos, as condições de pagamento, sua reputação no mercado, etc.

Due Diligence (DD)

- A estratégia de DD, começa no primeiro dia do projeto, refletindo na modelagem financeira e na documentação a realidade do projeto para eliminar o risco de “surpresas”.
- Este é o momento para envolver os advogados responsáveis do contrato, pois assim estarão ao mesmo nível de conhecimento que os advogados do investidor, que participam ativamente na DD.

Recebimento de Oferta Vinculante

- Quando o investidor sabe que “não está sozinho”, e a documentação inicial reflete a realidade do projeto, a Oferta Vinculante costuma ser muito similar à Oferta Não Vinculante.

Assinatura do acordo (SPA, SLA, IA)

- Tomar em conta que muitas transações não chegam ao final por inflexibilidade das partes nas negociações contratuais finais.
- Contar com um bom escritório de advocacia, com experiência em M&A e Energia.
- Contar com a boutique ou banco até o final da transação, com o intuito de complementar aos advogados números da modelagem financeira, no histórico negocial e nos detalhes da estruturação.

INDEX

O que está acontecendo em F&A – Energia – Brasil?

Por que esta movimentação?

Oportunidades e Dificuldades no segmento PCHs no Brasil

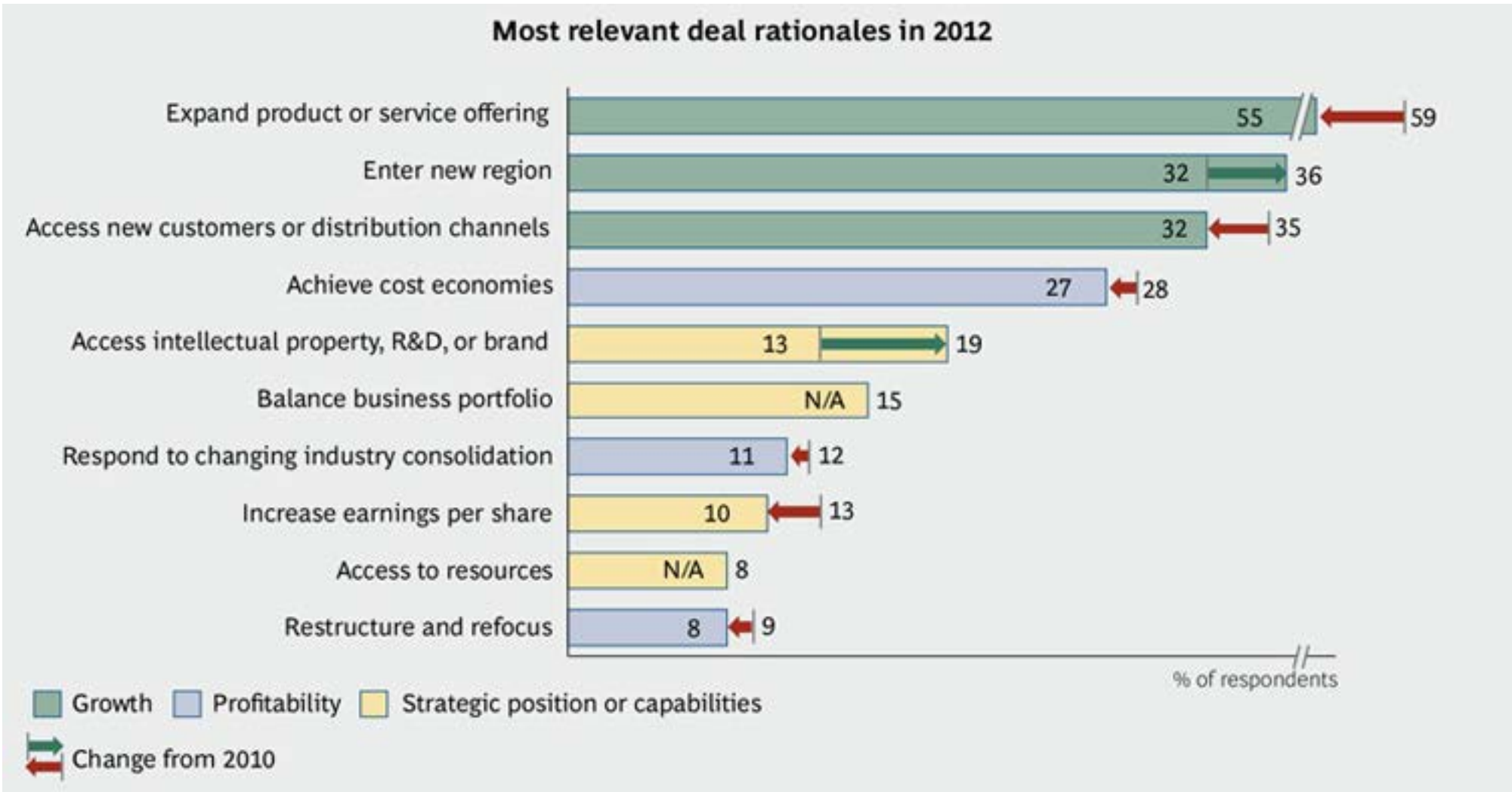
O ponto de vista do empreendedor:

- **Como otimizar o ganho na venda de um projeto de PCH?**

O ponto de vista do investidor:

- **Quais as vantagens e riscos das aquisições internacionais?**
- **Como otimizar a relação ganho/risco numa aquisição?**

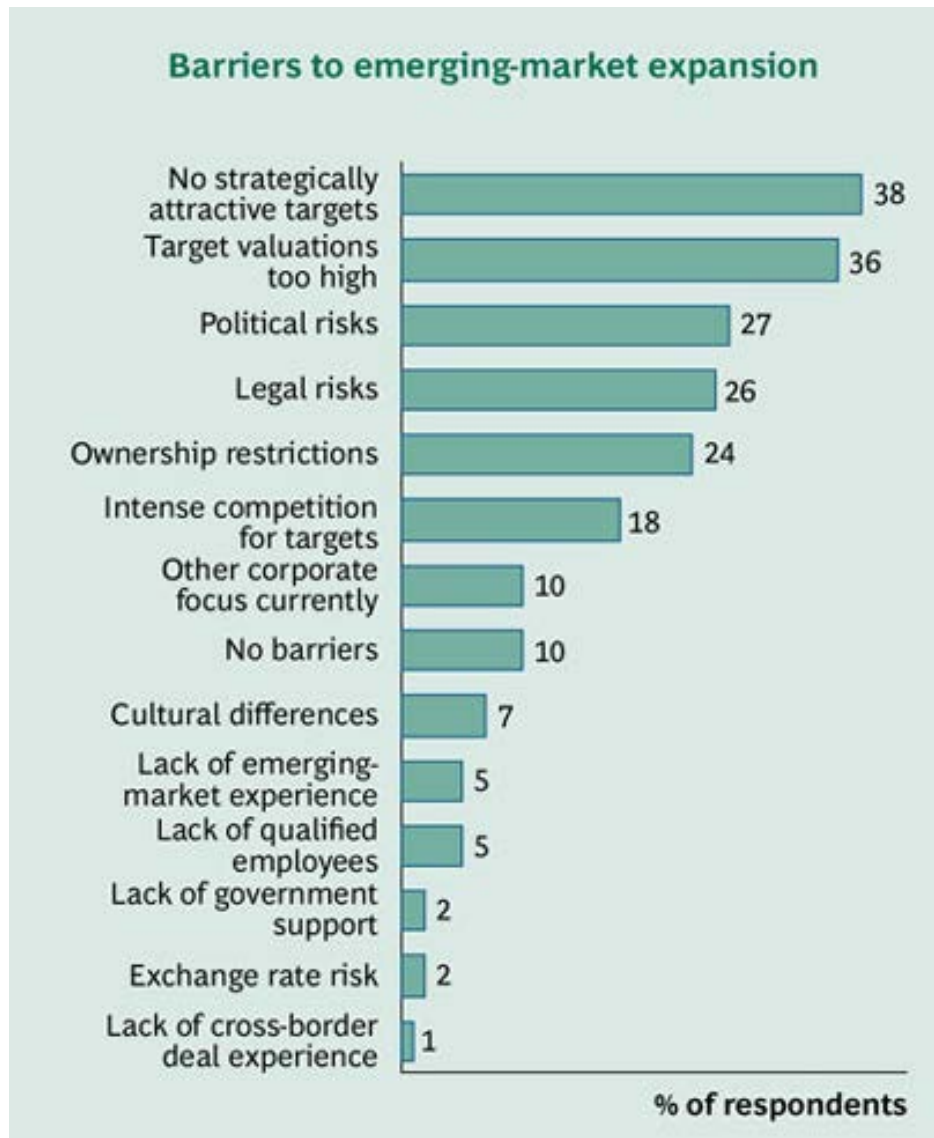
A EXPANSÃO INTERNACIONAL ESTÁ ALINHADA COM OS 4 PRINCIPAIS RACIONAIS DE AQUISIÇÃO DAS EMPRESAS EUROPEIAS...



Fonte: UBS and BCG CEO/Senior Management Euro M&A Survey 2011 on 780 public listed companies

Fórum PCH – Metodologia vender uma empresa - v.2.01

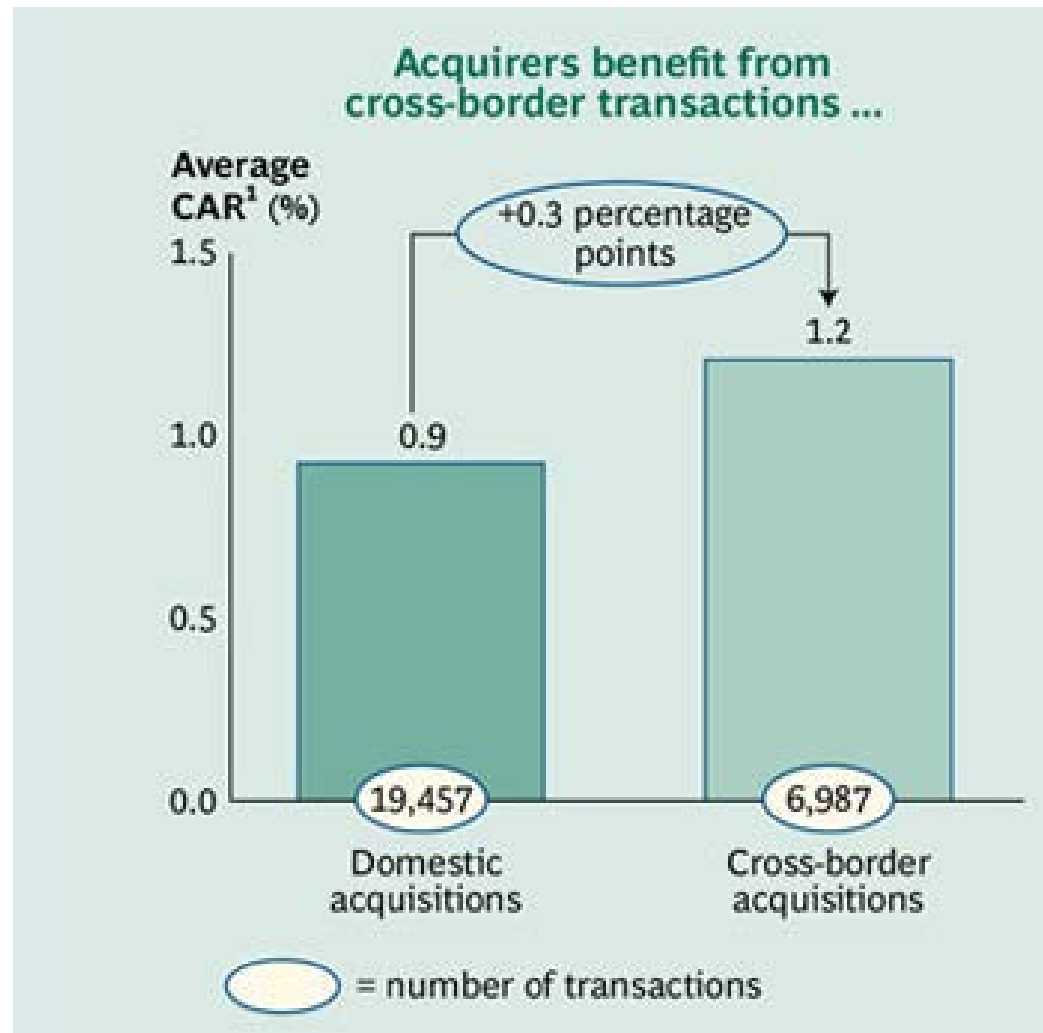
... CONTUDO, ESTA EXPANSÃO NO CASO DE PAÍSES EMERGENTES NÃO ESTÁ ISENTA DE DIFICULDADES...



Fonte: UBS and BCG CEO/Senior Management Euro M&A Survey 2010

... MESMO ASSIM, A ESTATÍSTICA COMPROVA QUE A EXPANSÃO INTERNACIONAL É UMA BOA ESTRATÉGIA

ANALISE BASEADO EM 26mil TRANSAÇÕES NO MUNDO DE 1988 - 2010



Fonte: Thomsom Reuters Datastream, BCG

Nota: análise de 26.440 transações a nível mundial entre 1988 e 2010

(1) "Cumulative Abnormal Returns", calculados numa janela de 7 dias centrada no dia da coletiva que anuncia a aquisição.

INDEX

O que está acontecendo em F&A – Energia – Brasil?

Por que esta movimentação?

Oportunidades e Dificuldades no segmento PCHs no Brasil

O ponto de vista do empreendedor:

- **Como otimizar o ganho na venda de um projeto de PCH?**

O ponto de vista do investidor:

- **Quais as vantagens e riscos das aquisições internacionais?**
- **Como otimizar a relação ganho/risco numa aquisição?**

COMO O INVESTIDOR NACIONAL OU ESTRANGEIRO PODE AUMENTAR O GANHO NUMA AQUISIÇÃO? ALGUMAS DICAS GERAIS

Focar no “core business” da empresa.

- Está estatisticamente demonstrado que diversificar em outros segmentos via aquisições destrói valor.

Ter claro o racional da expansão via aquisição.

- Ex: crescimento para obter economia de escala, diversificação geográfica num país com potencial, redução de custos, liderar uma consolidação do mercado, sinergias, acessar ativos únicos como capital humano, know how, etc.

Definir claramente o alvo (alinhado com o racional), seu retorno esperado, e apenas comprar caso seja encontrada uma oportunidade nas condições pretendidas.

- Às vezes é necessário avaliar dezenas de oportunidades para encontrar uma boa.
- Às vezes o mercado está aquecido e é necessário esperar meses.

Comprar ativos com riscos, menos “badalados” e portanto mais baratos, estruturando a transação para diminuir os riscos.

- Todo empreendimento do setor de energia, tem, ou pelo menos teve, alguma dificuldade técnica, ambiental, regulatória ou jurídica.
- Existem estruturas de transação que permitem ao investidores lucrar, uma vez superadas as dificuldades, limitando assim os riscos.

Gerenciar da forma mais profissional possível todo o processo de aquisição, contratando executivos internos, ou a uma boutique ou banco, com a devida experiência em F&A no setor energia.

Tomar em conta que a diversificação geográfica cria valor para o investidor.

Escolher alvos de tamanho pequeno em relação ao investidor (máximo 50%), para limitar riscos e complexidades de execução.

Pagar com ações na compra de projetos ou empresas não cotadas, é uma boa forma de incentivar ao adquirido, quando o êxito final da transação depende do envolvimento dele na execução da transação.

CADA FASE DO PROCESSO DE COMPRA AJUDA A OTIMIZAR O GANHO

ALGUMAS DICAS EM CADA FASE DO PROCESSO DE AQUISIÇÃO

Estudo de mercado,
contato inicial e avaliação
preliminar

- Avaliar as opções do mercado, em função do racional estratégico e no perfil do alvo requeridos.
- Entender se existe alguma expectativa de valor e avaliar preliminarmente (Custo/MW ou múltiplos), se o preço é razoável.
- Informar-se sobre a reputação e profissionalismo do proprietário e de seu assessor financeiro.

Assinatura de LOI e/ou
NDA

- Avaliar o modelo LOI e ou NDA cuidadosamente, tendo a certeza de que não existe nenhum compromisso além da confidencialidade ou uma expressão de interesse inicial.

Modelagem e avaliação da
oportunidade

- Fazer uma modelagem no padrão de mercado, e estimar um range de preço baseado em diferentes cenários, entre outros:
 - Cenário pessimista
 - Cenário otimista, que normalmente coincide com as expectativas do empreendedor

Oferta Não Vinculante
(NBO)

- Em algumas aquisições pode ser uma boa ideia fazer uma oferta na seguinte estrutura:
 - Fixo, no valor do cenário pessimista.
 - Variável, complementando o valor do fixo até o cenário otimista.
- Condicionar os pagamentos ao empreendedor a condições “go – not go”. Ex: aprovações Aneel, CADE, Licença Ambiental, ANP, etc.

Due Diligence (DD)

- Vale a pena contratar a bons advogados, auditores, e empresa consultora ou de engenharia especializada no setor, com custo pequeno quando comparado com o valor a investir.
- Investir numa DD com um mínimo de garantias (exclusividade, irretratabilidade da NBO, etc)

Oferta Vinculante
(BO)

- Respeitar o “acordo de cavaleiros” praxe do mercado: se não foram encontradas “surpresas” na DD, a Oferta Não Vinculante deve ser muito similar à Oferta Não Vinculante inicial.

Assinatura do acordo
(SPA, SLA, IA)

- Tomar em conta que muitas transações não chegam ao final por inflexibilidade das partes nas negociações contratuais finais.
- Contar com um bom escritório de advocacia, com experiência em M&A e Energia,
- Contar com a boutique ou banco até o final da transação, com o intuito de complementar aos advogados números da modelagem financeira, no histórico negocial e nos detalhes da estruturação.

CADA FASE DO PROCESSO DE F&A DEVE ESTAR ACOMPANHADA PELO ASSESSOR ADEQUADO

Processo de venda

Modelagem Financeira, Avaliação e Documentação

Planejamento estratégico (estruturação da transação)

Road Show (apresentação)

Recebimento de Ofertas Não Vinculantes e pré-seleção de candidatos

Due Diligence (DD)

Recebimento de Oferta Vinculante

Assinatura do acordo (SPA, SLA, IA)

Assessores do vendedor

Assessor Financeiro: Boutique ou Banco

Assessor Legal: Escritório de Advogados

Intermediários

Assessores do comprador

Executivos internos com experiência e competência em M&A ou assessor Financeiro: Boutique ou Banco

Assessor Legal: Escritório de Advogados

Consultoria

Intermediários

Auditoria

Engenharia

Processo de compra

Estudo de mercado, contato inicial e avaliação preliminar

Assinatura de LOI e/ou NDA

Modelagem e avaliação da oportunidade

Oferta Não Vinculante (NBO)

Due Diligence (DD)

Oferta Vinculante (BO)

Assinatura do acordo (SPA, SLA, IA)

Assessores que em alguns casos são adequados e em outros não.

DIFERENTES ASSESORES QUE CONTRIBUEM NUMA TRANSAÇÃO

Vendedor	Comprador/ Investidor	Serviço prestado	Exclusividade	Remuneração típica
Banco ou Boutique	Banco ou Boutique	Assessoramento financeiro, estruturação da transação e negociações. Estabelecer um processo competitivo favorável para seu cliente (*).	Sim	Fixa (mensal, ou por projeto) + êxito
Escritório de advogados	Escritório de advogados	Assessoramento legal e negociações contratuais. Due Diligence legal para o lado comprador.	Sim	Fixa (horas ou por projeto)
	Audidores	Due Diligence contábil e tributaria para o lado comprador	Sim (**)	Fixa (horas ou por projeto)
	Engenharia ou Consultoria	Due Diligence operacional e de ativos para o lado comprador.	Sim (**)	Fixa (horas ou por projeto)
	Consultoria	Fazer um estudo de mercado com potenciais empresas a comprar, quando uma boutique ou banco não é contratada para isto.	Sim (**)	Fixa (por projeto)
Intermediários	Intermediários	Apresentar alvos e investidores, num processo normalmente não competitivo.	Não	Êxito

(*) Obtendo vários investidores interessados quando trabalhando para um empreendedor e vários alvos quando trabalhando para um investidor

(**) Na prática não faz sentido pedir os relatórios de auditoria, engenharia ou consultoria e estudo de mercado a mais de uma empresa.

Assessores que em alguns casos são adequados e em outros não.



OBRIGADO!

www.capitalinvest-group.com

CAPITAL INVEST

M&A Advisors

