



**FUSÕES E AQUISIÇÕES:
MERCADO, TENDÊNCIAS E ASPECTOS ESSENCIAIS**

22 de Outubro de 2024

CAPITAL INVEST

M&A Advisors



ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?
- Tendências do Mercado de M&A

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

CAPITAL INVEST ASSESSORA FINANCEIRAMENTE EM FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS ACUMULAMOS MAIS DE R\$20bi EM MAIS DE 50 TRANSAÇÕES NOS ÚLTIMOS ANOS

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

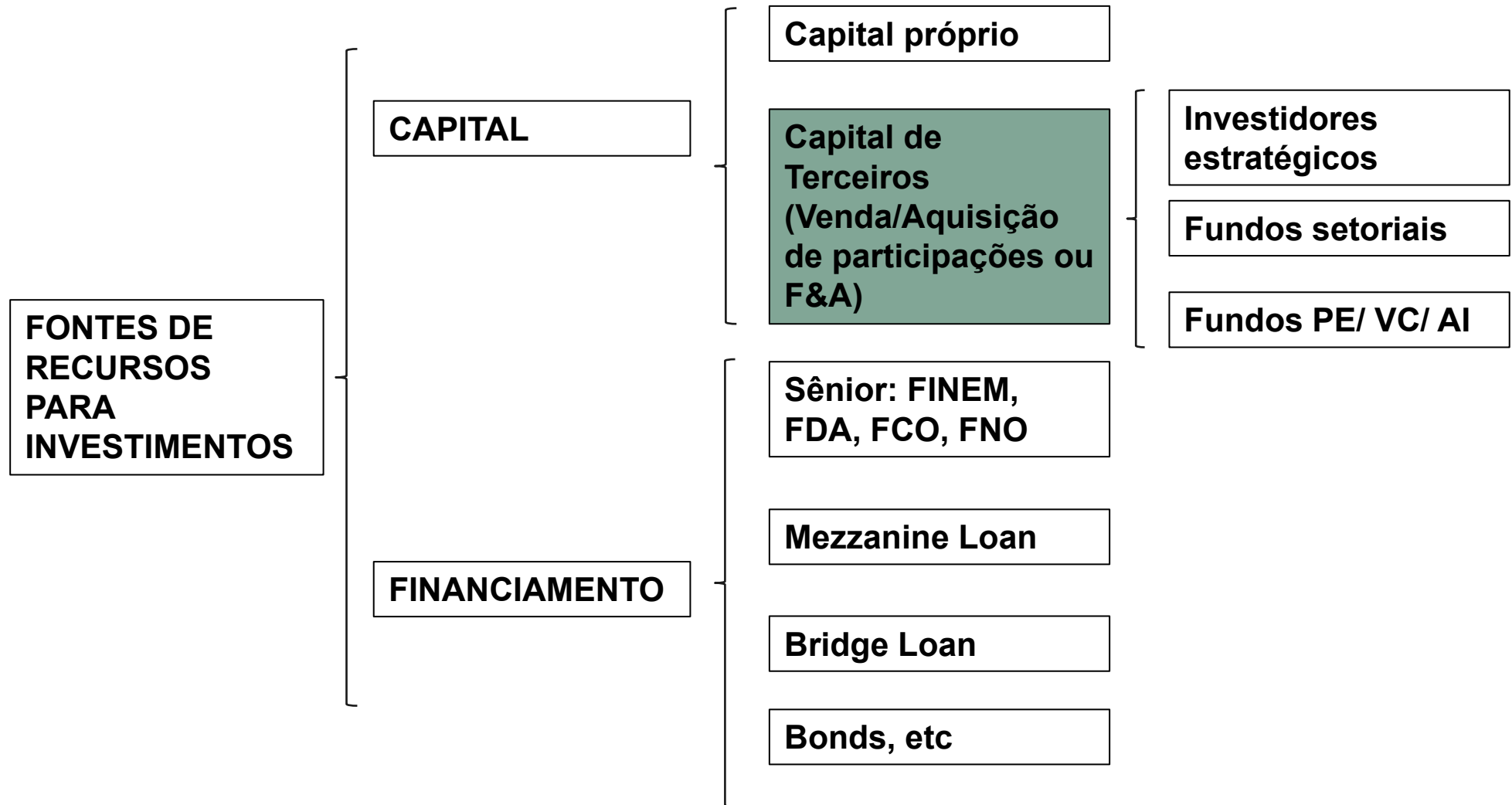
- **A empreendedores e empresas brasileiras na venda de ativos a investidores nacionais e internacionais.**
- **A investidores nacionais e internacionais na aquisição de ativos no Brasil.**

CAPITAL INVEST assessora financeiramente e lidera todas as fases do processo de compra ou venda de projetos ou empresas, 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 e associados da CAPITAL INVEST acumulam uma experiência em transações de F&A de mais de R\$20bi em mais de 50 transações nos últimos anos.

ESTA APRESENTAÇÃO TEM COMO FOCO O ASPECTO FINANCEIRO DE TRANSAÇÕES QUE IMPLICAM EM VENDA DE PARTICIPAÇÕES



 Foco principal do assessoramento da CI, e desta apresentação.

v.1.01 inet pg. 4

FECOMERCIO SP – 22Oct2024

ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?
- Tendências do Mercado de M&A

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?

- Tendências do Mercado de M&A

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

NOTÍCIAS SUGEREM QUE O MERCADO DE F&A NO BRASIL ESTÁ MAIS ATIVO DO QUE NUNCA ALGUNS EXEMPLOS DE TRANSAÇÕES COM DISTRIBUIDORES EM 2024

Out 2024. Norte-americana Calibre Scientific adquire CQA Química distribuidora de produtos para laboratórios com sede em Paulínia/SP

Out 2024. Sim Distribuidora compra operação de distribuição de combustíveis da TotalEnergies no Brasil

Ago 2024. Brenntag adquire os distribuidores de especialidades químicas PIC e PharmaSpecial

Ago 2024. Agrogalaxy aumentou a sua participação no capital social da Agrocat Distribuidora de Insumos Agrícolas de 80% para 90%

Jul 2024. Aqua Capital anuncia aporte na distribuidora de insumos agrícolas Agrogalaxy

Jun 2024. Distribuidora de insumos médicos MedLevensohn adquire Seroplast

Mar 2024. Leste compra 49% da distribuidora de perfumes de luxo Prestige Cosméticos

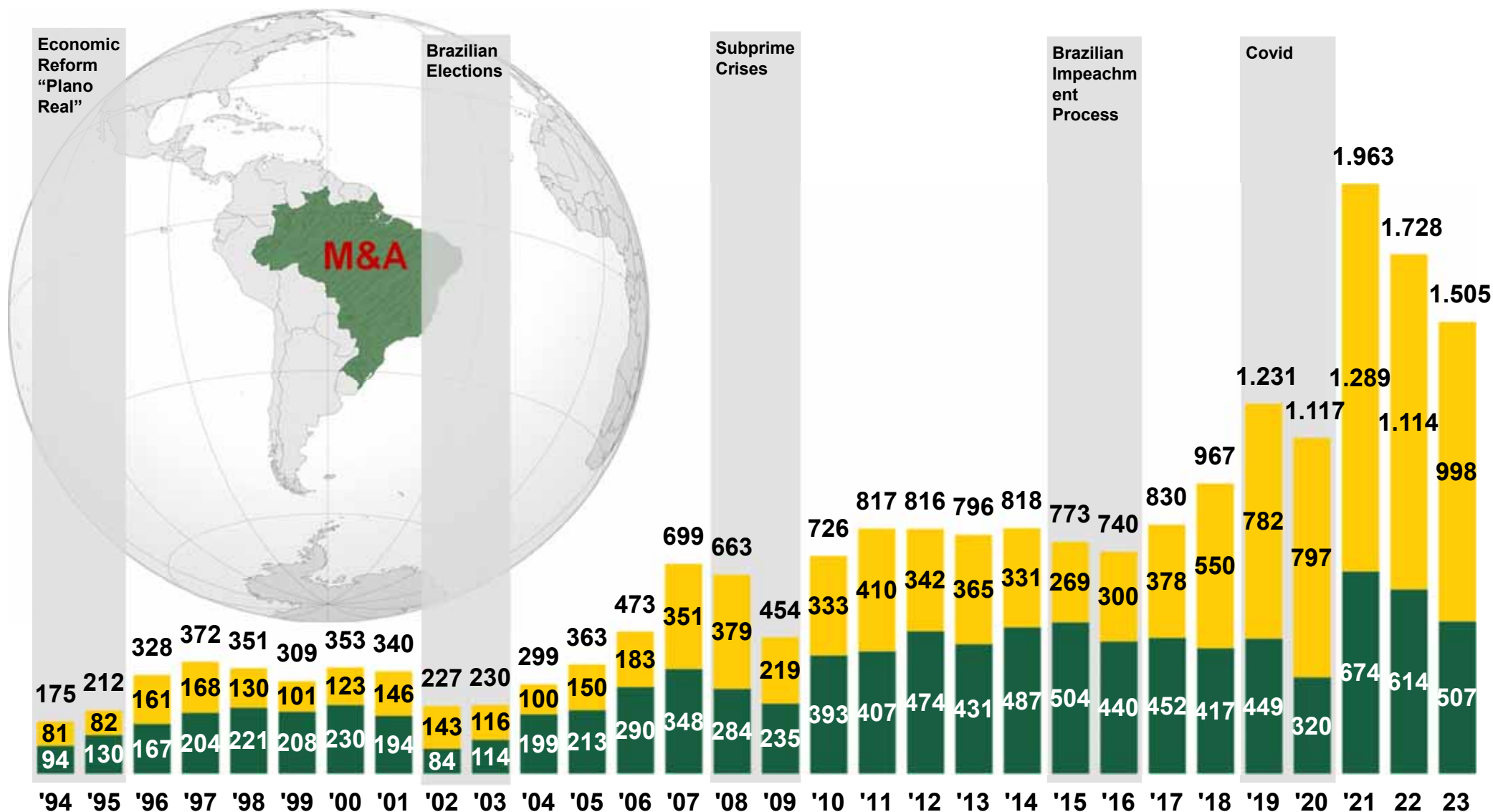
Mar 2024. WD-40 compra distribuidora dos seus produtos no Brasil e assume venda direta

Fev 2024. Distribuidora brasileira de aços e tubos Açotubo assume o controle da peruana SPG

Jan 2024. Bunzl adquire o Grupo Lanlimp, distribuidor líder de mercado de produtos de limpeza e higiene no Brasil.

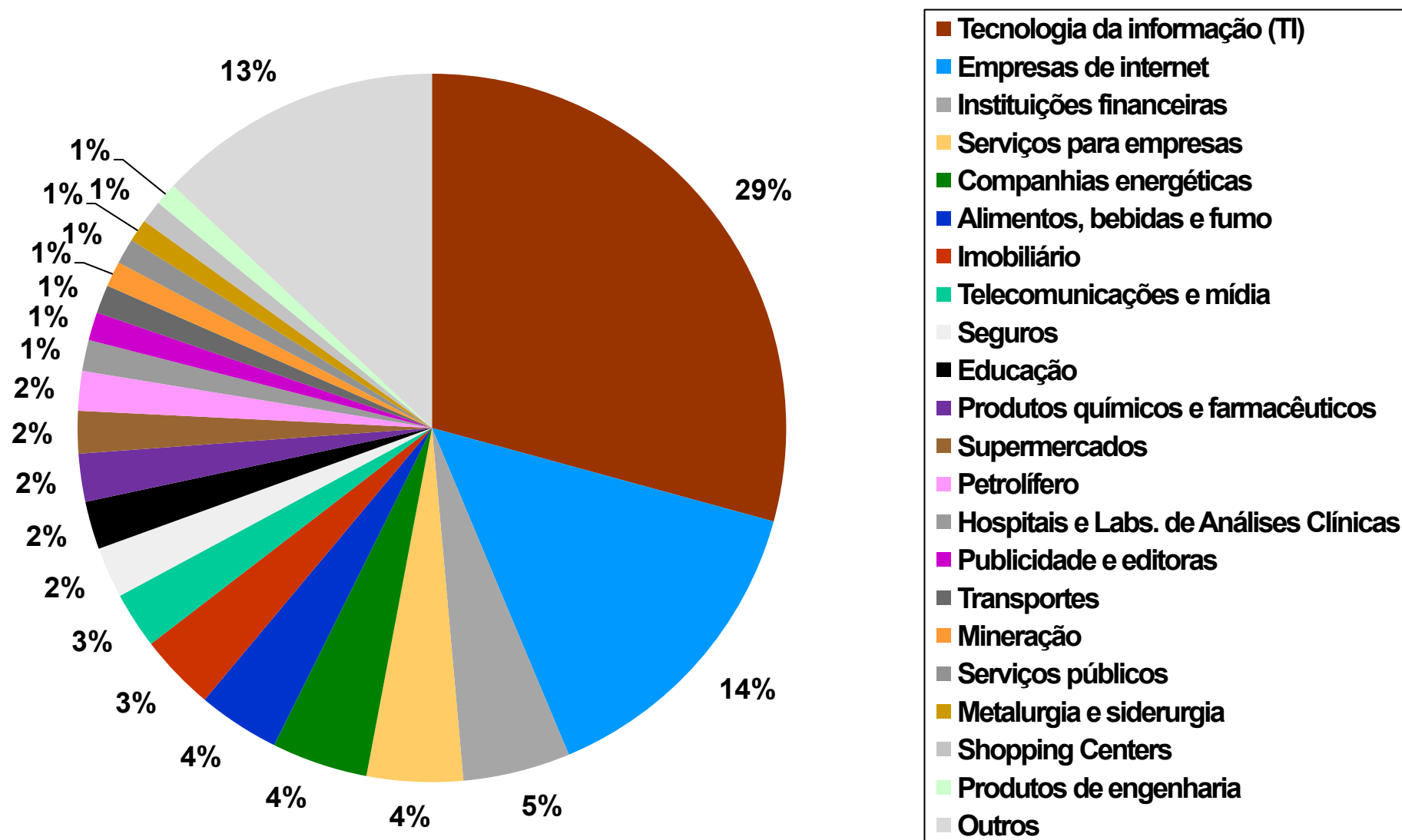
2023 FOI O TERCEIRO MELHOR ANO EM NÚMERO DE TRANSAÇÕES DE TODA A SERIE HISTÓRICA...

Número de transações por ano – total/ domésticas/ cross border



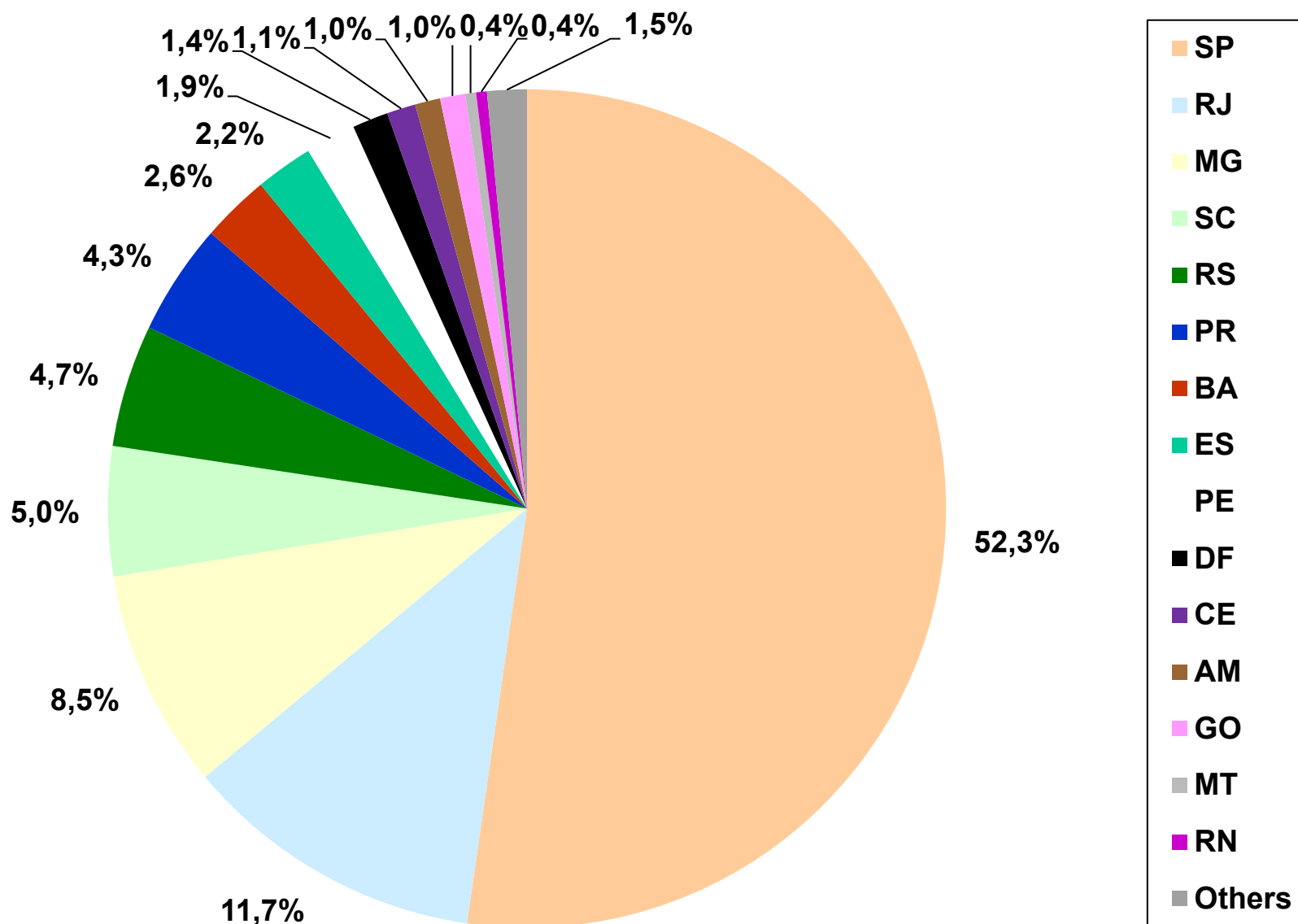
OS SEGMENTOS TI, INTERNET, INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS, E SERVIÇOS PARA EMPRESAS FORAM OS MAIS ATIVOS NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2024

Percentagem de número de transações por segmento – 2024H1



OS ESTADOS MAIS ATIVOS EM F&A FORAM SP, MG, RJ, SC, RS, PR e DF

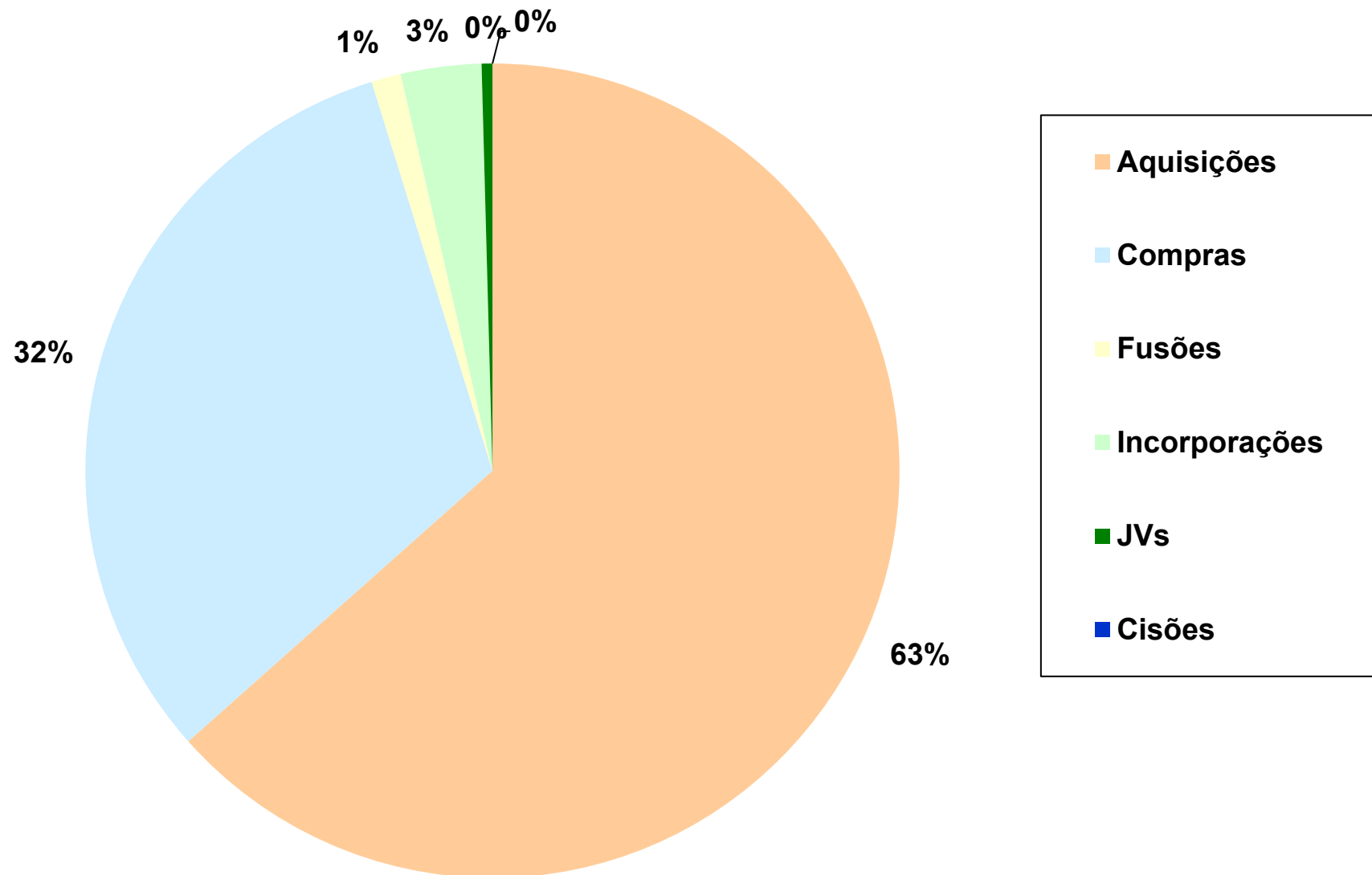
Percentagem de número de transações – 2024H1



Fonte: KPMG

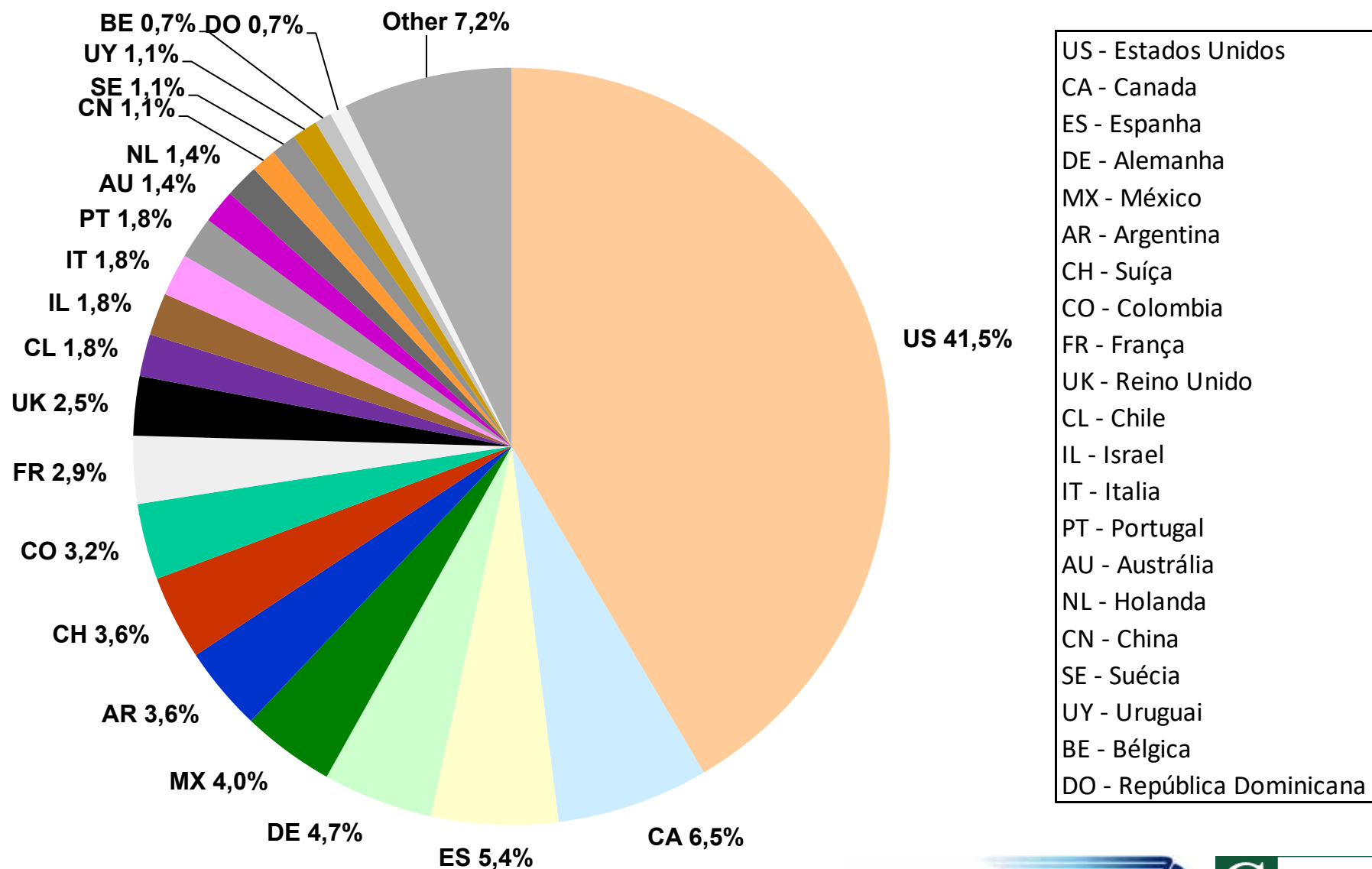
DO TOTAL DE TRANSAÇÕES, A MAIORIA CORRESPONDE A AQUISIÇÕES E A COMPRAS MINORITÁRIAS

Percentagem de número de transações por tipo – ano 2023



OS PRINCIPAIS INVESTIDORES ESTRANGEIROS EM 2024 SÃO: USA, CANADÁ, ESPANHA, ALEMANHA, MÉXICO, ARGENTINA E SUIÇA

Percentagem de número de transações envolvendo investimentos no Brasil por país – 2024H1



ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?

- Tendências do Mercado de M&A

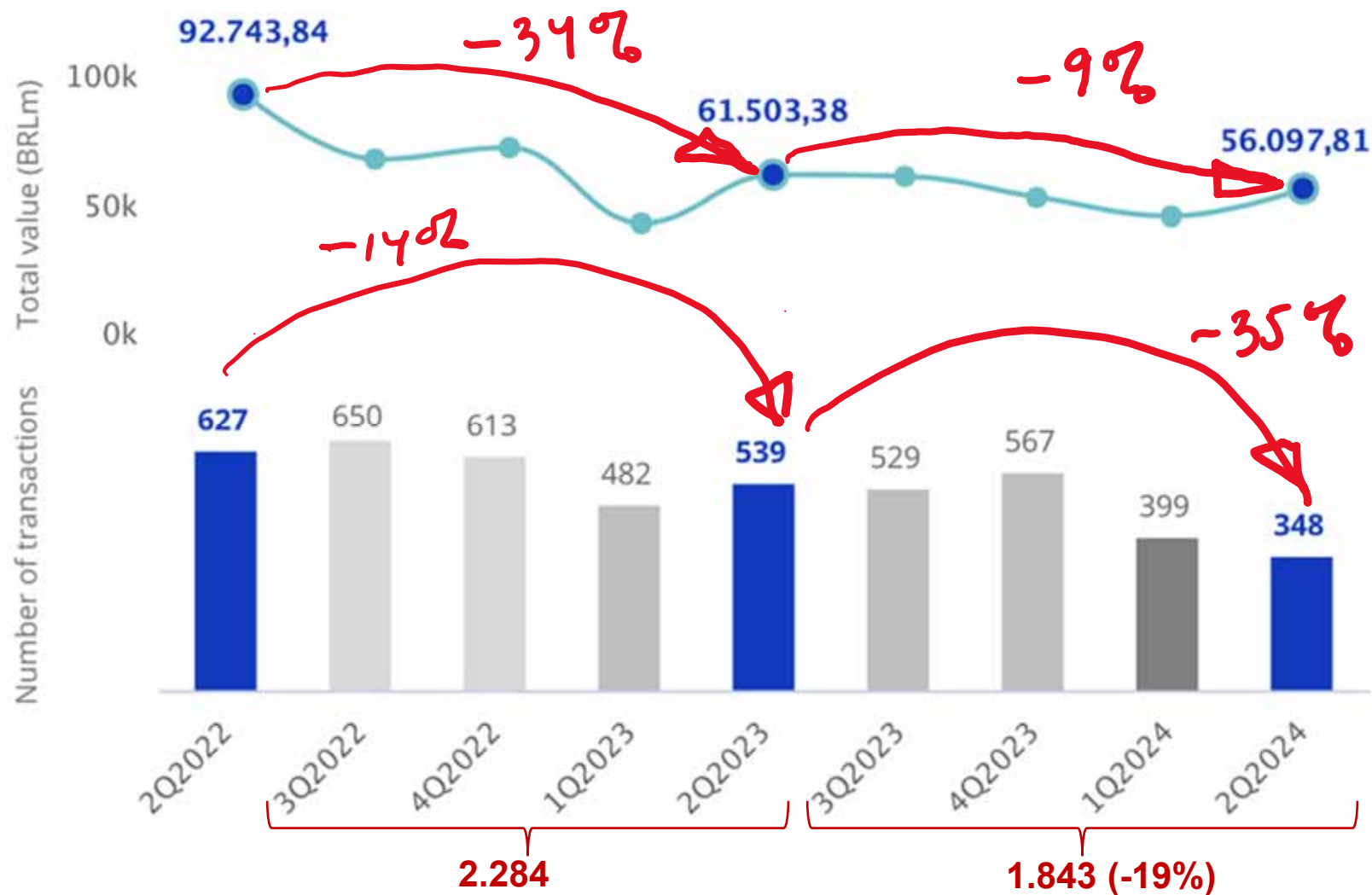
O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

EM T2 2024 AS TRANSAÇÕES DIMINUIRAM 35% EM NÚMERO, E 9% EM VALOR VERSUS T2 2023 (19% NO ACUMULADO DO ANO)

Valor e Número Transações desde 2022



Fonte: TTR

ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- **O que está acontecendo em F&A no Brasil?**
- **Tendências do Mercado de M&A**

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- **Comprador - Investidor**
- **Vendedor – Empresário**

TIPOS DE TRANSAÇÕES CORPORATIVAS

AQUISIÇÃO. Uma empresa A (adquirente), compra uma participação – total ou parcial, majoritária ou minoritária – em uma empresa B (adquirida).

$$(A+Bi) \rightarrow A \text{ ou } (A+Bi) \rightarrow A / Bs$$

Sendo:

Bi: B independente de A; e

Bs: B subsidiária de A.

AQUISIÇÃO ESTRATÉGICA. caso particular de aquisição, referido à compra de uma participação majoritária ou total de uma empresa, com integração das operações da empresa adquirida à empresa adquirente, para assim efetivar as “sinergias”.

$$(A+Bi) \rightarrow A \text{ ou } (A+Bi) \rightarrow A+Bc.$$

Sendo:

Bi: B independente de A; e

Bc: B controlada por A.

INCORPORAÇÃO. Caso particular de aquisição estratégica, no qual a empresa adquirida é extinta.

$$(A+B) \rightarrow A$$

FUSÃO. Operação na qual uma empresa A e uma empresa B são extintas para formar uma terceira empresa C.

$$(A+B) \rightarrow C$$

CISÃO. Uma sociedade transfere parte de ou todo seu patrimônio para uma ou mais sociedades

$$A \rightarrow A,B \text{ ou } A \rightarrow B,C$$

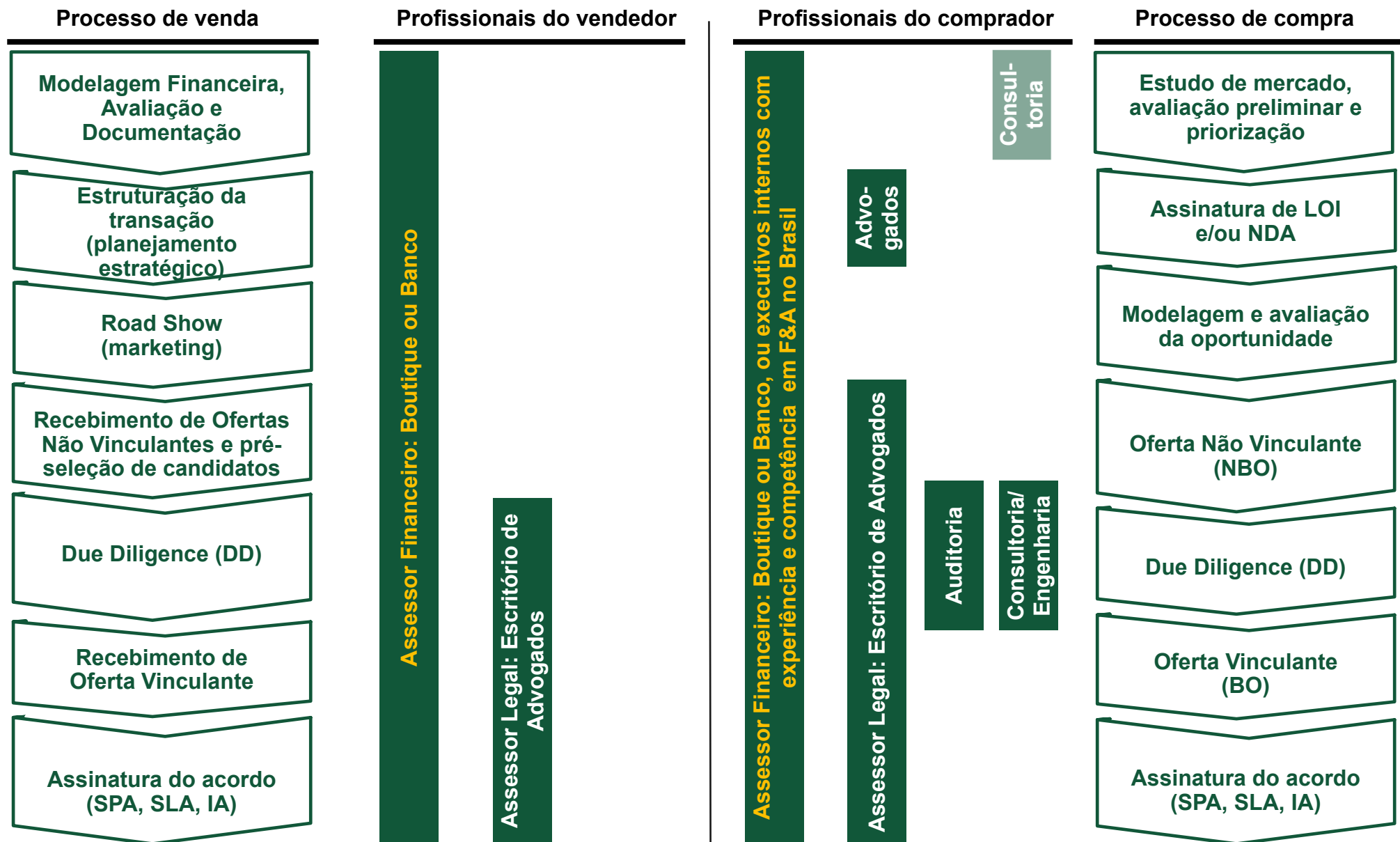
JOINT VENTURE. Duas empresas decidem criar uma terceira, com um propósito específico e que funcionará de forma independente de suas sócias

$$A,B \rightarrow A,B,C$$

Sendo:

C: nova empresa com participação de A e B.

CADA FASE DO PROCESSO DE F&A DEVE ESTAR ACOMPANHADA PELOS ESPECIALISTAS ADEQUADOS



ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- **O que está acontecendo em F&A no Brasil?**
- **Tendências do Mercado de M&A**

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- **Comprador - Investidor**
- **Vendedor – Empresário**

ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- **O que está acontecendo em F&A no Brasil?**
- **Tendências do Mercado de M&A**

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- **Comprador - Investidor**
- **Vendedor – Empresário**

COMO ASSEGURAR O GANHO NUMA AQUISIÇÃO?

ALGUMAS DICAS GERAIS

Em uma aquisição, o time de M&A responsável, interno e/ou externo, deve cuidar dos três fatores que fazem que a maioria das aquisições destruam valor para o investidor (1):

a) Seleção do target,

- Ter claro o racional da expansão via aquisição. Ex: crescimento para obter economias 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 perfil do alvo procurado (alinhado com o racional, sua estratégia e sua cultura), e seu retorno esperado.
- Procurar ativamente no mercado as melhores opções de “targets”, mapeando e avaliando todas as empresas do segmento almejado, em função do racional e perfil almejado.

b) Avaliação/ valor de compra realista. Ex:

- Às vezes o mercado está aquecido e é necessário esperar meses até efetivar uma transação.
- Comprar ativos com riscos, menos “badalados” e portanto mais baratos, estruturando a transação para diminuir os riscos.
 - Toda empresa, tem, ou pelo menos teve, alguma dificuldade financeira, operacional, tributária, trabalhista, ambiental, regulatória ou jurídica.
 - Existem estruturas de transação que permitem ao investidor limitar seus riscos assim como lucrar uma vez superadas as dificuldades. Ex: “escrow” e “earn out”.

c) Facilitar a implementação de sinergias durante o “Deal” e cuidar do “PMI” após sua efetivação. Ex:

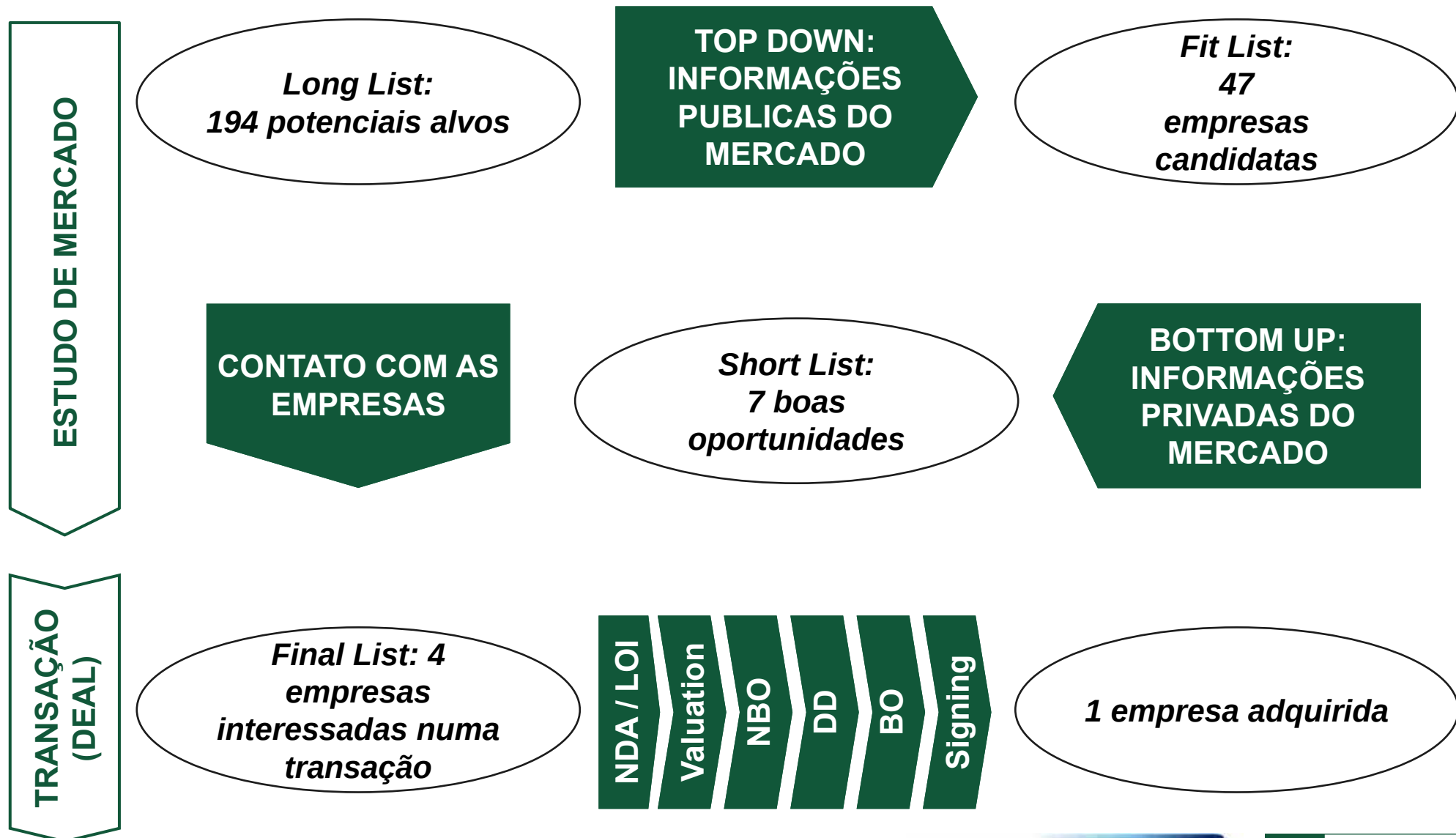
- Escolher alvos de tamanho pequeno em relação ao investidor (máximo 50%), para limitar riscos e complexidades da integração post fusão, que é a diferença entre obter os ganhos e sinergias esperadas na transação ou não.
- Pagar com ações na compra de projetos ou empresas não cotadas, é uma boa forma de incentivar ao adquirido, quando o êxito final da transação depende do envolvimento dele na integração post fusão.
- Contar com executivos ou consultores com experiência em PMI, para “integrar” estratégias, executivos, operações, processos, TI, etc. da empresa adquirida para assim efetivar as sinergias consideradas no “valuation”.

Outras considerações na estratégia de aquisições da empresa:

- Focar no “core business” da empresa e em segmentos complementares.
 - Está estatisticamente demonstrado que diversificar em segmentos não complementares via aquisições destrói valor.
- Tomar em conta que a diversificação geográfica cria valor para o investidor.

O ESTUDO DE MERCADO É ESSENCIAL PARA MAPEAR AS MELHORES OPORTUNIDADES, E O “DEAL” PARA CONCRETIZÁ-LAS

CASO REAL DE EMPRESA MULTINACIONAL ASSESSORADA PELA CI



ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- **O que está acontecendo em F&A no Brasil?**
- **Tendências do Mercado de M&A**

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- **Comprador - Investidor**
- **Vendedor – Empresário**

COMO AUMENTAR O GANHO NUMA VENDA DE EMPRESA?

ALGUMAS DICAS GERAIS

Delegar a coordenação do processo de venda da empresa ou 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 25% versus empresas cotadas ⁽¹⁾. Uma das causas deste deságio a ausência de assessoramento financeiro adequado.
 - Estabelecer um processo competitivo é chave para obter o melhor resultado.
 - O processo de venda é sumamente complexo.
 - O investidor costuma comprar várias vezes no ano, e o vendedor realiza poucas transações na vida.
- Mesmo que o empreendedor tenha ampla experiência em F&A, “advogar em causa própria” não é a melhor opção.
 - Um profissional de F&A sabe que uma interação profissional e sem envolvimento emocional é fundamental para concretizar a melhor oferta.

Deixar que o preço do projeto/empresa 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.

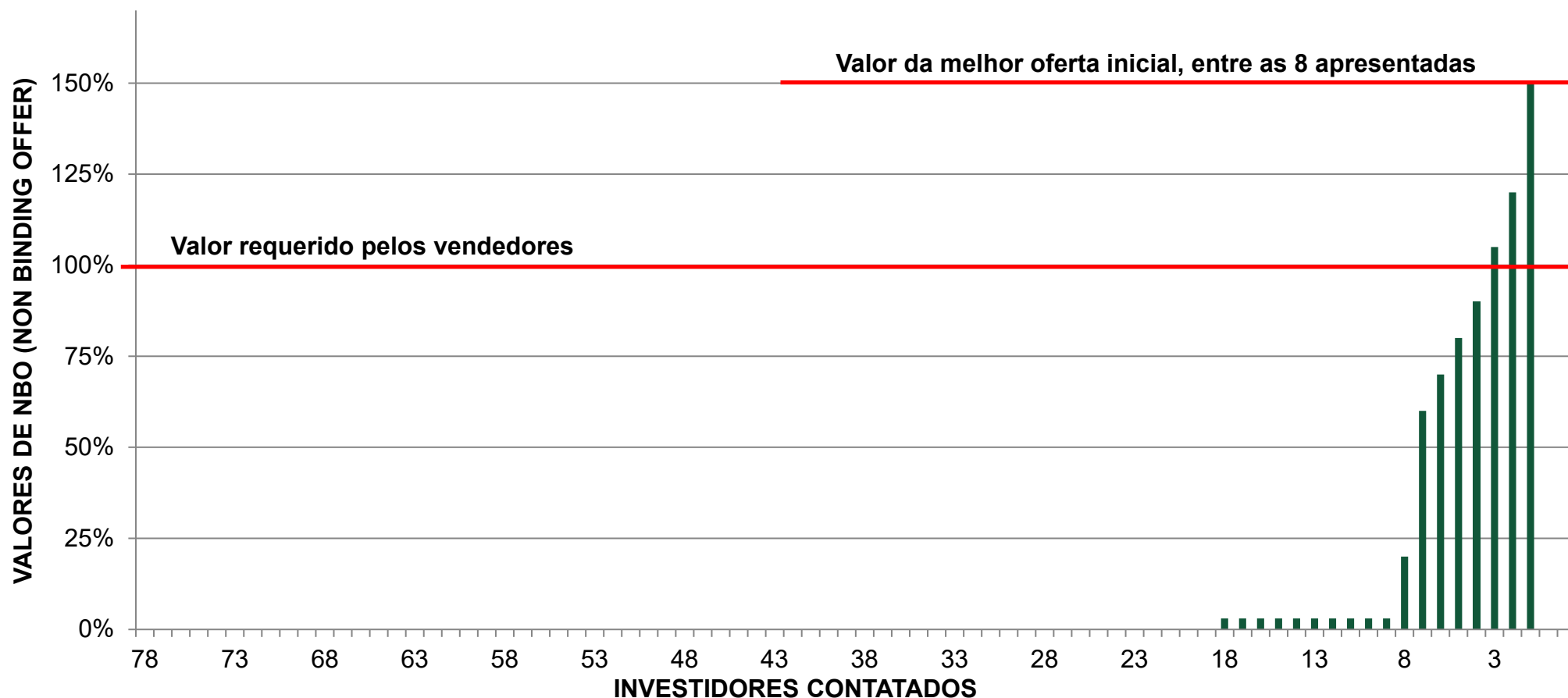
Terceirizar a coordenação do processo de venda com exclusividade

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

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

O ROAD-SHOW É CHAVE PARA OBTER AS MELHORES OFERTAS

DISTRIBUIÇÃO REAL DE VALORES DE NBO NUMA VENDA ASSESSORADA PELA CI



78 investidores
contatados em
quatro
continentes

18 investidores
interessados
(firmam NDA).

8 investidores
fazem oferta
(NBO)

3 ofertas acima
do valor
requerido pelos
vendedores

1 oferta 50%
acima do
valor requerido!

OBRIGADO!

contact@capitalinvest-group.com

www.capitalinvest-group.com

CAPITAL INVEST

M&A Advisors

