



Lincoln International
Rua Funchal, 418 28º Andar
São Paulo SP Brasil
Tel: +55 11 2166 8840
www.lincolninternational.com

Adquirindo e Vendendo Empresas – De A a Z

24 de novembro 2016

AGENDA

- 1** Quem Somos Nós & Porque Estamos Aqui
- 2** A Economia e o Mercado de Fusões e Aquisições
- 3** Estatísticas do Mercado de Fusões e Aquisições
- 4** Processo e Cronograma de Venda e Aquisição
- 5** Avaliação Financeira
- 6** Negociando e Calculando Participação Pós-Transação
- 7** Material de Marketing
- 8** Negociar Preço Não É Tudo
- 9** O Valor do Assessor
- 10** Entendendo Compradores e Vendedores

O Diferencial da Lincoln

A Lincoln é um dos poucos bancos de investimento focados em middle market que possui presença global

175+

Bankers na América do Norte e do Sul



150+

Bankers na Europa e na Ásia

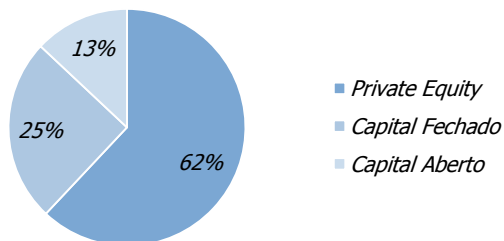
O Diferencial da Lincoln

- Presença e alcance global
- Foco no Middle Market
- Estratégia baseada em:
 - Experiência no setor
 - Execução inigualável
 - Comprometimento dos bankers seniors

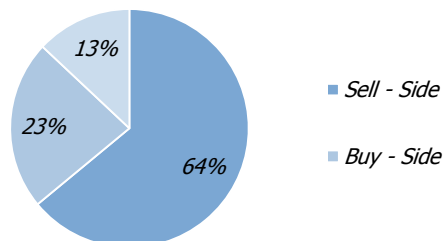
Destaques de 2015

- Transações: 165+ no mundo
- Aquisições estratégicas: ~65% dos deals
- Transações Cross-border: ~40% dos deals

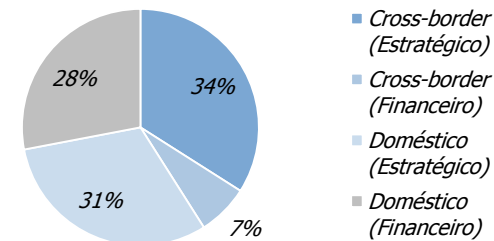
Divisão por Tipo de Cliente



Divisão por Tipo da Transação

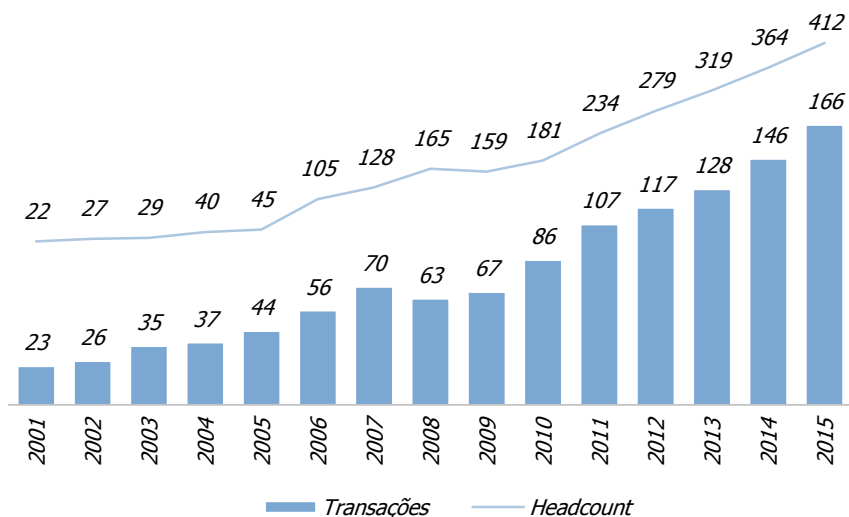


Divisão por Tipo do Comprador



Líderes na Execução de M&A com Crescimento Contínuo

Crescimento Global de Transações e Headcount



Grupos Setoriais



Prêmios Recentes da Lincoln International

2015, 2014

Lincoln
INTERNATIONAL

#1 Sell-Side Advisor para Private Equity Global

Classificado por

Fonte: Mergermarket; inclui todas as transações anunciadas de Private Equity em 2014 e 2015, independente do tamanho

2015

Lincoln
INTERNATIONAL

Top 2 Sell-Side Advisor Inferior a \$500 Million Global

Classificado por

Fonte: Mergermarket; inclui todas as operações anunciadas de sell-side em 2015 <\$500 milhões de EV, excluindo as empresas de contabilidade e alianças de M&A

2013

Lincoln
INTERNATIONAL

Banco de Investimento do Ano

Premiado por

Fonte: Revisa Mergers & Acquisitions

2013

Lincoln
INTERNATIONAL

#1 Advisor de Empresas Vendidas para Private Equity nos Estados Unidos e Global


Premiado por

Fonte: PitchBook; 'PE Breakdown 2014 Annual Report'; inclui todas as operações anunciadas nos EUA em 2013, independente do tamanho

Porque estamos aqui

Com ampla falta de informação sobre o processo de fusões e aquisições, decidimos contribuir com um pouco da nossa experiência para empresários que podem vir a adquirir ou vender empresas

- Fusões e Aquisições tem ganho importância na economia brasileira como alternativa para:
 - Para vendedores: Captação de recursos e/ou liquidez
 - Para compradores: Consolidação e/ou entrada em novos setores/mercado local
- Temos visto muitos empresários com interesse mas poucas informações sobre o assunto
- Falta de preparo pode destruir ou impedir a captura de valor:
 - Desistência da venda, captação de recursos, ou aquisição pelas razões erradas
 - Subvalorização/sobrevalorização do ativo na venda/aquisição
 - Falta de foco no negócio durante o processo de venda ou aquisição

- 
-
- Estamos aqui para diminuir este déficit de informação, e contribuir com um pouco da nossa experiência prática sobre todo o processo de fusões e aquisições
-

AGENDA

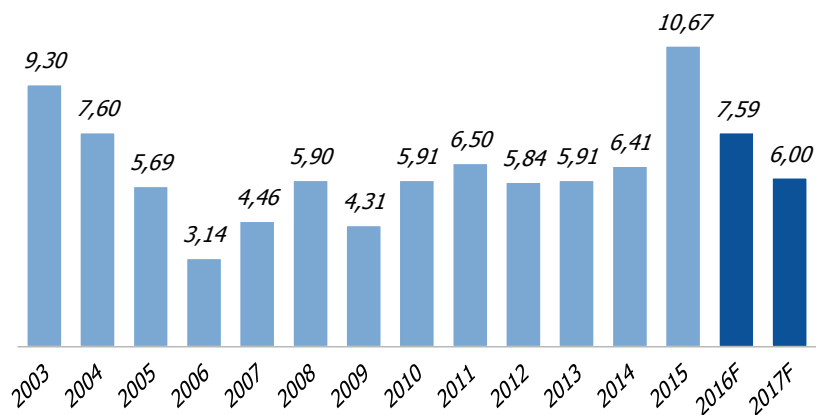
- 1 Quem Somos Nós & Porque Estamos Aqui
- 2 A Economia e o Mercado de Fusões e Aquisições**
- 3 Estatísticas do Mercado de Fusões e Aquisições
- 4 Processo e Cronograma de Venda e Aquisição
- 5 Avaliação Financeira
- 6 Negociando e Calculando Participação Pós-Transação
- 7 Material de Marketing
- 8 Negociar Preço Não É Tudo
- 9 O Valor do Assessor
- 10 Entendendo Compradores e Vendedores

Overview Macroeconômico do Brasil

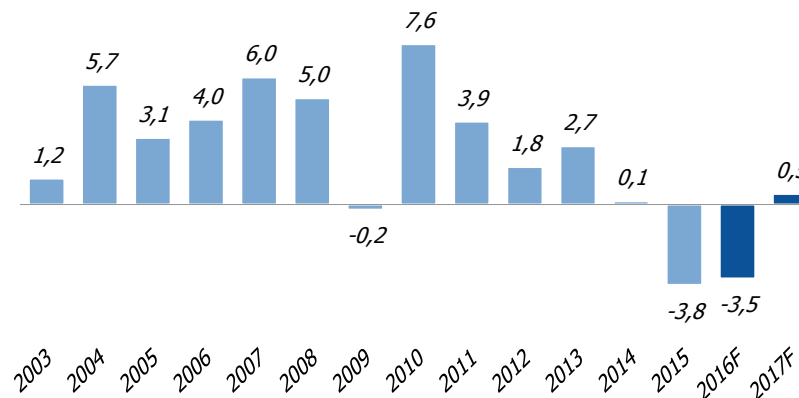
Comments

- The Brazilian economy going through the worst economic crisis in several years
- The economy shrank by 3.8% in 2015 and is expected to decrease another 3.5% in 2016
- Despite the economic downturn, prices in Brazil increased by 10.7% in 2015, and is forecasted to increase more 7.6% in 2016. Factors that contribute to that phenomenon are:
 - Devaluation of the Real;
 - Correction of the prices administered by the government;
 - Government deficit (BRL 114.9 billion in 2015) and the political incapacity to adjust the public budget;
 - Brazilian economy is still highly indexed to the past inflation

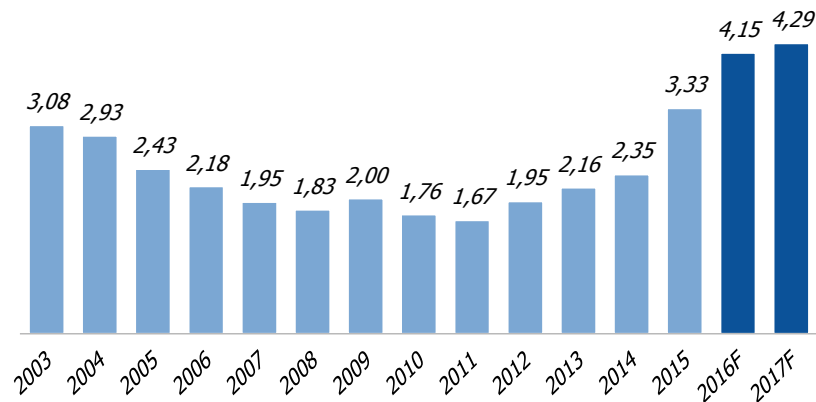
Inflation (YoY %)



GDP (YoY Growth)

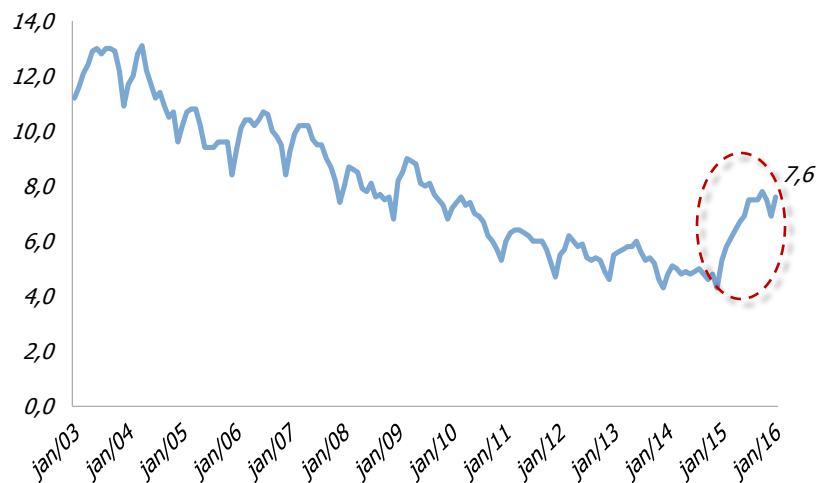


Exchange Rate (USD/ BRL)

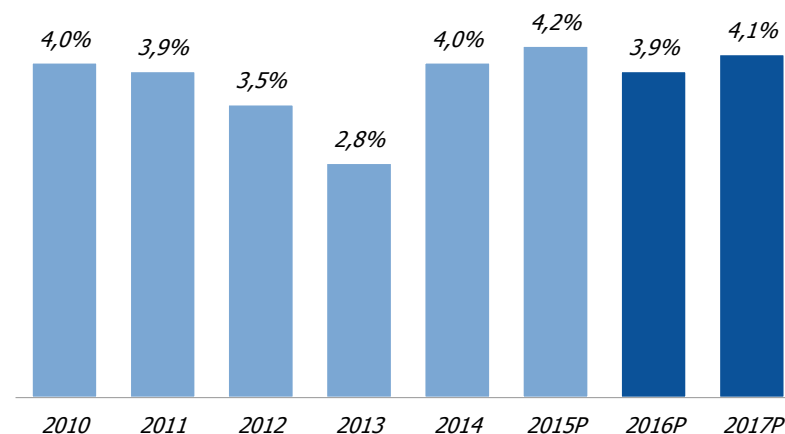


Overview Macroeconômico do Brasil (cont.)

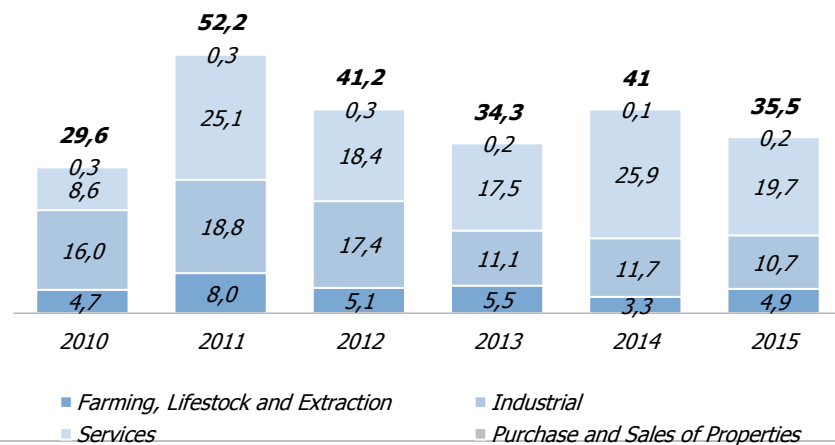
Brazilian Unemployment Rate (%)



Brazilian Direct Foreign Investment - % GDP



Brazilian Direct Foreign Investment (in US\$ billion)



Comments

- It is important to notice, as well, that the unemployment rate in Brazil sky rocketed after the 2014 elections, going from 5.3% in January 2015 to 7.6% in January 2016
- Besides this scenario, Brazil will remain as the 6th country in the world that most receives foreign investments
- There has been a structural change in the segments where the foreign money goes to, with the Services segment gaining importance while the Industrial went down

Mercado de Fusões e Aquisições Brasileiro

Positive Drivers

- Company valuations down due to currency weakness and lower expectations and results
- Foreign strategic investment seeking growth markets
- Domestic (and some foreign) Consolidation
- Private Equity seeking to deploy capital
- Import substitution?

Persisting Problems

- Brazil political risk and state of capital markets
- Complex tax regime
- Complex labor legislation
- Fickle and slow courts
- Government influence in certain sectors, regulatory uncertainty.
- High domestic interest rates

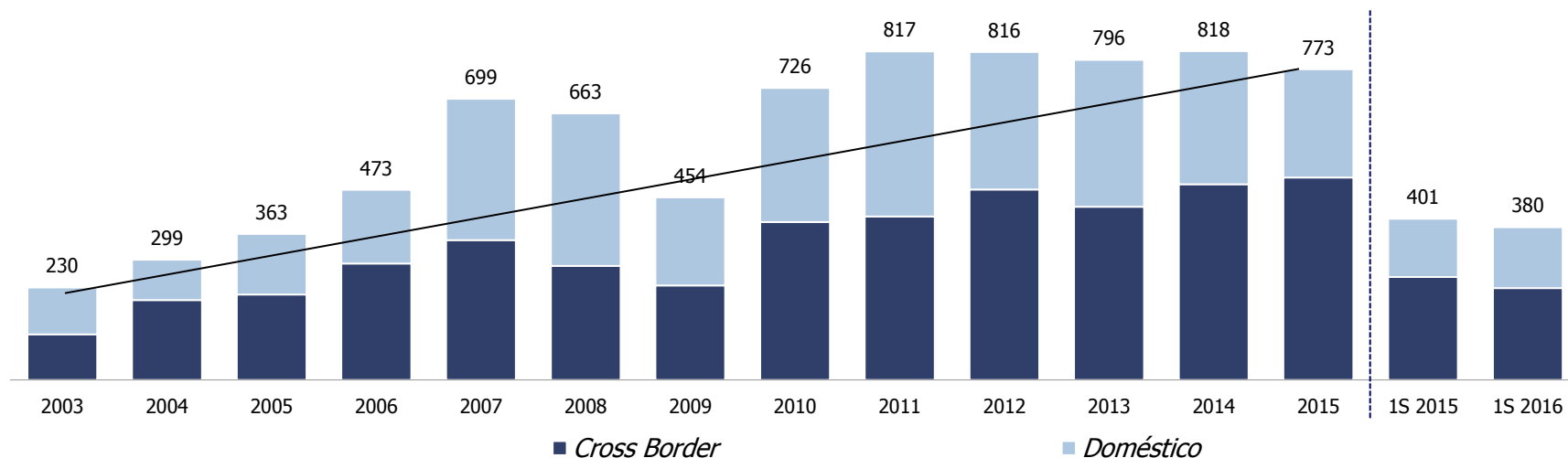
AGENDA

- 1 Quem Somos Nós & Porque Estamos Aqui
- 2 A Economia e o Mercado de Fusões e Aquisições
- 3 Estatísticas do Mercado de Fusões e Aquisições**
- 4 Processo e Cronograma de Venda e Aquisição
- 5 Avaliação Financeira
- 6 Negociando e Calculando Participação Pós-Transação
- 7 Material de Marketing
- 8 Negociar Preço Não É Tudo
- 9 O Valor do Assessor
- 10 Entendendo Compradores e Vendedores

MERCADO DE FUSÕES E AQUISIÇÕES

O volume de transações de M&A no Brasil cresceu quase 4 vezes nos últimos 10 anos com importante participação de compradores estrangeiros

Evolução do Número de Transações

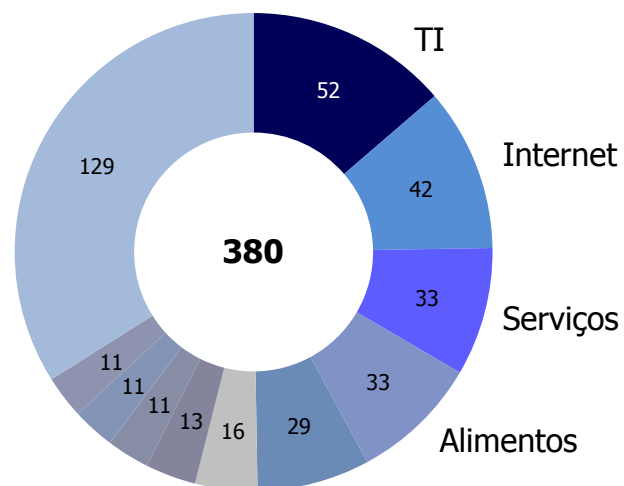


- O volume de transações tem sido significativo a partir de 2007, se comparado com a média do período 2002-2006, com forte contribuição de empresas estrangeiras (65% dos compradores em 2015)
- A grande onda de IPOs e ofertas subsequentes entre 2006 e 2008, fonte de capital para empresas locais, e baixas taxas de crescimento em países desenvolvidos que voltaram os olhos para os emergentes, são grandes responsáveis pelo crescimento de fusões e aquisições no Brasil.

MERCADO DE FUSÕES E AQUISIÇÕES

A distribuição setorial das transações de M&A no Brasil tem sido bastante fragmentada, com 14% de participação do setor com maior volume de transações no 1º semestre de 2016

Número de Transações por Segmento - 1º Semestre de 2016



■ Inst Financeiras ■ Químicos e Farmacêuticos ■ Energia ■ Educação ■ Hospital e Laboratórios ■ Engenharia ■ Outros

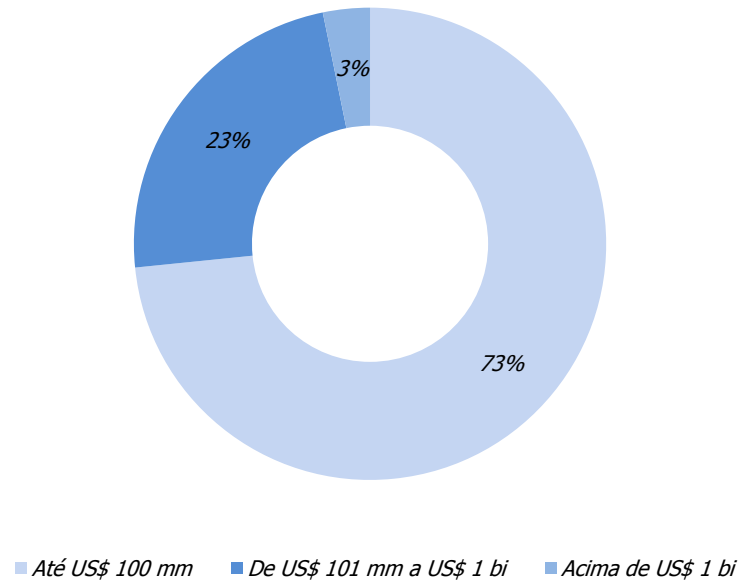
- Das 380 transações do primeiro semestre de 2016, 52 (14% do total) ocorreram no segmento de TI, 42 (11%) no segmento de internet e 33 (9%) no segmento de serviços para empresas.
- Além disso, outros¹ 31 segmentos somaram 129 transações (34% do total).

Fonte: KPMG

MERCADO DE FUSÕES E AQUISIÇÕES

Transações de pequeno e médio porte representaram 73% do total das transações divulgadas em 2015

Número de Transações por Tamanho - 2015¹



- Excluindo as 10 maiores transações, o valor médio por transação obtido é de USD 85,4 milhões.
- Transações de até USD 100 milhões lideraram o total de negócios em 2015, representando 73% do total
- Transações abaixo de USD 1 bilhão representaram 96% do total

MERCADO DE FUSÕES E AQUISIÇÕES

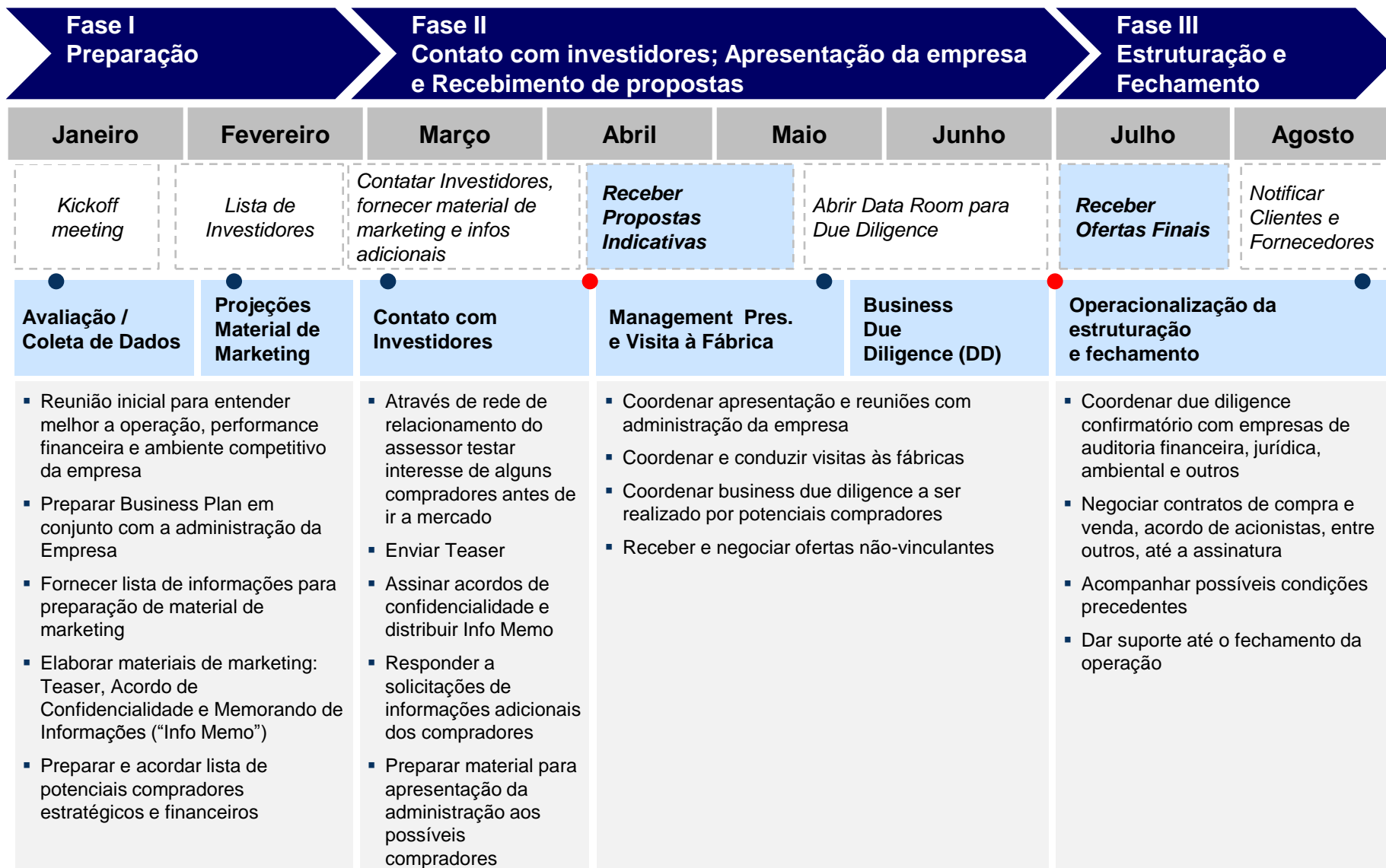
Principais aquisições por estrangeiros no 2º semestre

Alvo da aquisição	Setor	Comprador	País do Comprador	Valor em US\$ bilhões
Campo Baúna e Tartaruga Vede	Petróleo	Karoon Gas Australia	Austrália	-
Parati	Alimentos	Kellogg	EUA	0,43
Vonpar	Consumo	Femsa	México	1,1
Duke Energy Paranapanema	Energia	China Three Gorges (CTG)	China	1,2
Operações de Nióbio e Fosfatos de Anglo American	Mineração	China Molybdenum	China	1,7
Bloco exploratório BM-S-8 (Bacia de Santos)	Petróleo	Statoil	Noruega	2,5
Nova Transportadora do Sudeste (NTS)	Distribuição	Consórcio liderado pela Brookfield	Canadá	5,2
CPFL	Energia	State Grid	China	5,3

AGENDA

- 1 Quem Somos Nós & Porque Estamos Aqui
- 2 A Economia e o Mercado de Fusões e Aquisições
- 3 Estatísticas do Mercado de Fusões e Aquisições
- 4 Processo e Cronograma de Venda e Aquisição**
- 5 Avaliação Financeira
- 6 Negociando e Calculando Participação Pós-Transação
- 7 Material de Marketing
- 8 Negociar Preço Não É Tudo
- 9 O Valor do Assessor
- 10 Entendendo Compradores e Vendedores

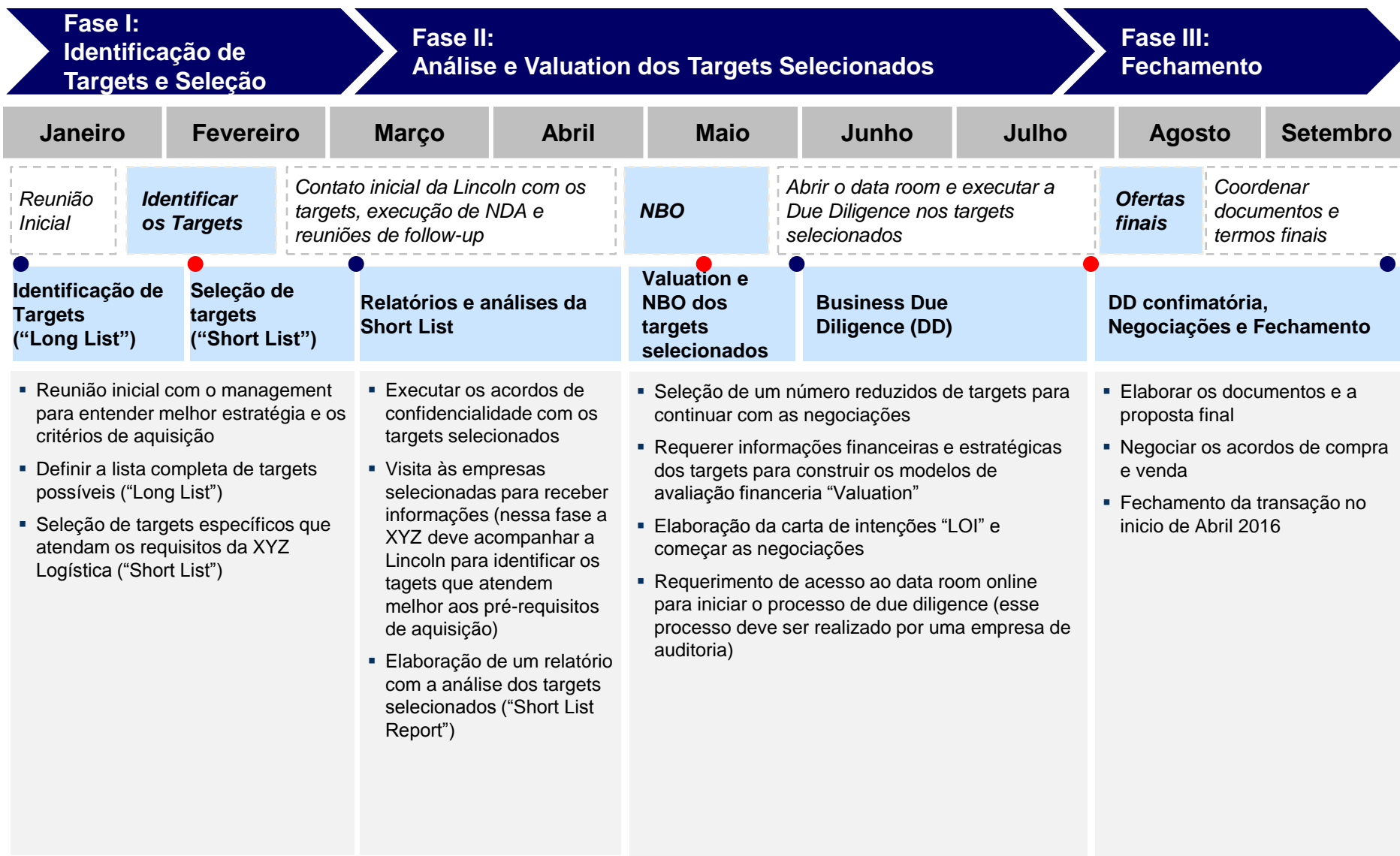
PROCESSO DE VENDA



OPÇÕES DE PROCESSOS DE VENDA

	Dedicado	Alvos Selecionados	Leilão Controlado	Leilão Amplo
Descrição	<ul style="list-style-type: none"> Negociar com o investidor estratégico / financeiro mais provável 	<ul style="list-style-type: none"> Foco em investidores com mais interesse e experiência no setor 	<ul style="list-style-type: none"> Contato com grupo mais amplo de investidores estratégicos e financeiros 	<ul style="list-style-type: none"> Mais amplo processo de busca de compradores incluindo estratégicos e fundos de PE
Vantagens	<ul style="list-style-type: none"> Esforços focados no melhor investidor Máximo controle de confidencialidade Mínimo prejuízo ao dia-a-dia da empresa 	<ul style="list-style-type: none"> Menos energia gasto do que em processo de leilão Evita percepção de que a empresa está sendo negociada 	<ul style="list-style-type: none"> Maior precisão do preço de mercado da venda Permite participação mais ampla de potenciais compradores financeiros 	<ul style="list-style-type: none"> Similar ao leilão controlado
Desvantagens	<ul style="list-style-type: none"> Possibilidade de não maximizar valor Resultado depende de apenas 1 negociação apenas 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilidade de negligenciar potenciais interessados 	<ul style="list-style-type: none"> Maior dispêndio de recursos que em Alvos Selecionados Maior possibilidade de rumores de venda 	<ul style="list-style-type: none"> Intensivo em recursos Risco de prejudicar a confidencialidade
Circunstâncias	<ul style="list-style-type: none"> Clara visão do comprador mais lógico Forte posição negocial 	<ul style="list-style-type: none"> Grupo limitado de compradores Foco em limitar o impacto no dia-a-dia da empresa e em confidencialidade 	<ul style="list-style-type: none"> Foco em maximizar valor para acionista sem comprometer a confidencialidade 	<ul style="list-style-type: none"> Foco em maximizar valor para acionista Completamente engajado em vender a empresa
Duração (Meses)	6 – 7	8 – 9	8 – 9	8 – 9

PROCESSO DE AQUISIÇÃO

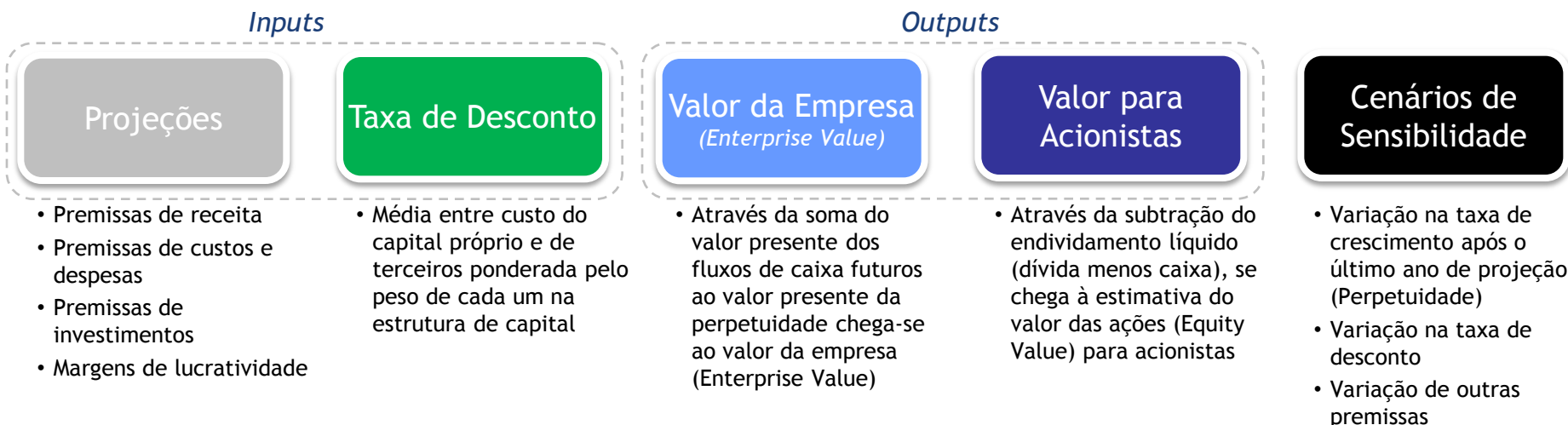


AGENDA

- 1 Quem Somos Nós & Porque Estamos Aqui
- 2 A Economia e o Mercado de Fusões e Aquisições
- 3 Estatísticas do Mercado de Fusões e Aquisições
- 4 Processo e Cronograma de Venda e Aquisição
- 5 Avaliação Financeira**
- 6 Negociando e Calculando Participação Pós-Transação
- 7 Material de Marketing
- 8 Negociar Preço Não É Tudo
- 9 O Valor do Assessor
- 10 Entendendo Compradores e Vendedores

VALUATION – Análise por Fluxo de Caixa Descontado (DCF)

Através de um modelo de Fluxo de Caixa Descontado, realiza-se uma série de projeções e cálculos que resultam no valor da empresa (EV) e para o acionista (valor do equity)



Fluxo de Caixa Livre	2012	2013	2014	2015	2016	Perpet.
(+) EBIT	46.0	52.0	58.7	66.4	75.0	143.0
(-) Imposto de Renda	(15.6)	(17.7)	(20.0)	(22.6)	(25.5)	
(+/-) Capital de Giro	(5.0)	(3.2)	(3.2)	(3.2)	(3.2)	
(+) Depreciação	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	
(-) Novos Investimentos	(4.0)	(4.2)	(4.4)	(4.6)	(4.9)	
Fluxo de Caixa Total	22	27	32	36	42	143
WACC						16.5%
Valor Presente do Fluxo de Caixa						98
Valor Presente da Perpetuidade						143
Valor da Empresa/Cliente						241
(-) Dívida Líquida do Cliente						10
Valor Estimado das Ações/Equity Value (R\$mm)						231

Análise de Sensibilidade

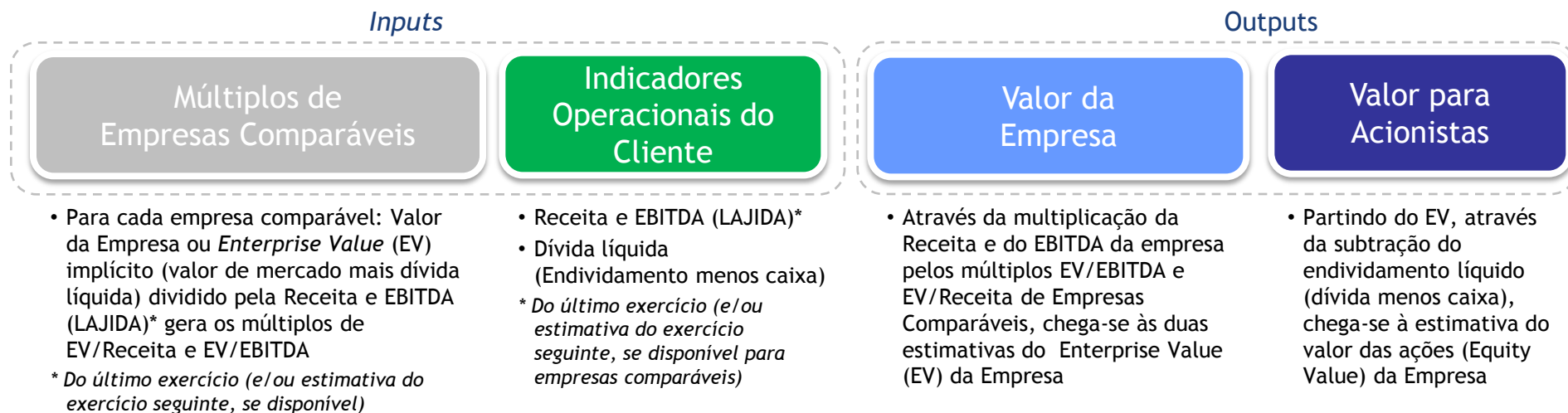
Crescimento na Perpetuidade

	1.5%	2.0%	2.5%	3.0%	3.5%
14.5%	270	277	285	294	304
15.5%	248	255	261	269	276
16.5%	230	235	241	247	253
17.5%	214	219	223	228	234
18.5%	200	204	208	212	217

Taxa de Desconto

VALUATION – Análise por Múltiplos de Mercado

Este método de avaliação é baseado em múltiplos de mercado pelos quais ações de empresas comparáveis são negociadas na bolsa



Empresas	EV/EBITDA	EV/Receita
Empresa Comparável 1	5.0x	1.0x
Empresa Comparável 2	5.3x	1.1x
Empresa Comparável 3	5.5x	1.1x
Empresa Comparável 6	6.1x	1.2x
Empresa Comparável 5	7.0x	1.4x
Média ou Mediana dos Múltiplos	5.8x	1.2x
(x) EBITDA do Cliente (R\$mm)	42	
(x) Receita Líquida do Cliente (R\$mm)		213
(=) Valor da Empresa/Cliente (R\$mm)	243	246
(-) Dívida Líquida do Cliente	10	10
Valor Estimado das Ações/Equity Value (R\$mm)	233	236

VALUATION – Análise por Múltiplos de Transações Precedentes

Por esse método, é analisado como as recentes transações anunciadas no mercado envolvendo empresas semelhantes foram precificadas

Inputs

Outputs

Múltiplos de Transações Precedentes

Indicadores Operacionais do Cliente

Valor da Empresa

Valor para Acionistas

- Para cada transação precedente: Valor da Empresa ou *Enterprise Value* (EV) implícito (valor pago mais assunção de dívida líquida) dividido pela Receita e EBITDA (LAJIDA)* de cada empresa adquirida gera os múltiplos de EV/Receita e EV/EBITDA

* Do último exercício (e/ou estimativa do exercício seguinte, se disponível)

- Receita e EBITDA (LAJIDA)*
- Dívida líquida (Endividamento menos caixa)
- * Do último exercício (e/ou estimativa do exercício seguinte, se disponível para empresas adquiridas)

- Através da multiplicação da Receita e do EBITDA da empresa pelos múltiplos EV/EBITDA e EV/Receita de Transações Precedentes, chega-se às duas estimativas do Enterprise Value (EV) da Empresa

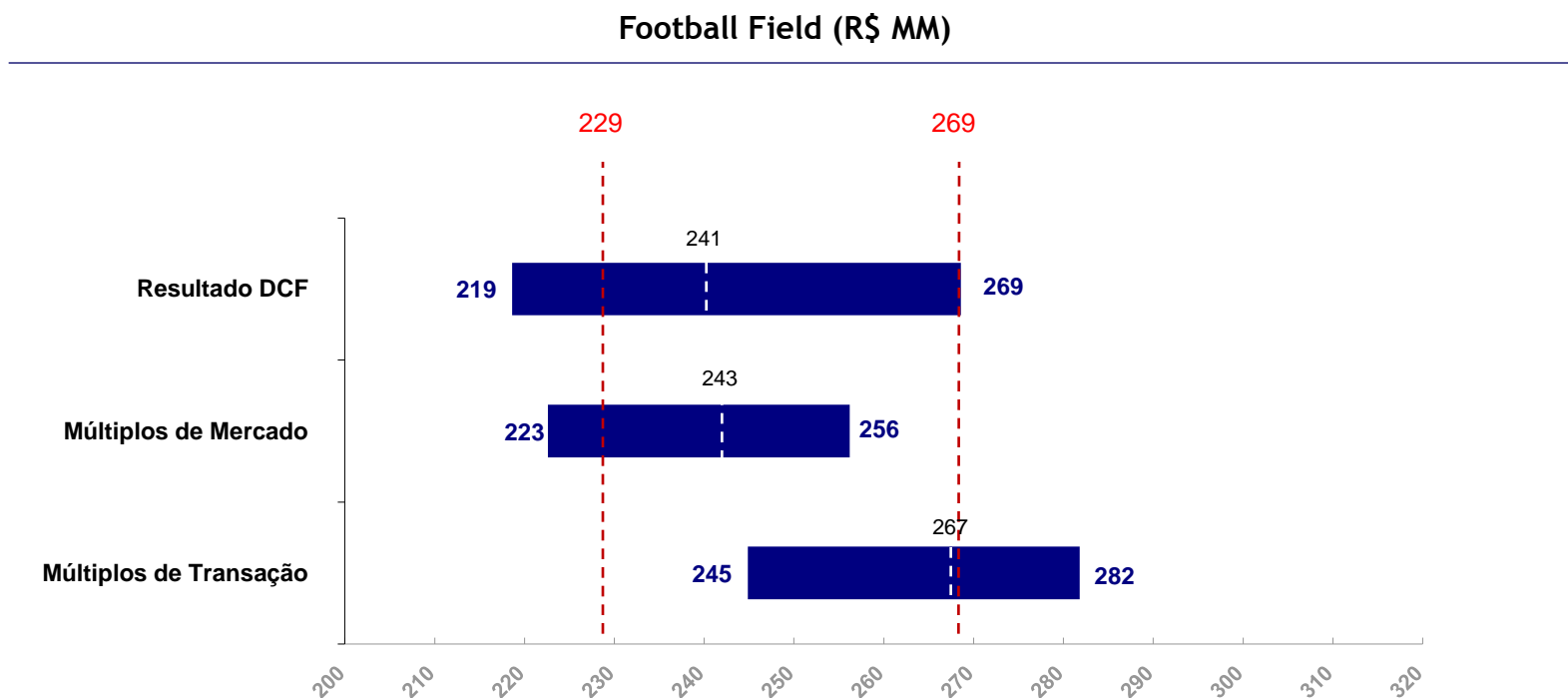
- Partindo do EV, através da subtração do endividamento líquido (dívida menos caixa), chega-se à estimativa do valor das ações (Equity Value) da Empresa

Alvo	Data	Comprador	EV/EBITDA	EV/Receita
Empresa Comparável 1	mar-13	1	5.5x	1.1x
Empresa Comparável 2	nov-12	2	5.8x	1.2x
Empresa Comparável 3	jul-12	3	6.1x	1.2x
Empresa Comparável 4	dez-11	4	6.7x	1.3x
Empresa Comparável 5	set-11	5	7.7x	1.5x
Média ou Mediana dos Múltiplos			6.4x	1.3x
(x) EBITDA do Cliente (R\$mm)			42	
(x) Receita Líquida do Cliente (R\$mm)				213
(=) Valor da Empresa/Cliente (R\$mm)			267	271
(-) Dívida Líquida do Cliente			10	10
Valor Estimado das Ações/Equity Value (R\$mm)			257	261

VALUATION – Análise Comparativa

No final, são utilizados os diferentes métodos de valuation para chegar a um intervalo de valor esperado na transação

- Ao final dos três métodos de avaliação, analisa-se o resultado em um formato de *Football Field*
- A média entre os valores mínimos e máximos (excluindo *outliers*) de cada método de avaliação apresentado no *Football Field* gera um intervalo de valor da Empresa que é sugerido como mais apropriado



VALUATION – Impacto do Tamanho

O tamanho da transação tem forte impacto sobre múltiplos de Valuation das empresas, já que se atribui mais riscos para empresas menores

	Múltiplo da Transação (EV / EBITDA)						
EV Target (Valor da empresa adquirida) (US\$ mm)	2004- 2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
< 100	8,5x	8,4x	7,5x	6,7x	8,5x	9,4x	8,3x
100 – 500	10,5x	9,8x	7,2x	11,0x	11,4x	11,8x	10,4x
500 – 1.000	11,0x	9,3x	11,4x	12,4x	12,0x	13,6x	11,3x
1.000 – 5.000	12,0x	11,0x	10,6x	11,9x	11,5x	12,1x	11,8x
5.000 +	12,1x	13,6x	11,7x	13,9x	16,0x	17,0x	13,0x

Fonte: Mergerstat

AGENDA

- 1 Quem Somos Nós & Porque Estamos Aqui
- 2 A Economia e o Mercado de Fusões e Aquisições
- 3 Estatísticas do Mercado de Fusões e Aquisições
- 4 Processo e Cronograma de Venda e Aquisição
- 5 Avaliação Financeira
- 6 Negociando e Calculando Participação Pós-Transação**
- 7 Material de Marketing
- 8 Negociar Preço Não É Tudo
- 9 O Valor do Assessor
- 10 Entendendo Compradores e Vendedores

Primária vs. Secundária

Premissas:

- Valor da Empresa	248
- Dívida Líquida	(10)
- Valor para Acionistas	<u>238</u>

Primária: *Capital vai para o caixa da empresa*

	<u>Valor p/ Acionistas</u>	<u>Participação</u>
EV Pré-Transação	238	70%
Primária	<u>100</u>	<u>30%</u>
EV Pós-Transação	338	100%

Secundária: *Capital vai para o bolso do acionista*

	<u>Valor p/ Acionista</u>	<u>Participação</u>
“Seu” Valor Pré-Trans.	238	100%
Secundária	<u>100</u>	<u>42%</u>
“Seu” Valor Pós-Trans.	138	58%

Pre-Money vs. Post-Money

Premissas:

- Empresa sem dívida e sem caixa
- Acordo de que empresa vale R\$100 mm
- Investidor colocará R\$50 mm na empresa (“primária”)

Valor acordado da empresa é Pre-Money

	Valor p/ Acionistas	Participação
Valor Pré-Transação	100	67%
Primária	50	33%
Valor Pós-Transação	150	100%

Valor acordado da empresa é Post-Money

	Valor p/ Acionistas	Participação
Valor Pós-Transação	100	100%
Primária	50	50%
Valor Pré-Transação	50	50%

AGENDA

- 1 Quem Somos Nós & Porque Estamos Aqui
- 2 A Economia e o Mercado de Fusões e Aquisições
- 3 Estatísticas do Mercado de Fusões e Aquisições
- 4 Processo e Cronograma de Venda e Aquisição
- 5 Avaliação Financeira
- 6 Negociando e Calculando Participação Pós-Transação
- 7 Material de Marketing**
- 8 Negociar Preço Não É Tudo
- 9 O Valor do Assessor
- 10 Entendendo Compradores e Vendedores

Teaser



Confidential

Acquisition Opportunity:

Sale of a leading off-pipeline Natural Gas solutions provider in Latin America

Project Jupiter
2015E Revenue: ~R\$348 million
2015E EBITDA Margin: ~16%

Business Description

Project Jupiter ("Jupiter" or the "Company") is a leading off-pipeline Natural Gas (CNG) solution provider. The company transports, stores, monitors, and controls the discharge of CNG in the Industrial, Vehicular and Municipal segments for clients that have no connection with pipelines. Jupiter has operations in Brazil, Colombia, Mexico, Peru and United States.

In addition, Jupiter also designs, produces and assembles CNG proprietary equipment, software and technology to deliver a high-end value-added service.

The company was founded in 2000, and started its international expansion in 2009. It is recognized as a world leader and as a pioneer in the development of technologies for CNG transportation.

The Company maintains a low-risk business model featuring a diverse customer base, with long-term contracts and control of critical assets. Jupiter also carries no commodity risk, as customers assume all pricing risk related to natural gas purchases. As a result, the Company benefits from predictable consumption, which generates recurring revenue and significant earnings variability.

The company has been growing its Net Revenue at double digit rates since 2012, with a CAGR of 37% from 2012 to 2014, and is projecting to grow 30% in 2015. Jupiter's sales breakdown by business line shows Industrial CNG with almost 70% and Vehicular CNG with about 30%.

Jupiter's growth business plan prioritizes the United States and Mexico, where the new shale gas production technology has been lowering Natural Gas prices, making it more attractive to industries and to trucking companies; and Peru and Brazil, where the company sees opportunities to grow in the power generation and industrial CNG segments.

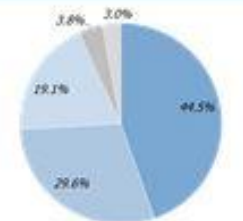
The company has a strong relationship with blue chip customers, such as Nissan, San I Gobain, Bunge, Dr. Reedy, International Paper, Ingeac and Parac, Colombia, in all countries in which it operates.

Jupiter has efficient and well-developed processes, with a management team with deep knowledge and professional experience in the industry, a Board of Directors composed by 5 executives, of whom 2 are independent, and audited by a Big Four.

Key Investment Considerations

- ✓ Recognized as world leader in CNG solutions, with high-end proprietary technology
- ✓ Business model that generates recurring revenue and a significant earnings variability
- ✓ Strong relationships with a diversified set of blue chip customers
- ✓ Highly experienced management team
- ✓ Sales spread through Latin America and the US, reducing the individual risk exposure to economic downturns

Sales International Breakdown



■ Peru ■ Brazil ■ Mexico ■ US ■ Colombia
Note: Reflect 2015 sales

Net Revenue (in R\$ million) and EBITDA Margin



Lincoln International has been retained as the exclusive investment banking representative in connection with a possible sale of Jupiter. For additional information, please contact:

James Zindler
Managing Director
+52 (0) 1 214 64 400
jzindler@lincolnglobal.com
lincolnglobal.com

Luis Rocha
Managing Director
+52 (0) 1 214 64 400
lrocha@lincolnglobal.com
lincolnglobal.com

Vitor Pavan
Director
+52 (0) 1 214 64 400
vpavan@lincolnglobal.com
lincolnglobal.com



Confidential

Acquisition Opportunity:

Sale of a leading Brazilian specialty chemicals manufacturer based on the sugar and ethanol and water treatment markets with modern facilities and high production capacity

Project Sugar
2015E Net Revenue: ~R\$ 79 million
2015E EBITDA: ~R\$ 15 million (19.2%)

Business Description

Project Sugar ("Sugar" or the "Company") was founded in 1966 and has become the leading supplier of specialty chemicals for the Sugar and Ethanol, Industrial and Industrial Water Treatment markets in Brazil.

Its portfolio of products consists of additives for the sugar and ethanol production process, chemicals for water treatment, solutions for coating tanks and pipes, and additives for the coating and paints markets. Sugar stands out as a highly innovative company with almost 100% of its formulations done in-house. It has also introduced ultrafiltration and reverse osmosis technology into the Brazilian market in a partnership with multinational companies.

Products by Segment

Ethanol	Sugar	Industrial	Paints	Water Treatment
<ul style="list-style-type: none"> • Clarifiers • Anticorrosives • pH neutralizers • Thickeners • Antifoulers • Jetstream • Dispersants 	<ul style="list-style-type: none"> • Descales • Descales inhibitors • Polymers • Jetstream • Antifoulers • Slurry stabilizers 	<ul style="list-style-type: none"> • Surfactants • Descales • Descales inhibitors • Jetstream • Other stabilizers • Cleaning agents 	<ul style="list-style-type: none"> • Jetstream • Dispersants • Descales • Coagulants and flocculants • Other treatment agents • Coagulants 	<ul style="list-style-type: none"> • Jetstream • Dispersants • Descales • Reverse osmosis • Ultrafiltration • Cleaning agents • High and low pressure filters

Sugar has a long-term relationship with its clientele formed by more than 100 different customers. It has a strong position in the sugar and ethanol markets, as it operates in over 70% of the Brazilian companies in this segment.

Over 20% of revenues come from sales of water treatment chemicals, 40% from additives to the production process of sugar and ethanol and 40% from other products to general industrial markets, primarily in the coating and paints segment. Sugar is expanding its business to other markets such as the pulp and paper in order to diversify its end-user markets and explore new opportunities.

End-User Markets (2015)



Relationship with Select Clients



Information Memorandum & Management Presentation

Information Memorandum

- ▶ **Executive Summary**
 - ▶ Key Investment Considerations
 - ▶ Overview da Empresa
- ▶ **Market Overview**
 - ▶ Economia Brasileira
 - ▶ Mercado de Atuação da Empresa
- ▶ **Company Profile**
 - ▶ Histórico da Empresa
 - ▶ Principais Clientes & Pesquisas de Satisfação
 - ▶ Produtos e/ou Serviços
 - ▶ Histórico Financeiro
 - ▶ Estrutura organizacional & Diretoria
 - ▶ Cadeia de valor integrada
 - ▶ Fábrica e equipamentos
- ▶ **Marketing and Sales Team**
 - ▶ Equipe de marketing e vendas
 - ▶ Despesas históricas de marketing e vendas
 - ▶ Ações históricas de marketing e vendas
 - ▶ Principais parceiros de marketing e vendas
 - ▶ Qualidade e Reconhecimento da Marca
- ▶ **Financial Projections**
 - ▶ Projeções até linha de EBITDA, Capex, Capital de Giro

Management Presentation

- ▶ **Executive Summary**
- ▶ **Market Overview**
- ▶ **Customer & Sales Footprint**
 - ▶ Overview do Portfolio de produtos
 - ▶ Vendas por segmento de mercado
- ▶ **Operations**
 - ▶ Mapa de localização estratégica da empresa
 - ▶ Cadeia de valor: fornecimento e produção
 - ▶ Programa de controle de qualidade
- ▶ **Human Resources**
 - ▶ Estrutura organizacional com CV e foto dos principais funcionários
- ▶ **Marketing and Sales Team**
- ▶ **Financial Performance & Projections**
 - ▶ ERP desenvolvido internamente
- ▶ **Growth Strategy & Future Opportunities**
 - ▶ Oportunidades de crescimento
 - ▶ Potenciais sinergias

AGENDA

- 1 Quem Somos Nós & Porque Estamos Aqui
- 2 A Economia e o Mercado de Fusões e Aquisições
- 3 Estatísticas do Mercado de Fusões e Aquisições
- 4 Processo e Cronograma de Venda e Aquisição
- 5 Avaliação Financeira
- 6 Negociando e Calculando Participação Pós-Transação
- 7 Material de Marketing
- 8 Negociar Preço Não É Tudo**
- 9 O Valor do Assessor
- 10 Entendendo Compradores e Vendedores

NEGOCIAR PREÇO NÃO É TUDO

Além de preço, outros aspectos da negociação podem ser igualmente impactantes no bolso do acionista, tanto do lado da compra quanto da venda



DUE DILIGENCE – Impactos no resultado da transação

O processo de Due Diligence pode afetar o valor da transação, e/ou simplesmente o balanço

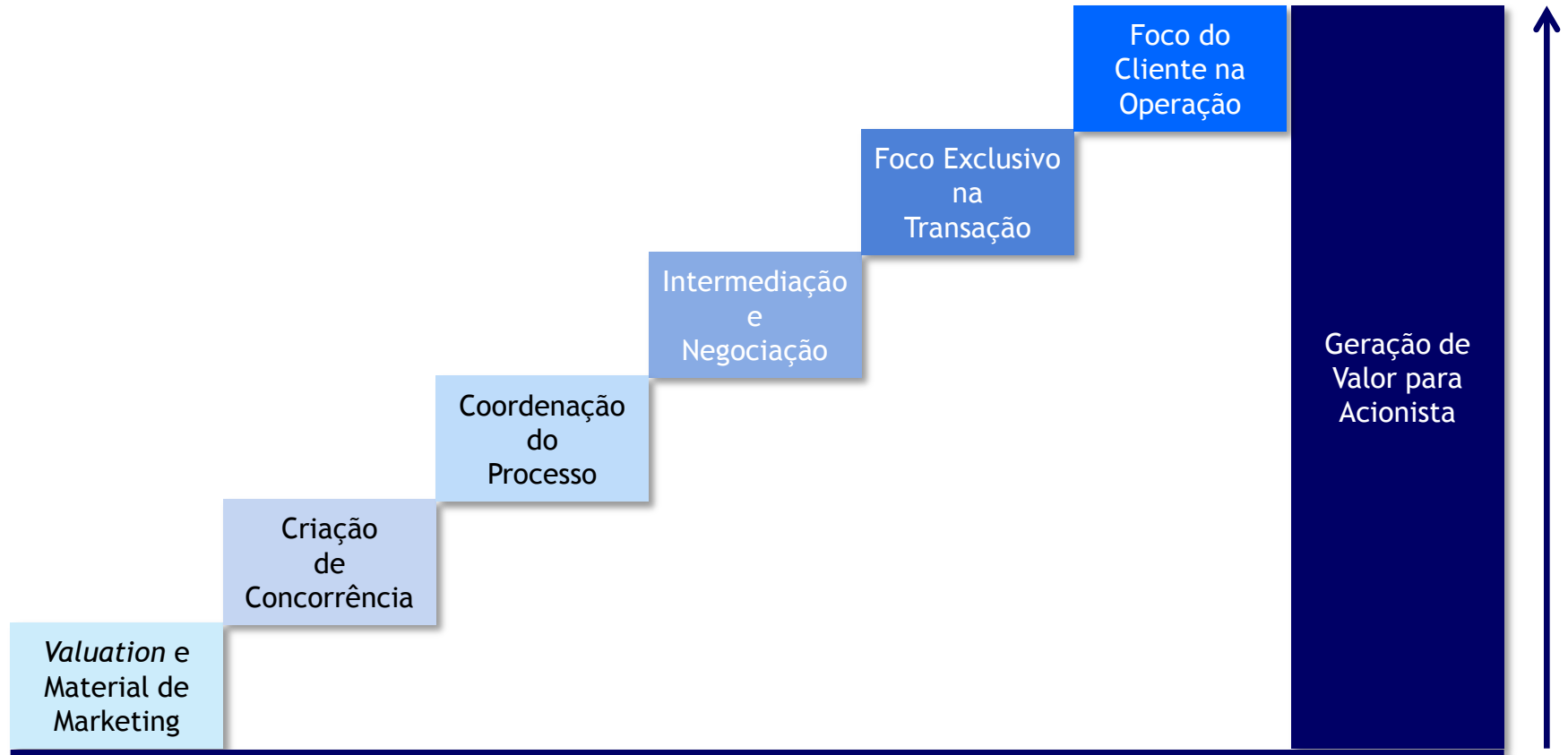
		Contingências e Obrigações		Ajustes de EBITDA	
		Existentes	Potenciais	Operacional e Recorrente	Contábil/Não-Caixa
Impacto no Valor do Equity		<ul style="list-style-type: none"> •Dividas não reconhecidas no balanço •Estoque obsoleto •Impostos a pagar de outros exercícios 		<ul style="list-style-type: none"> •Itens erroneamente classificados como operacionais •Falta de provisão PDD •Autônomos •Descontos concedidos à clientes reconhecidos como desp. fin. •Reconhecimento de receitas e despesas ≠ padrões contábeis 	
	Garantia		<ul style="list-style-type: none"> •Processos trabalhistas e tributários ainda não transitados e julgados 		
	Sem Depósito				
	Com Depósito		<ul style="list-style-type: none"> •Riscos oriundos de período anterior a transação (ambiental, trabalhista, tributário) 		
Sem impacto econômico (ajuste contábil)					<ul style="list-style-type: none"> •Ativos não operacionais sem perspectiva de realização •Baixa de PDD de exercícios passados •Ajustes no Ativo Imobilizado

AGENDA

- 1 Quem Somos Nós & Porque Estamos Aqui
- 2 A Economia e o Mercado de Fusões e Aquisições
- 3 Estatísticas do Mercado de Fusões e Aquisições
- 4 Processo e Cronograma de Venda e Aquisição
- 5 Avaliação Financeira
- 6 Negociando e Calculando Participação Pós-Transação
- 7 Material de Marketing
- 8 Negociar Preço Não É Tudo
- 9 O Valor do Assessor**
- 10 Entendendo Compradores e Vendedores

VALOR GERADO PELO ASSESSOR FINANCEIRO – Vendas

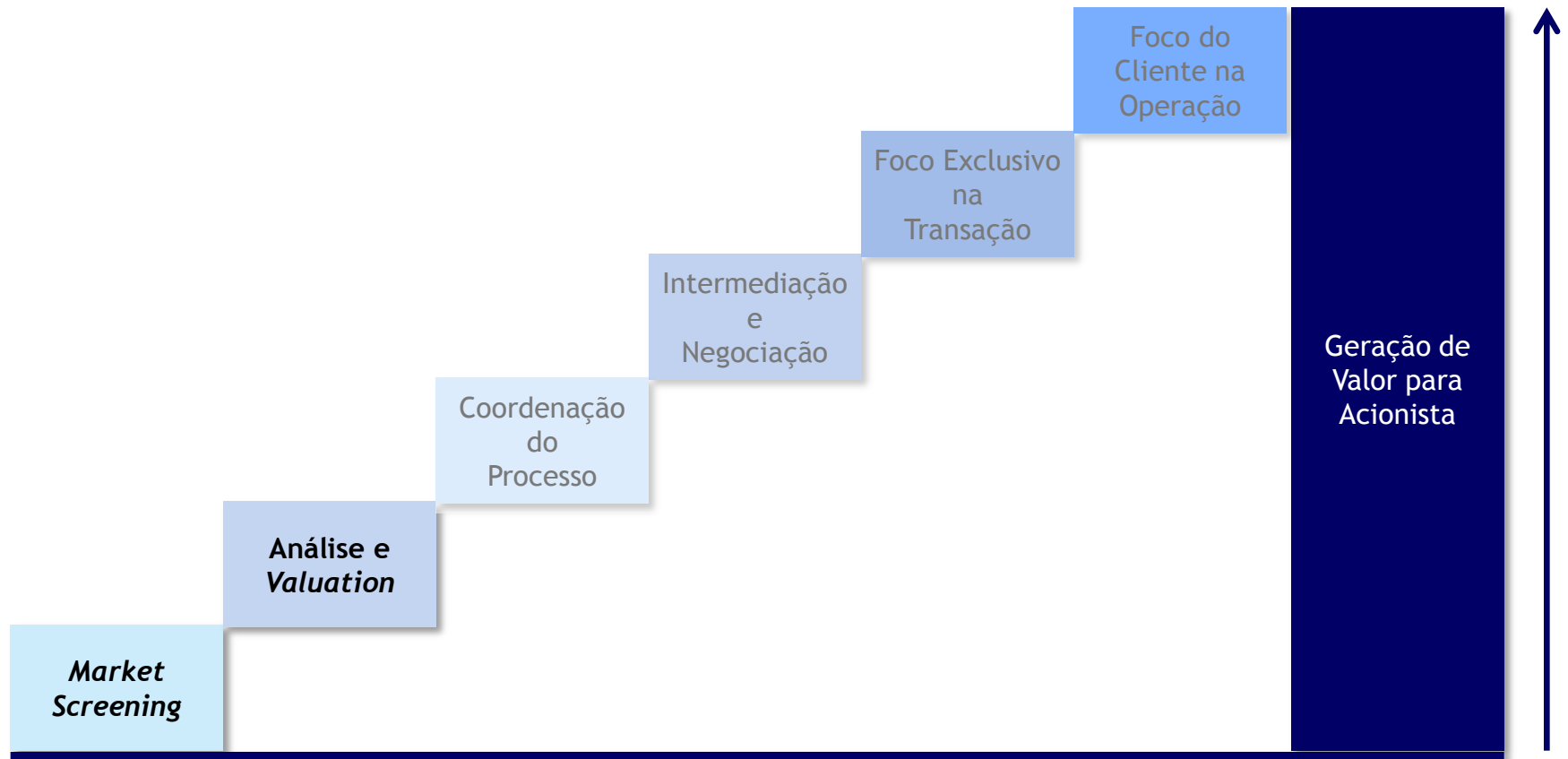
Geração de valor criada por atividades de assessor são mais do que suficientes para pagar sua remuneração



- Contratação de assessor especialista aumenta significativamente as chances de sucesso de uma transação, aumenta o valor esperado, e deixa o dono da empresa focar no dia-a-dia da operação durante a transação

VALOR GERADO PELO ASSESSOR FINANCEIRO – Aquisições

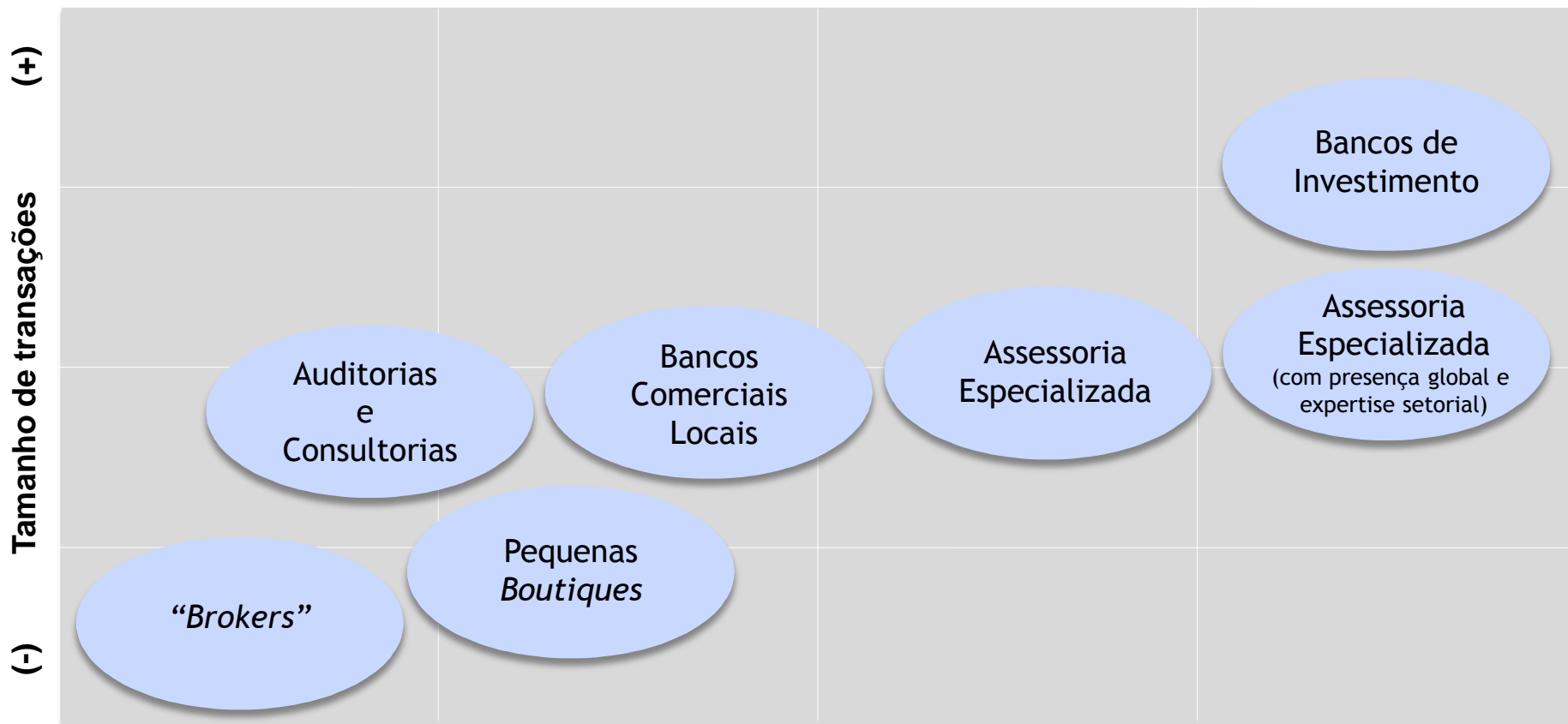
Geração de valor criada por atividades de assessor são mais do que suficientes para pagar sua remuneração



- Contratação de assessor especialista aumenta significativamente as chances de sucesso de uma transação, aumenta o valor esperado, e deixa o dono da empresa focar no dia-a-dia da operação durante a transação

ESCOLHENDO ASSESSORES

Ao contratar um assessor priorize os mais profissionalizados e especializados em M&A



(-) Especialização em M&A, Expertise Setorial, Capilaridade Global, e Profundidade de Serviços (+)

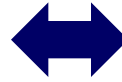
AGENDA

- 1 Quem Somos Nós & Porque Estamos Aqui
- 2 A Economia e o Mercado de Fusões e Aquisições
- 3 Estatísticas do Mercado de Fusões e Aquisições
- 4 Processo e Cronograma de Venda e Aquisição
- 5 Avaliação Financeira
- 6 Negociando e Calculando Participação Pós-Transação
- 7 Material de Marketing
- 8 Negociar Preço Não É Tudo
- 9 O Valor do Assessor
- 10 Entendendo Compradores e Vendedores

MOTIVAÇÕES DO COMPRADOR E DO VENDEDOR

Vendedor

- › Capital para investimento crucial para competir e crescer
- › Empresa atingiu estágio que demanda gestão profissional
- › Oferta irrecusável
- › Falta de opção de sucessão
- › Discordância dos acionistas sobre estratégia
- › Mudança no cenário competitivo
- › Situação financeira deteriorando; negócio ou ativo valioso
- › Criou empresa para vender
- › Cansei



O entendimento das motivações de ambos os lados pode ditar estratégia de negociação, preço, termos, estrutura, e o sucesso da transação

Comprador

- › Atratividade do investimento
- › Estratégia de crescimento via aquisições
- › Presença local
- › Entrar em novo setor
- › Aquisição de produto, serviço e/ou tecnologia
- › Equipe diferenciada do vendedor
- › Disponibilidade de caixa
- › Fechar mercado para concorrentes
- › Complementaridade e/ou sinergia

TRANSAÇÕES MAIS COMUNS POR TIPO DE INVESTIDOR

Diferentes investidores procuram estruturas distintas pra efetuar seus investimentos

Financeiro

	Angel	Venture Capital	Private Equity	IPO	Estratégico
Investimento (R\$ mm)	0-5	5-20	>20	>100	N.A
Interesse em Controle:	x	x	✓ x	x	✓
Tipo de Transação:					
Primária	✓	✓	✓	✓	✓
Secundária	x	x	✓ x	✓ x	✓
Fusão	x	x	x	x	✓
Permanência da Administração	✓	✓	✓ x	✓	✓ x

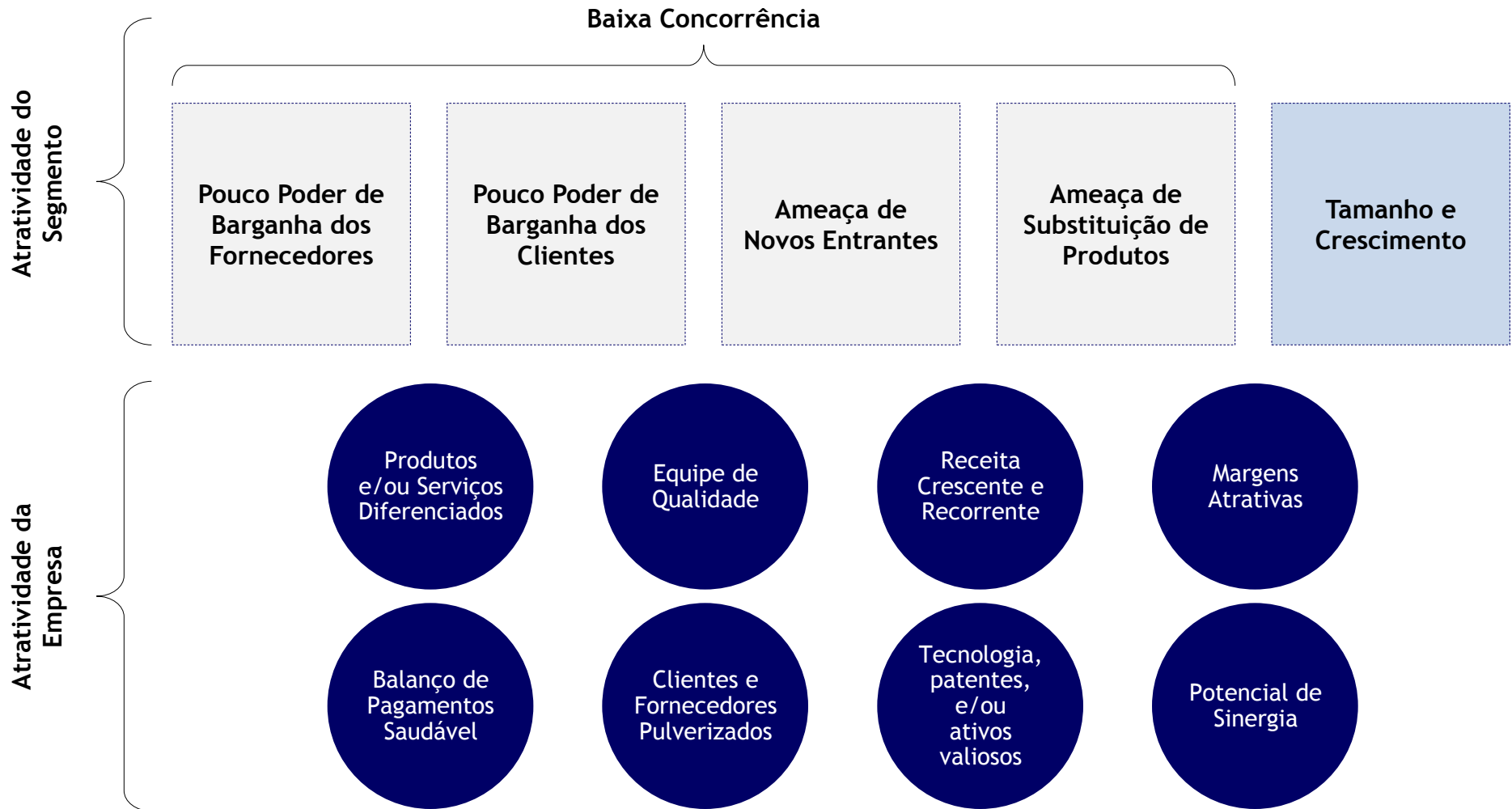
CARACTERÍSTICAS PROCURADAS POR CADA TIPO DE INVESTIDOR

Diferentes investidores procuram características distintas nas empresas a serem investidas

	Financeiro				
	Angel	Venture Capital	Private Equity	IPO	Estratégico
Invest. (R\$ mm)	0-5	5-20	>20	>100	N.A
Potencial de Multiplicação de Valor	✓	✓			
Business Plan e time capaz de implementá-lo	✓	✓			
Início de Receita e Visão de Saída		✓			
Crescimento do Setor > PIB			✓	✓	
Potencial de Consolidação			✓	✓	
EBTIDA Atrativo			✓	✓	✓
Receita Crescente e Recorrente			✓	✓	✓
Clientes e Fornecedores Pulverizados			✓	✓	✓
Potencial de Sinergia			✓ x		✓

CARACTERÍSTICAS MAIS PROCURADAS POR INVESTIDORES

Investidores estudam características do segmento e da empresa antes de fazer um investimento





Rua Funchal, 418 – 28º andar
São Paulo – SP
04551-060

James Sinclair

+55 (11) 2166-8835

jsinclair@lincolninternational.com

Roberto Aldworth

+55 (11) 2166-8804

raldworth@lincolninternational.com

