



m&a
we make it simple

m&a

we make it simple

Em M&A, é simples ser complexo.
Mas é complexo ser simples.

A igc acredita que M&A pode ser feito de
uma maneira diferente.

Simples, direta, aberta e transparente.

Pois só assim os clientes podem tomar
suas decisões com confiança.

As transações fluem melhor.

As expectativas são atingidas.

E as partes podem concordar.

É M&A. Mas de um jeito diferente.

Sucesso na realização de transações

M&A pode ser complicado, confuso, complexo. Ou pode ser objetivo, claro e com discussões transparentes.

M&A tem números, análises e contratos. Mas também tem pessoas, sentimentos e motivações.

Nosso sucesso na realização de transações é resultado da combinação desses dois mundos.

É M&A. Mas de um jeito diferente.



CBAir adquiriu a Global Aviation.



SC Johnson adquiriu o Laboratório Osler, fabricante da marca de repelente de insetos Exposit®.

ATENTO



A Atento adquiriu a Rbrasil.

moip

wirecard

Wirecard adquiriu a Moip.

IMCD

Selectchemie

A IMCD adquiriu a Selectchemie.

A Assa Abloy adquiriu a Vault.

Riverwood Capital adquiriu a Conductor.

Vila Inhambu vendeu sua participação minoritária na Drogarias DPSP S/A para os controladores da empresa.

A H.I.G Capital adquiriu o CEL@LEP.

O Hortifruti adquiriu o Natural da Terra.

Cognita adquiriu a PlayPen.

A Univar adquiriu a D'Altomare Química.

Grupo .Mobi adquiriu a Aorta.

A Webedia adquiriu o Tudo Gostoso.

A Predial adquiriu a Top Service.

A Reed Exhibitions adquiriu a Travelweek São Paulo.

A Lupatech vendeu a Steelinject para a Forjas Taurus

RIVERWOOD SK CAPITAL

mandic
a informação em pessoas

A Riverwood adquiriu a Mandic.

TransUnion

Crivo

A TransUnion adquiriu participação majoritária da Crivo S.A.

UNIVAR

ARINOS

Univar adquiriu a Arinos.

Cremer

psimon
Tudo Melhor do Brasil

Cremer adquiriu a Psimon.

LOPES

RAUL FULGENCIO
NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS
O Mercado Brasileiro Melhor

Grupo LPS adquiriu 51% das quotas da Raul Fulgêncio.

HEXAGON

SISGRAPH

Hexagon adquiriu a Sisgraph.

HUHTAMAKI

PRISMAPACK

Huhtamaki adquiriu a Prisma Pack.

AGV
Logística

DELTA
logística logística

AGV Logística adquiriu a Delta.

THE FIFTIES
LAÇO
WARRIOR

Laço adquiriu o The Fifties.

LDI
LIFE INVEST & CONTROL

CIPASA
IMOBILIAR
PROSPERITAS

LDI vendeu suas quotas da Cipasa para a Prosperitas.

LABORATOIRES
URGO

DESDE 1908
LM FARMA

Laboratoires Urgo adquiriu a LM Farma.

Klabin
Segall

Setin

Klabin Segall adquiriu a Setin.



VIENA

Advent International adquiriu o Viena.



IMC adquiriu o Frango Assado.



Magnesita vendeu a MSA para a Spread.

Grupo Vocal

Grupo Itavema

Grupo Vocal vendeu a Vocal Motors para o Grupo Itavema.



Vocal

Auto Sueco adquiriu a Vocal.



Newell Rubbermaid adquiriu 100% das quotas da Euroflex.



2BCapital realizou acordo de investimento com a Corpflex.

HAL Investments



HAL Investments adquiriu a Fotoptica.



Pueri Domus vendeu sua rede de escolas e sistema de ensino para o SEB.



Copag vendeu 50% de suas ações para a Carta Mundi.



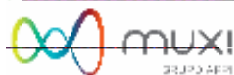
A Casa da Vaca captou recursos através da venda de participação acionária para o Aqua Capital



A Agro 100 vendeu uma participação de controle para o Aqua Capital



O Arlon adquiriu participação acionária da CBL Alimentos.



Confrapar investiu na Muxi



Casa de Gestão realizou acordo de investimento com o Femme Laboratório da Mulher.



NZN e Click Jogos uniram suas operações e H.I.G Capital adquiriu controle acionário da nova Companhia.



A Yes captou recursos através da venda de participação acionária para o Aqua Capital.



One Equity Partners adquiriu participação na Cless.



Advent International adquiriu participação acionária na Cataratas do Iguaçu S.A.



Acionistas da CPQ venderam 70% das ações da empresa para o Standard Bank.



Vivante (empresa investida do Axxon Group) adquiriu participação acionária na BC2



Axxon Group adquiriu participação acionária na America Net



JM Growth Partners investiu no Sí Señor.



Actis adquiriu participação acionária na Genesis Group.



A H.I.G. Capital adquiriu participação na LG Sistemas.



Willyfrey Participações, holding da controladora da Renar Maçãs, captou recursos através da emissão de novas ações.

A GERADORA

Locação de Equipamentos



A Geradora captou recursos através da venda de participação acionária minoritária à GG Investimentos.

even



SPINNAKER
CAPITAL GROUP

A Even captou recursos através da venda de participação acionária ao fundo Spinnaker.

One Equity Partners

The Private Investment Firm of OneEquityCapital LLC



One Equity Partners adquiriu participação na AAT.

dafruta



Dafruta captou recursos através de venda de participação acionária à Avanti.



Tegma realizou distribuição pública primária e secundária de ações ordinárias no valor de R\$ 603.980.000,00.



GP Investments

GTIS
PARTNERS



A igc assessorou o GTIS na associação com a GP Investments para a aquisição da BHG.

H.I.G.
CAPITAL



A H.I.G. Capital adquiriu participação na Creme Mel.



GTIS
PARTNERS

106 SERIDÓ
CONSTRUTORES
SAO JOSE



GTIS realizou acordo para aquisição de participação e investimento de capital no valor de R\$ 100.000.000,00.

VINCI partners



Vinci Partners adquiriu 70% das ações da Cecrisa.

GP Investments



GP Investments adquiriu 50% das ações da Farmasa.



Drakar e Voga, empresas do Grupo Ledervin, uniram suas operações com a Matec, formando a Ledervinmatec.



O CPO associou-se à OncoClínicas do Brasil.



Rossi realizou Joint-Venture com a Norcon.



Dafra Motos e Itaú realizaram aliança estratégica.

Rossi vendeu ativos financeiros.



Hypermarcas e Farmasa (Família Samaja), concretizaram a fusão de suas operações através de troca de ações.



Even e Melnick formaram joint-venture.



Polo Moda realizou operação de fusão com SP Mega Mix.



Localcred e Brascobra uniram suas operações formando a Localcredbrascobra.



Terco e Ernst & Young uniram suas operações formando a Ernst & Young Terco.



O Grupo Comolatti adquiriu a Pellegrino.



Ibema adquiriu fábrica de papel da Suzano Papel e Celulose.



A Autopartners adquiriu a Affinia Automotiva.



Advent International adquiriu a Allied.



Dasa adquiriu o Cerpe.



Ebba, controladora da Dafruta, adquiriu 100% da Maguary, subsidiária da Kraft Foods.



Dasa adquiriu, através de incorporação de ações, participação acionária das empresas do grupo MD1.



Grupo de Investidores formado por 3i, Neuberger Berman e Siguler Guff, adquiriu a Óticas Carol.



CBC adquiriu a Sellier & Bellot.



Sinimplast adquiriu a Globalpack.



A Geradora adquiriu a Poliservice.



Progen adquiriu 80% das quotas da R.Peotta.



Farmasa adquiriu a Barrenne.



Procter & Gamble vendeu a linha de produtos Phytoervas para a Nasha.

a empresa

Não nos contentamos apenas com o fundamental

Histórico de sucesso em transações, experiência, criatividade e isenção são fundamentais para uma boutique de M&A ser excelente.

Mas a igc não se contenta com o fundamental.

Nossa maior convicção é que o momento do M&A é um dos mais críticos na vida de quem se envolve em uma transação.

Anos de investimento, de entrega e de construção de reputação merecem culminar em uma negociação perfeita. Nada menos que isso.

Pode ser a busca do parceiro ideal, aquele com quem se estabelecerá um vínculo profundo para o futuro do negócio.

Ou, ainda, o grande momento da realização, que propiciará a tão desejada independência de quem vende.

Por isso, M&A não pode ser complexo, frio ou meramente técnico.
O cliente não pode ser um espectador.
Tem que ser o protagonista.

líder na assessoria de empresas em operações de

- Venda Total ou Parcial
- Captação de Recursos via Private Equity
- Aquisições
- Fusões, Joint-ventures e Alianças Estratégicas

estrutura local e internacional

- Fundada em 1997
- Maior boutique de M&A do país
- Mais de 170 transações concluídas, com volume financeiro superior a R\$ 23 bilhões
- Experiência nos vários setores da economia brasileira, complementada por parcerias com empresas internacionais especializadas em varejo, bens de consumo, alimentos e bebidas, entretenimento, mídia, tecnologia, serviços financeiros, saúde, educação, imobiliário, energia e indústrias

relacionamentos que se repetem

A igc constrói relacionamentos transparentes
e duradouros com seus clientes.

Para nós, um deal não é
final de um relacionamento.

É o início dele.

Um cliente que nos procura mais de uma
vez é a prova dessa crença.

Buscar relações duradouras baseadas
na entrega de resultados excepcionais.

É isso que nos move.

 GTIS PARTNERS	5 transações
 H.I.G. CAPITAL	4 transações
 Advent International GLOBAL PRIVATE EQUITY	4 transações
 FARMASA [®] Saúde por excelência	3 transações
GP Investments	3 transações
 SUZANO	3 transações
 DASA	2 transações
 ebba a grande ideia transforma o mundo	2 transações
 even www.even.com.br	2 transações
 A GERADORA Locação de Equipamentos	2 transações
 One Equity Partners The Private Investment Firm in JPMorgan Chase & Co.	2 transações
 PATRIA LAURENTIUM	2 transações

abordagem focada

Desde 1997, fazemos uma única coisa: assessoramos M&A.

Não fazemos empréstimos.

Não fazemos investimentos de capital próprio.

Não oferecemos serviços de auditoria.

Não gerenciamos recursos.

Não competimos com nossos clientes

Não temos conflitos de interesses.

A igc é, sempre e em qualquer circunstância, exclusivamente dedicada a oferecer o melhor serviço de assessoria em M&A no mercado brasileiro.

nossos princípios

- 1 | Para fora, confidencialidade total. Para dentro, transparência plena.
- 2 | Somos rigorosos com as análises, mas informais no relacionamento.
- 3 | A criatividade e a inovação ajudam a tornar simples o que pode parecer muito complexo.
- 4 | Nosso sucesso é o sucesso dos nossos clientes.

contatos no Brasil

Este é o nosso
time de experts

André Pereira
andre.pereira@igcp.com.br

Cristina Villela
cristina.villela@igcp.com.br

Daniel Yabe Milanez
daniel.milanez@igcp.com.br

David Steuer
david.steuer@igcp.com.br

Dimitri Eduardo Abudi
dimitri.abudi@igcp.com.br

Felipe Toja
felipe.toja@igcp.com.br

Flavia Brandão da Silveira
flavia.silveira@igcp.com.br

Frederico Toledo
frederico.toledo@igcp.com.br

Giulia Abramovay
giulia.abramovay@igcp.com.br

Izabel Frauche
izabel.frauche@igcp.com.br

João Junqueira de Andrade
joao.andrade@igcp.com.br

Ludimila Mangili
ludimila.mangili@igcp.com.br

Priscila Pacheco
priscila.pacheco@igcp.com.br

Thiago Dias
thiago.dias@igcp.com.br

Vinícius Carraro
vinicius.carraro@igcp.com.br

ranking no Brasil

Últimos 10 anos (2007-2016)

Em M&A, quantidade também é qualidade

A igc lidera o ranking de boutiques em número de transações.
E, mesmo quando comparada a bancos de grande porte,
ocupa posição de destaque.

Fusões e Aquisições / Quantidade de Transações (boutiques de M&A)

Posição	Advisor	Transações
01	igc partners	108
02	Pátria-Blackstone	41
03	Rothschild	37
04	Estáter	27
05	Rosenberg	16

Fusões e Aquisições / Quantidade de Transações (bancos e boutiques de M&A)

Posição	Advisor	Transações
01	BTG Pactual	200
02	Itaú BBA / Itaú	185
03	Bradesco BBI	127
04	igc partners	108
05	Credit Suisse	97
06	JP Morgan	89
07	Morgan Stanley	76
08	Santander	67
09	BR Partners	62
10	Citigroup	55
11	BofA Merrill Lynch	52
12	Pátria-Blackstone	41
13	Goldman Sachs	39
13	NM Rothschild	37
15	Deutsche Bank	34
16	BES	33
16	Vinci	32
18	Estáter	27
19	Rabobank	22
20	ABN Amro	18

Fonte: Estes rankings consistem de um trabalho de consolidação e seleção feito pela igc utilizando dados obtidos da Anbima/Anbid entre 2007 e 2016. A igc não participa formalmente destes rankings, pois não fornece dados de suas transações a nenhuma entidade.

método de trabalho

venda integral | parcial | private equity

passo 01 | diagnóstico

- Entender os objetivos e necessidades dos sócios;
- Aprofundar o entendimento da empresa e do mercado em que está inserida.

passo 02 | avaliação e preparação da empresa

- Realizar a avaliação financeira da empresa com diferentes cenários e utilizando as metodologias aplicáveis (ex.: fluxo de caixa descontado, análise de empresas comparáveis e análise de transações similares);
- Checar os procedimentos gerais da empresa e, se for o caso, recomendar a contratação de uma pré due diligence para melhor preparar a empresa para a transação. Verificar a necessidade de reestruturação societária;
- Desenvolver a tese de investimento que será apresentada aos potenciais investidores.

passo 03 | plano de execução

- Determinar o perfil dos potenciais investidores (estratégicos e/ou financeiros) e a abrangência do processo (nacional e/ou internacional);
- Definir a estratégia (processo restrito ou processo aberto);
- Mapear e selecionar os potenciais investidores, com cronograma de ação e estratégia de abordagem para cada um deles (preservando a identidade do cliente quando necessário).

passo 04 | materiais de marketing

- Preparar termo de confidencialidade, teaser, memorando de informações, management presentation, carta-convite e cronograma do processo.

método de trabalho

venda integral | parcial | private equity

passo 05 | apresentação da empresa

- Abordar os potenciais investidores de acordo com o plano de execução estabelecido;
 - Apresentar a empresa, a tese de investimento e a operação, criando um ambiente de competição quando desejável.

passo 06 | estruturação do negócio

- Evoluir as tratativas com os investidores interessados e apresentar informações complementares;
 - Negociar e definir os termos da operação;
- Coordenar a preparação do data room e de documentos necessários à conclusão da transação em conjunto com auditores e advogados.

passo 07 | due diligence e supervisão jurídica

- Preparar os executivos para a apresentação aos investidores;
- Supervisionar o processo de due diligence financeira / contábil e legal;
- Negociar outros aspectos da transação, tais como: tratamento de contingências, acordo de acionistas, garantias, entre outros;
- Negociar os termos dos contratos finais.

passo 08 | conclusão e anúncio

- A partir da assinatura dos contratos finais, acompanhar a transição até o fechamento, liquidação financeira e anúncio da operação.

método de trabalho

aquisição | fusão | JV | acordos estratégicos

passo 01 | plano de execução

- Entender o cliente, seus objetivos e necessidades;
- Estabelecer a tese de investimento, determinando o perfil das empresas-alvo e a abrangência do processo;
 - Mapear, selecionar e priorizar empresas-alvo;
- Preparar cronograma de ação e estratégia de abordagem a cada alvo (preservando identidade do cliente quando necessário).

passo 02 | abordagens

- Abordar as empresas-alvo de acordo com o plano de execução;
- Apresentar a operação desejada criando um ambiente de interesse;
- Coletar informações preliminares para a avaliação financeira.

passo 03 | avaliação e oferta preliminar

- Realizar a avaliação financeira das empresas-alvo;
- Determinar as opções de operações a serem executadas de acordo com a geração de valor para o cliente;
- Estabelecer a estratégia da negociação com cada empresa-alvo;
- Preparar e apresentar as ofertas preliminares.

método de trabalho

aquisição | fusão | JV | acordos estratégicos

passo 04 | estruturação do negócio

- Evoluir as tratativas com a empresa-alvo, criando clima cooperativo;
- Assessorar na contratação dos auditores e advogados, quando necessário;
- Preparar os documentos preliminares da transação: term sheet, carta de intenções e /ou memorando de entendimentos;
- Negociar e definir os termos da operação.

passo 05 | due diligence e supervisão jurídica

- Supervisionar o processo de due diligence financeira, contábil e legal;
- Negociar os demais aspectos da operação, tais como: contingências, acordo de acionistas, garantias, entre outros;
- Acompanhar a estruturação societária e tributária;
- Negociar os termos dos contratos finais.

passo 06 | conclusão e anúncio

- A partir da assinatura dos contratos finais, acompanhar a transição até o fechamento, liquidação financeira e anúncio da operação.

nossas transações na mídia

Exame | 17 de Setembro de 2012.

Cel Lep

Anunciada hoje, a compra da rede de ensino Cel Lep Idiomas pelo fundo de investimentos HIG Capital foi fechada por um valor não revelado. A rede de ensino tem 17 escolas próprias em São Paulo e outras quatro licenciadas no Estado e em Minas Gerais.

A rede de idiomas terá Fernando Marques Oliveira, diretor da HIG Brasil, como presidente do conselho. "O Brasil tem demanda crescente por cursos de inglês de alta qualidade", afirmou ele em comunicado à imprensa.

Valor Econômico | 01 de Setembro de 2011.

Univar adquire distribuidora química brasileira Arinos

A Univar, distribuidora global de produtos químicos, anunciou que adquiriu a Arinos, distribuidora brasileira de especialidades químicas e commodities químicas. O valor do negócio não foi divulgado.

"A Arinos vai complementar o modelo de negócios da Univar e providenciar uma forte plataforma de crescimento para o futuro nos negócios de distribuição do Brasil", afirmou John Zillmer, presidente e CEO da Univar.

Fundada em 1997, a Arinos tem parceria com cerca de 60 fabricantes químicos e distribui cerca de 1.600 produtos para mais de 6.500 clientes.

A Univar opera globalmente na América do Norte, Europa, Ásia pacífico e América Latina. Em 2010, o faturamento foi de US\$ 7,9 bilhões.

Gazeta Mercantil | 3 de Março de 2009.

Maguary volta às mãos dos fundadores

Maguary, líder no País em sucos concentrados está voltando às mãos da família Tavares de Melo que a fundou em 1953, no Nordeste do Brasil. Ontem, a Kraft anunciou em Curitiba que vendeu a empresa para a Companhia Brasileira de Bebidas (CBB), holding da família que tem também o controle da Dafruta.

Valor Econômico | 19 de dezembro de 2014.

Genesis recebe aporte do fundo britânico Actis

Com planos de internacionalização, a Genesis Group, companhia paranaense que realiza testes, inspeções e certificações para o setor agropecuário, acaba de receber um aporte de capital da Actis, gestora britânica de fundos de participações em empresas (private equity).

(...) Com os recursos do fundo, a empresa pretende ampliar sua atuação internacional. A companhia já opera hoje no Paraguai, terceiro maior produtor de soja da América do Sul, e planeja cruzar inicialmente a fronteira para outros vizinhos, como Argentina, Chile e Uruguai. Os destinos internacionais planejados incluem China e Europa. No meio do caminho, a companhia não descarta uma oferta inicial de ações (IPO, na sigla em inglês) na bolsa. "A empresa tem um perfil de atuação que pode se tornar global", afirma Rodrigo Alves, fundador da Genesis.(...)

(...) Com uma vantagem competitiva indiscutível no país, o agronegócio é um setor que naturalmente atrai a atenção dos fundos de private equity, segundo Patrick Ledoux, sócio da Actis, que conta com um total de US\$ 6 bilhões sob gestão.(...)

Valor Econômico | 08 de março de 2013.

Fundos compram Óticas Carol por R\$ 108 milhões

Um grupo de investidores liderado pela gestora britânica 3i fechou a aquisição da Óticas Carol, segunda maior rede de varejo do segmento no país, em um negócio de R\$ 108 milhões. Ao lado de Ronaldo Pereira, atual presidente da companhia, eles ficarão com 100% da rede que pertencia a Marcos Amaro, filho do fundador da companhia aérea TAM, o comandante Rolim Amaro (...)

(...) Após a conclusão do plano de expansão, a expectativa é que a rede como um todo, levando em conta as vendas das franquias, fature R\$ 1 bilhão. Só neste ano, o plano é abrir até 200 unidades.

Com um modelo de franquias e dona de um laboratório e de um centro de distribuição que fornece produtos para a rede, a Carol imprimiu um ritmo forte de crescimento com foco na conversão de óticas independentes em lojas da marca, de acordo com Marcelo di Lorenzo, principal executivo da 3i no Brasil.(...)

nossas transações na mídia

Valor Econômico | 27 de Maio de 2012.

Mandic entra no mundo dos centros de dados

(...) Mandic quer mais uma vez colocar seu nome na história da rede no país. O alvo é um dos assuntos mais badalados do mundo da tecnologia da informação (TI) no momento: a oferta de serviços na modalidade de computação em nuvem, na qual os sistemas não ficam instalados no computador do usuário e são acessados por meio da internet.

O passo será dado com a aquisição da Tecla Internet, empresa de serviços de centros de dados que pertencia à Alog. A operação, que não teve o valor revelado, envolveu também o fundo de investimento Riverwood Capital. A companhia, que no ano passado participou da aquisição da Alog pela americana Equinix, comprou o controle da Mandic com a injeção de R\$ 100 milhões na companhia.

Com a operação, Aleksandar Mandic, que sempre exibiu em seu cartão de visitas o cargo de "dono", passará a ser sócio da companhia junto à Riverwood, a Sidney Breyer (fundador da Alog) e a outros executivos das empresas envolvidas. Mas o empresário não pretende abrir mão do título "dono".

Ao absorver a Tecla, a Mandic passa a ter 120 funcionários - o dobro da estrutura atual -, operações no Rio e em São Paulo e uma carteira com 19 mil clientes. Aos seus serviços de e-mail serão adicionadas ofertas como hospedagem de sites, serviços de backup de dados e venda de capacidade de processamento. De acordo com Antônio Carlos Pina, executivo da Tecla que assumirá o cargo de diretor de tecnologia da Mandic, os alvos da companhia serão principalmente as pequenas e médias empresas. "Mas podemos atender grandes clientes", completa.

Em três anos, o faturamento da nova Mandic pode chegar a R\$ 100 milhões, três vezes mais que o resultado somado das operações hoje, diz Lucio Boracchini, diretor comercial da Mandic.

Exame | 30 de Agosto de 2010.

Dasa assina acordo para comprar MD1 Diagnósticos

A Diagnósticos da América (Dasa) assinou no domingo (30/8) um memorando de entendimentos para a compra da MD1 Diagnósticos, holding que engloba laboratórios do ramo de análises clínicas e diagnósticos por imagem. O capital da Dasa será aumentado, com a emissão de novos papéis destinados aos acionistas da MD1. A relação de troca será estabelecida com base no valor da MD1, estimado inicialmente em 26,36% do capital da Dasa. A celebração do memorando aconteceu no sábado, dia 29. O IGC Partners atuou como assessor da Dasa na transação e o Credit Suisse atuou como assessor da MD1 e seus acionistas.(...)

Estado de São Paulo | 4 de Junho de 2012.

Vinci Partners compra 70% da Cecrisa

(...) A Cecrisa registrou no ano passado um faturamento bruto de R\$ 750 milhões. Com sede em Criciúma, Santa Catarina, a empresa tem cinco unidades industriais, exporta para 50 países e conta com 2,5 mil funcionários. Segundo fontes próximas à negociação, há mais de um ano a Vinci Partners procurava uma oportunidade no setor. A compra da Cecrisa é o quinto investimento de um fundo de US\$ 1,4 bilhão levantado pela gestora para a compra de participação em empresas. O fundo já investiu na operação brasileira da rede de lanchonetes americana Burger King, no Grupo Austral, de seguros e resseguros, na locadora de carros Unidas e na varejista baiana Le Biscuit.



m&a
we make it simple

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2.277, 6º andar
01452-000, Jardim Paulistano, São Paulo SP
+55 11 3815 3533