



**Assessoria
Estratégica em
Estruturação
de Dívida**

**ESTRUTURAÇÃO
DE DÍVIDA**

www.imeri.com



A Imeri Capital é uma companhia independente com atuação nacional e internacional especializada em assessoria financeira, fusões & aquisições e gestão de investimentos em private equity e real estate.



O QUE FAZEMOS

Assessoria Financeira



M&A E PRÉ M&A

Planejamento, aquisição, fusão e venda total ou parcial de empresas.



PLANEJAMENTO FINANCEIRO E ESTRUTURA DE CAPITAL

Modelagem, negociação e estrutura de dívidas.



ALIANÇAS ESTRATÉGICAS

Identificação de parceiros e estruturação de acordos estratégicos e *joint ventures*.



CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Equity, dívida e projetos imobiliários com investidores no Brasil e no exterior.



IMOBILIÁRIO

Otimização de portfólios imobiliários, viabilização de projetos, desde a concepção, estruturação da operação, captação de recursos e desinvestimento ("visão de investidor").

Gestão de Investimentos

PRIVATE EQUITY

Investimos em pequenas e médias empresas dos setores ligados ao consumidor final (e.g.: saúde, educação e alimentos), com atuação além do eixo RJ-SP. Além de capital, aportamos tempo, conhecimento, experiência e relacionamento para o empresário acelerar o crescimento do seu negócio.

REAL ESTATE

Investimos em diversos setores imobiliários por meio da aquisição, desenvolvimento e gestão de propriedades. Nossas teses de investimento imobiliário têm como foco a construção de plataformas escaláveis com alto potencial de valorização.

ATUAÇÃO GLOBAL E MULTI-SETORIAL

Já entregamos transações para clientes no Brasil e exterior, em todos os segmentos, seja indústria, varejo, serviços ou tecnologia.

EXPERIÊNCIA

Já fomos executivos, investidores, compradores e vendedores. Conhecemos diversas perspectivas.

EQUIPE

Formação acadêmica e profissional de primeira linha e multidisciplinar.

ABORDAGEM DE BOUTIQUE

Parceria construtiva, com dedicação sênior, atenção aos detalhes em cada etapa da transação.

METODOLOGIA

Ao longo de dezenas de transações, desenvolvemos forma de trabalho objetiva, simples e estruturada.

TRACK RECORD

Experiência em todo o ciclo do investidor: seleção, investimento, geração de valor e desinvestimento.

SETORES

Escaláveis, resilientes a crises, pouco regulamentados e com potencial de consolidação.

BASE DE INVESTIDORES

Grupos familiares, executivos C-level, líderes de mercado e investidores profissionais no Brasil e exterior.

EXPERIÊNCIA EM GOVERNANÇA

Participamos de conselhos de administração de empresas de diversos portes, inclusive listadas na Bovespa.



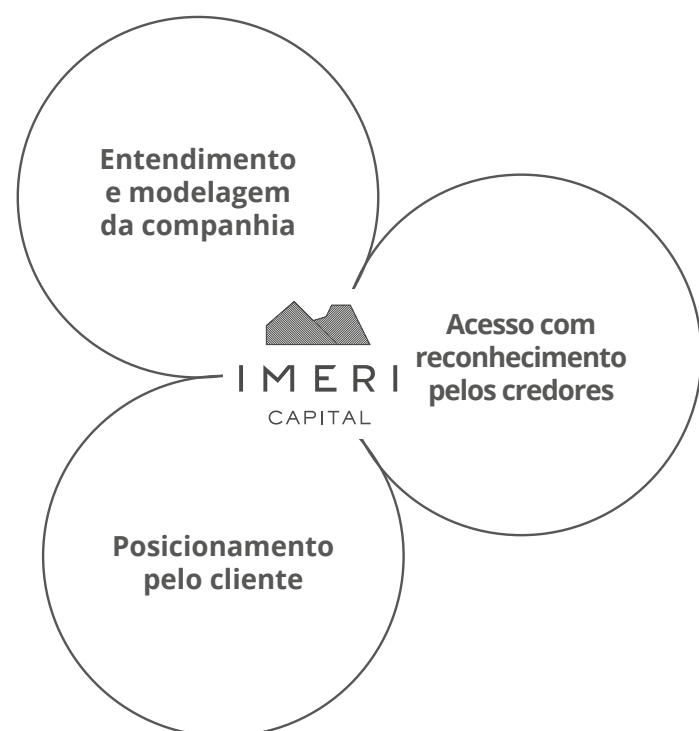
MERCADO DE CRÉDITO NO BRASIL

Últimos anos

- Mercado impactado pela crise imobiliária norte-americana
- Estímulo ao crédito público no Brasil
- Falta de investimento em infraestrutura
- Balanços de bancos de médio porte impactados
- Concentração de crédito em grandes bancos
- Redução da oferta de crédito bancário no Brasil
- Surgimento de recursos privados para crédito além do sistema convencional de bancos

Os recursos estão disponíveis...
...porém não é fácil localizá-los.

A Imeri no processo



PRINCIPAIS DESAFIOS ENCONTRADOS PELAS EMPRESAS:



- Parcela crescente da oferta fora do sistema bancário convencional.
- Pouca disponibilidade de tempo por parte dos gestores das companhias para modelagem do negócio, localização dos credores e negociação.
- Dificuldade de apresentação da companhia, de suas demandas e de seu potencial de geração de caixa.
- Ajuste do melhor formato de transação para o contexto da empresa.

SERVIÇOS OFERECIDOS

- 1 OPERAÇÕES ESTRUTURADAS**
Estruturação de operações envolvendo variados instrumentos, dentre eles FIDC's, Debêntures e CRI's.
- 2 CAPTAÇÃO DE RECURSOS**
Viabilização de investimentos para capital de giro e crescimento orgânico e inorgânico.
Balanceamento da estrutura de capital.
- 3 REESTRUTURAÇÃO DE DÍVIDA**
Reestruturação da estrutura de capital.
Geração de liquidez.
Gerenciamento de risco.

A Imeri Capital auxilia os clientes na geração de liquidez e gestão dos riscos da tomada de crédito

Temas abordados

TAXA DE JUROS	GARANTIAS	CONTRAPARTES
COBERTURA DE RISCOS CAMBIAIS	COBERTURA DE RISCO ÍNDICE/TAXAS	CASH MANAGEMENT
AJUSTE DE DÉFICITS NO CICLO COMERCIAL / OPERACIONAL / FINANCEIRO	CRÉDITOS ESTRUTURADOS	INCREMENTO DOS INDICADORES DA COMPANHIA

ESCOPO DE TRABALHO

— CASOS EXECUTADOS

Estrutura da transação

Estabelecimento do cronograma de atividades.

Entendimento da situação: modelo de negócio, mercado, estrutura de capital, necessidades atuais e futuras da empresa.

Modelagem financeira

Projeções financeiras.

Entendimento das necessidades de caixa: Capex, Opex e Despesas financeiras.

Avaliação financeira da companhia quando necessário.

Estrutura de capital

Identificação e priorização das estruturas mais adequadas para a empresa, levando em consideração equity e dívida.

Avaliação de fatores como: diluição de capital vs. dívida, possíveis estruturas de transação, geração de caixa, prazos da operação, fluxo de pagamentos e garantias disponíveis.

Identificação de possibilidades de renegociação das dívidas atuais.

Fontes de recursos

Identificação e priorização de contrapartes (investidores e credores) no Brasil e/ou no exterior.

Definição da estratégia de abordagem às contrapartes.

Priorização de contrapartes de acordo com os objetivos da empresa.

Elaboração de materiais qualitativos e quantitativos para apresentação.

Negociação

Contato com as contrapartes.

Negociação da estrutura da transação: valor, garantia, prazo, etc.

Negociação dos contratos.

Conclusão

Supervisão até a conclusão da transação: covenants, condições precedentes, processo de diligência (equity), etc.

Negociação e assinatura dos contratos finais, em conjunto com especialistas.

EXEMPLO 1

PERFIL DO CLIENTE:

Empresa crescendo por aquisições.

QUESTÕES-CHAVE:

- *Estrutura de capital adequada para realizar aquisição*
- *Fontes de recursos para viabilizar aquisição*
- *Valor da aquisição: R\$ 800 mm*
- *Valor da dívida: R\$ 200 mm*

Modelagem e avaliação da empresa alvo sob a ótica do comprador, balanceamento da estrutura de capital para realização da aquisição e negociação com mercado.

RESULTADO:

Aquisição com captação de recursos para complemento ao aporte feito pelos sócios adquirentes e outros investidores.

EXEMPLO 2

PERFIL DO CLIENTE:

Empresa buscando fontes adicionais de recursos após dobrar de tamanho mediante aquisição.

QUESTÕES-CHAVE:

- *Bancabilidade*
- *Forma de apresentação da nova companhia pós-aquisição*

Modelagem do negócio considerando ganhos de sinergia e aprimoramento dos dois negócios após aquisição.

RESULTADO:

Acesso a novas oportunidades de crédito com prazos mais longos, custo menor e menos garantias necessárias. Redução do trabalho operacional de renovação de operações de curto prazo.

EXEMPLO 3

PERFIL DO CLIENTE:

Empresa afetada pela crise no setor automotivo.

QUESTÕES-CHAVE:

- *Adequação do fluxo de caixa*
- *Alongamento da dívida*
- *Melhora nas condições de precificação da dívida*

Modelagem dos diferentes segmentos de negócio da companhia, negociação com os credores e implementação das operações.

RESULTADO:

Dívida mais longa e mais barata, cujo custo poderia ainda ser reduzido sob certas condições pré-determinadas.

EXEMPLO 4

PERFIL DO CLIENTE:

Empresa do segmento de varejo em processo de crescimento, afetada pela crise econômica e volatilidade cambial (importação de produtos).

QUESTÕES-CHAVE:

- *Adequação do fluxo de caixa*
- *Alongamento da dívida*
- *Proteção contra variações cambiais*

Modelagem do negócio da companhia, definição da estratégia de hedge, negociação com os credores e implementação das operações.

RESULTADO:

Dívida mais longa e menor vulnerabilidade às variações cambiais.

SÃO PAULO / SP

Rua Joaquim Floriano, 1.120, 14º andar.

CEP 04534-004

+ 55 11 **2373 4900**

BELO HORIZONTE / MG

Rua Alagoas, 772, 14º, 15º e 16º andares.

CEP 30130-165

+ 55 31 **3308 4900**

www.imeri.com