

E-BOOK DIGITAL

TERMINOLOGIAS

www.fourmais.com.br

gestao@fourmais.com.br

 fourmais

 <https://www.linkedin.com/company/fourmais-investment-banking/>

QUEM SOMOS!

Nascemos em 2016 pela experiência do fundador e pela necessidade do mercado em criar um modelo sustentável de consultoria que gerasse valor real para as empresas através da experiência prática de gestão e de geração de resultados, aplicando um modelo de governança para pequenas e médias empresas, e principalmente de atender aos anseios dos principais executivos, acionistas, investidores e sociedade. E ao logo desse tempo os nossos processos e atuação foram melhorados e ampliados, nos transformando em uma empresa de Investment Banking.

Hoje atuamos como uma Investment Banking com toda expertise para prover soluções ao mercado com conhecimento profundo dos processos e transações que envolvem M&A, Reestruturação de empresas, Crédito estruturado, Operações com dívidas, Trade finance e Inovação, com uma equipe altamente especializada, qualificada e atuante no mercado.

Trabalhamos em parceria direta com os principais executivos das Cias de forma ética, profissional e planejada para atuar nos gap's estratégicos, táticos e operacionais que causam a baixa performance e diminuem o valor da empresa, contribuindo de forma prática, responsável, transformadora e direta para a melhoria do desempenho dos resultados econômicos e financeiros da organização e no aumento do valor do negócio.

NOSSOS SERVIÇOS

FUSÕES E AQUISIÇÕES

- Operações de alienação, aquisição, fusão e incorporação de empresas.
- Alienação total da companhia;
- Atração de sócio estratégico ou financeiro;
- Formação de joint-ventures;
- Valuation;
- Fairness opinion;
- sell-side e buy-side;
- Preparação da empresa para se tornar elegível a investimentos.

VALUATION

A Four+ trabalha na avaliação da sua empresa para fins de venda, de participação total e parcial, entrada de investidores, dissolução societária, estratégias de fusão e integração, Join Ventures, além de identificar características que valorizem o negócio.

Dentro desse trabalho, descobriremos o valor real da empresa através do estudo aprofundado da operação no segmento.

REESTRUTURAÇÃO

- Análise estratégica;
- Análise financeira e operacional;
- Renegociação de dívidas;
- Construção de Business Plan;
- Recuperação judicial;
- Tratamento de dívidas;
- Gerenciamento interino, BPO;
- Plano de negócios para desenvolvimento de empresas;
- Orçamento.

CAPTAÇÃO DE RECURSOS

- Recursos de longo prazo para projetos de investimento e expansão
- Captação de recursos envolvendo bancos de desenvolvimento, family-offices, fundos de private equity e venture capital;
- Operação de crédito estruturado;
- Captação internacional;
- Capital de giro;
- Projeto de investimentos (BNDES, BB/FCO, BNB/FNE e outros, FINEP/Inovacao (Não-reembolsável), Project Finance;
- Distressed, Mercado imobiliário, Emissão de dívidas (CRA, CRI, Debêntures e outros).



A FOUR+ AGORA TAMBÉM É ...

Four+ Academy

PORQUE A FOUR+?

Nossos cursos são desenvolvidos com base em conteúdos relevantes e assuntos específicos que moldam os líderes do amanhã. Abordamos temas estratégicos e práticos, proporcionando uma compreensão aprofundada das últimas tendências e tecnologias.

EDUCAÇÃO EXECUTIVA

Presenciais e online -

Desfrute da experiência de aprendizado em sala de aula com nossos cursos presenciais. Conecte-se com instrutores especializados e colegas de turma enquanto mergulha no conteúdo de alta relevância do curso que irá proporcionar ascensão na sua carreira.

In Company -

Traga a expertise diretamente para sua equipe! Nossos cursos in company são projetados para atender às necessidades específicas da sua empresa, oferecendo treinamento personalizado e prático no local de trabalho.

Mais de 14 cursos!!

Acesse nosso site para conhecer o conteúdo programático!

DIFERENCIAIS DE QUEM REALIZA OS CURSOS

Aprimorar as competências pessoais trazendo crescimento para a corporação

Conquistar crescimento e referência dentro do seu mercado de atuação

Conquistar melhores salários e ascensão na carreira profissional

INDICE

01. Above the line cost and revenue
02. Account earnings
03. Accretive
04. Acquiree or target company
05. Acquirer, predator, offeror
06. Acquisition
07. Acquisition accounting
08. Acquisition adjustment
09. Acquisition financing
10. Acquisition of assets
11. Acquisition premium
12. Adjusted book value
13. Adjusted earnings
14. After-tax real rate of return
15. All cash, all stock offer
16. Announcement
17. Anti-trust filing
18. A-Shares, B-Shares
19. Asset acquisition strategy
20. Bank guarantee
21. Bottom line
22. Business angel
23. Capital asset pricing model (CAPM)
24. Capitalization ratio
25. Cash In
26. Cash Out
27. Clandestine takeover (or) creeping takeover
28. Closed-end fund
29. Closing account
30. Closing condition
31. Condition precedent
32. Conglomerate
33. Consolidation
34. Covenants
35. Crescimento orgânico e inorgânico
36. Crown jewels
37. Data room
38. DCF - "MÉTODO DE FLUXO DE CAIXA DESCONTO"
39. Dilution
40. Disclosures

41. Discontinued operations
42. Drag Along
43. Due Dilligence
44. EARNOUT ou EARN-OUT
45. ESCROW ACCOUNT
46. Fairness opinion
47. Family, friends and fools
48. Financial buyer
49. Financial due diligence
50. Free cash flow
51. Golden parachutes (or) first class passengers strategy
52. Guarantees
53. Holding company
54. Horizontal merger
55. Hostile take-over
56. Information memorandum
57. IPO
58. Joint venture
59. LBO - leveraged buy-out
60. Letter of intent (loi)
61. Liquid asset
62. Liquidation value
63. Locked box
64. Lock-up arrangement
65. Long list
66. M&A MATCH
67. MAC Clause
68. Management buy-out
69. Mandatory bid
70. MBI – management buy-in
71. Memorandum of understanding (mou)
72. Mezzanine
73. Multiple
74. Net debt
75. (Non) Binding
76. Non disclosure agreement (NDA)
77. NOPAT
78. Normalized working capital
79. Offer letter
80. Offeror, acquirer, predator
81. 73.Pac-man strategy
82. Par value
83. Partial bid

84. Payment in kind
85. Plant/assets ratio
86. Playbook
87. Poison pill strategy
88. Poison put
89. Post-money value
90. Predator, offeror, acquirer
91. Pre-money value
92. Private equity
93. Process letter
94. Reconstruction
95. Retainer fee
96. RF / Risk Free Rate
97. Roll-up strategy
98. Sale & purchase agreement (SPA)
99. SANDBAGGING
100. Short list
101. Service Level Agreement (SLA)
102. Spin off
103. Split off
104. Split up
105. Strategic buyer
106. Success fee
107. Synergy
108. Synergy due diligence
109. Tag along
110. Takeover
111. Takeover bid
112. Target company or acquirer
113. Teaser
114. Tender offer
115. Tese de investimento
116. Tombstone
117. Trade multipliers
118. Venture capital
119. Vertical merger
120. Warranties
121. Weighted Average Cost of Capital (WACC)

01. Above the line cost and revenue

Elementos de custos e receitas que estão incluídos no cálculo do EBITDA.

02. Account earnings

"A quantidade de dinheiro que uma empresa ganhou durante um determinado período, geralmente um trimestre ou ano, conforme relatado com base em padrões contábeis adequados. Os ganhos contábeis ajudam a medir a lucratividade de uma empresa, mas os investidores devem considerar não apenas a quantidade dos ganhos, mas também a qualidade dos ganhos, na avaliação dos lucros contábeis de uma empresa. A qualidade dos lucros considera se os lucros são repetíveis, controláveis e/ou financiáveis "

03. Accretive

Uma aquisição é cumulativa quando o lucro combinado por ação do negócio combinado é maior do que o lucro individual por ação do comprador.

04. Acquiree or target company

A empresa que está sendo incorporada ou adquirida pela outra empresa.

05. Acquirer, predator, offeror

A empresa que está fazendo uma oferta para a fusão ou aquisição de outra empresa.

06. Acquisition

"Uma aquisição é uma ação corporativa em que uma empresa adquire a propriedade de uma empresa-alvo para assumir o controle da empresa-alvo. As aquisições são geralmente feitas como parte da estratégia de crescimento de uma empresa, pelo que é mais benéfico assumir as operações de uma empresa existente e nicho em comparação com a expansão por conta própria. As aquisições geralmente são pagas em dinheiro, as ações da empresa adquirente ou uma combinação de ambos. "

07. Acquisition accounting

"A contabilidade de aquisição é um conjunto de diretrizes formais que descrevem como ativos, passivos, participações não controladoras e ágio de uma empresa-alvo devem ser relatados por uma empresa compradora em sua demonstração consolidada da posição financeira. Com a contabilidade de aquisição, o valor justo de mercado da "A" (empresa adquirida) é alocada entre a parte dos ativos tangíveis e intangíveis líquidos do balanço da empresa adquirente; qualquer diferença é considerada ágio. Também chamada na contabilidade pelas regras do IFRS "combinação de negócios.

08. Acquisition adjustment

A diferença entre o preço que uma empresa adquirente paga para comprar uma empresa-alvo e o custo original líquido dos ativos da concessionária-alvo. Um ajuste de aquisição é o prêmio pago pela aquisição de uma empresa, mais do que seus ativos tangíveis ou valor contábil.

09. Acquisition financing

"Financiamento de aquisição é o capital obtido com o propósito de comprar outro negócio. O financiamento de aquisição permite ao usuário atender às suas aspirações de aquisição atuais, fornecendo recursos imediatos que podem ser aplicados na transação."

10. Acquisition of assets

O adquirente pode comprar apenas ativos ou alguns ativos específicos e não todos os ativos e passivos da empresa.

11. Acquisition premium

"Um prêmio de aquisição é a diferença entre o valor real estimado de uma empresa e o preço real pago para obtê-lo. O prêmio de aquisição representa o aumento do custo de compra de uma empresa-alvo durante uma fusão e aquisição. Não há exigência de que uma empresa pague um prêmio pela aquisição de outra empresa; dependendo da situação, podem até ter desconto."

12. Adjusted book value

O valor contábil ajustado é uma medida da avaliação de uma empresa após os passivos, incluindo passivos fora do balanço patrimonial, e os ativos são ajustados para refletir o verdadeiro valor justo de mercado. A desvantagem potencial de usar um valor contábil ajustado é que um negócio pode valer mais do que seus ativos e / ou passivos declarados porque deixa de avaliar ativos intangíveis, contabilizar descontos ou incluir passivos contingentes. Muitas vezes não é aceito como uma imagem precisa do valor operacional de uma empresa lucrativa; no entanto, pode ser uma forma de capturar o patrimônio potencial disponível em uma empresa.

13. Adjusted earnings

A soma dos ganhos, aumento das reservas para perdas, aumento de novos negócios, aumento das reservas de deficiência, aumento das obrigações por impostos diferidos e ganhos de capital para uma seguradora do período anterior ao período atual. O lucro ajustado fornece uma medida de como o desempenho atual se compara ao desempenho dos anos anteriores.

14. After-tax real rate of return

A taxa de retorno real após os impostos é o benefício financeiro real de um investimento depois de contabilizar a inflação e os impostos. A taxa de retorno real após os impostos é uma medida precisa dos ganhos do investimento e geralmente difere significativamente da taxa de retorno nominal de um investimento, ou seu retorno antes da inflação e impostos. No entanto, os investimentos em títulos com vantagens fiscais (como títulos do governo) e títulos protegidos contra a inflação, bem como investimentos mantidos em contas com vantagens fiscais, mostrarão menos discrepância entre os retornos nominais e as taxas reais de retorno após os impostos."

15. All cash, all stock offer

Uma proposta de uma empresa para comprar todas as ações em circulação de outra empresa de seus acionistas por dinheiro. Uma oferta totalmente em dinheiro, todas as ações é um método pelo qual uma aquisição pode ser concluída. Neste tipo de oferta, uma forma para a empresa adquirente adoçar o negócio e tentar fazer com que acionistas incertos concordem com a venda é oferecer um prêmio sobre o preço pelo qual as ações estão sendo negociadas no momento."

16. Announcement

O anúncio da aquisição inclui a comunicação à imprensa e a todos os stakeholders (colaboradores, clientes, fornecedores, Mercado, ...). O anúncio pode incluir elementos sobre a lógica do negócio e os resultados e consequências previstos.

17. Anti-trust filing

Notificando as autoridades de concorrência da aquisição.



18. A-Shares, B-Shares

Em finanças, uma "ação A" é uma designação para uma 'classe' de ações ordinárias ou preferenciais que normalmente enfraquece os direitos de voto ou outros benefícios em comparação com a ação B ou "ação C" que pode ter sido criada. A estrutura de capital, ou quantos tipos de ações são oferecidos, é determinada pelo estatuto da empresa.

19. Asset acquisition strategy

"Uma estratégia de aquisição de ativos é a compra de uma empresa através da compra de seus ativos em vez de suas ações. Uma estratégia de aquisição de ativos pode ser usada para uma aquisição ou aquisição se o alvo estiver falido. Conhecimento de mercado, pesquisa e experiência são importantes para um ativo de sucesso estratégia de aquisição. Em alguns casos, um plano de venda do ativo, denominado disposição do ativo, é incorporado à estratégia de aquisição do ativo. "

20. Bank guarantee

Uma garantia que cobre certos aspectos de uma reclamação de negócio contra o vendedor. É emitido por um banco para indenizar o comprador, caso o vendedor não pague certas perdas incorridas pelo comprador. O banco recorre ao vendedor para recuperar a garantia. Se o vendedor não pagar o crédito, este será pago pelo banco, em vez do vendedor, uma vez satisfeitas determinadas condições, após o que o banco exige o reembolso do crédito, para além das taxas cobradas pela garantia.



21. Bottom line

A "linha" do lucro líquido da demonstração do resultado.

22. Business angel

Um investidor anjo ou anjo (também conhecido como anjo de negócios, investidor informal, fundador anjo, investidor privado ou investidor inicial) é um indivíduo rico que fornece capital para o início de uma empresa, geralmente em troca de dívida conversível ou patrimônio líquido. Um número pequeno, mas crescente, de investidores anjos investe online por meio de financiamento coletivo de ações ou se organizam em grupos de anjos ou redes de anjos para compartilhar pesquisas e agrupar seu capital de investimento, bem como fornece consultoria às empresas de seu portfólio.

23. Capital asset pricing model (CAPM)

Um modelo matemático que mostra um preço "apropriado", baseado no risco relativo combinado com o retorno sobre ativos sem risco. É uma aproximação do custo de capital próprio. Um investidor exigirá um retorno maior do que o retorno de um investimento sem risco. Ele exigirá, portanto, um prêmio para compensar o risco geral de seu investimento, além de um prêmio para outros riscos específicos associados ao investimento.

24. Capitalization ratio

Medição do componente de dívida da empresa da capitalização da empresa. Mede a extensão da dívida usada em relação ao capital permanente da empresa. Determinado pela divisão da dívida de longo prazo pela dívida de longo prazo mais o patrimônio líquido.

25. Cash In

Recurso aplicado na Companhia. “Empresa realização captação de recursos financeiros na casa de R\$20 milhões nesta rodada através da emissão de novas ações, sendo que 100% será utilizado na empresa (cash-in). 30% desse valor será para crescimento orgânico e 70% para inorgânico”

26. Cash Out

Recurso destinado aos sócios para compra da participação societária deles. Uma oferta de novas ações, pode ser primária ou secundária. Ofertas primárias são aquelas em que a empresa oferece ao mercado ações que estão em tesouraria e de sua propriedade. Quando as ofertas são primárias, os atuais acionistas são diluídos caso não subscrevam as ações a que têm direito, ou seja, suas participações se reduzem; Ofertas secundárias, por outro lado, contêm ações de posse de sócios da companhia.”

27. Clandestine takeover (or) creeping takeover

Acumulação gradual de ações com objetivo de aquisição do controle acionário. Pode-se comprar até 5% de participação em uma empresa sem qualquer autorização prévia. Após 5%, devem informar a bolsa de valores.



27. Clandestine takeover (or) creeping takeover

Acumulação gradual de ações com objetivo de aquisição do controle acionário. Pode-se comprar até 5% de participação em uma empresa sem qualquer autorização prévia. Após 5%, devem informar a bolsa de valores.

28. Closed-end fund

O fundo fechado é um modelo de investimento coletivo baseado na emissão de um número fixo de ações que não são resgatáveis do fundo. Ao contrário dos fundos abertos, novas ações em um fundo fechado não são criadas por gestores para atender a demanda de investidores. Em vez disso, as ações podem ser compradas e vendidas apenas no mercado.

Os fundos fechados geralmente são listados em bolsa de valores reconhecida e podem ser comprados e vendidos nessa bolsa. O preço por ação é determinado pelo mercado e geralmente difere do valor subjacente ou valor patrimonial líquido (NAV) por ação dos investimentos detidos pelo fundo. O preço é considerado um desconto ou prêmio para o NAV quando está abaixo ou acima do NAV, respectivamente."

29. Closing account

Os saldos das contas no balanço patrimonial por dia acordado no Contrato de Compra e Venda (SPA) são chamados de Contas de Fechamento. São utilizados para determinar o valor de determinados elementos descritos no SPA, como dívida líquida e capital de giro, e têm influência no pagamento no fechamento.

30. Closing agreement

O acordo de liquidação final entre as partes contratantes, que dará origem ao pagamento em troca da mudança de titularidade.

31. Condition precedent

Uma condição necessária a cumprir para a celebração do contrato de compra e venda. A aprovação anticoncorrência é uma condição precedente.

32. Conglomerate

"Um conglomerado é uma corporação composta por uma série de negócios diferentes, aparentemente não relacionados. Em um conglomerado, uma empresa possui o controle acionário de várias empresas menores, que conduzem negócios separadamente. Cada uma das empresas subsidiárias de um conglomerado funciona de forma independente das outras divisões de negócios, mas a administração das subsidiárias se reporta à alta administração da empresa-mãe."

33. Consolidation

É a fusão de duas empresas em que ambas as empresas perdem a identidade e formam uma nova empresa. Os acionistas recebem as ações da nova empresa. Ou a aquisição de várias empresas do mesmo segmento formando uma estrutura operacional e financeira maior.

34. Covenants

Disposições nos acordos legais sobre empréstimos, títulos ou linhas de crédito. Normalmente escrito pelo credor para proteger sua posição como credor dos devedores. Covenants são compromissos que servem para proteger os interesses dos credores. Em geral, eles impõem obrigações que não podem ser descumpridas pelos devedores, como aumentar muito a relação de dívida/ebitda, ou mudar o quadro societário.

35. Crescimento orgânico e inorgânico

Crescimento próprio da empresa e crescimento através de aquisição de novas empresas.

36. Crown jewels

Ativos preciosos ou linhas de negócios em uma empresa. Eles atraem o invasor para licitar pelo controle da empresa ou podem ser vendidos pela controladora para levantar dinheiro. Em vez de vender os ativos, a empresa também pode arrendá-los ou hipotecá-los de forma que a atração de ativos gratuitos para o comprador seja reduzida.



37. Data room

Pode ser uma sala física ou um espaço eletrônico. Ele contém dados relacionados à empresa que está sendo vendida. Os compradores em potencial que receberam acesso ao data room têm a oportunidade de consultar documentos relacionados a finanças, operações, impostos, assuntos jurídicos e outros assuntos comerciais.

38. DCF - "MÉTODO DE FLUXO DE CAIXA DESCONTO

um método de avaliação que atualiza os fluxos de caixa livres futuros em um modelo financeiro de previsão. A atualização é baseada em um fator de desconto conhecido como WACC (Weighted Average Cost of Capital).

O "benefício" final de um investimento vem na forma de fluxo de caixa positivo. Quanto maior o fluxo de caixa esperado que uma empresa pode gerar no futuro, maior será seu valor atual.

Para calcular o fluxo de caixa de uma empresa, precisamos das informações contidas em uma demonstração de resultados projetada, bem como no balanço patrimonial que a acompanha, mudanças no capital de giro esperado, despesas de capital futuras e fontes de caixa.

Essas projeções estão sujeitas a uma série de suposições relacionadas a cada elemento do balanço patrimonial e da conta de lucros e perdas: crescimento, margens, dias de vendas pendentes, passivos, fontes de financiamento, custos de juros, outros.

Risco: Isso implica que estimar um fluxo de caixa é um negócio arriscado. O nível de risco avaliado influenciará o retorno exigido pelo investidor. Quanto maior o risco, maior o retorno exigido. Quanto maior o retorno exigido, menor o valor que o investidor está disposto a pagar adiantado pela empresa."

39. Dilution

A redução do lucro, ou do valor de uma ação, que pode ocorrer em uma fusão quando mais ações são emitidas; ou com a conversão de títulos conversíveis em ações ordinárias. Ou quando os sócios aportam mais capital numa empresa e um deles não faz, tendo suas ações diluídas.

40. Disclosures

Para fins de clareza explícita, um vendedor divulgará certos elementos relacionados ao negócio à venda. O objetivo é evitar ações judiciais após o fechamento do negócio relacionadas ao fato de esses elementos de negócios terem ou não sido comunicados durante as negociações. As divulgações estão relacionadas a coisas como reclamações, contaminação do solo, defeitos de produção, etc.

41. Discontinued operations

Operações que foram ou serão descontinuadas pela empresa. Esses itens são relatados separadamente na demonstração do resultado.

42. Drag Along

Conceitualmente, é uma cláusula que obriga acionistas minoritários a venderem suas ações caso o acionista majoritário decida se desfazer de sua participação. No entanto, tem sido comum, investidores minoritários, em rodadas de pré-seed e seed round, incluírem esse dispositivo, invertendo sua lógica. Ou seja, um minoritário passa a ter o direito de "Dragar" o controlador forçando-o a uma venda total.

43. Due Dilligence

Uma due diligence é uma investigação dos riscos e oportunidades de um investimento. O objetivo é dar ao comprador potencial uma visão do alvo, de forma que ele possa minimizar os efeitos negativos potenciais da aquisição. O trabalho geral de devida diligência consiste em subprocessos muito distintos, como (a) financeiro, (b) jurídico, (c) comercial, (d) operacional, (e) ambiental, (f) organizacional, (g) integração, (h) seguros e (i) due diligence de pensões.

44. EARNOUT ou EARN-OUT

Ganhos que se referem a uma estrutura de preços em fusões e aquisições em que os vendedores devem "ganhar" parte do preço de compra com base no desempenho do negócio após a aquisição.

45. ESCROW ACCOUNT

Conta vinculada onde parte dos recursos de uma transação é depositada pelo comprador, ficando sua liberação condicionada a eventos e condições previamente acordados nos instrumentos definitivos, tais como a não materialização de passivos ou a aprovação da transação pela junta comercial ou órgãos regulatórios.

46. Fairness opinion

Uma opinião justa é uma avaliação profissional feita por um banco de investimento, consultoria especializada ou outro terceiro para determinar se os termos de uma fusão, aquisição, recompra, cisão ou privatização são justos. A Fairness Opinion não tem a finalidade de julgar o mérito da transação e não se constitui uma recomendação para se prosseguir ou não com a transação, e é usualmente requerida com a finalidade de apurar se o interesse dos minoritários foram assegurados.

47. Family, friends and fools

Muitos empreendedores de primeira viagem se descobrem incapazes de financiar suas startups no nível de capital de risco ou mesmo com investidores anjos. Seu único recurso é aquele primeiro nível de investidores, carinhosamente chamado de "família, amigos e tolos". Essas são as únicas pessoas que provavelmente acreditam em empreendedores novatos, com apenas evidências mínimas de produto ou experiência de negócios.

48. Financial buyer

Uma empresa que compra por razões puramente financeiras, em oposição a razões de sinergia, normalmente empresas de capital privado.

49. Financial due diligence

Uma due diligence financeira é uma visão prospectiva e uma revisão histórica dos números da empresa. As áreas típicas em revisão são:

- a qualidade dos ganhos e margens dos produtos
- a natureza e definição da dívida líquida
- normalização de itens únicos e excepcionais
- os elementos e sazonalidade do capital de giro.

50. Free cash flow

O EBITDA, excluindo elementos de caixa como investimentos, mudanças no capital de giro e impostos sobre o lucro operacional.

51. Golden parachutes (or) first class passengers strategy

Isso prevê um pacote de rescisão generoso para executivos seniores e é usado como uma ferramenta de proteção contra uma aquisição.

52. Guarantees

Garantia prestada pelo vendedor, muitas vezes na forma de fiança bancária e caução. O objetivo é assegurar ao comprador que o vendedor cumprirá suas obrigações contratuais, conforme estipuladas no Contrato de Compra e Venda. Essas obrigações são assim chamadas: declarações e garantias – representadas declarações formais feitas por diretores, sócios e/ou por gerências executivas, garantias dadas, indenizações fixadas no tempo e muitas vezes limitadas em valor.



53. Holding company

A holding é uma empresa que tem mais de 50% do poder de voto total e detém o controle da outra empresa.

54. Horizontal merger

É a fusão de duas empresas concorrentes, que se encontram no mesmo estágio de processo industrial.

55. Hostile take-over

A "aquisição hostil" permite que um concorrente adquira uma empresa-alvo cuja administração não esteja disposta a concordar com uma fusão ou aquisição. Uma aquisição é considerada "hostil" se o conselho da empresa-alvo rejeitar a oferta, e se o concorrente continuar a buscá-la, ou o licitante fizer uma oferta diretamente após ter anunciado sua firme intenção de compra.

Uma aquisição hostil pode ser conduzida de várias maneiras. Uma oferta pública pode ser feita quando a empresa adquirente faz uma oferta pública a um preço fixo acima do preço de mercado atual. Uma empresa adquirente também pode se envolver em uma disputa de procuração, na qual tenta persuadir acionistas suficientes, geralmente uma maioria simples, a substituir a administração por uma nova que aprovará a aquisição. Outro método envolve a compra discreta de ações suficientes no mercado aberto, conhecido como "" oferta pública de aquisição "", para efetuar uma mudança na administração. Em todas essas formas, a administração resiste à aquisição, mas ela é realizada de qualquer maneira.

56. Information memorandum

Uma breve descrição de uma empresa, com informações breves sobre os produtos ou serviços da empresa, sua história, sua gestão, finanças passadas e projetadas, posição de mercado, propostas de valor exclusivas, etc.

57. IPO

IPO (Initial Public Offering) é uma sigla para Oferta Pública Inicial. Como o próprio nome diz, é quando uma empresa vende ações para o público pela primeira vez. Isso também é conhecido como a abertura de capital. No Brasil, as ações são ofertadas pela Bolsa de valores denominada B3.

58. Joint venture

Trata-se de um acordo entre duas ou mais empresas para a constituição de uma sociedade em conjunto, onde haverá um aporte e participação acordados das respectivas sociedades.



59. LBO - leveraged buy-out

Uma aquisição alavancada (LBO) é uma transação quando uma empresa ou ativo único (por exemplo, um imóvel) é comprado com uma combinação de patrimônio líquido e quantias significativas de dinheiro emprestado, estruturado de forma que os fluxos de caixa ou ativos do alvo são usados como garantia (ou "alavancagem") para garantir e reembolsar o dinheiro emprestado. Uma vez que a dívida (seja sênior ou mezanino) tem um custo de capital mais baixo (até que o risco de falência atinja um nível ameaçador para o credor do que o patrimônio líquido, os retornos sobre o patrimônio líquido aumentam à medida que o montante do dinheiro emprestado até que a estrutura de capital perfeita seja alcançada. Como resultado, a dívida serve efetivamente como uma alavanca para aumentar o retorno do investimento.

O termo LBO é geralmente empregado quando um patrocinador financeiro adquire uma empresa. No entanto, muitas transações corporativas são parcialmente financiadas por dívidas bancárias, portanto, efetivamente também representam uma LBO. As LBOs podem ter muitas formas diferentes, como management buyout (MBO), management buy-in (MBI), secundário e terciário, entre outros, e podem ocorrer em situações de crescimento, reestruturação e insolvências. As LBOs ocorrem principalmente em empresas privadas, mas também podem ser empregados em empresas públicas (em uma transação chamada PPP – Parceria Público Privada)".

60. Letter of intent (loi)

Uma carta assinada pelo alvo e potencial adquirente, declarando a intenção de buscar um acordo mútuo. A carta obriga ambas as partes à exclusividade e sigilo.

61. Liquid asset

Um ativo que pode ser convertido em dinheiro rapidamente e com impacto mínimo no preço recebido. Os ativos líquidos são geralmente considerados da mesma forma que o dinheiro, porque seus preços são relativamente estáveis quando são vendidos no mercado aberto.

62. Liquidation value

O valor que está disponível se os ativos da empresa são vendidos e convertidos em dinheiro.

63. Locked box

Uma "caixa fechada" é um mecanismo de fechamento de negócios. O vendedor e o adquirente concordam com um preço para o alvo.

Os seguintes itens são colocados na caixa:

- o valor patrimonial da empresa (uma avaliação sem dívidas e sem dinheiro, com base em dados financeiros históricos)
- dívida externa no balanço
- dinheiro no balanço
- ajuste do capital de giro para mais ou para menos, comparando o capital de giro médio, com aquele do dia do fechamento da caixa
- outros itens resultantes de due diligence e negociações

O comprador e o vendedor concordam com o valor dos itens na caixa e a caixa é então 'trancada'. Neste momento, o negócio ainda não foi concluído, mas não pode haver mais vazamento da caixa. As atividades econômicas da empresa continuam, faturas são pagas e recebidas, salários são pagos, mas nenhum dinheiro sai da caixa, como aconteceria se os dividendos fossem pagos, ou a conta corrente com proprietários ou administradores fosse sacada.

Assim que o negócio for fechado, não há necessidade de fechar e negociar as contas

64. Lock-up arrangement

Um acordo entre o alvo e o comprador potencial. Quando as negociações de compra estão em um estágio mais avançado, o adquirente pode exigir do vendedor o compromisso de não vender suas ações a terceiros. O "bloqueio" das ações fornecerá uma garantia ao vendedor de que ele poderá continuar a investir tempo e recursos na compra da meta. Existem inúmeras variações na extensão em que os compartilhamentos são bloqueados.

65. Long list

A lista completa de compradores potenciais no início de um processo de venda.

66. M&A MATCH

Produto criado pela Four+ Business Consulting em projeto de pesquisa que resultou na criação da primeira plataforma de M&A do Brasil com algoritmo de Inteligência Artificial com várias funcionalidades denominada ISANEX – M&A Platform, entre elas: Matchmaking, Originação de ativos, Elaboração automática do teaser e infomemo e análise financeira comparativa de empresas alvo e teses de investimentos

67. MAC Clause

Material Adverse Change, ou Cláusula MAC, conforme a sua sigla em inglês. De acordo com essa cláusula, o investidor, na posição de buy side, poderá desistir do negócio se a empresa alvo sofrer uma diminuição ou perda de seus ativos, condições, operações, resultados ou expectativas, oriundos de eventos ou ocorrências imprevistas, sem que essa desistência possa gerar ao investidor qualquer penalidade. Uma cláusula de mudança materialmente adversa pode ser encontrada nas Cartas de Intenção e Acordos de Venda e Compra, onde são adicionados como gatilhos para renegociações de contratos.

68. Management buy-out

"Aquisição de um target por sua administração, geralmente em conjunto com um fundo de PE. A administração da empresa-alvo tem mais informações sobre os negócios da empresa do que qualquer outro comprador potencial. Normalmente, não tem acesso a fundos suficientes para comprar a ação. Conseqüentemente, uma questão importante é encontrar as fontes de financiamento do negócio."

69. Mandatory bid

Uma vez que o adquirente tenha acumulado uma certa porcentagem de ações, os regulamentos da bolsa de valores podem exigir que o licitante faça uma oferta pelo restante das ações.

70. MBI – management buy-in

Um buy-in de gerenciamento (MBI) ocorre quando um gerente ou uma equipe de gerenciamento de fora da empresa levanta o financiamento necessário, compra e se torna a nova administração da empresa. Uma equipe de buy-in de gerenciamento muitas vezes compete com outros compradores na busca para um negócio adequado. Normalmente, a equipe será liderada por um gerente com experiência significativa em nível de diretoria geral.

71. Memorandum of understanding (mou)

Acordo por escrito entre o Vendedor e o Adquirente, descrevendo detalhadamente um curso de ação pretendido sobre como avançar em um negócio.

72. Mezzanine

O capital mezanino é qualquer dívida subordinada ou instrumento de patrimônio preferencial que representa uma reivindicação sobre os ativos de uma empresa que é sênior apenas em relação às ações ordinárias. Os financiamentos mezanino podem ser estruturados como dívida (normalmente uma nota não garantida e subordinada) ou ações preferenciais.

O capital intermediário costuma ser uma fonte de financiamento mais cara para uma empresa do que a dívida garantida ou a dívida sênior. O maior custo de capital associado aos financiamentos mezanino é o resultado de ser uma obrigação não garantida, subordinada (ou júnior) na estrutura de capital de uma empresa (ou seja, em caso de inadimplência, o financiamento mezanino só é reembolsado após todas as obrigações seniores terem sido satisfeito). Além disso, os financiamentos intermediários, que geralmente são colocações privadas, são frequentemente usados por empresas menores e podem envolver maiores níveis gerais de alavancagem do que as emissões no mercado de alto rendimento; portanto, envolvem risco adicional. Em compensação pelo aumento do risco, os detentores de dívidas mezanino exigem um retorno mais alto para seus investimentos do que credores garantidos ou mais seniores.

73. Multiple

"Um 'múltiplo' se refere a um método de avaliação. O número de vezes que o EBITDA é o múltiplo mais clássico. Se o EBITDA de uma meta é 1 milhão e é vendido por 8 milhões, então o múltiplo da avaliação da meta é 8.

Os múltiplos em que as empresas são vendidas variam e são uma função de diversos fatores como:

- a indústria alvo
- o clima econômico (múltiplos baixos durante tempos de crise econômica)
- o número de adquirentes interessados
- qualidade de gestão
- qualidade dos ganhos

74. Net debt

Uma vez que as empresas são frequentemente avaliadas como “dívida e dinheiro”, é importante definir o que é a dívida. Frequentemente, o comprador acabará assumindo alguns itens da dívida, então uma definição clara e comprovada dessa dívida é essencial. Normalmente verifica a dívida líquida.

Os elementos da dívida líquida são:

Em mais:

- passivos financeiros, como empréstimos
- pensões
- subsídios reembolsáveis
- compromissos de longo prazo, como comissões
- compromissos fora do balanço
- dívidas de arrendamento

Em menos:

- dinheiro
- itens semelhantes a dinheiro

75. (Non) Binding

As negociações normalmente começam com acordos não vinculantes, como a Carta de Intenções declarando um certo nível de intenção de ambos os lados. À medida que as negociações progredem, os acordos mais vinculativos são celebrados, dos quais o Memory Of Understand (MoU) e Contrato de Compra e Venda.

76. Non disclosure agreement (NDA)

Acordo em que duas partes interessadas se comprometem a manter o sigilo em torno das informações com as quais entram em contato. Os signatários dos NDAs são compradores, consultores e gerenciamento interno em potencial. Os NDAs podem incluir cláusulas adicionais para nomear especificamente áreas de risco de vazamento de ativos de uma empresa, como propriedade intelectual ou funcionários valiosos.



77. NOPAT

Lucro operacional normalizado após impostos. A 'normalização' refere-se aos resultados do trabalho de due diligence, onde itens excepcionais que influenciam o lucro são levados em consideração.

78. Normalized working capital

A 'normalização' refere-se aos resultados do trabalho de due diligence, onde itens excepcionais que influenciam o capital de giro são levados em consideração.

79. Offer letter

Documento semelhante a uma carta de intenções, mas não vinculativa, e assinada apenas pelo adquirente interessado, declarando a intenção de buscar a aquisição do alvo.

80. Offeror, acquirer, predator

A empresa que está fazendo uma oferta para a fusão ou aquisição de outra empresa.

81. Pac-man strategy

A empresa-alvo tenta assumir o controle do invasor hostil.

82. Par value

O valor de face de um título. Além disso, o valor arbitrário atribuído às ações pela empresa emissora. Este número é relativamente insignificante uma vez que o valor atual de uma ação é o seu preço estabelecido no mercado, independentemente do seu valor nominal declarado.

83. Partial bid

Quando é feita uma oferta para adquirir parte das ações de uma classe do capital sobre a qual o ofertante pretende obter o controle efetivo. Isso é feito para as ações do capital.

84. Payment in kind

"Um empréstimo PIK (pagamento em espécie) é um tipo de empréstimo que normalmente não fornece quaisquer fluxos de caixa do mutuário para o credor entre a data de saque e a data de vencimento ou refinanciamento, nem mesmo juros ou partes deles, tornando-o assim caro, instrumento de financiamento de alto risco PIK deve ser interpretado como juros acumulados até o vencimento ou refinanciamento.

85. Plant/assets ratio

Os empréstimos PIK são normalmente não garantidos (ou seja, não são garantidos por um penhor de ativos como garantia) e / ou com uma estrutura de segurança profundamente subordinada (por exemplo, terceira garantia). Os vencimentos geralmente excedem cinco anos e em uma oferta padrão, o empréstimo carrega uma garantia destacável (o direito de comprar um certo número de ações ou títulos a um determinado preço por um determinado período de tempo) ou um mecanismo semelhante para permitir que o credor para compartilhar o sucesso futuro da empresa, tornando-a uma segurança híbrida.

86. Playbook

Um manual de M&A ajuda as empresas a facilitar uma abordagem e metodologia enxuta e estruturada para integrar empresas recém-adquiridas. As soluções fornecem documentação meticulosa de como o trabalho é feito, garantem consistência e padronização entre as equipes de integração, além de fornecer melhoria contínua do fluxo e dos resultados do processo de integração.

87. Poison pill strategy

A empresa-alvo pode emitir títulos conversíveis que são convertidos em ações para dissuadir os esforços do ofertante; tal conversão dilui as ações do licitante e desestimula a aquisição. Ou a empresa-alvo pode levantar empréstimos distorcendo a relação dívida / patrimônio normal.

88. Poison put

Um pacto que permite ao detentor do título exigir o reembolso no caso de uma aquisição hostil.

89. Post-money value

A avaliação pós-monetária é o valor de uma empresa após a realização de um investimento. Esse valor é igual à soma da avaliação pré-monetária e o valor do novo patrimônio líquido.

Os investidores externos, como capitalistas de risco e investidores anjo, usarão uma avaliação pré-monetária para determinar quanto patrimônio deve ser exigido em troca de sua injeção de dinheiro em uma empresa. A avaliação pós-monetária implícita é calculada como o valor em dólares do investimento dividido pela participação acionária ganha em um investimento."

90. Predator, offeror, acquirer

A empresa que está fazendo uma oferta para a fusão ou aquisição de outra empresa.

91. Pre-money value

Uma avaliação pré-money é um termo amplamente utilizado nas indústrias de private equity ou venture capital, referindo-se à avaliação de uma empresa ou ativo antes de um investimento ou financiamento. Se um investimento agrega dinheiro a uma empresa, a empresa terá avaliações diferentes antes e depois do investimento. A avaliação pré-money refere-se à avaliação da empresa antes do investimento.

Normalmente, uma empresa recebe muitas rodadas de financiamento (convencionalmente denominadas Rodada A, Rodada B, Rodada C, etc.), em vez de uma grande soma total, a fim de diminuir o risco para os investidores e motivar os empreendedores. Os conceitos de avaliação pré e pós-money se aplicam a cada rodada.

92. Private equity

“Em finanças, o capital privado é uma classe de ativos que consiste em títulos de capital e dívida em empresas operacionais que não são negociadas publicamente em uma bolsa de valores.

Um investimento de capital privado geralmente será feito por uma empresa de capital privado, uma empresa de capital de risco ou um investidor anjo. Cada uma dessas categorias de investidores tem seu próprio conjunto de objetivos, preferências e estratégias de investimento; no entanto, todos fornecem capital de giro a uma empresa-alvo para fomentar a expansão, o desenvolvimento de novos produtos ou a reestruturação das operações, gestão ou propriedade da empresa.

O capital privado também é frequentemente agrupado em uma categoria mais ampla chamada capital privado, geralmente usado para descrever o capital que dá suporte a qualquer estratégia de investimento ilíquida de longo prazo.”



93. Process letter

“Carta de processo que define como o vendedor organizará o processo de vendas.

Inclui itens como:

- em que data um lance é esperado
- requisitos do adquirente
- condições do processo de venda. "

94. Reconstruction

Neste, uma empresa transfere seu empreendimento e seus ativos para uma nova empresa em consideração à emissão de ações da nova empresa para os primeiros membros da empresa. E se as debêntures dos primeiros sócios não forem quitadas, a nova empresa deve entregar as debêntures aos respectivos titulares e assim a primeira empresa perderá sua identidade.

95. Retainer fee

Uma taxa de retenção é uma quantia em dinheiro paga antecipadamente para garantir os serviços de um consultor, freelancer, advogado ou outro profissional. A taxa de retenção é mais comumente paga a terceiros individuais que foram contratados pelo pagador para realizar uma ação específica em seu nome. Essas taxas, quase sempre pagas à vista, só garantem o comprometimento do destinatário. Além disso, as taxas de retenção geralmente não representam o custo final total dos serviços prestados.

96. RF / Risk Free Rate

Na teoria moderna de portfólio, um preço "apropriado" é baseado no risco relativo combinado com o retorno sobre ativos sem risco. O retorno de um ativo sem risco é o RF, ou taxa livre de risco. Um exemplo de ativo sem risco é um título do governo AAA.

97. Roll-up strategy

A estratégia de comprar empresas no mesmo mercado e fundi-las. Frequentemente aplicado por fundos de Private Equity.

98. Sale & purchase agreement (SPA)

O SPA é o acordo entre o vendedor e o adquirente na venda do alvo. É obrigação do comprador comprar e do vendedor vender o alvo. Algumas pessoas o chamam de "Acordo de Compra de Ações".

99. SANDBAGGING

Um contrato de aquisição pode expressamente permitir (pró-sandbagging), restringir (anti-sandbagging) ou permanecer silente quanto a possibilidade de o comprador buscar, depois de a transação ter sido concluída, indenização com base em um conhecimento prévio de alguma declaração e garantia incorreta.

100. Short list

Uma longa lista, resumida a um número limitado de compradores em potencial. Os adquirentes na lista curta geralmente obtêm mais direitos de acesso às informações do alvo.

101. Service Level Agreement (SLA)

Acordo de Nível de Serviço: um acordo de longo prazo entre o Vendedor e o objetivo do Adquirente para entregar certos serviços, contra entregas e preços bem definidos.

102. Spin off

É um tipo de cisão ou divisão em que uma empresa-mãe existente distribui em uma base pro-rata todas as ações que possui em uma subsidiária controlada para seus próprios acionistas, pelo que ganha efeito para fazer duas de uma empresa ou corporação. Não há transação de dinheiro, os ativos da subsidiária não são avaliados, a transação não é tratada como dividendo em ações e troca livre de impostos. Ambas as empresas existem e operam. Não altera a proporção de propriedade em nenhuma empresa.

103. Split off

Isso ocorre quando as ações de uma empresa subsidiária são distribuídas a alguns dos acionistas da empresa-mãe em troca de suas participações na empresa-mãe.

104. Split up

É o desvio de uma empresa em duas ou mais partes por meio da transferência de ações e a empresa-mãe deixa de existir.

105. Strategic buyer

Empresa que pretende comprar outra empresa para se beneficiar de algum tipo de sinergia.

106. Success fee

A parte variável de uma taxa, dependendo do resultado bem-sucedido de uma transação.

107. Synergy

Qualquer valor criado pela aquisição ou fusão de duas empresas. As sinergias podem ser encontradas em todos os aspectos do plano de negócios de uma empresa, como segmentos de clientes, penetração no mercado, proposta de valor exclusiva, competências essenciais, acesso a recursos e parceiros estratégicos. Eles podem estar relacionados a custos, receitas ou podem envolver elementos mais intangíveis.



108. Synergy due diligence

"Uma devida diligência que analisa a qualidade e a quantidade de sinergias entre o Adquirente e o Alvo. Uma devida diligência de sinergia é baseada no seguinte material:

- informações disponibilizadas no dataroom do Target
- sessões de perguntas e respostas (Q&A) com a gestão do Target
- entrevistas com a gestão de adquirentes e especialistas no assunto
- especialistas externos no assunto
- informações publicamente disponíveis
- potencialmente: informações de uma 'equipe limpa

Para cada fonte de sinergias e dissinergias, o relatório avalia o impacto nas pessoas, processos, sistemas, ativos, processos jurídicos, custo recorrente e benefício. Apresenta recomendações e prioridades.

Os resultados ficam visíveis em vários formatos, como uma matriz Haspeslagh, um modelo DCF e apresentação da teia de aranha."

109. Tag along

Conceitualmente, é o direito estendido aos acionistas minoritários de vender suas ações para a empresa compradora pelo mesmo valor.

110. Takeover

Isso é semelhante à aquisição. A aquisição difere da fusão na abordagem de combinações de negócios, ou seja, o processo de aquisição, transação envolvida, determinação da troca de ações. Por ex: o processo de aquisição é unilateral e a empresa ofertante decide sobre o preço máximo. O tempo necessário para a conclusão da aquisição é menor do que na fusão.

111. Takeover bid

É a intenção do adquirente refletida no ato de aquisição das ações da Sociedade Visada.

112. Target company or acquiror

A empresa que está sendo incorporada ou adquirida pela outra empresa.

113. Teaser

Uma breve descrição da empresa-alvo, disponibilizada à comunidade de investidores. O objetivo é verificar se há apetite no mercado pela empresa, sem revelar sua identidade.

114. Tender offer

O adquirente busca a aquisição (sem o consentimento da adquirida), fazendo uma oferta pública diretamente aos acionistas da empresa-alvo para vender suas ações. Esta oferta costuma ser feita em dinheiro.

115. Tese de investimento

Critérios pelos quais um determinado investidor qualifica as suas oportunidades de investimento, atribuindo-lhe maior ou menor adesão a sua tese, tais como: Atividade, Faturamento, Região, Taxa de Crescimento, Tipo de Transação, etc.

116. Tombstone

Após a transação, uma marca de exclusão é produzida para fins de marketing. Como evidência da experiência de transação, a marca de exclusão será exibida em futuras credenciais e argumentos de venda.

117. Trade multipliers

"Os adquirentes podem comparar os valores relativos das empresas semelhantes da Target listadas publicamente.

Exemplos de multiplicadores:

- Valor / receita da empresa
- Valor da Empresa / EBITDA
- Valor da Empresa / EBIT
- Valor da empresa / fluxo de caixa livre
- P / E (relação preço / lucro)"

118. Venture capital

"O capital de risco (VC) é o dinheiro fornecido para semear empresas em estágio inicial, emergentes e em crescimento emergente. Os fundos de capital de risco investem em empresas em troca de participação nas empresas em que investem, que geralmente têm uma nova tecnologia ou modelo de negócios em indústrias de alta tecnologia, como biotecnologia e TI. O investimento de capital de risco típico ocorre após uma rodada de financiamento inicial como a primeira rodada de capital institucional para financiar o crescimento (também conhecido como rodada da Série A) no interesse de gerar retorno por meio de um eventual evento de saída, como um IPO ou venda da empresa. O capital de risco é um tipo de capital privado."



119. Vertical merger

Isso daria uma integração retroativa à empresa para assimilar as fontes de abastecimento e uma integração progressiva em relação ao mercado. ou seja, a empresa resultante da concentração seria um comprador ou fornecedor que utiliza seu produto como material intermediário para a produção final.

120. Warranties

Uma garantia fornecida pelo Vendedor em favor do Adquirente e incluída no Contrato de Compra e Venda. A garantia é monetária e apoia as declarações do vendedor.

121. Weighted Average Cost of Capital (WACC)

No método de Fluxo de Caixa Descontado (DCF), a atualização dos fluxos de caixa livres futuros em um modelo financeiro de previsão é baseada em um fator de desconto conhecido como WACC (Custo Médio Ponderado de Capital). O "benefício" final de um investimento vem na forma de fluxo de caixa positivo. Quanto maior o fluxo de caixa esperado que uma empresa pode gerar no futuro, maior será seu valor atual. Quanto maior o WACC, menor o valor atual do Alvo."



Entre em contato através dos nossos canais!

gestao@fourmais.com.br

www.fourmais.com.br

 fourmais

 <https://www.linkedin.com/company/fourmais-investment-banking/>