

PERFIL CORPORATIVO
KAMEA INVESTIMENTOS

Quem somos

Fundada em 2013 em São Paulo/SP por experientes executivos do mercado financeiro, somos um escritório boutique especializado em conduzir transações de compra e venda de participações de empresas e estruturar soluções operacionais e financeiras.

Missão

“Conduzir transações empresariais que gerem prosperidade para as organizações e famílias que servimos.”

Valores

Integridade - Excelência - Discrição
Independência - Fiabilidade

+10 Anos
de mercado

+60 Anos
de experiência
dos sócios

+28 Bilhões de reais
em transações
dos sócios



O que fazemos



FUSÕES E AQUISIÇÕES

Assessoria completa, desde a concepção da idéia até a conclusão do negócio.



REESTRUTURAÇÃO

Elaboração e execução de reestruturações operacionais e financeira.

Liderança executiva temporária.

Renegociações, organizações e consultoria em gestão.

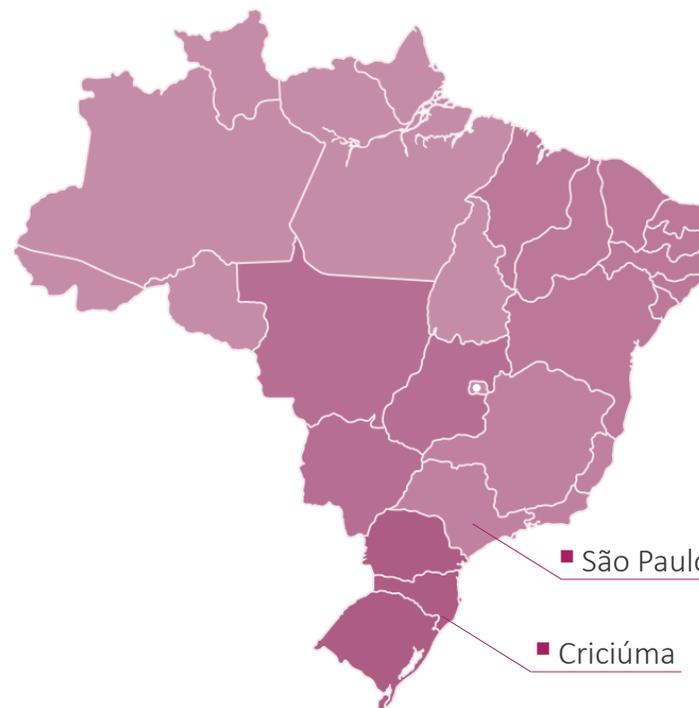


PROJETOS

Modelagem financeira.

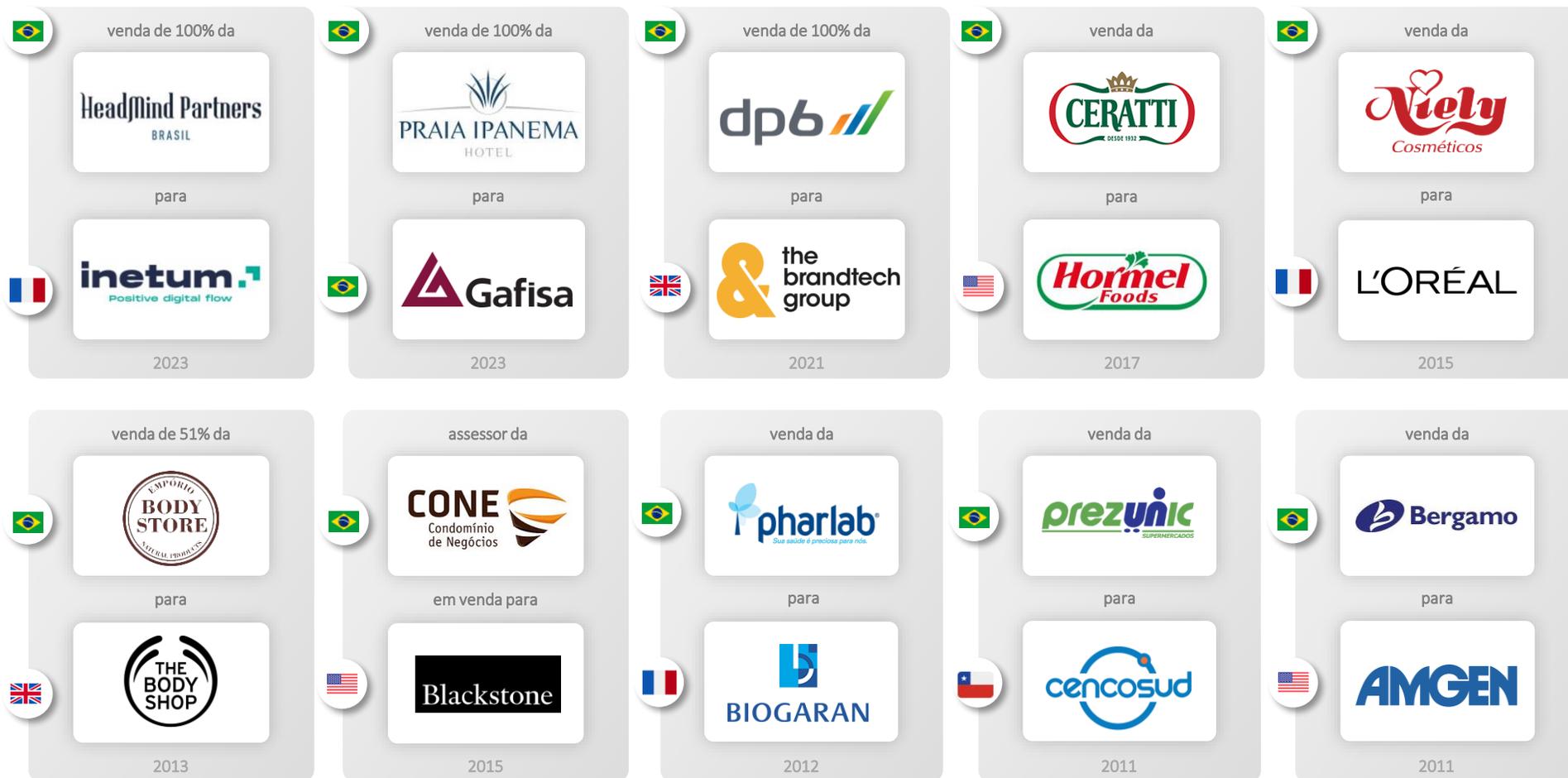
Elaboração, coordenação e captação de empréstimos, financiamentos, emissão de debentures e empréstimos ponte.

Onde estamos



Transações Seleccionadas

Fusões e Aquisições



Transações Seleccionadas

Fusões e Aquisições, Assessoria Especializada, Reestruturação e Oferta de Ações

  R\$ 555.271.632 Oferta Pública Primária de ações preferenciais de emissão da empresa 2005	 venda do  BANCO BGN S.A. para  2008	 assessor da  ÓLEO E GÁS na venda para  2010	  assessor da Odebrecht para renegociação do contrato de concessão e marco regulatório do transporte de gás natural no Peru 2012	 aquisição da  pela  2012
  R\$ 610.000.000 Constituição de FII para desenvolver cidade planejada com recursos da carteira residencial do FGTS 2005	 consultoria para  Condomínio de Negócios na injeção de capital do  FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO FI-FGTS 2016	 consultoria para  Condomínio de Negócios para reestruturação de dívidas e operações de turnaround 2016	 consultoria para  para reestruturação de dívidas e operações de turnaround 2017	  R\$ 2.000.000 Assessor, Investidor e CFO interino da Cervejaria Tarantino para levantar capital e reorganizar suas atividades comerciais 2019

Transações Seleccionadas

Fusões e Aquisições, Assessoria Especializada, Reestruturação e Oferta de Ações

 consultoria especial e gestão interina para reestruturar operações, levantar capital e desenvolvimento do negócio  2018	 realizado M&A Joint-Venture  troca de dívida por capital 	 realizado empréstimo  com 	 consultoria para  em uma reorganização regulatória, comercial e financeira	 consultoria para  em empréstimo com 
 assessor da  em projeto com  2012	  Realizada reestruturação da dívida US\$ 800.000.000	 realizado empréstimo  com 	 consultoria para  em um turnaround estratégico, comercial e operacional	 principal investidor  aquisição da 

Transações Seleccionadas

Captação de Recursos



Transações Seleccionadas

Captação de Recursos



Transações Seleccionadas

Captação de Recursos



HEADMIND PARTNERS BRAZIL

Fundada em 2016, a Headmind Partners Brazil se tornou um elemento chave para a Headmind Partners no setor de cibersegurança e transformação digital. Fundada em Paris e impulsionada pela visão de um de seus fundadores, a empresa expandiu para o Brasil, crescendo rapidamente após adquirir a Maksen e expandir sua equipe para 180 consultores em 2020.

O rápido crescimento do setor de tecnologia na Europa durante a pandemia trouxe novos desafios de gestão para a empresa, levando a matriz a priorizar suas operações europeias. Para assumir a operação brasileira buscou-se um comprador que mantivesse o padrão de serviços, especialmente para clientes do setor de telecomunicações e multinacionais atendidas globalmente pelo grupo.

A Transação

Indicada por Louis Bazire, ex-presidente do BNP Paribas LatAM, a Kamea Investimentos liderou o processo de M&A assegurando a continuidade do legado da Headmind no Brasil.

Após avaliar diversos candidatos, a Inetum, que faz parte do grupo Bain Capital, foi selecionada para adquirir a operação brasileira, garantindo uma transição sem interrupções. A conclusão da venda aconteceu em março de 2023, nove meses após o início do trabalho.



PRAIA IPANEMA HOTEL

O Praia Ipanema Hotel, uma magnífica propriedade da família Chami, é um emblema de elegância e exclusividade no coração de Ipanema, Rio de Janeiro. Localizado na cênica Avenida Vieira Souto, o hotel se destaca por suas vistas deslumbrantes para o mar e a lagoa, consolidando sua posição como uma peça central na vibrante paisagem carioca.

Antes da intervenção da Kamea Investimentos, o imóvel estava no mercado por algum tempo sem atrair o interesse desejado, apesar do crescente mercado imobiliário da cidade. Identificando que o valor intrínseco do imóvel superava o potencial da operação hoteleira a longo prazo, a família Chami decidiu buscar investidores para sua aquisição, escolhendo a Kamea Investimentos para essa missão crítica.

A Transação

A Kamea Investimentos introduziu uma mudança estratégica no storytelling do ativo, reposicionando-o como um híbrido entre hotel e residência. Essa abordagem inovadora desbloqueou valor significativo, atraindo um novo espectro de investidores interessados.

A proposta da Bait Incorporadora, que tinha como principal investidor a família Klabin e que ao longo da transação foi incorporada pela Gafisa, destacou-se entre as opções, resultando em um retorno financeiro substancial para os acionistas do hotel. A transação levou dois anos desde a contratação da Kamea até a assinatura do contrato de venda.



Estudo de Caso



EMPÓRIO BODY STORE

A Empório Body Store, fundada em Porto Alegre em 1997 por Tobias Chanan, cresceu notavelmente até 2013, tornando-se a franquia de cosméticos com maior expansão no Brasil, com o número de lojas aumentando de 36 em 2010 para 134 em 2013. Um grupo de investidores aportou capital na empresa em 2012, melhorando a gestão financeira e impulsionando o crescimento.

O grupo L'Oréal, que havia adquirido a The Body Shop em 2006, estava interessado em expandir essa franquia no Brasil. A Empório Body Store, com sua rápida expansão e alinhamento conceitual com a The Body Shop, representava a oportunidade ideal para a L'Oréal.

A Transação

A Kamea Investimentos, atuando como assessora dos vendedores, teve o desafio de estruturar um acordo que refletisse o valor da Empório Body Store com base em seu crescimento robusto e perspectivas futuras. A transação resultou na venda de 51% da empresa para a TBS, com um acordo para a venda futura do restante.

A venda do controle acionário rendeu um retorno superior a 10 vezes o investimento inicial dos investidores em menos de dois anos.



Estudo de Caso



CERATTI

A Ceratti, estabelecida em 1932 em São Paulo por Giovanni Ceratti, é uma empresa com tradição no mercado brasileiro de frios e embutidos. Em 2004, a empresa expandiu suas operações com uma fábrica em Vinhedo, destacando-se por técnicas avançadas de produção e rastreabilidade. Até 2017, sob a gestão dos netos do fundador, a Ceratti manteve sua posição de liderança em qualidade no segmento.

Durante a década de 2010, a Ceratti evoluiu sua gestão, instituindo um Conselho de Administração com acionistas familiares e membros independentes. Com uma base sólida estabelecida, a empresa se preparou para escalar seu crescimento, necessitando de capital adicional que ultrapassava o montante que a família estava disposta a investir.

A Transação

A Kamea Investimentos, atuando como assessora, apresentou ao Conselho da Ceratti uma série de compradores em potencial. A proposta da Hormel Foods dos Estados Unidos sobressaiu devido às vantajosas condições financeiras e ao compromisso da Hormel em honrar a cultura das empresas que adquire. A transação foi concluída em agosto de 2017, assegurando a continuidade do legado de Giovanni Ceratti e marcando um novo capítulo de expansão para a empresa.



DP6

A DP6, fundada em São Paulo em 2007 por Tiago Turino e Leonardo Naressi de Sá, inicialmente oferecia uma gama variada de serviços em marketing digital. Em 2015, a empresa aprimorou seu foco para serviços mais especializados e de alto valor agregado, estabelecendo-se rapidamente como um parceiro chave do Google na América Latina, especialmente para as ferramentas Google Analytics e Google Optimize.

Com uma carteira de clientes que incluía grandes empresas e multinacionais no Brasil, a DP6 reconheceu a capacidade de oferecer seus serviços de alta qualidade em mercados internacionais. Buscando expandir para os EUA, América Latina e Europa, a DP6 procurou manter a autonomia operacional dos sócios, mantendo a agilidade na gestão cotidiana da empresa.

A Transação

A Kamea apresentou diversos compradores potenciais, incluindo fundos e importantes empresas de marketing e comunicação. A oferta do Brandtech Group, conhecido na época como You&Mr.Jones, se sobressaiu, apresentando termos financeiros favoráveis e um alinhamento cultural entre as empresas, além da oportunidade de formar um parceiro global do Google ao se integrar com outras empresas do grupo. A transação foi concretizada em setembro de 2021.



QUEIROZ GALVÃO ÓLEO E GÁS

O Grupo Queiroz Galvão, fundado em 1953 em Pernambuco, cresceu a partir de uma pequena construtora para um conglomerado com atividades diversificadas, incluindo concessões, energia, limpeza urbana e alimentos. Na divisão de óleo e gás, alcançou a posição de maior produtor privado de gás natural do Brasil. O grupo é descrito como financeiramente robusto, com gestão 100% familiar.

Durante os anos 2000, o grupo experimentou um crescimento substancial, tornando-se um dos líderes do setor de óleo e gás no Brasil. Expandiu seu portfólio com sondas de perfuração em águas ultra profundas e aquisições de poços de petróleo e gás natural. Preparando-se para um novo estágio de crescimento, a empresa identificou a necessidade de capital adicional, além do que a família estava disposta a investir. A complexidade da estrutura societária e operacional necessitava de reorganização para melhorar a atratividade para investidores.

A Transação

O sócio da Kamea Bruno de Botton projetou uma reestruturação societária abrangente. Dividiu as atividades em duas empresas e criou veículos de investimento com governança e transparência alinhadas aos padrões globais para maximizar o valor da empresa. Diversos compradores internacionais com o perfil adequado foram abordados. A Capital International, junto a investidores como o IFC e a State Farm Insurance, investiram US\$430 milhões por 17% da empresa de serviços de perfuração de petróleo em junho de 2010.



CONE CONDOMÍNIO DE NEGÓCIOS

O Cone Condomínio de Negócios, criado em 2007 como um braço do Grupo Moura Dubeux, fundado em 1983, entrou no Top 10 das construtoras do Brasil com lançamentos superiores a R\$1 bilhão em 2015. A Cone, especializada em condomínios logísticos, obteve aporte de R\$500 milhões do fundo FI-FGTS, tornando-se um relevante player em Pernambuco e Bahia. Possui um portfólio expressivo de terrenos e áreas de desenvolvimento e locação.

O crescimento rápido da Cone levou a desafios na estrutura de capital, com a necessidade de desalavancagem financeira e otimização de custos para manter a sustentabilidade operacional e financeira.

A Transação

Bruno de Botton, sócio da Kamea Investimentos liderou a reestruturação da Cone. Ele renegociou termos com financiadores, reduziu o quadro de funcionários e focou as operações em resultados de curto prazo. Paralelamente, negociou a venda de uma participação da empresa para a Blackstone, uma gestora de fundos de real estate, em uma operação de R\$474 milhões anunciada em 2015. Esses recursos foram destinados tanto para projetos existentes quanto para novos empreendimentos. Adicionalmente, houve negociação de aporte do fundo FI-FGTS e ajustes na governança empresarial com a entrada da Blackstone como acionista.



CONVIDA CIDADES PLANEJADAS

A Moura Dubeux, fundada em 1983 e se tornando a maior construtora do Nordeste e a nona do Brasil em 2015, criou a Convida Suape em 2010 para desenvolver uma cidade planejada em Ipojuca, PE. O projeto Convida tinha como objetivo ser uma comunidade de médio padrão com universidades, escritórios e residências, aproveitando a demanda habitacional gerada pela proximidade com o porto de Suape.

O ambicioso projeto da Convida envolvia a construção de 30 mil residências para cerca de 120 mil moradores, exigindo financiamento a longo prazo para desenvolver a infraestrutura necessária. O investimento total previsto era de R\$530 milhões. Era preciso estruturar um financiamento que se alinhasse aos prazos do projeto e que utilizasse as garantias disponíveis internamente, em um modelo de Project Finance, que na época era desafiador de ser obtido a custos competitivos em Reais.

A Transação

Bruno de Botton, sócio envolvido na operação, estruturou um financiamento de projeto com os recursos da Carteira Administrada Imobiliária do FGTS, gerido pela Caixa Econômica Federal. Nesse período, as opções de financiamento a longo prazo eram limitadas e não havia precedentes para urbanização de terrenos com financiamento de projeto sem garantias externas. O financiamento obtido caracterizava-se como aporte de capital com taxa anual de 10,5%, vantajosa frente à taxa base de 14% do CDI, e com um prazo de amortização de 12 anos, tendo como garantia apenas os ativos do projeto.



Bruno de Botton



✉ bruno@kamea.com.br



FORMAÇÃO



MBA pelo BABSON
COLLEGE, em Boston -
EUA

FLUENTE EM



SÓCIO DIRETOR DA KAMEA INVESTIMENTOS

Originou, executou e supervisionou estruturação de operações de **levantamento de capital, estruturação de projetos e reestruturação financeira.**

TRABALHOU NO MERCADO FINANCEIRO

nos bancos **Dresdner Kleinwort Wasserstein** em Nova Iorque, no **Fundo de Investimento de Private Equity Fidelity Investments** em Boston e no **Banco Espírito Santo** em São Paulo.

CEO DO MAIOR PROJETO DA HISTÓRIA NA ODEBRECHT de US\$15 bilhões focado na estruturação de complexo industrial de gás natural com planta de amônia, planta de gás natural liquefeito, termoeletrica, gasoduto, planta petroquímica no Peru.

ESTRUTUROU OPERAÇÕES DE FINANCIAMENTO

para construção de plataformas semissubmersíveis de perfuração de petróleo em mais **de US\$1,2 bilhões, desenvolvimento** de campos de gás natural e na **reestruturação e venda de participação societária** em empresa de serviços de petróleo por US\$500 milhões.

DIRETOR DE FINANÇAS DA CONVIDA CIDADES PLANEJADAS E DA CONE S.A.

(condomínios logísticos) do grupo Moura Dubeux em Recife, **a maior construtora do nordeste Brasileiro.** Liderou **captações em equity de mais de R\$ 4 bilhões, e R\$ 10 bilhões em dívida, processos de preparo para abertura de capital, reestruturação societária e financeira e M&A.**



ODEBRECHT



Daniel Denes



✉ daniel@kamea.com.br



FORMAÇÃO



FLUENTE



INTERMEDIÁRIO



SÓCIO DIRETOR DA KAMEA INVESTIMENTOS

Origina, executa e supervisiona operações de fusões e aquisições e reestruturações, com foco nos setores de bens de consumo, tecnologia, ingredientes e saúde. Destaque para as operações de **venda da Ceratti** para a Hormel Foods e da **Empório Body Store** para a The Body Shop.



ANALISTA DA SERFINAN, UMA BOUTIQUE DE FUSÕES E AQUISIÇÕES

Localizada em São Paulo, atuou de 2010 a 2012, onde realizou a **venda do laboratório Pharlab** para o Grupo Servier.



DE 2009 A 2010 ATUOU COMO ANALISTA DO LIVRA BANK

Um escritório de negócios com foco em operações no Mato Grosso do Sul nos setores de metais e mineração. Destaque para a **venda de reservas de minério de ferro e consultoria para o projeto de implementação de uma indústria** de ferro-gusa no Estado.



ÁREA DE BANCO DE INVESTIMENTOS DO DEUTSCHE BANK

De 2008 a 2009 foi estagiário, atuando em operações de ECM e DCM como **fusões e aquisições, ofertas primárias e secundária** de ações e **estruturas de dívida** para grandes empresas.



João Paulo Ramos



✉ joaopaulo@kamea.com.br



FORMAÇÃO



MBA em Gestão Empresarial
e MBA em Auditoria,
Controladoria e Finanças



**UNIVERSIDADE FEDERAL
DE SANTA CATARINA**

Administração de Empresas

FLUENTE EM



PORTUGUÊS



INGLÊS

SÓCIO DIRETOR DA KAMEA INVESTIMENTOS

Origina, executa e assessora operações de **fusões e aquisições** e reestruturações.



AUDITOR NA MARTINELLI AUDITORES

Auditor com ênfase em **auditoria contábil** de empresas de água e saneamento, grandes varejistas de moda, indústrias têxteis, instituições financeiras e prefeituras.



DIRETOR DO GRUPO SRF

Grupo empresarial com fábricas de fertilizante, suplemento de ração animal, areia para construção civil, beneficiamento e moagem ultrafina de carvão mineral e coqueria, com filiais no Brasil e Argentina.



VICE-PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PRODUTORES DE COQUE

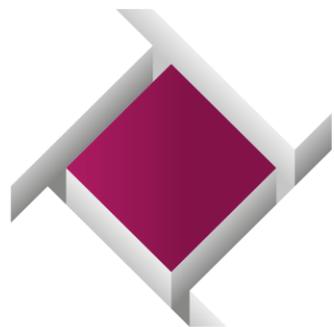
De 2016 a 2021 representou o setor junto a iniciativas **pública e privada** na busca de novas oportunidades no Brasil e exterior.



PASSAPORTE RESPONSABILIDADE SÓCIO AMBIENTAL

Em 2014 ganhou a distinção nacional **Passaporte Responsabilidade Sócio Ambiental**, do Instituto Chico Mendes. Patrocinou ações que plantaram mais de **1 milhão de árvores nativas** em SC.





K A M E A[®]
I N V E S T I M E N T O S

✉ contato@kamea.com.br

🌐 www.kamea.com.br

Bruno de Botton

✉ bruno@kamea.com.br

Daniel Denes

✉ daniel@kamea.com.br

João Paulo Ramos

✉ joaopaulo@kamea.com.br

