



Comité Consultivo FRN

Grow Energy

Agosto 2014



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de
Desenvolvimento Regional



QUADRO
DE REFERÊNCIA
ESTRATÉGICO
NACIONAL
PORTUGAL 2007-2013



PROGRAMA OPERACIONAL FACTORES DE COMPETITIVIDADE



FUNDO DE APOIO AO FINANCIAMENTO À INOVAÇÃO

Junho de 2014

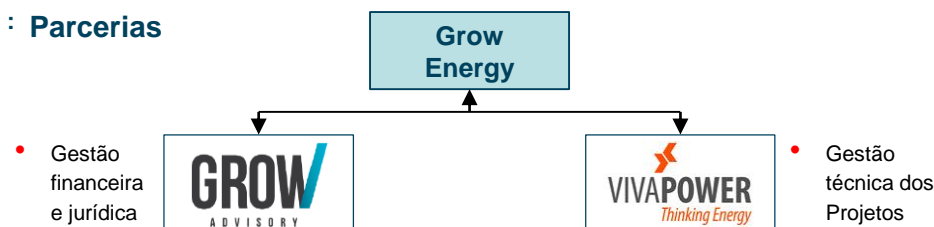
Transacção:	Aumento de Capital e Suprimentos
Sector:	Eficiência energética e Energias Renováveis
Acionistas:	Miguel Henriques, Bernardo Matos e Miguel Magalhães
Investimento:	3 M€

Empresa

- :: Criada em Março de 2014, a Grow Energy é uma sociedade de desenvolvimento de projetos de eficiência energética e energias renováveis (CAE 71120 - atividades de engenharia e técnicas afins)
- :: A atividade da Grow Energy agrupa-se em duas grandes áreas:
 - :: **Desenvolvimento de projetos de contratos de eficiência energética** – este serviço constitui o *core* da atividade da empresa, visando concretamente desenvolver projetos de eficiência energética em que a Grow Energy realiza o investimento necessário nos equipamentos, partilhando depois com o detentor das instalações o valor da poupança gerada (pretende-se que represente ~65% do VN)
 - :: **Desenvolvimento de projetos de geração de energia renovável** – desenvolvimento de projetos de geração baseados em modelos de partilha da produção vendida à rede com os proprietários das infraestruturas, estando o investimento inicial a cargo da Grow Energy (pretende-se que represente ~35% do VN)

- :: De forma a dotar a Grow Energy de capacidade de investimento para os projetos em *pipeline* está a ser preparada a entrada de capital (via aumento de capital e suprimentos), num total que deverá situar-se entre os 5 M€ e os 10 M€
- :: A empresa já tem um pipeline de projetos bastante elevado (ver anexo), destacando-se projetos de geração de energia renovável com o Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro, e de eficiência energética com Municípios e várias empresas de serviços e indústrias.
- :: A Grow Energy arranca com uma estrutura de pessoal muito leve (~5 pessoas) que será responsável pela análise de oportunidades de negócio e estruturação das operações, controlo de gestão, apoio jurídico e financeiro à atividade, *reporting* e outras tarefas;
 - :: A remuneração da gestão estará indexada ao desempenho da empresa e será uma percentagem do EBITDA gerado pelo negócio
- :: A Grow Energy contará também com a parceria da Vivapower, sendo esta responsável por toda a gestão técnica dos projetos. Paralelamente, a Vivapower, fruto da sua atividade corrente, irá ser um parceiro importante na angariação de novos projetos

Parcerias



Eficiência Energética

- :: Contratos de Performance de Energia como fonte de financiamento para o Cliente:
 - :: É realizada uma auditoria energética às infraestruturas e delineado um plano/relatório de eficiência energética
 - :: Plano de ação envolve investimento em ativos que é suportado pela Grow Energy; a Grow Energy fica com a propriedade dos ativos
 - :: Os investimentos geram poupanças de custos de energia
 - :: Durante a duração do contrato parte das poupanças são partilhadas entre o Cliente e a Grow Energy (75% a 90%) por forma a pagar o investimento realizado
 - :: No final do contrato os equipamentos reverterem para o Cliente
- :: Maturidade dos contratos: 3 a 12 anos

:: Tecnologia:

Iluminação LED



IMOP



eCube



Solar Térmico



Variadores Electrónicos de Velocidade



:: Principais riscos:

- :: Crédito (contraparte)
- :: Implementação técnica

Geração de Energia Renovável

- :: Perspetivam-se a curto/médio prazo 2 modelos de negócio distintos de geração:
 - :: “Partilha de telhados”
 - :: A Grow Energy investe e instala equipamento de geração nas instalações do Cliente, sendo a Grow Energy proprietária do mesmo durante a duração do contrato
 - :: O Cliente beneficia de uma percentagem (5% a 20%) da venda de energia à rede (p.e EDP), ficando o remanescente para a Grow Energy
 - :: No final do contrato o Cliente fica com a posse do equipamento e, consequentemente com 100% da receita proveniente da venda de energia à rede
 - :: “Mini-utility”
 - :: A Grow Energy investe e instala equipamento de geração nas instalações do Cliente e vende ao Cliente e à rede (p.e EDP) a energia produzida

:: Maturidade dos contratos: 10 a 25 anos

:: Tecnologia:



(tipicamente restrita à tecnologia Solar)

:: Principais riscos:

- :: Implementação técnica

Projeto de investimento (milhares de Euros)

	2014 F	2015 F	TOTAL
CAPEX ⁽¹⁾	1.500	1.500	3.000
Investimento total	1.500	1.500	3.000

⁽¹⁾ Investimento inteiramente aplicado em equipamentos de geração e eficiência energética para instalação em localizações elegíveis aos fundos do FRN

Órgãos Sociais

Administração

Miguel Henriques	Administrador	Actual
Bernardo Matos	Administrador	Actual
Tiago Vaz Serra	Administrador	Actual
A designar pelo FRN	Administradores	Futuro

Número de Administradores a nomear de acordo com percentagem de capital final

Estrutura acionista atual e *target* ⁽¹⁾

Estrutura acionista atual:

Miguel Henriques
Bernardo Matos
Miguel Magalhães

100%

FRN

Target: 43%

Outros acionistas

Target: 57%

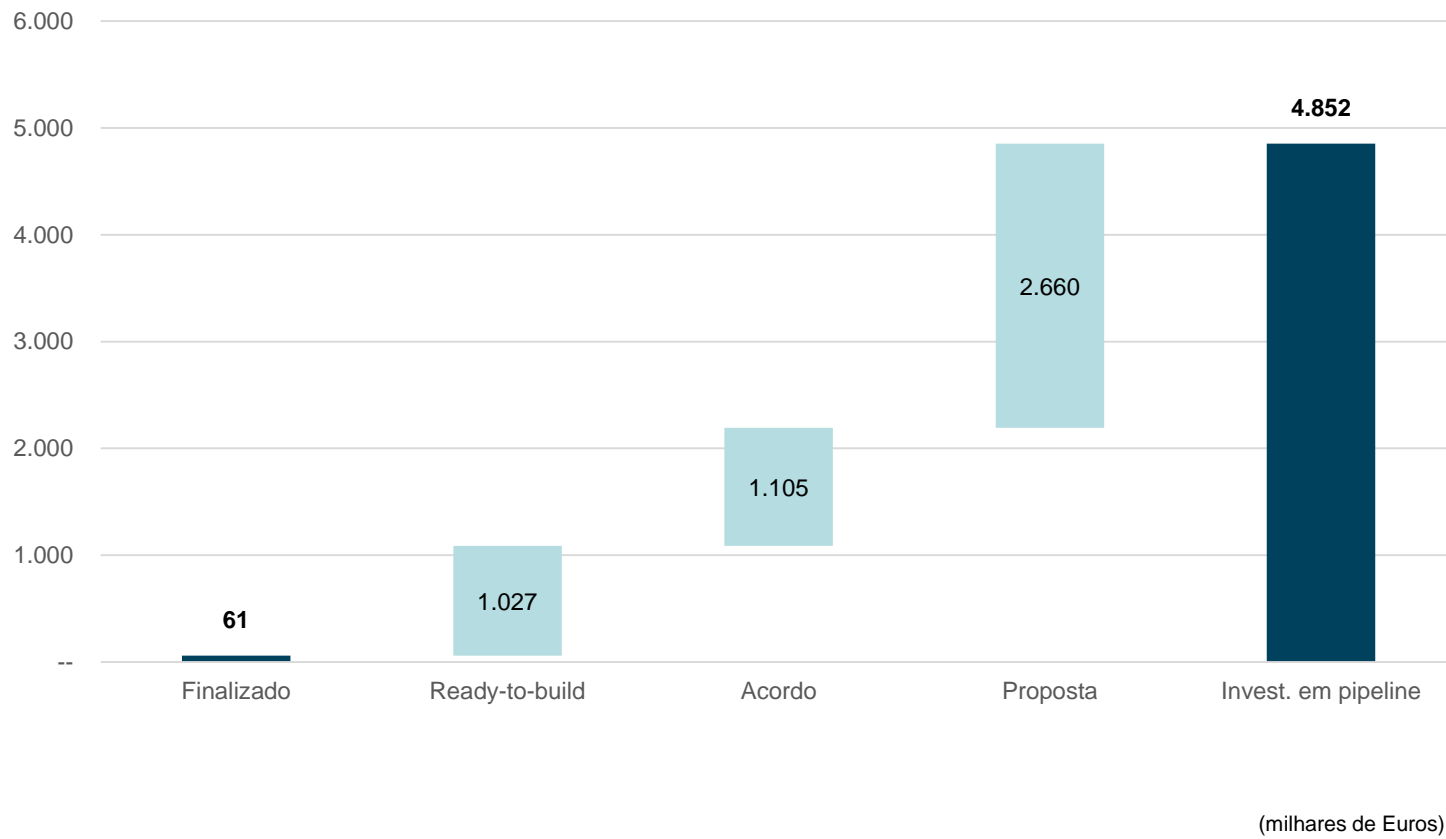
Grow Energy Invest, SA

Interesses alinhados:

acionistas da Grow Advisory e a Vivapower vão investir em conjunto cerca de 500 k€

⁽¹⁾ Cenário base: new money 7 M€

Resumo do *Pipeline* de investimento



Pipeline de investimento - Tier 1



∴ Projetos *Ready-to-build* e com Acordo firme com o cliente contemplam um investimento total de **2.1 M€**

Projeto	Fase	Prazo (anos)	Investimento ('000 Euros)	TIR	Status
Solar Fotovoltaico Minigeração 90 kW	Finalizado	15	61	12%	Instalação terminada; Co-investimento 50% com o Cliente
Solar Fotovoltaico Minigeração 456 kW	<i>Ready-to-build</i>	20	534	12%	Licenças camarárias emitidas. Aguarda execução
Iluminação Eficiente	<i>Ready-to-build</i>	3	156	13%	Due Diligence em curso
Solar Fotovoltaico Minigeração 60 kW	<i>Ready-to-build</i>	15	59	10%	Aguarda execução
Eficiência Energética Global	<i>Ready-to-build</i>	8	168	10%	Due Diligence em curso
Caldeiras a biomassa	<i>Ready-to-build</i>	8	90	14%	Due Diligence a iniciar
Baterias de Condensadores e Wattguard	<i>Ready-to-build</i>	3	18	15%	Aguarda execução. Projeto high-yield
Baterias de Condensadores	<i>Ready-to-build</i>	3	3	15%	Aguarda execução. Projeto high-yield
Eficiência Energética Global	Acordo	5	311	12%	Candidatura a Fundos Comunitários em fase de conclusão
Solar Fotovoltaico Autoconsumo 190 kW	Acordo	15	271	11%	Projeto em hold. Aguarda aprovação de candidatura a Fundos Comunitários
Solar Fotovoltaico Autoconsumo 66 kW	Acordo	15	91	11%	Projeto em hold. Aguarda aprovação de candidatura a Fundos Comunitários
Iluminação Semafórica	Acordo	4	432	15%	Projeto aguarda decisão camarária

Pipeline de investimento - Tier 2 (1/2)



∴ Projetos em fase de Proposta e em fase de avaliação/desenvolvimento contemplam um investimento total de **2.7 M€**

Projeto	Fase	Prazo (anos)	Investimento ('000 Euros)	TIR	Status
Iluminação Eficiente	Proposta	8	613	10%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Iluminação Eficiente	Proposta	3 a 5	246	16%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Iluminação Eficiente	Proposta	3	51	15%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Iluminação Pública	Proposta	8	145	14%	Em fase de montagem da operação para ajuste direto
Iluminação Pública	Proposta	8	149	12%	Em fase de montagem da operação para ajuste direto
Iluminação Pública	Proposta	8	148	12%	Em fase de montagem da operação para ajuste direto
Iluminação Pública	Proposta	8	224	14%	Em fase de montagem da operação para ajuste direto
Iluminação Eficiente	Proposta	5	15	13%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Caldeiras a biomassa e baterias de condensadores	Proposta	9	300	14%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Iluminação Eficiente	Proposta	5	109	18%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Caldeiras a biomassa	Proposta	8	32	12%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Iluminação Eficiente	Proposta	8	20	13%	Proposta em fase de avaliação no cliente

Pipeline de investimento - Tier 2 (2/2)



∴ Projetos em fase de Proposta e em fase de avaliação/desenvolvimento contemplam um investimento total de **2.7 M€**

Projeto	Fase	Prazo (anos)	Investimento ('000 Euros)	TIR	Status
Eficiência Energética	Proposta	4	100	15%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Eficiência Energética	Proposta	3	299	21%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Economizadores para caldeiras	Proposta	2	12	17%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Economizadores para caldeiras	Proposta	3	15	15%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Economizadores para caldeiras	Proposta	3	16	15%	Proposta em fase de avaliação no cliente
Baterias de condensadores	Proposta	2	166	18%	Proposta em fase de avaliação no cliente. Projetos high-yield
Eficiência Energética Global	Avaliação / Desenvolv.	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	Em fase de avaliação potencial; levantamentos técnicos em curso
Eficiência Energética Global	Avaliação / Desenvolv.	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	Em fase de avaliação potencial
Eficiência Energética Global	Avaliação / Desenvolv.	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	Em fase de avaliação potencial
Sistemas de climatização	Avaliação / Desenvolv.	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	Negócio proposto pelo ISQ; Em fase de avaliação potencial
Eficiência Energética	Avaliação / Desenvolv.	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	Negócio proposto pela Grundfos Portugal; Em fase de avaliação potencial
Caldeira a Biomassa 975 kW	Avaliação / Desenvolv.	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	Negócio de 800 k€ a desenvolver no Reino Unido. TIR de 10%. Incentivos do Estado durante 20 anos
Iluminação Eficiente	Avaliação / Desenvolv.	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	Negócio de 462 k€ a desenvolver no Reino Unido. TIR de 15% a 5 anos

P&L ('000)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Vendas totais	211	1.908	1.957	1.982	1.774	1.678	1.879
% tx. crescimento		804%	3%	1%	-10%	-5%	12%
Geração de Energia	--	424	444	441	437	434	430
% tx. crescimento		<i>n.a.</i>	5%	-1%	-1%	-1%	-1%
#Projetos	--	8	8	8	8	8	8
Eficiência	211	1.484	1.513	1.542	1.337	1.244	1.449
% tx. crescimento		603%	2%	2%	-13%	-7%	16%
#Projetos	12	86	86	86	86	16	16
Custos de implementação	(63)	(329)	(68)	(68)	(62)	(59)	(65)
Geração de Energia	--	(106)	(22)	(22)	(22)	(22)	(22)
% Vendas Geração	<i>n.a.</i>	25%	5%	5%	5%	5%	5%
Eficiência	(63)	(223)	(45)	(46)	(40)	(37)	(43)
% Vendas Eficiência	30%	15%	3%	3%	3%	3%	3%
FSE's	(62)	(201)	(232)	(235)	(214)	(205)	(225)
% Vendas	29%	11%	12%	12%	12%	12%	12%
EBITDA	86	1.378	1.657	1.680	1.498	1.413	1.589
% Vendas	41%	72%	85%	85%	84%	84%	85%
Amortizações	(103)	(497)	(1.197)	(1.197)	(1.197)	(1.197)	(1.197)
EBIT	(17)	881	460	483	301	216	392
% Vendas	-8%	46%	24%	24%	17%	13%	21%
Resultados financeiros	(132)	(168)	(168)	(135)	(93)	(51)	(9)
Resultado antes de imposto	(149)	713	292	348	208	165	383
% Vendas	-70%	37%	15%	18%	12%	10%	20%
IRC	--	(171)	(70)	(83)	(50)	(40)	(92)
RLE	(149)	542	222	264	158	126	291
% Vendas	-70%	28%	11%	13%	9%	7%	16%

BS ('000)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activos fixos tangíveis	497	6.400	5.203	4.006	2.809	1.612	415
Activos intangíveis	--	--	--	--	--	--	--
Activo não corrente	497	6.400	5.203	4.006	2.809	1.612	415
Inventários	--	--	--	--	--	--	--
Dias de vendas	--	--	--	--	--	--	--
Clientes	9	78	80	81	73	69	77
Dias de vendas	15	15	15	15	15	15	15
Fornecedores	(3)	(26)	(27)	(27)	(24)	(23)	(26)
Dias de vendas	5	5	5	5	5	5	5
Estado e outros entes públicos	--	--	--	--	--	--	--
Dias de vendas	--	--	--	--	--	--	--
Outras contas a receber e a pagar	--	--	--	--	--	--	--
Dias de vendas	--	--	--	--	--	--	--
Fundo de maneo	6	52	54	54	49	46	51
Capital empregue	503	6.452	5.257	4.060	2.858	1.658	466
Financiamentos obtidos (CP + MLP)	--	--	--	--	--	--	--
Suprimentos	(1.650)	(2.100)	(2.100)	(1.688)	(1.163)	(638)	(113)
Juros Suprimentos	--	--	--	--	--	--	--
Caixa e depósitos bancários	4.898	991	2.043	100	100	100	117
Dívida financeira líquida	3.248	(1.109)	(57)	(1.588)	(1.063)	(538)	5
DFL /EBITDA (x)	-23,9x	0,7x	0,0x	0,9x	0,6x	0,3x	0,0x
Capital próprio	3.751	5.343	5.199	2.473	1.795	1.120	471
Capital realizado	--	--	--	--	--	--	--
Aumento de capital	150	150	150	150	150	150	150
Prémios de emissão	--	--	--	--	--	--	--
Outros instrumentos de CP	3.750	4.800	4.800	1.809	974	173	--
Reservas legais	--	--	27	30	30	30	30
Resultados transitados	--	(149)	--	219	483	641	--
Resultado líquido	(149)	542	222	264	158	126	291
Capital próprio	3.751	5.343	5.199	2.473	1.795	1.120	471

MAPA DE CASH FLOW ('000)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Volume de negócios	211	1.908	1.957	1.982	1.774	1.678	1.879
% tx. crescimento		804%	3%	1%	-10%	-5%	12%
EBITDA	86	1.378	1.657	1.680	1.498	1.413	1.589
% Vendas	41%	72%	85%	85%	84%	84%	85%
- Impostos	--	(171)	(70)	(83)	(50)	(40)	(92)
- Variação Fundo de Maneio	(6)	(46)	(1)	(1)	6	3	(6)
- Capex	(600)	(6.400)	--	--	--	--	--
FCF Operacional	(520)	(5.239)	1.586	1.595	1.454	1.376	1.492
- Juros Suprimentos	(132)	(168)	(168)	(135)	(93)	(51)	(9)
FCF Operacional depois custos financeiros	(652)	(5.407)	1.418	1.460	1.361	1.325	1.483
Variação dívida financeira	--	--	--	--	--	--	--
Variação Suprimentos	1.650	450	--	(413)	(525)	(525)	(525)
Variação Juros Suprimentos FRN	--	--	--	--	--	--	--
Realização de Capital Social	150	--	--	--	--	--	--
Prestações Acessórias	3.750	1.050	--	(2.991)	(836)	(800)	(173)
Distribuição de Dividendos	--	--	(366)	--	--	--	(767)
Cash Flow (CF)	4.898	(3.907)	1.052	(1.943)	--	--	17
Caixa e depósitos bancários (saldo)	4.898	991	2.043	100	100	100	117

Entrada e estrutura da transação



Entrada (em negociação)

- Investimento de 3,0 M€ realizado em 2 tranches de igual montante (1,5 M€) e através dos seguintes instrumentos:
 - Aumento de Capital e Prestações Acessórias: 2.1M€ (70%)
 - Suprimentos: 0,9 M€ (30%)
- A entrada dos restantes acionistas será efetuada com os mesmos instrumentos e mesmas condições da entrada do FRN, mantendo igualmente a mesma proporção entre os diferentes instrumentos.

Racional de investimento:

- Impacto económico positivo nos Clientes tendo em conta as poupanças de custos operacionais
- Negócio com baixo risco do ponto de vista financeiro, sendo apenas “consumido” capital com a implementação de projetos (investimento nos equipamentos a instalar)
- Projetos vão gerando cash flow possível de ser reembolsado ainda antes do exit
- Contexto económico, social e legal favorável para a implementação de projetos nas áreas de eficiência energética e energias renováveis

Deal

Valorização	2014	2015
Equity Pre-Money	50	5.550
Money - FRN	1.500	1.500
Money - Outros accionistas	4.000	--
Equity Post-Money	5.550	7.050
% FRN	27%	43%
% Outros accionistas	73%	57%

TIR		Incremento de receita por projeto				
Custos de implementação		-10%	-5%	0%	+5%	+10%
	+10%	5,5%	6,6%	7,7%	8,7%	9,7%
	+5%	6,7%	7,8%	8,9%	9,9%	10,9%
	0%	7,8%	8,9%	10,0%	11,1%	12,2%
	-5%	8,9%	10,1%	11,2%	12,3%	13,4%
	-10%	10,0%	11,2%	12,3%	13,5%	14,6%

Riscos:

- Implementação técnica dos projetos: chegar ao valor das poupanças estimadas para cada projeto
- Aumento da concorrência, com o aparecimento de novas sociedades focadas no investimento e desenvolvimento de projetos na área da energia
- Dependência técnica inicial de parceiros para a implementação dos projectos

Saída:

- Restantes promotores; novos acionistas; e término dos contratos

Anexos

Breve descrição do parceiro técnico: Vivapower



- :: A Vivapower foi criada em 2009, sendo atualmente um grupo empresarial composto por 6 unidades especialistas no sector da Energia
- :: O Grupo conta com ~30 colaboradores à data
- :: Tendo crescido de forma orgânica e por aquisições, por exemplo das sociedades Sunlogica ou JesusFerreira Consultores, o grupo possui atualmente operações em Lisboa (onde está localizado o principal centro de Engenharia), Santarém e Funchal
- :: A Vivapower dispõe de todas as competências técnicas e estrutura para oferecer aos seus clientes uma abordagem integrada de projetos no domínio da Energia

Portfolio de clientes



Miguel Henriques

- :: Licenciado em Gestão pela Universidade Lusíada de Lisboa em 1990
- :: Esteve até 1999 na Gestifundo, na Sigma Capital e no Banco Privado Português
- :: Está na Grow Investimentos SA desde 1999 até hoje, sendo membro do Conselho de Administração
- :: É também membro do Conselho de Administração do ARIS Fund

Tiago Vaz Serra

- :: Licenciado em Gestão pela Universidade Católica Portuguesa em 1996. Realizou, posteriormente, um Mestrado em Gestão pela AESE Business School
- :: Esteve até 2005 na Central de Investimentos e no Banco Privado Português na divisão de investimentos em Ações
- :: É Sócio da Siitnedif, da EV Energy Ventures e da Deltaper Investments, todos fundos de Venture Capital
- :: Em 2009, fundou a Vivapower da qual é hoje o CEO

Bernardo Matos

- :: Licenciado em Gestão pela Universidade Católica Portuguesa em 1996
- :: Realizou uma Pós-Graduação pela CAIA Association (Chartered Alternative Investment Analyst) em 2005
- :: Esteve até 1996 na Andersen Consulting como consultor e no Banco Privado Português, nas divisões de Corporate Finance e Gestão de Ativos
- :: Atualmente é Administrador na Grow Investimentos SA

João de Jesus Ferreira

- :: Licenciado em Engenharia Eletromecânica (1972) e Engenharia Eletrotécnica (1977) pelo IST. Mestre em Política, Economia e Planeamento de Energia pelo ISE e IST
- :: Membro da Ordem dos Engenheiros. Membro Sénior e Especialista em Energia
- :: Desde o início da sua atividade profissional desenvolveu projetos nas áreas da utilização racional e eficiente de Energia e das Energias Renováveis e Alternativas
- :: Exerceu atividade de Consultor Técnico no Montepio Geral. Exerce atualmente atividade de Consultor Técnico, para as áreas da Gestão da Energia e das Instalações Técnicas no Banco BIC
- :: Exerceu funções na Secretaria de Estado do Ambiente e na Direção Geral de Energia, no Departamento de Serviços de Utilização Racional de Energia
- :: Exerceu funções de Diretor Geral do consórcio responsável pela conceção e realização do projeto de “Produção e Distribuição Urbana de Energia Térmica” no Parque das Nações, de 1995 a 2003, no grupo GDF Suez
- :: É atualmente Administrador do Grupo Vivapower

Carlos Laia

- :: Licenciado em Engenharia Mecânica pela Universidade de Coimbra em 1988
- :: Até 2003 foi Diretor-Adjunto do Departamento de Eficiência Energética (setor dos edifícios) no CCE-Centro para a Conservação de Energia (atualmente ADENE) e exerceu funções de Diretor na AGENEAL, Agência Municipal de Energia de Almada
- :: Até 2014 foi Sócio-Gerente da CEEETA-ECO, Consultores em Energia, Lda. – empresa com atividade nas áreas de eficiência energética e planeamento energético sustentável
- :: É desde 2014, Diretor-Técnico da Vivapower

José Lavado

- :: Licenciado em Engenharia Eletrotécnica pela Universidade do Porto em 1985. Pós-Graduação Avançada em Sistemas Sustentáveis de Energia, pelo MIT, IST e ISEG (2009)
- :: Até 2012 exerceu funções de Diretor Técnico e Diretor de Investigação e Desenvolvimento na Siemens, na Fábrica de Transformadores
- :: Juntou-se à Vivapower em 2013, onde é Diretor-Técnico



EXPLORER INVESTMENTS
AV. ENG.º DUARTE PACHECO, N.7 – 7ºA 1070-100 LISBOA
TEL: +351 213 241 820
FAX: +351 213 241 829
WEBSITE: WWW.EXPLORERINVESTMENTS.COM