



ZAXO

M&A Partners



# FUSÕES & AQUISIÇÕES PARA AS MÉDIAS EMPRESAS

NOVEMBRO, 2021



# ÍNDICE

1. M&A NO BRASIL

2. O PROCESSO DE M&A

3. O QUE FAZEMOS

4. QUEM SOMOS

01

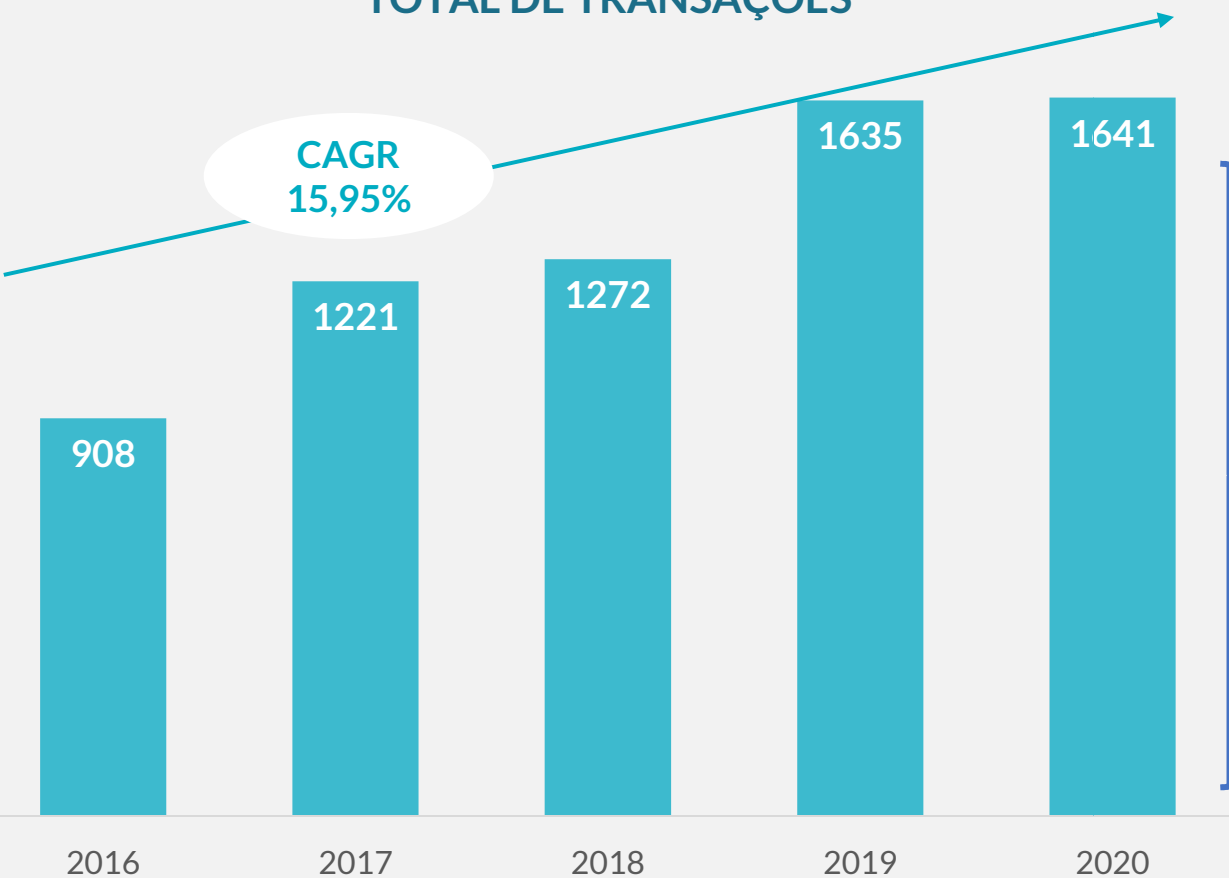
# M&A NO BRASIL



## TRANSAÇÕES NO BRASIL

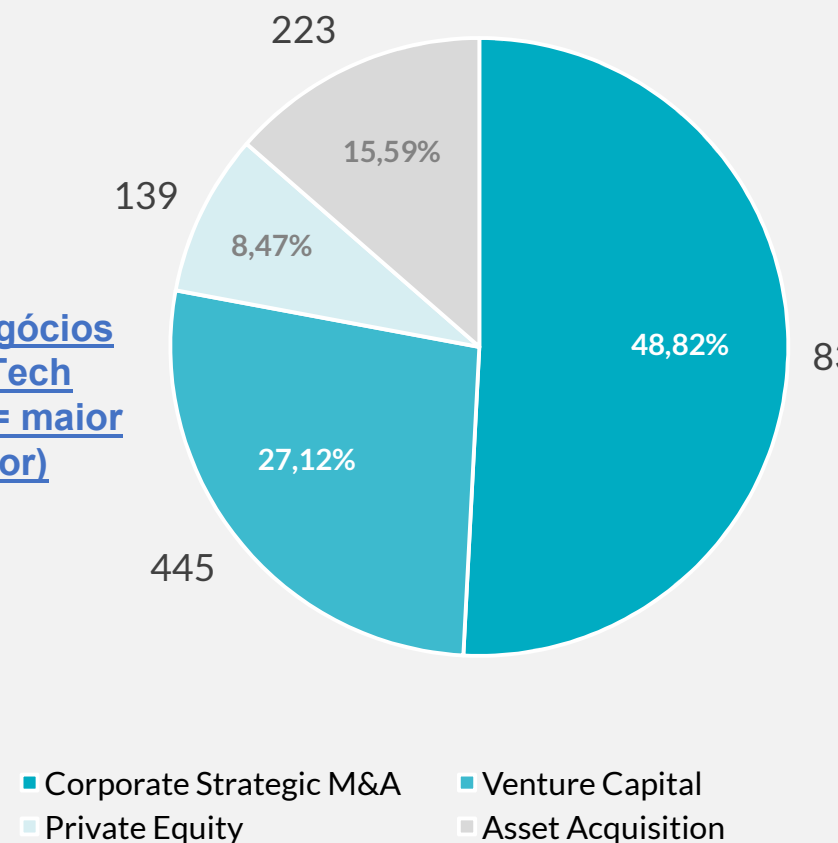
No ano de 2020, 50,8% das transações foram de cunho estratégico, tendo sido o restante do tipo financeiro.

### TOTAL DE TRANSAÇÕES



535 negócios em Tech  
(~33% = maior setor)

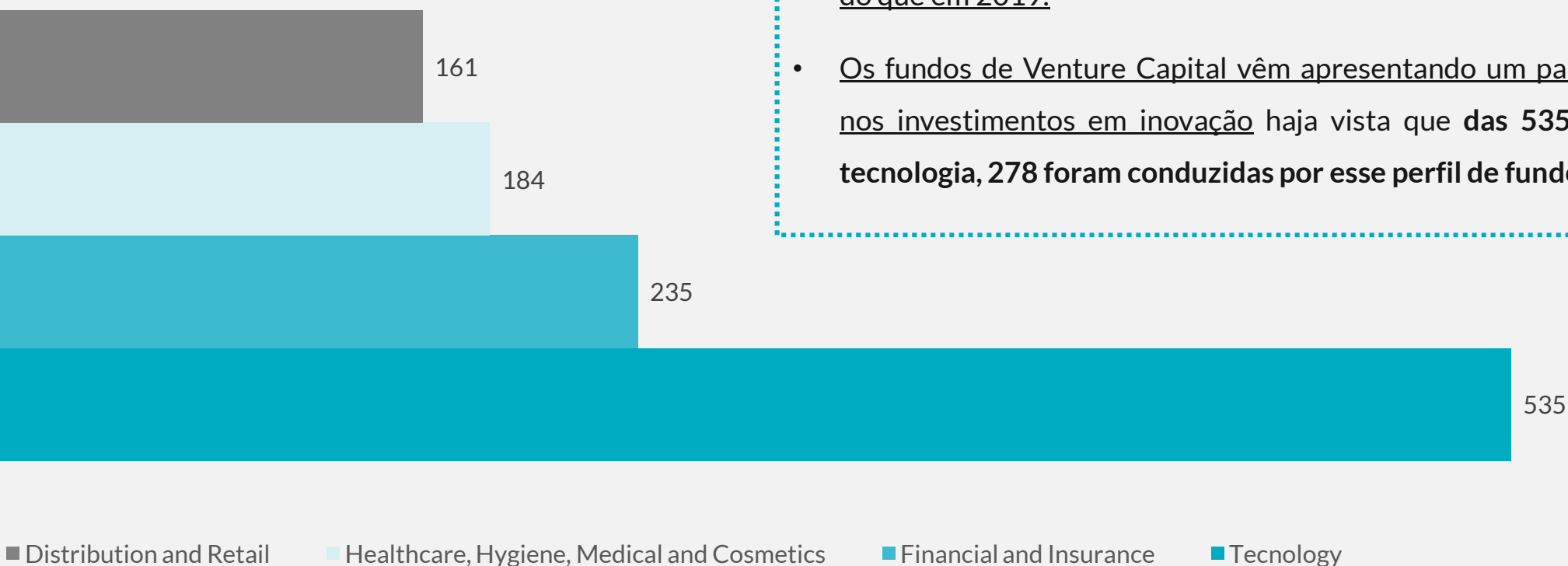
### BREAKDOWN DAS TRANSAÇÕES



## SEGMENTOS & INOVAÇÃO

Em 2020, o setor da economia mais aquecido em números absolutos de transações de M&A foi o segmento de Tecnologia.

### TRANSAÇÕES POR SEGMENTO



- As Empresas começam a olhar mais para o mercado de tecnologia influenciadas pela crise advinda do Corona Vírus e a necessidade de digitalizar, somando 244 transações nesse setor, 45,2% transações a mais do que em 2019.
- Os fundos de Venture Capital vêm apresentando um papel fundamental nos investimentos em inovação haja vista que **das 535 transações em tecnologia, 278 foram conduzidas por esse perfil de fundo.**

## M&A EM 2021

De janeiro a julho de 2021, o Brasil já registrou 916 transações de M&A, com um valor agregado total de R\$ 258,7 Bilhões, tendo uma média de R\$282,4 Milhões por transação.

### Nº DE TRANSAÇÕES

916  
TRANSAÇÕES

### VALOR AGREGADO

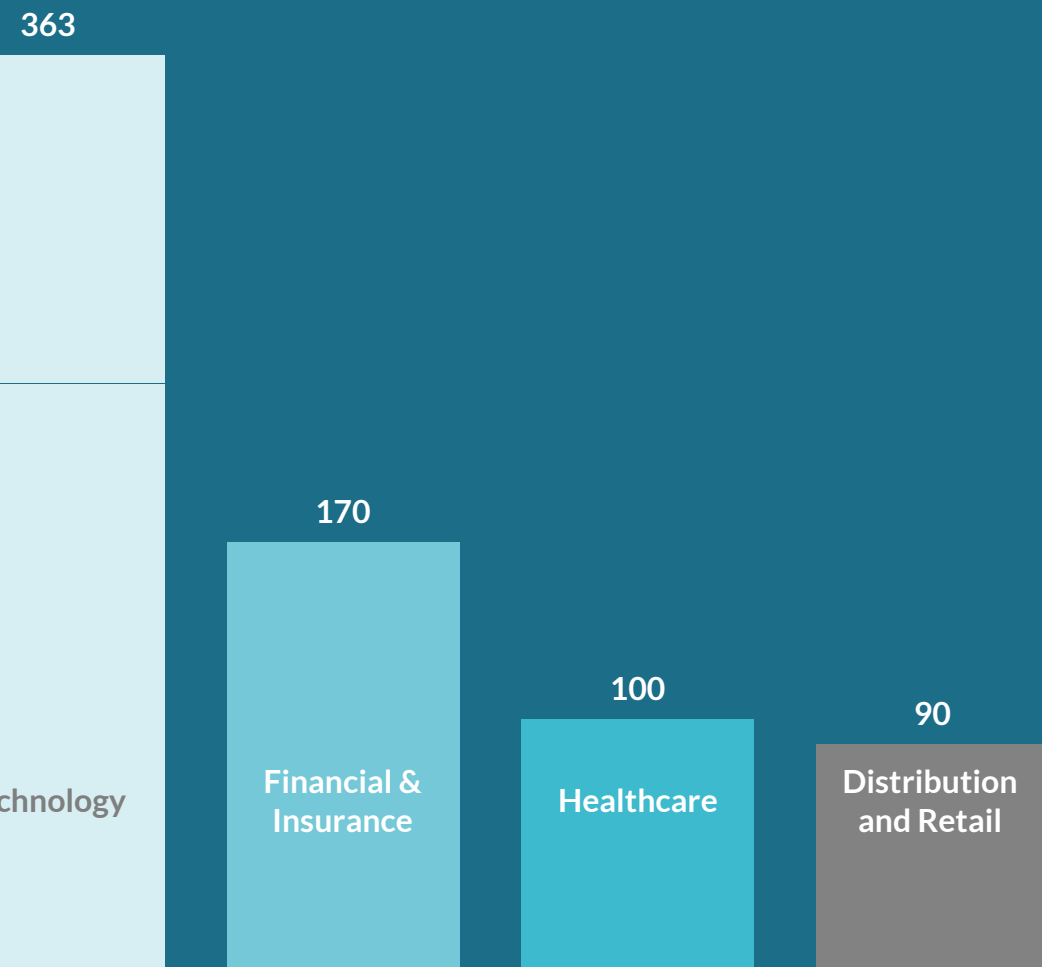
R\$  
258,  
7  
BILHÕES

### HIGHLIGHTS

- No ano de 2021, até julho, foram realizadas em média 1 transações por mês com um valor agregado médio de R\$ 36 Bilhões;
- Quando comparamos o segundo trimestre de 2021 com o mesmo período de 2020, foram fechados 67,24% negócios a mais, tendo valor agregado das transações 486,67% maior.
- Portanto, o mercado recuperou o fôlego após as incertezas advindas do Covid-19, chegando a registrar o maior volume de transações e valor agregado no mesmo período dos últimos 4 anos.

## SETORES DE MAIOR ATUAÇÃO

O segmento de Tecnologia continua sendo o mais aquecido, em termos de número de transações, tendo fechado 363 negócios nos primeiros 7 meses do ano.



## HIGHLIGHTS

- Vale destacar, que diante a crise econômica, o segmento de tecnologia teve uma grande variação positiva em seu volume absoluto de transações, o que indica a importância do ramo para o mercado de M&A;
- Vale pontuar ainda que, o segmento de Financial and Insurance, registrou um crescimento de 124% em seu volume total de deals, quando comparamos os 7 primeiros meses de 2020 com o mesmo período do ano anterior.
- Enquanto o segmentos de Healthcare e Distribution and Retail, tiveram um aumento de 39% e 55% respectivamente.





Adquiriu 100%  
2021

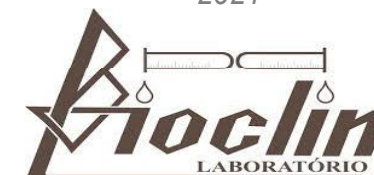


Grandes retailers adquirem empresas de **logística last-mile locais** para utilizar de seu know-how e estrutura instalada.

Expansão do setor de **Saúde Privada** para as Regiões Norte e Nordeste do Brasil



Adquiriu 100%  
2021




FERTILIZANTES TOCANTINS

Adquiriu 100%  
2020



Aumento do **investimento estrangeiro** no Agronegócio, principalmente na região do MATOPIBA

O mercado de **Energia Elétrica**, tanto Renovável quanto Não renovável, recebe **forte investimentos** nas regiões Norte e Nordeste



Adquiriu 40% e 20%  
2021




02

# O PROCESSO DE M&A



## ASPECTOS CRÍTICOS PARA O SUCESSO DA TRANSAÇÃO

Possuir clareza sobre o modelo de negócios da empresa alvo é um dos fatores críticos em processos de M&A, entre muitos outros necessários para garantir o sucesso da transação.

01

### ESCOLHER OS ALVOS CORRETOS

- Lógica estratégica;
- **Agregar valor** através da aquisição.

02

### VISÃO FINANCEIRA DA TRANSAÇÃO

- Lógica financeira;
- Reter uma parte dos ganhos esperados para **os acionistas** (sim ou não?).

03

### REALIZAÇÃO DOS GANHOS

- Lógica de implementação;
- **Integração dos negócios** após a realização da transação.

### FATORES CHAVE:

CORRETA IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA ALVO (ALINHAMENTO ESTRATÉGICO)

COMPREENDER OS FUNDAMENTOS DO MODELO DE NEGÓCIOS;

CONFIDENCIALIDADE DA TRANSAÇÃO PERANTE O MERCADO.

M&A

## ESTRATÉGIA

A capacidade de identificar tais modelos de negócio antes e durante o ciclo de M&A é um diferencial importante que caracteriza o sucesso ou fracasso das transações.

Fusões & Aquisições são um componente importante da estratégia competitiva;

O processo deve ser uma **consequência natural** da análise da concorrência;

Não se deve fazer aquisições para resolver exclusivamente problemas próprios, pois tipicamente não funciona, por força das potenciais falhas de integração;

É necessário ser cuidadoso com relação ao uso de consultores → **saber quando e como usá-los.**



O QUE ESTAMOS REALMENTE COMPRANDO?

COMO VAMOS AGREGAR VALOR AO NEGÓCIO?



O QUE TEMOS QUE FAZER PARA REALIZAR ESSE VALOR?

HÁ ALTERNATIVAS A UMA AQUISIÇÃO?



ANTECIPE OPORTUNIDADES DE INTEGRAÇÃO E ARMADILHAS!

## PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS

Empresa que procuram acelerar o seu crescimento por vias não orgânicas, aproveitam principalmente de estratégias que lhes agreguem maiores níveis de sinergia.



Aquisições que trazem **Economias de Escala ou de Escopo**, aumentando robustez e cross-selling



**Reduzir pontos fracos** nas principais áreas de negócio, incorporando empresas com melhor desempenho



Proporcionar um ambiente de trabalho de **maiores oportunidades** para os principais talentos e **oxigenar o negócio**.



Aumentar o valor de **recursos mal utilizados** e alcançar **inovações**



Perseguir a **verticalização**, atuando desde a produção da matéria prima à entrega final



Atingir massa crítica para um **IPO** ou atingir o **valor total pós-IPO**



Realizar **expansão geográfica** com objetivo de alcançar novos mercados.



Inovação tem tido papel fundamental no M&A (Ex: Alpargatas adquiriu IOASYS, Boticário adquiriu Casa Magalhães, e etc)

## NEGOCIAÇÃO & INTEGRAÇÃO

A negociação, e principalmente a integração pós-fechamento, são etapas essenciais que definem a geração de valor da transação.

### NEGOCIAÇÃO

A psicologia do negócio é a chave para a negociação;

- Necessário compreender as motivações de todas as partes;

Avalie o valor do alvo:

- Para o vendedor, para nós, para outros potenciais compradores;

Em situações adversas:

- Compromissos sem custo podem fazer a diferença;
- Permitir ao adversário uma saída sem grande exposição;

Saber quando desistir (muitas vezes, a melhor estratégia é saber dizer não na hora certa...)

### INTEGRAÇÃO

- É na integração que se cria valor;
  - O resto é especulação;
- Até que ponto você deve integrar?
  - É realmente preciso fazê-lo?
- Desenvolver um plano de ação rigoroso;
  - Com metas e datas;
  - Assegurar que seja cumprido à risca;
- Motivação da gestão é a chave:
  - Incentivar os gestores a se comportarem como donos;
  - Um "pedaço da ação" fala mais alto do que palavras.
- Rápida integração de processos e pessoas.

## MITOS E VERDADES EM M&A

### MITOS



Tudo está a venda, basta chegar no preço certo;

As decisões difíceis podem ficar para depois;



M&A é apenas para as grandes empresas;

Financiamento é um grande impeditivo para comprar uma empresa;



Preocupação com a integração após fechar o negócio.

### VERDADES



Manter uma comunicação boa com os acionistas – de ambos os lados;

Preparar muito bem as negociações e o deployment;



Os adquirentes bem sucedidos fazem auditorias pós-aquisições, própria e seus concorrentes;

Aprenda com os erros para evitá-los no futuro;



Não tente impor o seu modelo de negócios.

03

## O QUE FAZEMOS?







## PREPARAÇÃO

Governança e Gestão

Análise estratégica

Estruturação de dívidas

Construção de Business Plans



## TRANSAÇÃO

Avaliação da empresa

Preparação de materiais

Mapeamento dos interessados

Processo de Due Diligence

Fechamento da transação



## PÓS-TRANSAÇÃO

Plano de Integração

(Buy-Side)

Controle de “Earn-Out”

(Sell-Side)

## COMO É FEITO O SELL SIDE

1



**ENTENDIMENTO  
DA EMPRESA E  
DO MERCADO**

2



**AVALIAÇÃO  
FINANCEIRA  
E DA TESE DE  
INVESTIMENTOS**

3



**MAPEAMENTO  
DE COMPRADORES/  
INVESTIDORES**

4



**APRESENTAÇÃO  
DA EMPRESA  
(ROADSHOW)**

5



**RECEBIMENTO  
DE PROPOSTAS  
E ESTRUTURAÇÃO  
DA TRANSAÇÃO**

6



**DUE DILIGENCE  
E NEGOCIAÇÃO  
DE CONTRATO**

7



**CONCLUSÃO  
E ANÚNCIO**

## COMO É FEITO O BUY SIDE

1



**ENTENDIMENTO  
DA  
EMPRESA, MERCAD  
O E TESE  
DE INVESTIMENTOS**

2



**MAPEAMENTO DE  
OPORTUNIDADES**

3



**AVALIAÇÃO  
FINANCEIRA  
PRELIMINAR  
E ABORDAGEM  
INICIAL**

4



**ENVIO DE PROPOSTAS  
E ESTRUTURAÇÃO  
DA TRANSAÇÃO**

5



**DUE DILIGENCE  
E NEGOCIAÇÃO  
DE CONTRATO**

6



**CONCLUSÃO  
E ANÚNCIO**

7



**INTEGRAÇÃO  
(OPCIONAL)**

## GERENCIAMENTO DE RISCOS

# DIZER NÃO A UMA TRANSAÇÃO

# QUANDO HÁ RISCO PARA O CLIENTE.

Setor	Operação	Faturamento	Conclusão
Educação 2016	Buy-Side	30M	Riscos financeiros, operacionais e ativo caro. A empresa não foi vendida ainda.
Mídia 2014	Buy-Side	80M	Diversos fatores de risco. A empresa não cumpre atualmente com os objetivos apresentados.
Mídia Digital 2015	Buy-Side	70M	Riscos políticos e financeiros. A empresa não conseguiu investidores.
Automotivo 2014	Sell-Side	60M	Só poderia realizar a venda parcial após equacionar a estrutura de capital através da venda de um ativo específico.

04

# QUEM SOMOS



O que é  
conhecer  
**M&A de**  
**verdade?**

# M&A de verdade é ter **sócios experientes.**



**Leonardo  
Grisotto**

Sócio-diretor e Cofundador

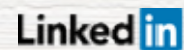
Administrador (Faficop)  
CBA Gestão (Ibmec)  
MBA Finanças (Ibmec)  
M&A Avisor e Investidor



**Jefferson  
Nesello**

Sócio-diretor e Cofundador

Analista de Sistemas (UFMS)  
Pós e MBA (FGV)  
PDG/Exec. (FDC)  
M&A Advisor e Mentor



**Alexandre  
Nunes**

Sócio-conselheiro e Cofundador

Engenheiro (UFU)  
MBA Exec. (Ibmec)  
Master Eng. (ITA)  
M&A Advisor e CSO



**Tatiana  
Lima**

Sócia-conselheira e Cofundadora

Administradora (UFPR)  
MBA Finanças,  
Controladoria e Auditoria pela (F)  
M&A Advisor e Gerente



# Conectados com o mercado atual.



**Josias  
Cordeiro**

Sócio-conselheiro e Cofundador

Administrador (UFPR)  
Venture Capitalist  
CEO WTC South Brazil  
M&A Advisor



**José  
Peixoto**

Sócio-conselheiro e Cofundador

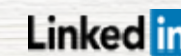
Engenheiro (CEFET)  
MBA Executivo (FDC)  
PÓS-MBA (Kellogg School)  
M&A Advisor e Empresário



**Henry  
Fuckner**

Sócio-conselheiro e Cofundador

Engenheiro (PUC-PR)  
MBA Executivo (FDC)  
Sócio J8 Imóveis e Ocle Engenharia  
M&A Advisor







É ter fechado mais de  
**7 bilhões**  
em transações.



É atuar há mais de  
**20 anos**  
em M&A.



É ter realizado mais de  
**100**  
Projetos.



É ESTAR ENTRE AS  
**MELHORES  
ASSESSORIAS  
INDEPENDENTES**  
EM FUSÕES E AQUISIÇÕES DO BRASIL,  
SEGUNDO A LEADERS LEAGUE 2021.

Mergers & Acquisitions - Independent Advisors - Brazil - 2021 rankings - Investment Bank.

**+4 ANOS**  
**CONSECUTIVOS**  
NO RANKING DA ANBIMA, UMA DAS  
**MAIORES**  
**BOUTIQUES DO**  
**BRASIL.**



É estar conectado a mais de 20 países em uma vasta rede nacional e internacional, com players estratégicos e financeiros.



Somos membros:



20 Países

34 Escritórios

1.300+ Projetos

€ 21Bi+ Deal Value

180+ Profissionais

A man in a blue t-shirt is seen from the back, holding a clipboard and looking towards a woman climbing a rock wall. The woman is wearing a grey tank top and black leggings, and is in the middle of a climb. The background is a grey rock wall with various colored climbing holds. The text is overlaid on the left side of the image.

É AGREGAR  
**EXPERIÊNCIA**  
**EXECUTIVA**  
**AOS DESAFIOS**  
DOS NOSSOS CLIENTES.



**É TER  
SÓCIOS  
À FRENTE  
DA GESTÃO**

**DE TODOS  
OS PROJETOS.**

An aerial photograph of a kayaker in an orange kayak and two swimmers in the turquoise ocean. The kayaker is on the right, and the swimmers are on the left. The water is a deep, vibrant blue-green. The kayaker's kayak has the word 'PRAINHA' written on it. The swimmers are creating white splashes in the water. The overall scene is dynamic and energetic.

É CRIAR UM PROCESSO  
**ESTRUTURADO E  
COMPETITIVO**


PARA CONECTAR AS  
MELHORES OPORTUNIDADES E  
**GERAR VALOR REAL**  
PARA OS NOSSOS CLIENTES.

A collection of fishing equipment including a fishing rod with two gold lures, a reel with green line, and several other colorful lures (green, blue, silver) arranged on a dark, textured wooden surface. The text is overlaid on the right side of the image.

É DOMINAR AS MELHORES  
**SOLUÇÕES, FERRAM  
ENTAS  
E TECNOLOGIAS**

DENTRO DO VASTO MUNDO  
DE FUSÕES E AQUISIÇÕES.





É CULTIVAR  
**RELACIONAMENTO**  
DE LONGO  
PRAZO, PROFISSIONAL, EXTREMAM  
ENTE  
**PERSONALIZADO E**  
**SEM CONFLITOS DE**  
**INTERESSE.**

# É DIZER NÃO

A UMA TRANSAÇÃO

# QUANDO HÁ RISCO

PARA O CLIENTE.

Setor	Operação	Faturamento	Conclusão
Educação 2016	Buy-Side	30M	Riscos financeiros, operacionais e ativo caro. A empresa não foi vendida ainda.
Mídia 2014	Buy-Side	80M	Diversos fatores de risco. A empresa não cumpre atualmente com os objetivos apresentados.
Mídia Digital 2015	Buy-Side	70M	Riscos políticos e financeiros. A empresa não conseguiu investidores.
Automotivo 2014	Sell-Side	60M	Só poderia realizar a venda parcial após equacionar a estrutura de capital através da venda de um ativo específico.

ALÉM DISSO, NÓS FAZEMOS

# M&A POR DENTRO.

Antes de sermos advisors, fizemos M&A como executivos de empresas, assessorando aquisições, fusões, vendas, capitalizações e IPOs.



ATUAMOS EM PROJETOS  
DE GERAÇÃO DE VALOR  
DE LONGO PRAZO,  
**FOCADOS EM  
MIDDLE MARKET,**  
NOS MAIS  
VARIADOS  
SEGMENTOS DA  
ECONOMIA.



E CONHECEMOS  
MUITO BEM A  
**REALIDADE**  
**DAS EMPRESAS**  
QUE ASSESSORAMOS.



# O QUE FAZEMOS:



## PREPARAÇÃO

Governança e Gestão

Análise estratégica

Estruturação de dívidas

Construção de Business Plans



## TRANSAÇÃO

Avaliação da empresa

Preparação de materiais

Mapeamento dos interessados

Processo de Due Diligence

Fechamento da transação



## PÓS-TRANSAÇÃO

Plano de Integração

(Buy-Side)

Controle de “Earn-Out”

(Sell-Side)

# COMO É FEITO O SELL-SIDE:

1



**ENTENDIMENTO  
DA EMPRESA E  
DO MERCADO**

2



**AVALIAÇÃO  
FINANCEIRA  
E DA TESE DE  
INVESTIMENTOS**

3



**MAPEAMENTO  
DE COMPRADORES/  
INVESTIDORES**

4



**APRESENTAÇÃO  
DA EMPRESA  
(ROADSHOW)**

5



**RECEBIMENTO  
DE PROPOSTAS  
E ESTRUTURAÇÃO  
DA TRANSAÇÃO**

6



**DUE DILIGENCE  
E NEGOCIAÇÃO  
DE CONTRATO**

7



**CONCLUSÃO  
E ANÚNCIO**

# COMO É FEITO O BUY-SIDE:

1



**ENTENDIMENTO  
DA  
EMPRESA, MERCAD  
O E TESE  
DE INVESTIMENTOS**

2



**MAPEAMENTO DE  
OPORTUNIDADES**

3



**AVALIAÇÃO  
FINANCEIRA  
PRELIMINAR  
E ABORDAGEM  
INICIAL**

4



**ENVIO DE PROPOSTAS  
E ESTRUTURAÇÃO  
DA TRANSAÇÃO**

5



**DUE DILIGENCE  
E NEGOCIAÇÃO  
DE CONTRATO**

6



**CONCLUSÃO  
E ANÚNCIO**

7



**INTEGRAÇÃO  
(OPCIONAL)**





Assessoria na **venda participação societária** para:



Assessoria na **venda do controle societário** para:



Assessoria na **captação de recursos Séries E** com investidores estratégicos e financeiros



**bematech**

Assessoria na **aquisição controle societário** da:



**bematech**

Assessoria no **processo de IPO**  
**R\$ 814 milhões**



**bematech**

Assessoria na **aquisição controle societário** da:





Assessoria na  
**venda participação  
societária**  
relevante para:

GP Investments



Assessoria na  
**venda participação  
do Grupo JCR** para:



Assessoria na  
**venda do controle  
societário** para:



Assessoria na  
**venda de 100% da  
empresa** para:



Assessoria na  
**venda do controle  
societário** para:



Assessoria na  
**venda do controle  
societário** para:





Assessoria na  
**venda do controle  
societário** para:



*DRILLFOR*

Assessoria na  
**venda de 100% da  
empresa** para:



Assessoria na  
**venda do controle  
societário** para:



Assessoria na  
**venda de 100% da  
empresa** para:



Assessoria na  
**venda do controle  
societário** para:



**MITI**

Assessoria na  
**venda do controle  
societário** para:





Assessoria na  
**venda do controle  
societário** para:



Assessoria na  
**venda do controle  
societário** para  
investidores  
privados



Assessoria no  
**venda de  
participação  
societária** para  
Investidores  
Privados



Assessoria na **JV**  
para aquisição lote  
ANEEL de R\$ 170M



Assessoria na  
**venda de  
participação** para  
investidores  
privados



Assessoria na  
**venda do controle  
societário** para:



# CASE MadeiraMadeira - Advisory + M&A (Buy e Sell Side)

Equipe da Zaxo assessorou o CEO da MadeiraMadeira entre 2012 e 2020, liderou os processo de captação das Séries C e E, levando a Companhia para o **patamar de Unicórnio** e continua assessorando-a até o momento.



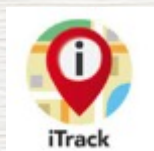
## Tombstones (Transações)



Assessoria na **captação de recursos Série C**  
Valor não divulgado



Assessoria na **captação de recursos Série E**  
**USD 190 milhões**

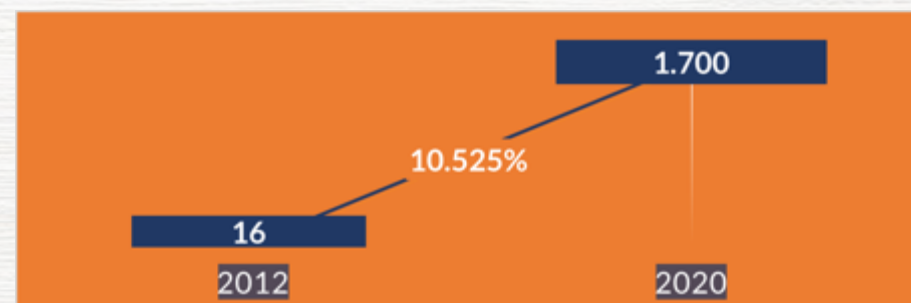


Assessoria na **aquisição da logtech iTrack Brasil**

## Highlights

- Entre **2012** e **2020**, Alexandre Nunes (sócio da Zaxo) assessorou o CEO da MM em processos de governança, estratégia e captações
- Em **2017**, a Zaxo assessorou a MM na captação da Série C
- Em **2020**, Alexandre Nunes assume papel de CSO (Chief Strategy Officer) da MM com a missão de realizar novas captações e aquisições de novos negócios para a Companhia
- Em **2021**, é anunciada a captação de USD 190 MM junto a investidores financeiros e estratégicos, o que leva a companhia a superar valor USD 1 bilhão.

### Crescimento das Receitas (Em R\$ Milhões):



## CASE GRV Solutions - Governança + M&A (Buy e Sell Side)

A equipe Zaxo liderou o processo de construção do plano estratégico da GRV Solutions entre 2009 e 2010, que culminou na venda do controle da Companhia para Cetip em 2010 por **R\$ 2 bilhões.**



### Tombstones (Transações)



Assessoria na venda do controle societário para a **Cetip**  
**R\$ 2.000.000.000**



Assessoria na aquisição do controle societário da **Sascar**

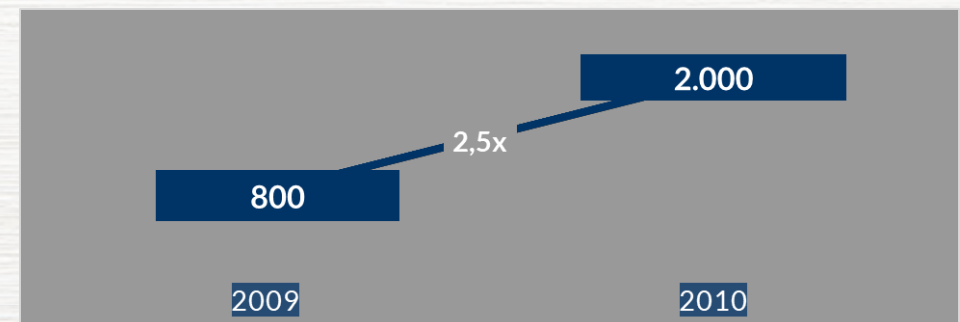


Spin-off da **Sascar** para o Grupo JCR

### Highlights

- Em 2009 a equipe Zaxo assessorou a GRV no desenvolvimento de planejamento estratégico, construção de orçamento e padronização de relatórios gerenciais → faturamento de R\$ 197M e valor de mercado de R\$ 800M
- Como parte da estratégia de diversificação de portfólio, a companhia adquiriu a Sascar. A equipe Zaxo co-assessorou a preparação da companhia para a abertura de capital, incluindo road show junto a investidores
- Após avaliação das melhores alternativas aos acionistas, a operação foi realizada junto a um player estratégico
- Venda da companhia para a Cetip em Dez/2010 → faturamento de R\$ 297M e valor de R\$ 2 bilhões

### Multiplicação de Valor (Em R\$ Milhões):



## CASE Sascar - M&A (Buy e Sell Side) + Pós-Transação (Gestão / Integração)

A Sascar passou por três processos de venda de participação acionária entre 2009 e 2014. A reestruturação da empresa e o M&A foram pilares fundamentais na estratégia de crescimento, que **multiplicou o valor da companhia por 9,5x em menos de 5 anos.**



### Tombstones (Transações)



Assessoria na venda da participação do Grupo JCR para a **Michelin**  
**R\$ 1.600.000.000**



Assessoria na venda para a **Sascar**



Assessoria na aquisição da **SBTEC**

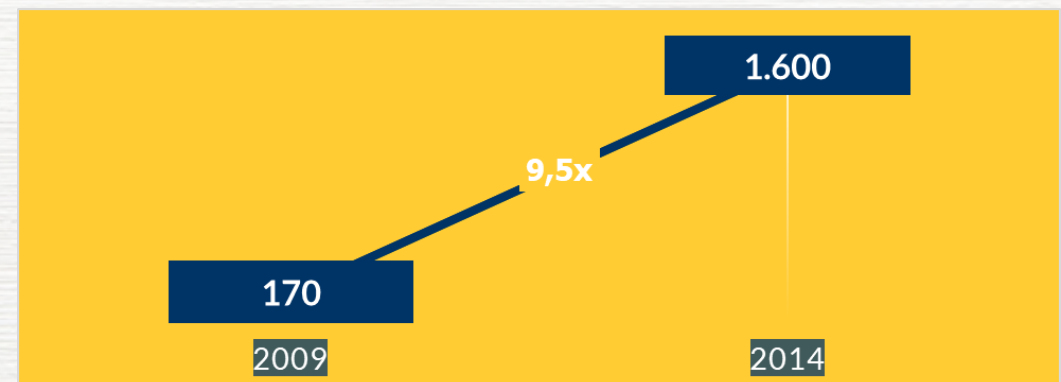


Assessoria na venda do controle para a **GP Investments**

### Highlights

- Em **2009** a equipe Zaxo co-liderou a aquisição da Sascar e construiu o plano de integração, assessorando o Grupo JCR (através da GRV Solutions) na aquisição da Sascar por **R\$ 170M**
- Sócios e equipe da Zaxo atuaram na gestão e no conselho da companhia
- Zaxo assessorou o Grupo JCR na aquisição integral da Sascar
- Zaxo realizou aquisição da BlueTec e SBTEC como estratégia de ampliação de área de atuação e portfólio
- Venda do controle da companhia para o fundo de private equity GP Investments em **2011 por R\$ 460M** e operação assessorada pela Zaxo
- Venda de **100%** da companhia para a Michelin por **R\$ 1,6 bilhão** → a Zaxo assessorou o acionista Grupo

### Multiplicação de Valor (Em R\$ Milhões):






**M&A DE  
VERDADE É  
ENXERGAR  
ALÉM.**

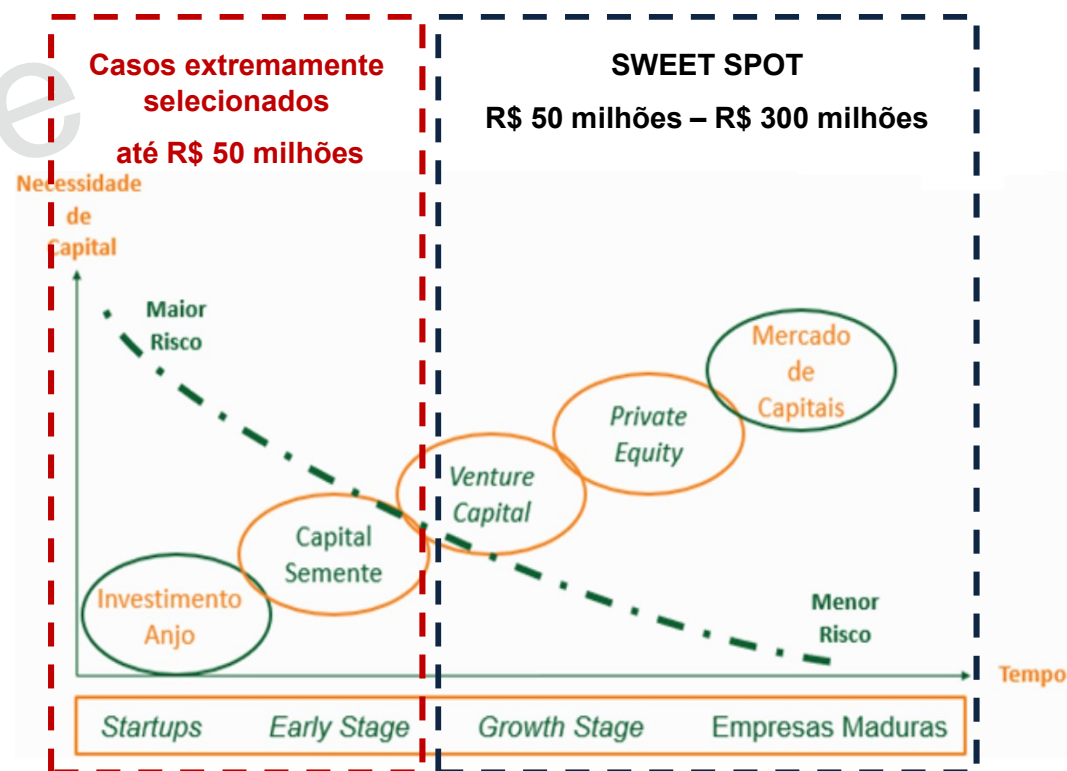


Embora agnósticos em relação a setores e tamanho, possuímos preferências claras com relação aos aspectos de porte e setor de atuação das empresas-alvo.

SECTOR

-  Telecomunicações & Tecnologia da Informação (TI)
-  Alimentos e Bebidas
-  Energia Renováveis
-  Finanças & Seguradoras
-  Saúde
-  Transporte & Logística
-  Educação

TAMANHO





Av. Sete de Setembro, 4979 | Curitiba . PR . Brasil | [www.zaxo.com.br](http://www.zaxo.com.br)