



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

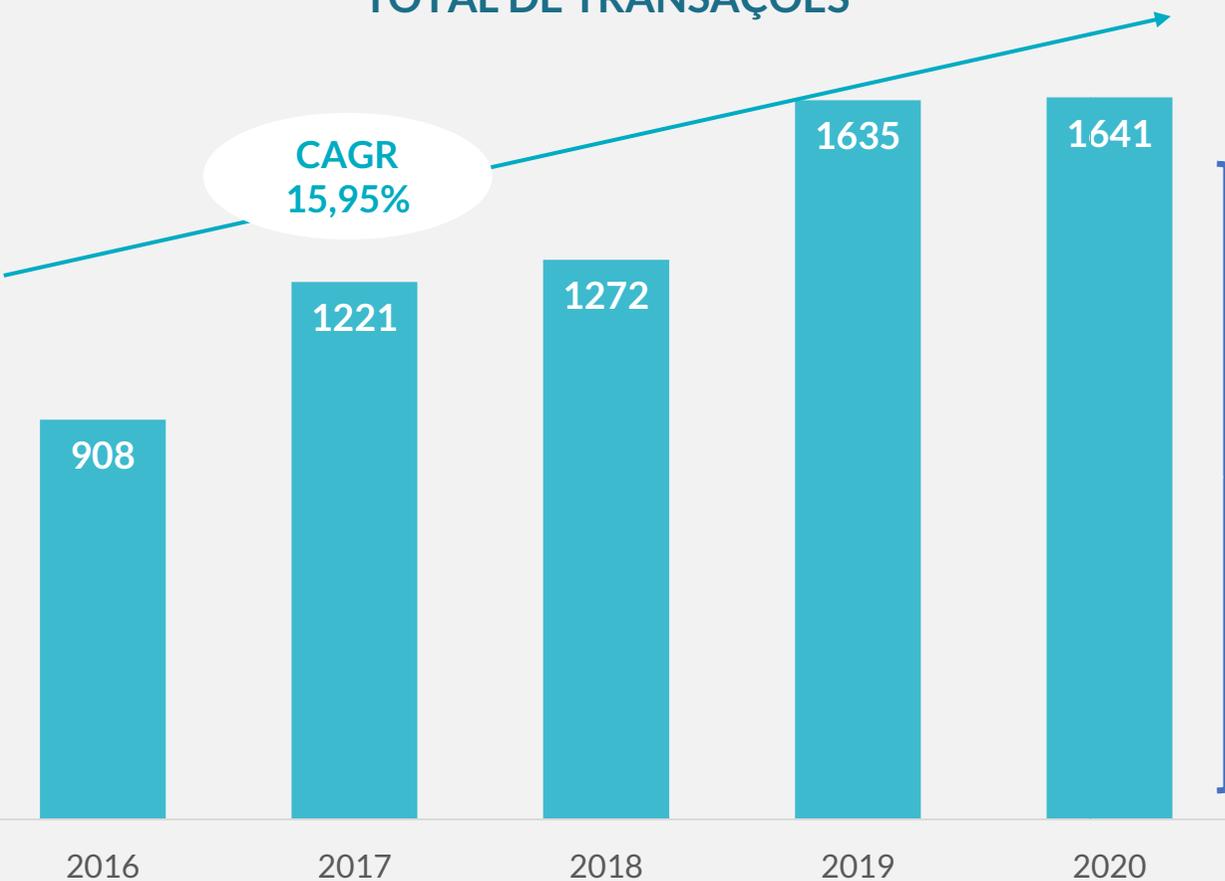
M&A NO BRASIL



TRANSAÇÕES NO BRASIL

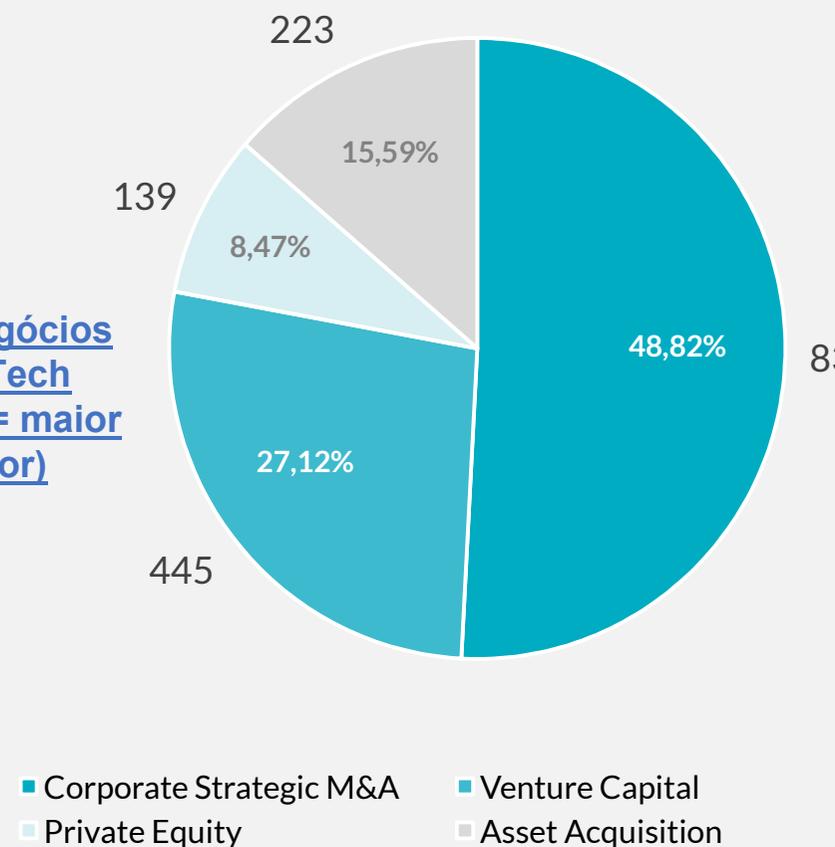
No ano de 2020, 50,8% das transações foram de cunho estratégico, tendo sido o restante do tipo financeiro.

TOTAL DE TRANSAÇÕES



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

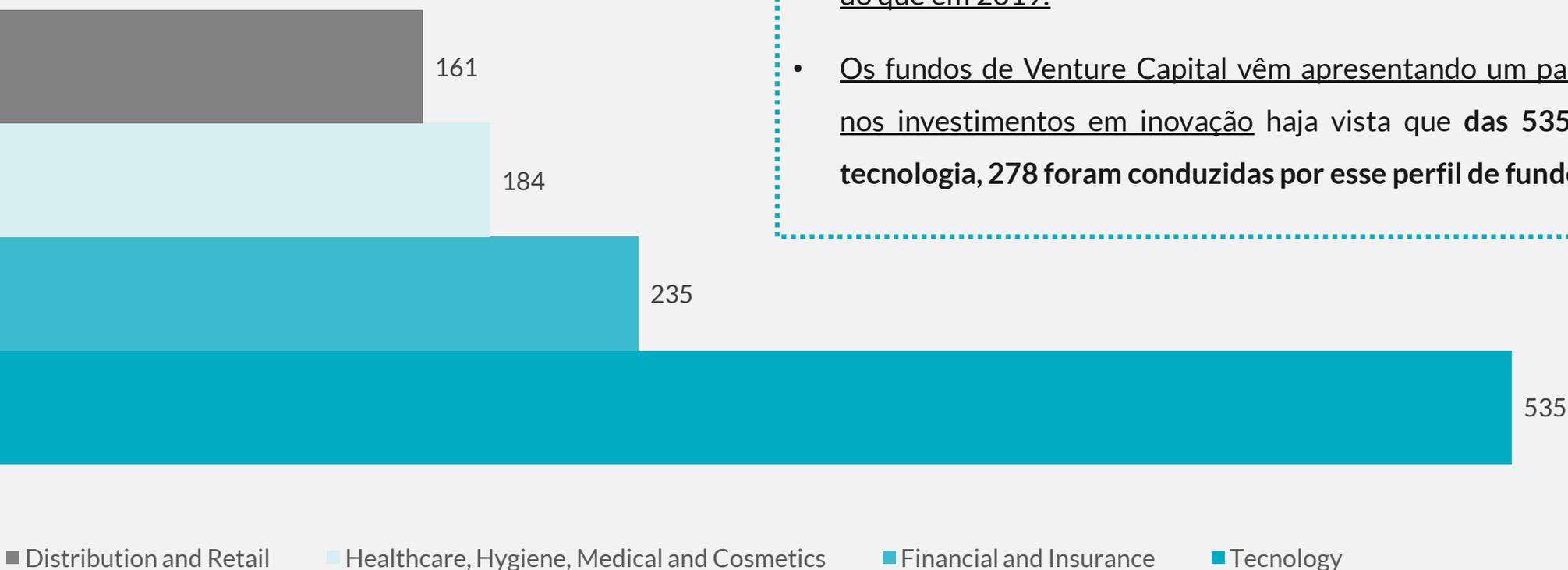
BREAKDOWN DAS TRANSAÇÕES



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

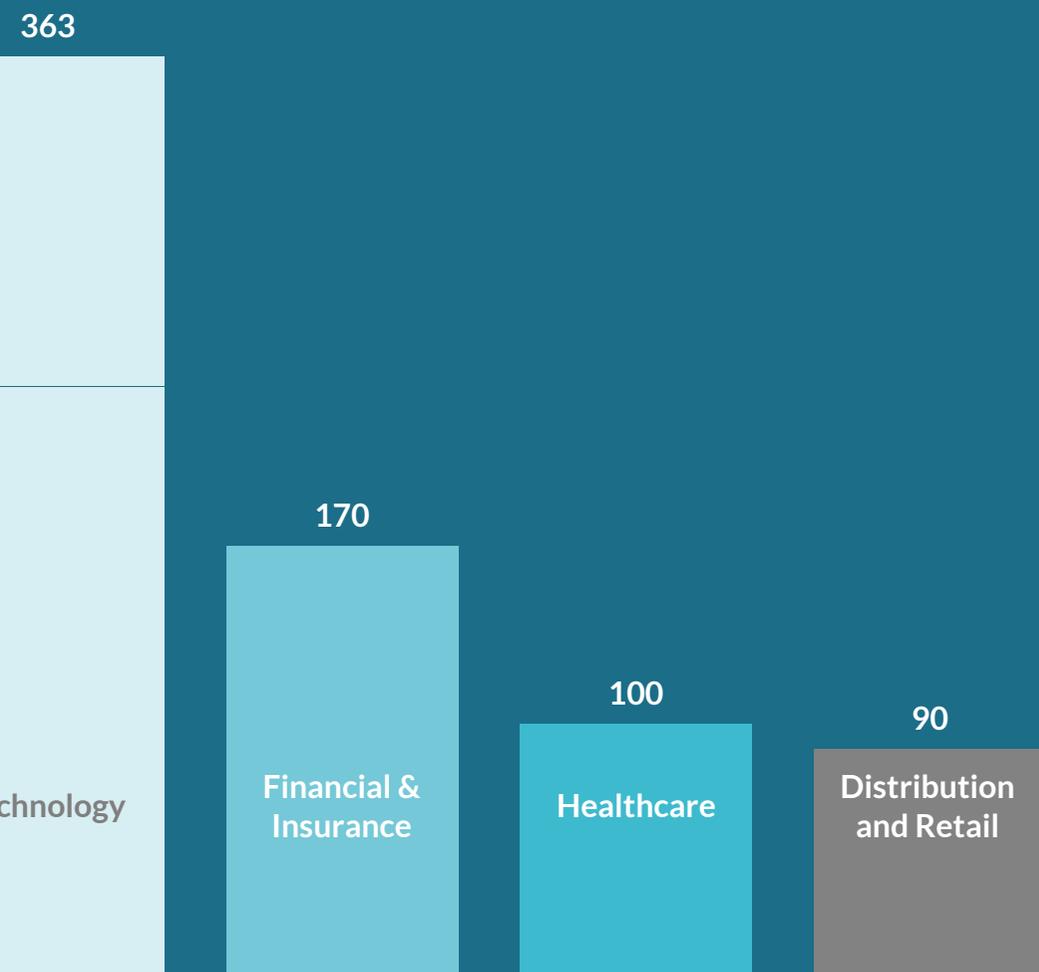
R\$
258,
7
BILHÕES

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 2021 com o mesmo período do ano anterior.
- Enquanto o segmentos de Healthcare e Distribution and Retail, tiveram um aumento de 39% e 55% respectivamente.

Magalu

Adquiriu 100%
2021

tonolucro

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


sabin
 laboratório clínico

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


GPE
 Global Participações em Energia S/A

Adquiriu 40% e 20%
2021


 Companhia Energética
 MANAUARA


TEP
 TERMOELÉTRICA
 POTIGUAR S.A.

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.



FATORES CHAVE:

CORRETA IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA ALVO (ALINHAMENTO ESTRATÉGICO)

COMPREENDER OS FUNDAMENTOS DO MODELO DE NEGÓCIOS;

CONFIDENCIALIDADE DA TRANSAÇÃO PERANTE O MERCADO.

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;

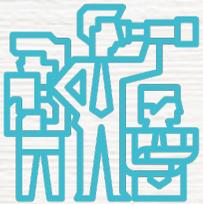


Não tente impor o seu modelo de negócios.

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

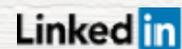
Administrador (Faficop)
CBA Gestão (Ibmec)
MBA Finanças (Ibmec)
M&A Avisor e Investidor



**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

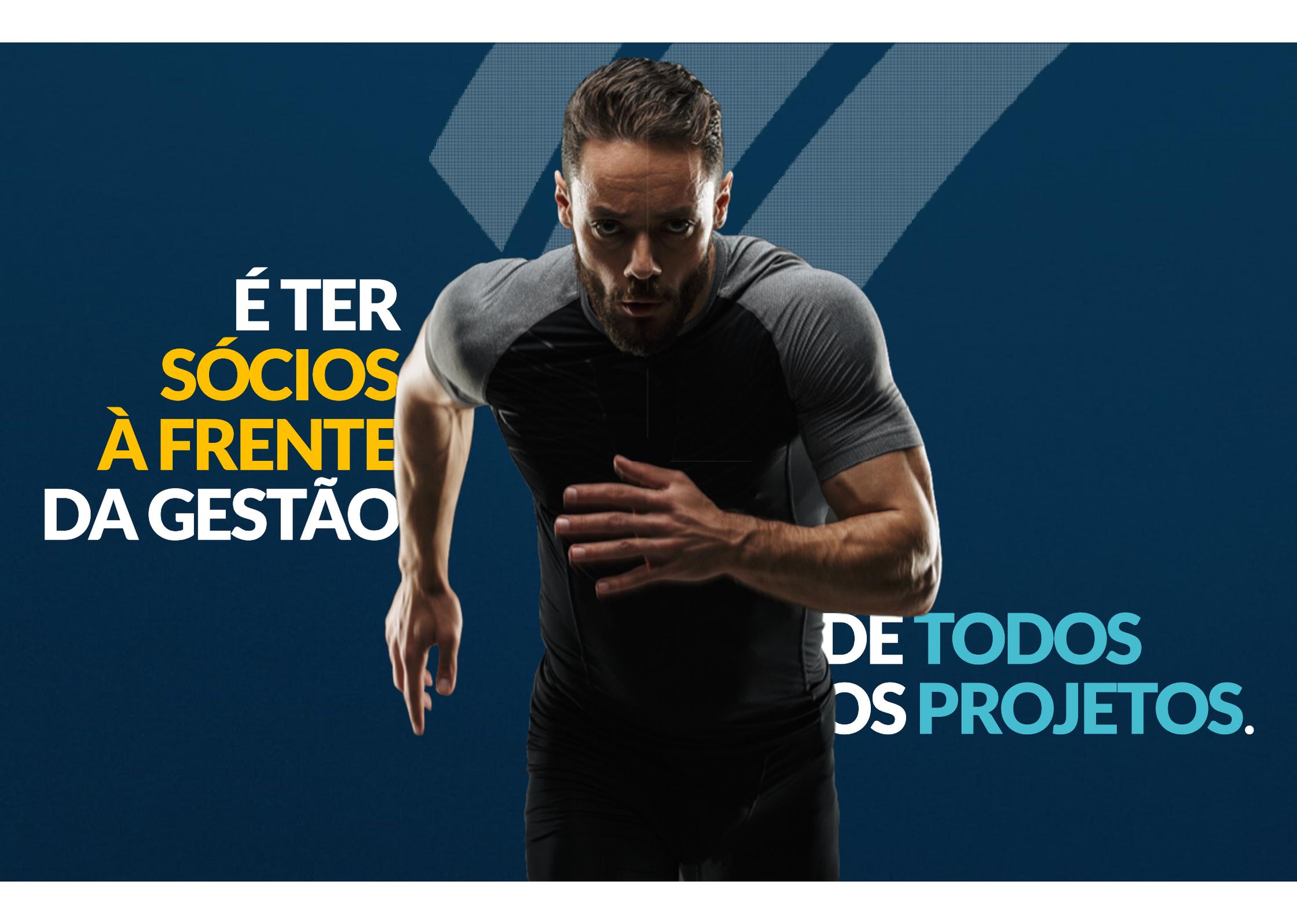
1.300+ Projetos

€ 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 fishing rod with a reel and several lures is shown on a dark wooden background. The rod is positioned diagonally from the top left towards the bottom center. The reel is a large, silver-colored spinning reel with a green line. Several lures are attached to the rod, including a gold one, a silver one, and a green one. The background is a dark, textured wood with a diagonal shadow effect.

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

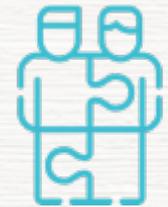
Avaliação da empresa

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



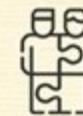
**DUE DILIGENCE
E NEGOCIAÇÃO
DE CONTRATO**

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

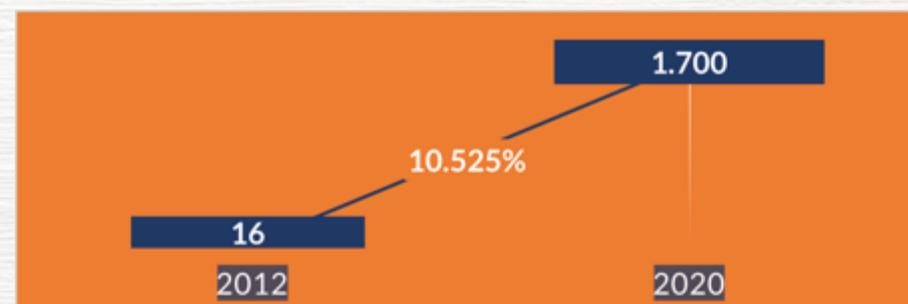


Assessoria na **aquisição da logtech iTrack Brasil**

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**

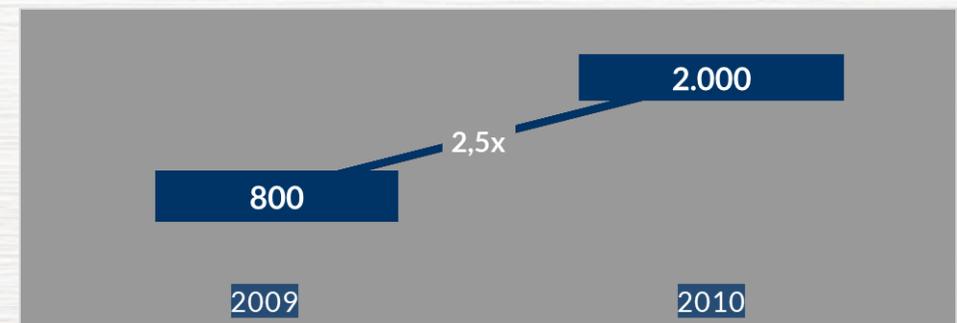


Spin-off da **Sascar** para o Grupo JCR

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 à 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**

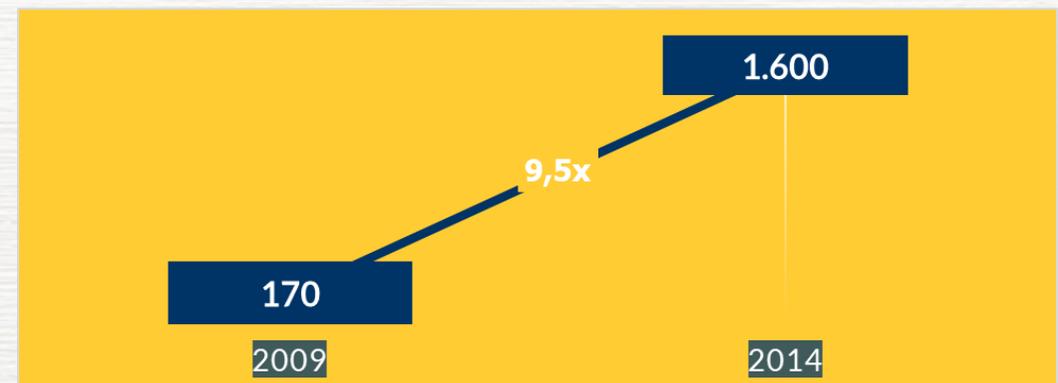


Assessoria na venda do controle para a **GP Investments**

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 JCR

Multiplicação de Valor (Em R\$ Milhões):





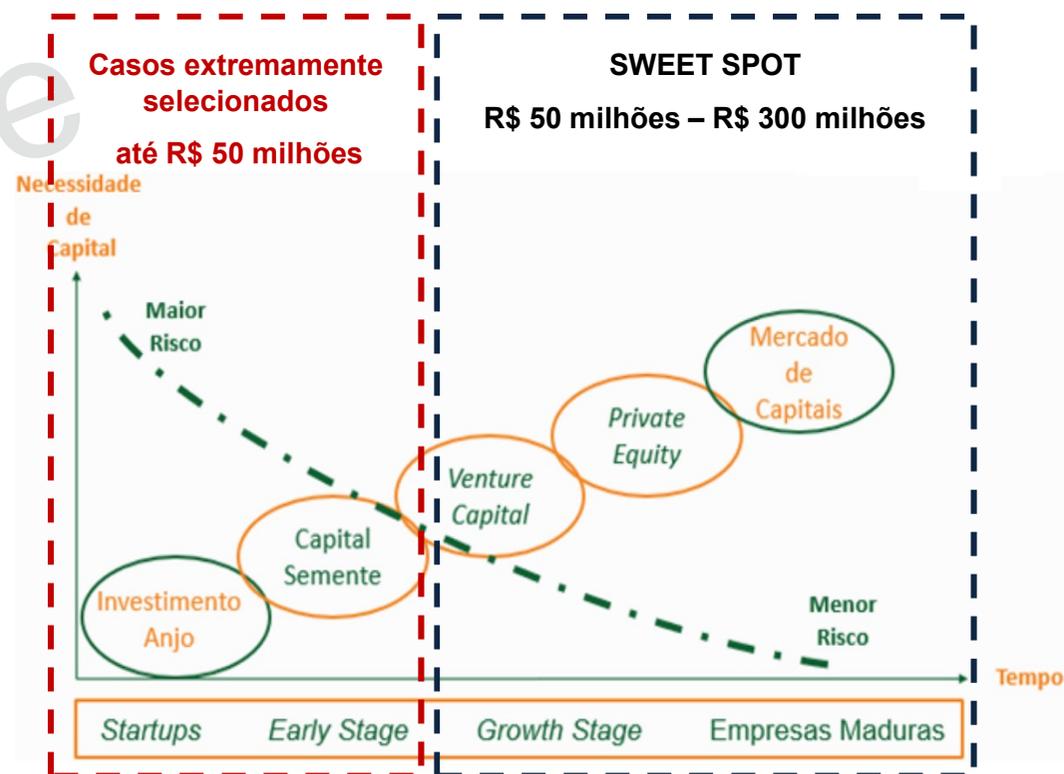
**M&A DE
VERDADE É
ENXERGAR
ALÉM.**

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