



ZAXO

M&A Partners



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 (FGV)  
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.**





A man in a blue 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 with a red and white climbing harness. The background is a grey rock wall with various colored climbing holds. The overall scene is dimly lit, with a focus on the man and the climber.

É AGREGAR

**EXPERIÊNCIA**  
**EXECUTIVA**  
**AOS DESAFIOS**

DOS NOSSOS CLIENTES.



**É TER  
SÓCIOS  
À FRENTE  
DA GESTÃO**

**DE TODOS  
OS PROJETOS.**

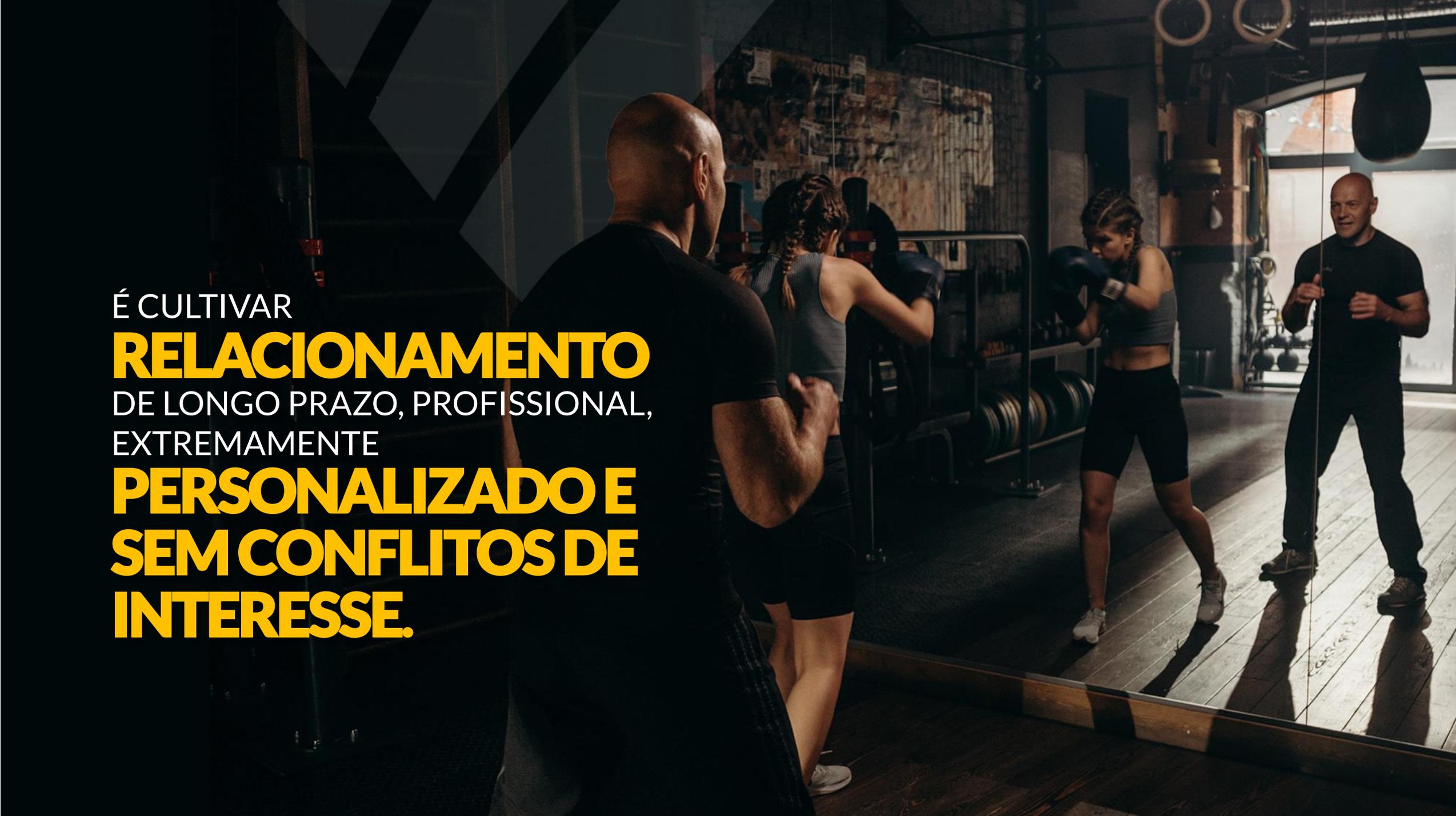
É CRIAR UM PROCESSO  
**ESTRUTURADO E  
COMPETITIVO**

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





É DOMINAR AS MELHORES  
**SOLUÇÕES,  
FERRAMENTAS  
E TECNOLOGIAS**  
DENTRO DO VASTO MUNDO  
DE FUSÕES E AQUISIÇÕES.



É CULTIVAR  
**RELACIONAMENTO**  
DE LONGO PRAZO, PROFISSIONAL,  
EXTREMAMENTE  
**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.

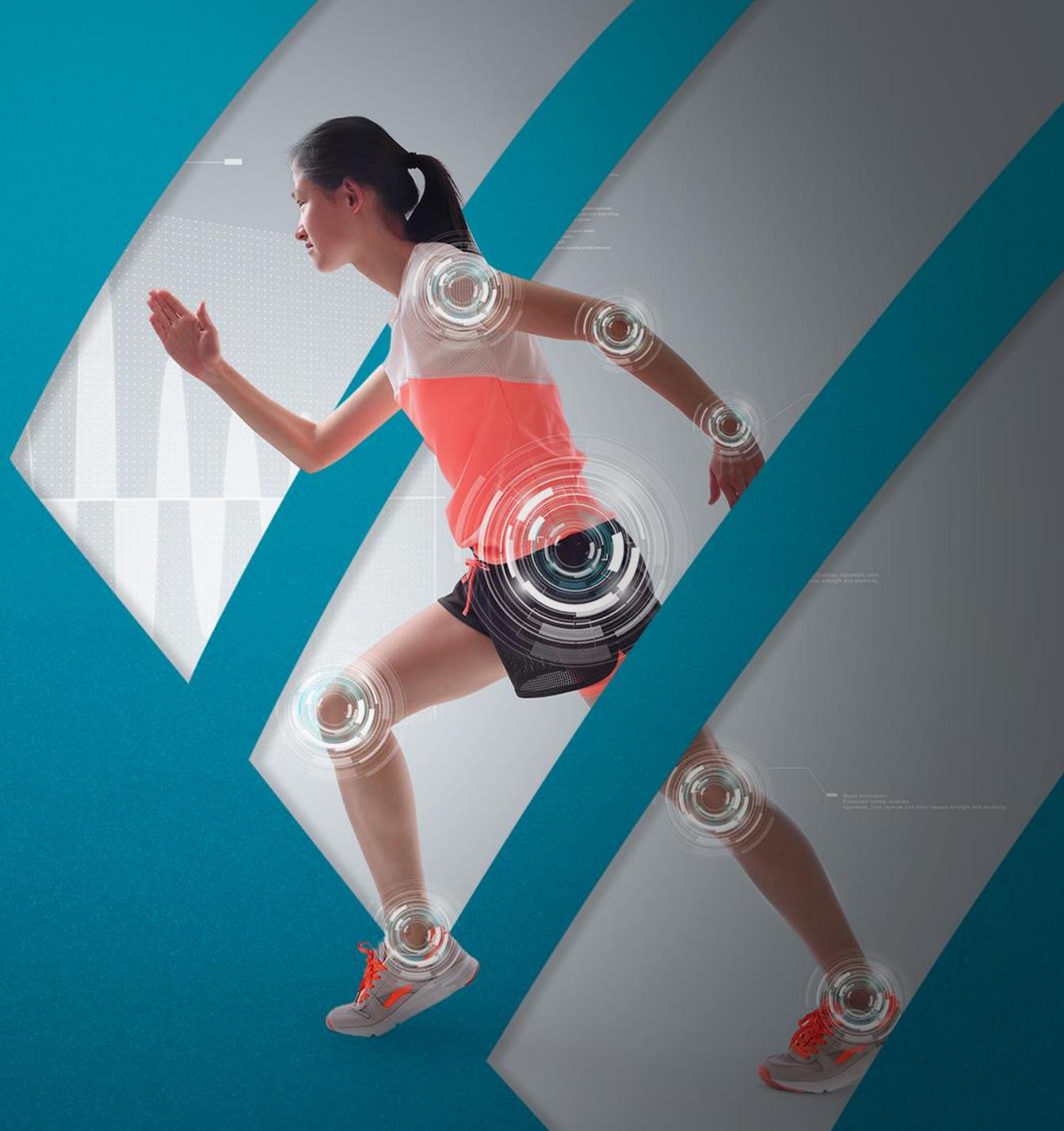
Antes de sermos advisors, fizemos M&A como executivos de empresas, assessorando aquisições, fusões, vendas, capitalizações e IPOs.



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

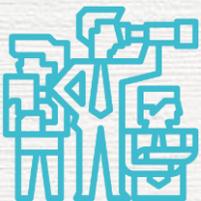


E CONHECEMOS  
MUITO BEM A  
**REALIDADE**  
**DAS EMPRESAS**  
QUE ASSESSORAMOS.





# 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,  
MERCADO 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 **captação de recursos Séries E** com investidores estratégicos e financeiros



**bematech**

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



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



**bematech**

Assessoria na **aquisição controle societário** da:



**bematech**

Assessoria na **aquisição controle societário** da:





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

GP Investments



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



grv solutions



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



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



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



grv solutions

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:



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**

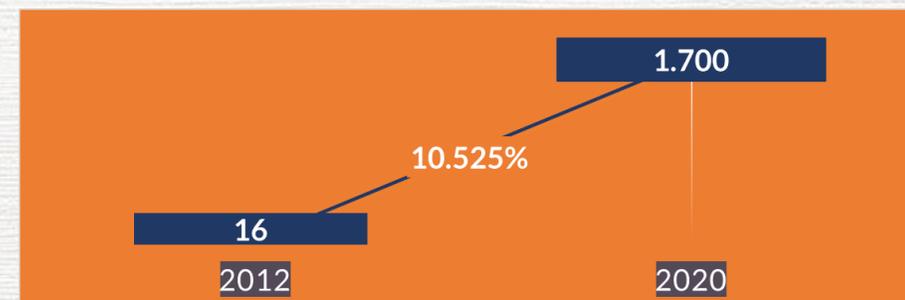


Assessoria na **aquisição da logtech iTrack Brasil**

## 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**.

grvsolutions

### Tombstones (Transações)



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



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

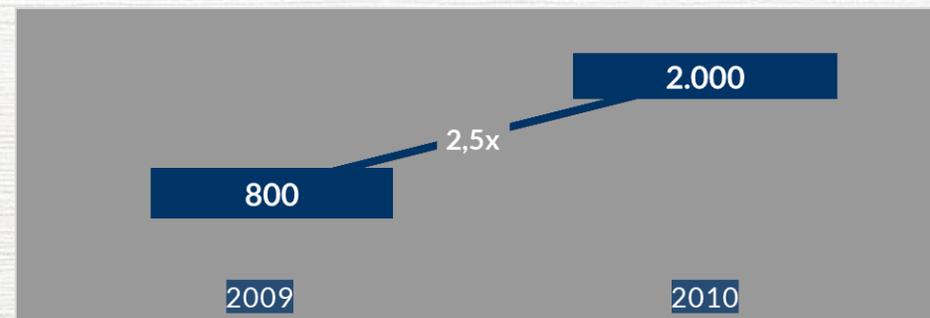


Spin-off da **Sascar** para o Grupo JCR

### 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**

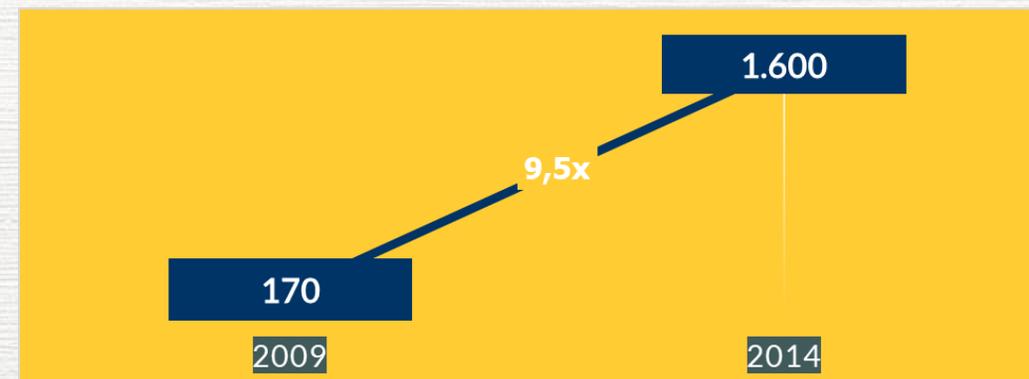
GP Investments

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** em 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.**



Av. Sete de Setembro, 4995 - Sala 06 - Batel - Curitiba, PR – 80.250-205

[www.zaxo.com.br](http://www.zaxo.com.br)

[contato@zaxo.com.br](mailto:contato@zaxo.com.br)

**+55 41 3524-4424** 

**+55 41 98743-6420** 

