



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





# 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



**Tatiana  
Lima**

Sócia-conselheira e Cofundadora

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





É ter fechado mais de  
**7,3 bilhões**  
em transações.



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



É ter realizado mais de  
**109**  
Projetos.



É ESTAR ENTRE AS

# MELHORES ASSESSORIAS INDEPENDENTES

EM FUSÕES E AQUISIÇÕES DO BRASIL,  
SEGUNDO A LEADERS LEAGUE 2022.

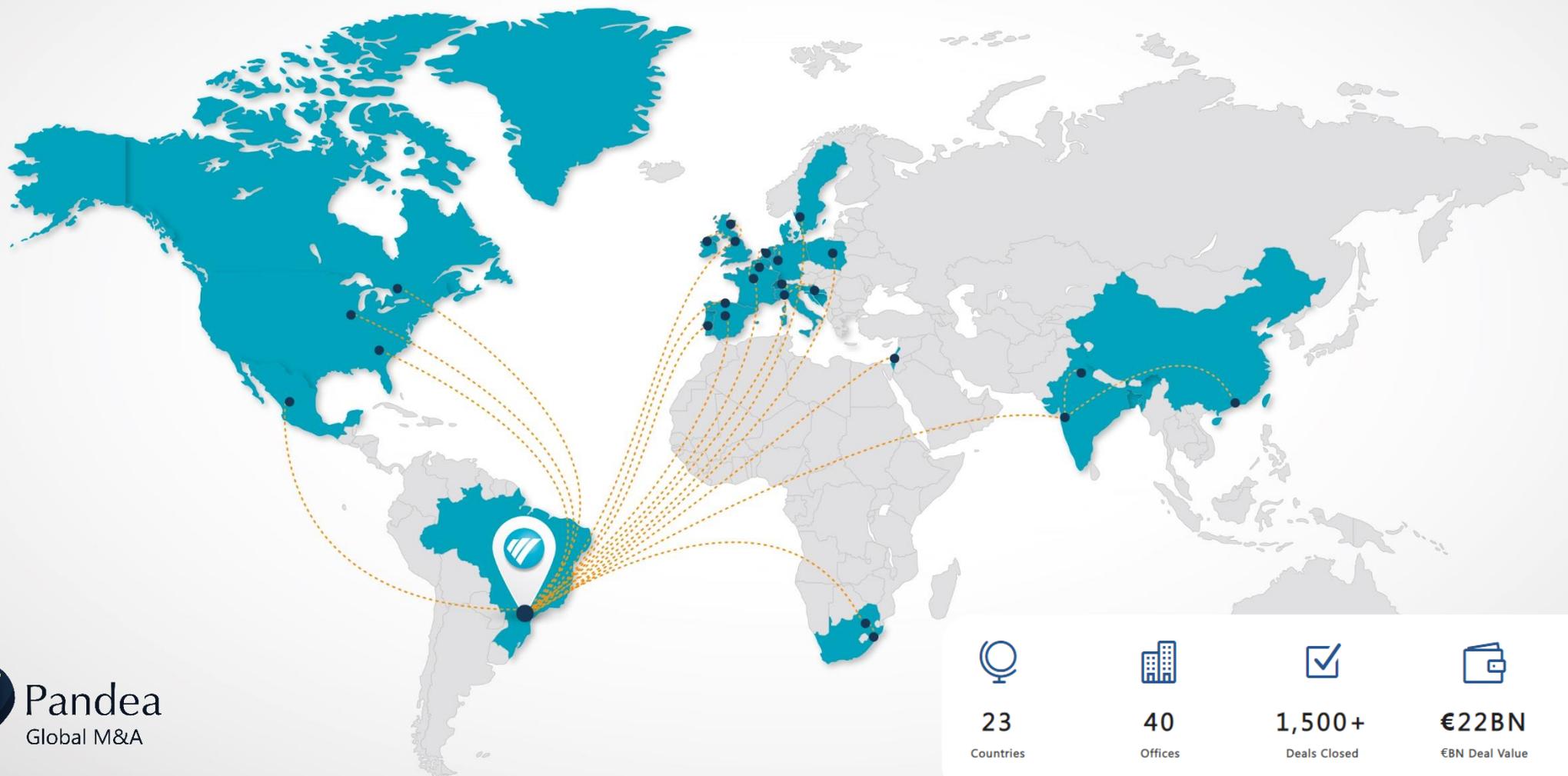
Mergers & Acquisitions - Independent Advisors - Brazil - 2022 rankings - Investment Bank.

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





É estar conectado a mais de 23 países em uma vasta rede nacional e internacional, com players estratégicos e financeiros.



				
23	40	1,500+	€22BN	206
Countries	Offices	Deals Closed	€BN Deal Value	Professionals

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 with a red and white climbing harness. The rock wall is grey with various colored climbing holds. The background is slightly blurred, and there are diagonal grey lines on the right side of the image.

É AGREGAR

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

DOS NOSSOS CLIENTES.

**É TER  
SÓCIOS  
À FRENTE  
DA GESTÃO**



**DE TODOS  
OS PROJETOS.**

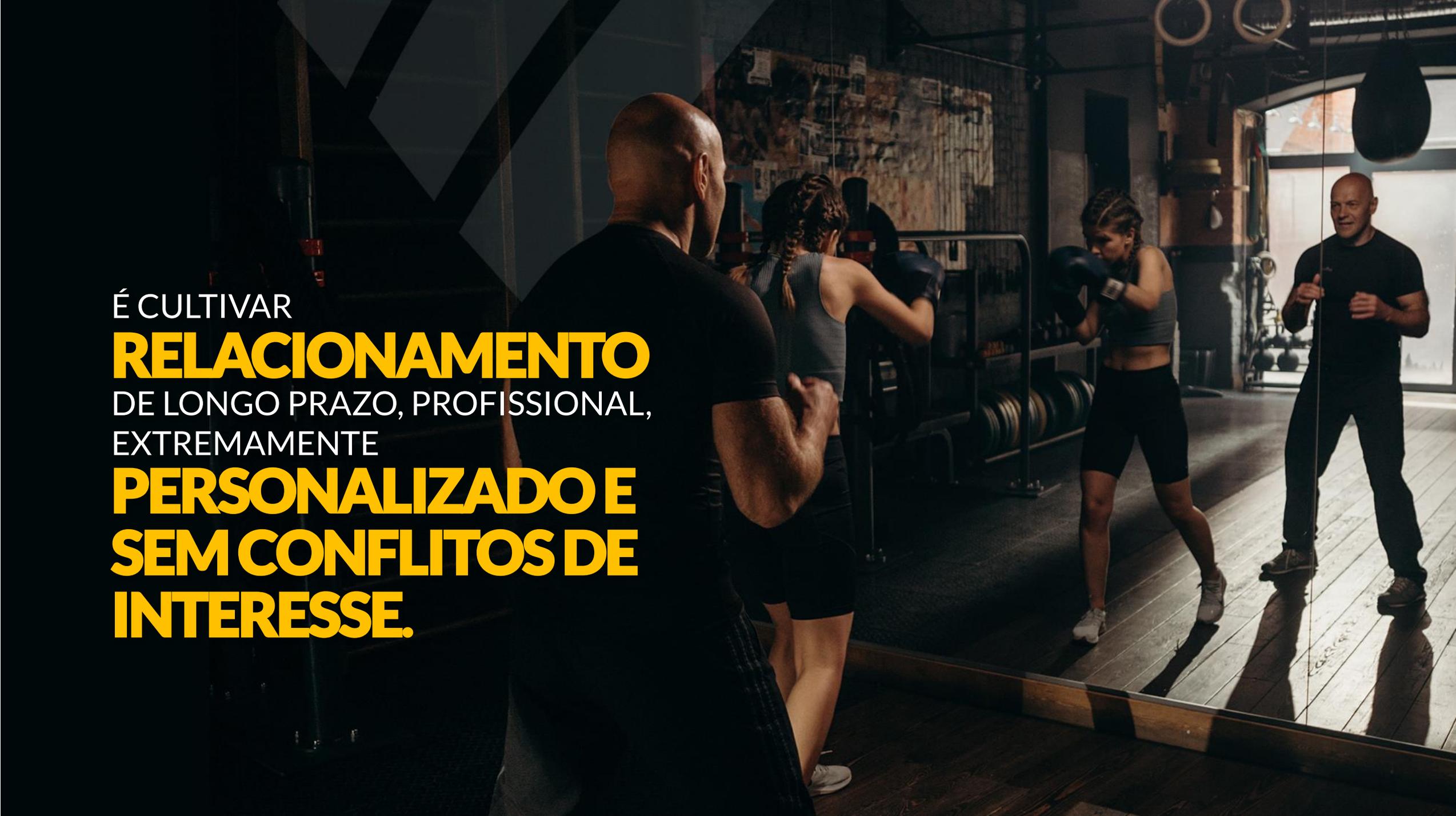
É CRIAR UM PROCESSO  
**ESTRUTURADO E  
COMPETITIVO**

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

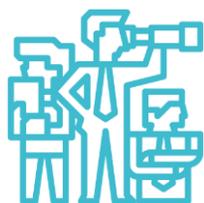
(Buy-Side)

Controle de “Earn-Out”

(Sell-Side)



# COMO FAZEMOS:



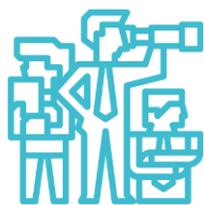
## PREPARAÇÃO



- Entendimento dos objetivos dos acionistas no curto, médio e longo prazos e da capacidade da empresa para atendê-los;
- Avaliação das alternativas estratégicas, financeiras e de gestão para atingir estes objetivos;
- Identificação das ações que podem ser tomadas nestas áreas para melhorar e valorizar a empresa;
- Avaliação de como o M&A pode ser utilizado como ferramenta para atingir os objetivos dos acionistas e para valorizar a empresa.
  - Análise de Valor da Empresa (*valuation*);
- Preparação da Governança Corporativa e do Planejamento Estratégico



# COMO FAZEMOS:



## TRANSAÇÃO e PÓS-TRANSAÇÃO

### Execução do M&A

Assessoria em M&A

M&A

- Desenvolvimento de *Valuation*;
- Elaboração de Teaser e Infomemo;
- Mapeamento de potenciais alvos;
- Abordagem estruturada aos alvos;
- Negociação até o fechamento.

Assessoria  
Pós-Transação

Pós M&A

- Desenvolvimento e implantação de plano de integração (*buy-side*);
- Acompanhamento de indicadores e pagamentos em *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:





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



Assessoria na  
**venda integral** para  
multinacional



# 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**.

grv solutions

### Tombstones (Transações)



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



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

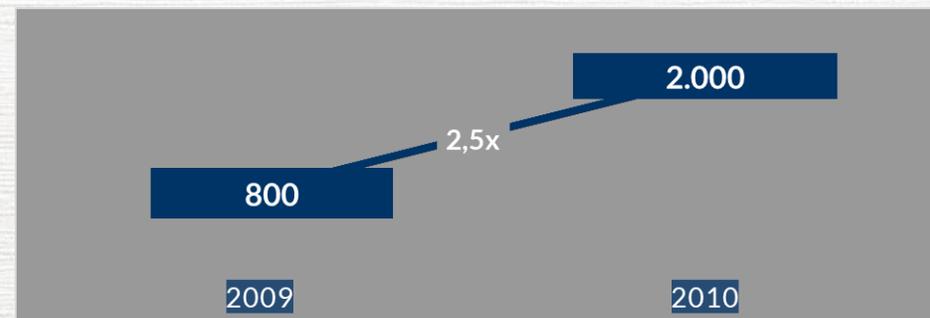


Spin-off da **Sascar** para o Grupo JCR

### 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)



**MICHELIN**

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.**



Belo Horizonte | Curitiba | Florianópolis

[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** 

