



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  
**7,5 bilhões**  
em transações.



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



É ter realizado mais de  
**120**  
Projetos.



É ESTAR ENTRE AS

# MELHORES ASSESSORIAS INDEPENDENTES

**EM FUSÕES E AQUISIÇÕES DO BRASIL,  
SEGUNDO A LEADERS LEAGUE 2024.**

[Acesse aqui a lista](#)

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



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 belt. 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.**

É CRIAR UM PROCESSO  
**ESTRUTURADO E  
COMPETITIVO**

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



A fishing rod with two gold-colored lures is positioned diagonally across the frame. A fishing reel with green line is attached to the rod. Several other lures, including a blue one and a green one, are scattered on the dark wooden surface. The background is a dark, textured wood with a subtle geometric pattern.

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  | Valor do Deal | Conclusão                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------|-----------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tecnologia<br>2022    | Buy-Side  | 18M           | Concentração de carteira de clientes acima do esperado;<br>situação detectada na diligência de negócios (antes da DD)                                                                                                                       |
| Tecnologia<br>2022    | Sell-Side | 182M          | A proposta final, mesmo com mecanismo de <i>upside sharing</i> ,<br>estava aquém da expectativa no momento inicial; além<br>disso, houve desalinhamento com investidor sobre <i>modus<br/>operandi</i> da estratégia de gente da companhia. |
| Telecom / IoT<br>2021 | Buy-Side  | 121M          | Riscos financeiros e operacionais incompatíveis com a fase<br>pré-proposta; geração de caixa real abaixo do informado;<br>situação detectada na diligência de negócios (antes da DD)                                                        |

ALÉM DISSO, NÓS FAZEMOS

# M&A POR DENTRO.

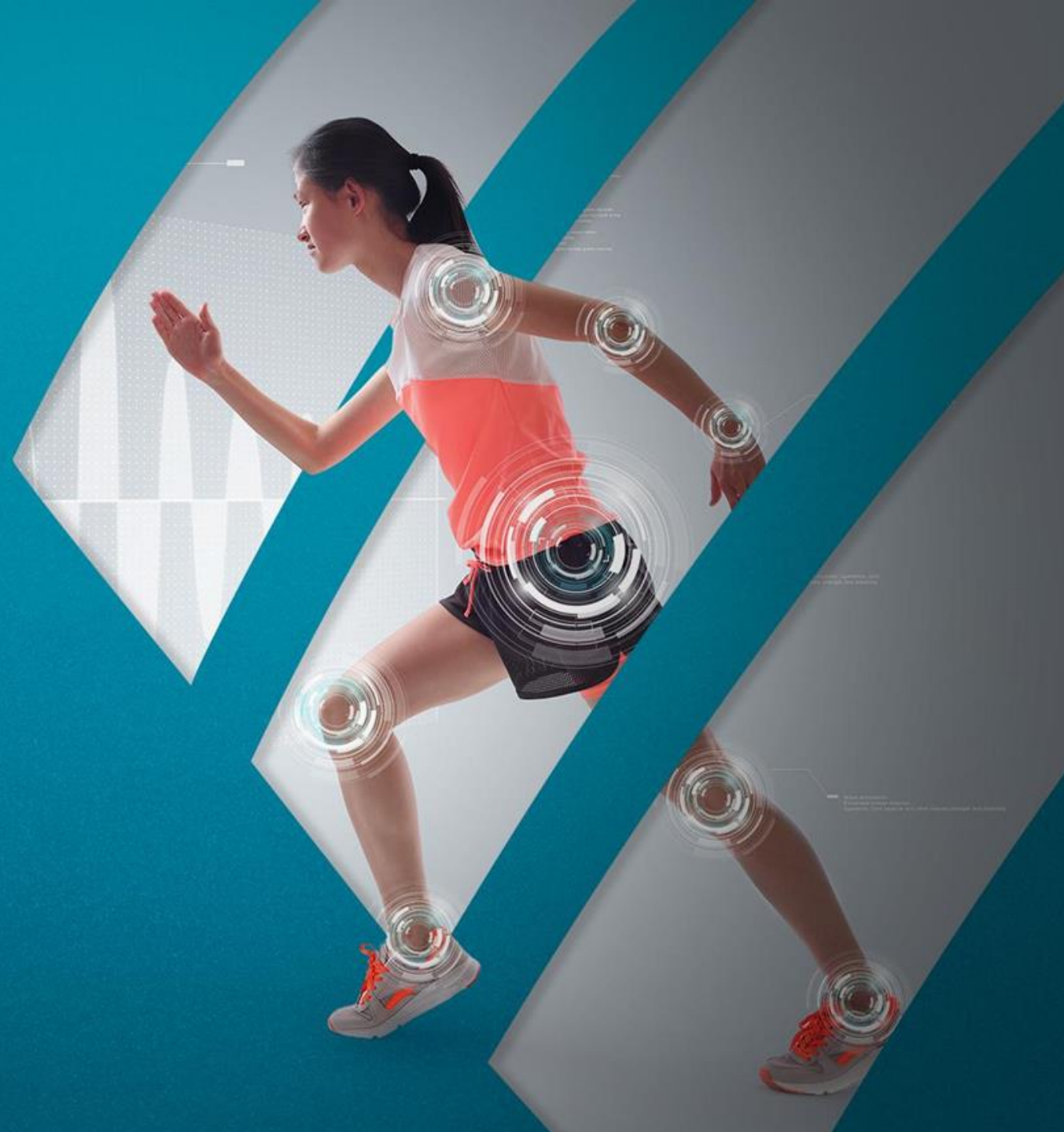
Antes de sermos advisors, fizemos  
M&A como executivos de empresas,  
assessorando aquisições, fusões,  
vendas, capitalizações e IPOs.



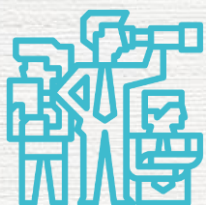
ATUAMOS EM PROJETOS  
DE GERAÇÃO DE VALOR  
DE LONGO PRAZO,  
**FOCADOS EM**  
**MIDDLE**  
**MARKET,**  
NOS MAIS  
VARIADOS  
SEGMENTOS DA  
ECONOMIA.



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 Earnouts

(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:



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:



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



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



Assessoria exclusiva  
na **constituição da  
joint venture**:



Assessoria exclusiva  
na **venda integral**  
para:



Assessoria exclusiva  
para os  
**investimentos** na:



**Central  
da Visão**



Assessoria exclusiva  
para **aquisição** da:



# 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.



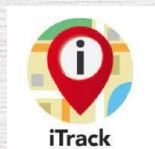
## Tombstones (Transações)



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



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

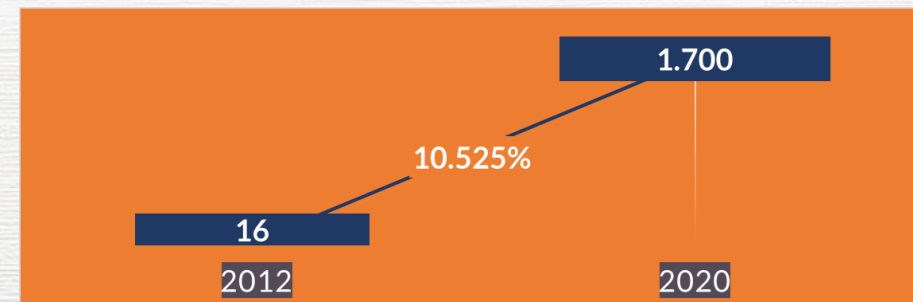


Assessoria na **aquisição da logtech iTrack Brasil**

## 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**

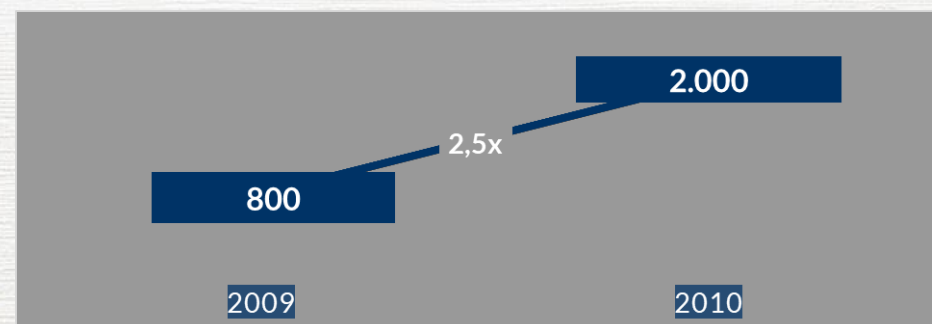


Spin-off da **Sascar**  
para o Grupo JCR

### 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**

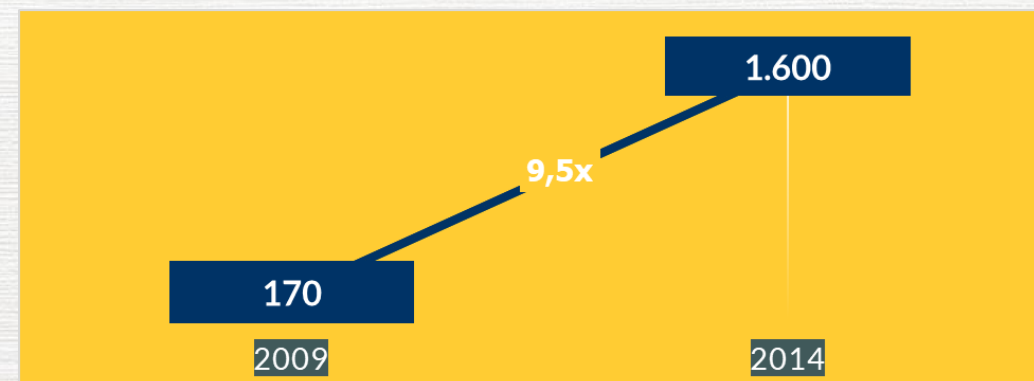
GP Investments

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):



A person wearing a backpack and a cap stands on a rocky outcrop, arms raised in a 'V' shape, looking out over a vast, hilly landscape under a cloudy sky. The person is seen from behind. The landscape below is a mix of green fields and trees with some autumnal colors. In the distance, more hills and a small town are visible.

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



ZAXO

M&A Partners

BELO HORIZONTE | CURITIBA | FLORIANÓPOLIS  
[www.zaxo.com.br](http://www.zaxo.com.br)