
ZAXO
M&A Partners

O que é conhecer **M&A de verdade**?

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



Jefferson Nesello

Sócio-diretor e Cofundador

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

LinkedIn



Gustavo Lorenci

Sócio-Diretor

Engenheiro Civil (UFPR)
Advogado (Unicuritiba)
Especialização ESG (Ibmec)
Mestrando, Economia e Gestão Empresarial (FGV)
M&A Advisor
Board Member

LinkedIn



Sérgio Luconi

Sócio-Diretor

MBA (MIT/Sloan School of Management)
Engenheiro Eletrônico (E.E. Mauá)
CEAG (FGV)
M&A Advisor e Board Member
Former Managing Director, Accenture

LinkedIn

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



Leonardo Grisotto

Sócio-conselheiro e Cofundador

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

LinkedIn



Alexandre Nunes

Sócio-conselheiro e Cofundador

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

LinkedIn

E uma equipe de ponta.



Francisco Ostetto

Senior Associate
Head de M&A

Contabilidade (UNESC)
Especialista Finanças Corporativas
e M&A (PUC-RS)

LinkedIn



Ricardo Conceição

Diretor Associado

Administração (FESP)
MBA (FGV)
Empresário e Investidor
M&A Advisor

LinkedIn



Vinícius Marques

Analista Senior

Finanças & Negócios (USP)

Project Leader
Valuation & Modelagem Financiera
M&A Advisor

LinkedIn



É ter fechado mais de

7,5 bilhões

em transações.



É atuar há mais de

24 anos

em M&A.



É ter realizado mais de

150

Projetos.

É ESTAR ENTRE AS

MELHORES ASSESSORIAS INDEPENDENTES

EM FUSÕES E AQUISIÇÕES DO BRASIL,
SEGUNDO A LEADERS LEAGUE 2020 -2026
(TODOS OS ANOS).

Acesse aqui a lista

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




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



PREPARAÇÃO

Governança e Gestão

Análise Estratégica

Diagnóstico Financeiro e Operacional	Construção de *Business Plan*	Reestruturação de Dívida

- 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

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

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

Assessoria na **aquisição controle societário** da:

Assessoria na **aquisição controle societário** da:

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

GP Investments

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

MICHELIN

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

cetip

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

Solabia group

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

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

Laboratório HORMOCENTRO Medicina diagnóstica

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

FLEURY

indyxa

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

MV

PELISSARI gestão e tecnologia

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

Cast group

DRILFOR

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

TUSCANY International Drilling Inc.

VOLK do Brasil

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

BUNZL

MITI

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

PLUGAR Data & Intelligence

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

DePuy Synthes
PART OF THE Johnson&Johnson FAMILY OF COMPANIES

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

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

FASTTEL ENGENHARIA

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

CESBE S.A.

OdontoBrasil

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

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

novozymes®

ClinicaRx

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

InterPlayers
O HUB DE NEGÓCIOS DA SAÚDE E BEM-ESTAR

AMBSERV
TRATAMENTO DE RESÍDUOS

Assessoria na **venda integral** para multinacional

medicalway
O MELHOR PARA A MEDICINA

PRIME MEDICAL
CUIDADO MAIS QUE COMPLETO

Mhédica
tecnologia pela vida

safe
SUPORTE À VIDA

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

7IMPORT
MEDICAL GROUP

SERVMAN MANUTENÇÃO INDUSTRIAL

Assessoria exclusiva na **venda integral** para:

HSGROUP

ht3

H. EGIDIO GROUP

Assessoria exclusiva para os **investimentos** na:

Central da Visão

HOSPDROGAS

H. EGIDIO GROUP

Assessoria exclusiva para **aquisição** da:

MAIS SAÚDE
DISTRIBUIDORA

Assessoria na **venda** para:

CI&T

konkero

Assessoria na **venda** para:

WEBROCK VENTURES

IBM

Assessoria na **Joint Venture** com:

unitec semicondutores

accenture

Assessoria em inúmeras **aquisições**:

new content

INSITUM

IMJ GROUP

Vivere Brasil

accenture

Assessoria em inúmeras **aquisições**:

concrete solutions

SolutionsIQ

A.D.DIALETO Part of Accenture Interactive

Gapso analytics

IBM

Assessoria no **Investimento Minoritário**:

AC SISTEMAS

Central da Visão

Assessoria exclusiva na Rodada Série A com:

ht3

H. EGIDIO GROUP

dhauz
Dados & IA

Assessoria na **venda** para:

QuantumRise

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.

madeiramadeira

Tombstones (Transações)

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

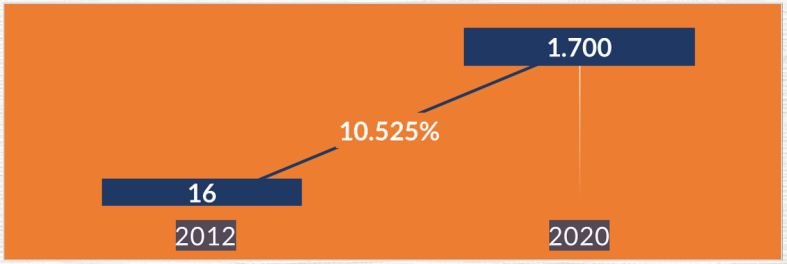
Assessoria na **captação de recursos Série E**
USD 190 milhões

Assessoria na **aquisição da logtech iTrack Brasil**

Highlights

- Entre **2012** e **2020**, Alexandre Nunes (sócio da Zaxo) assessora 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**

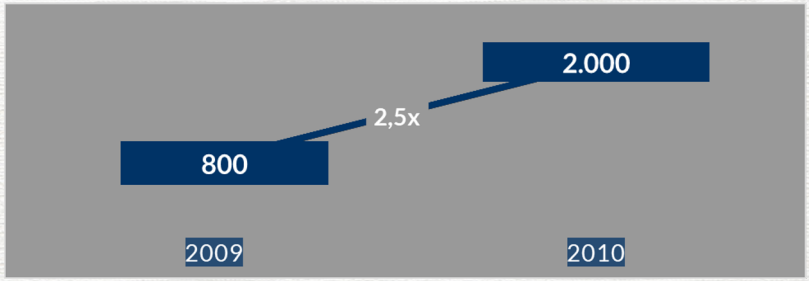
Assessoria na aquisição do **controle societário** da **Sascar**

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**

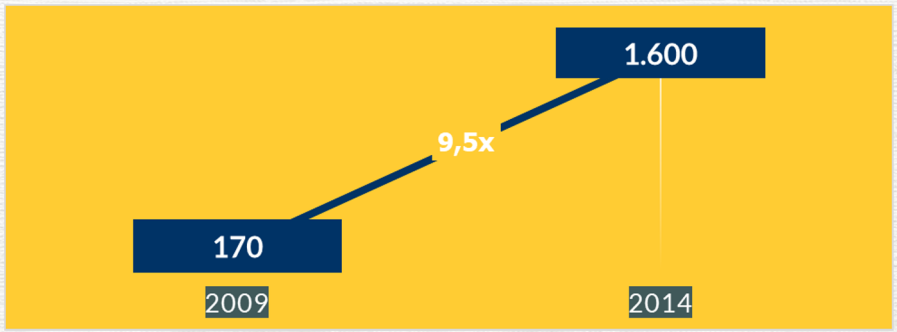
Assessoria na aquisição da **SBTEC**

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** 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):



CASE Grupo H Egídio - *M&A (Buy Side) + Governança Corporativa*

O Grupo H Egídio passou por 2 processos de aquisição/investimento no último ano, ambos liderados pela Zaxo, e estão sendo fundamentais na estratégia de crescimento do Grupo, **adicionando mais de R$100M/ano em receitas e destravando o potencial de inovação em tecnologia e crédito para saúde.**

Tombstones (Transações e Ações Relevantes)

Assessoria na aquisição da **Mais Saúde**

Assessoria no investimento série A (líder da rodada) na **Central da Visão**

Sócio da Zaxo passa a compor o **Conselho Consultivo Estratégico** do Grupo, como Membro Independente.

Highlights

- Em **2023** a equipe Zaxo iniciou o trabalho construindo a estratégia de M&A através de uma assessoria estratégica, culminando no Framework de Aquisições;
- **Ao longo de 2023 e 2024**, +100 de ativos foram avaliados, + 40 NDAs foram assinados e 15 NBOs (Ofertas não vinculantes) foram colocadas aos targets selecionados;
- **No segundo semestre de 2024, 2 transações** foram concluídas com sucesso – as primeiras de um processo estruturado realizado pela 1a vez junto ao Grupo;
- **Em 2025** o trabalho continua, já completando +de 2 anos em atuação ininterrupta, com **+8 ativos em fase de oferta (NBOs)** para potencial aquisição/investimento até o final de 2025/início de 2026;
- **Zaxo passou a atuar com o Grupo junto ao Mercado de Capitais** para obtenção de recursos afim de acelerar ainda mais o projeto de expansão não orgânica;
- Em **2025**, sócio da Zaxo passa a compor o **Conselho Consultivo Estratégico** do Grupo.

CASE Mix Alimentos – *Suporte à Gestão, Projeto de M&A e Governança Corporativa*

A Mix Alimentos passou por profundo processo de profissionalização executado pela Zaxo, passando desde o desenho de nova estrutura de gestão, apoio e suporte na contratação de executivos-chave, além do PE estruturado, gestão de diversas iniciativas de mudança (PAs) e a criação do Conselho. Zaxo teve pape fundamental na sucessão familiar: membro da 2ª geração assumiu como CEO, **multiplicando o valor da companhia em 2,4x em menos de 3 anos**.

Atuação da Zaxo

Diagnóstico do Negócio, Planejamento Estratégico e **Comitê de Gestão**

Atuação decisiva e estruturada na **Sucessão familiar** no comando do negócio

Assessoria na Avaliação e **Tomada de Decisão** sobre Oferta de Aquisição (M&A) do maior *player* nacional

Constituição e composição do **Conselho Consultivo** do Grupo, como Membro Externo, além de apoio na seleção de demais conselheiros.

Highlights

- Em final de **2018** a equipe Zaxo construiu um amplo diagnóstico do negócio, identificando os GAPs de gestão, informação e gente; Acionistas precisavam de ajuda para gestar e gerir um novo plano de crescimento;

- Já em início de 2019 foi dado início ao Plan Estratégico com a metodologia do BSC, que teve como objetivo inicial recuperar a rentabilidade; todo o time de gestão foi envolvido e no mesmo ano o ciclo de execução dos PAs (Planos de Ação) foi iniciado;

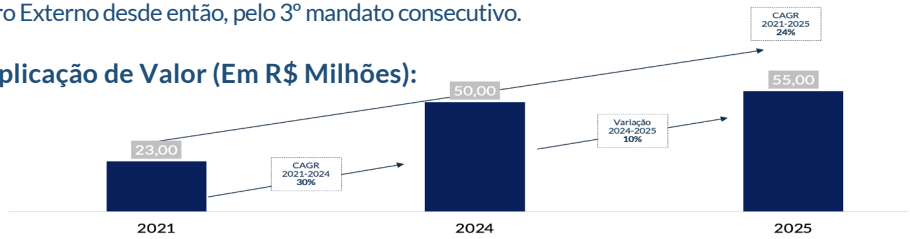
- **Ao longo de 2020, 2021 e 2022, diversas transformações** foram implementadas com sucesso: profissionalização da gestão, mudança de processos, utilização de tecnologia e adoção das bases de governança corporativa (societária e de gestão), onde a Zaxo teve papel fundamental para criação do primeiro **Acordo de Sócios, com foco na Governança da Empresa e do Patrimônio, com a separação das entidades proprietárias**;

- **Ainda em 2022**, através do mandato em M&A com a Zaxo, a Empresa recebe uma oferta de Aquisição do maior *player* nacional; após análises conjuntas, Acionistas decidem não vender e dar sequência na sucessão;

- **Em 2023**, duas ações fundamentais foram implantadas: a adoção da Governança da Família (completando os 3 Círculos de John Davis) e a sucessão da gestão e parte do patrimônio: membro de 2ª geração assumiu o comando com a Zaxo negociando a entrada na sociedade e os acordos societários correspondentes;

- **De 2023 para cá**, Sócio da Zaxo coordenou o processo de **implantação do Conselho Consultivo** e segue como Membro Externo desde então, pelo 3º mandato consecutivo.

Multiplicação de Valor (Em R$ Milhões):




M&A DE
VERDADE É
ENXERGAR
ALÉM.



ZAXO

M&A Partners

CURITIBA | FLORIANÓPOLIS | GOIÂNIA | SÃO PAULO

www.zaxo.com.br