

NETZOR CAPITAL

Para donos de empresas B2B que pensam em sucessão ou venda

Somos Kaio Pereira e Walison Freitas. Vamos comprar uma única empresa e administrá-la nós mesmos, em tempo integral e no longo prazo, com o fundador por perto durante a transição.

A conversa é confidencial e não cria compromisso.

Trabalhamos dentro das empresas desde 2015, em três frentes: estratégia e preços, para crescer com margem; processos, operações e gastos, para ganhar eficiência; e equipes, para sustentar os resultados. Também já conduzimos a transição operacional de uma empresa depois da compra.

A sua empresa não precisa estar à venda para conversarmos



Vender uma empresa ou organizar a sucessão envolve a família, a equipe e muitos anos de trabalho. Conversamos com donos que:

- querem organizar a sucessão, sem um herdeiro ou executivo pronto para assumir;
- pensam em vender a empresa inteira ou a maior parte dela e trazer liquidez para a família;
- querem reduzir o tempo dedicado ao dia a dia, com uma transição acompanhada;
- não pensam em vender agora, mas querem entender as opções e o que um comprador olha numa empresa.

Também conversamos com a segunda geração e com sócios que compraram a empresa depois do fundador.

Por que entramos em contato com a sua empresa

Escolhemos empresas pelo setor e pelo porte, a partir de cadastros públicos e de pesquisa sobre cada setor, e escrevemos diretamente ao dono. A mensagem não significa que a sua empresa está à venda, e tratamos o contato com sigilo. Se não for o momento, basta responder dizendo isso; se tiver curiosidade, a conversa leva 30 minutos e não pede documentos.

Quem vai administrar a sua empresa

Começamos a carreira juntos na Falconi, em 2015, e voltamos a trabalhar juntos no Mercado Livre. Somos engenheiros com experiências que se completam: Kaio vem de estratégia, finanças, precificação e gestão de portfólio; Walison, de operação, gestão de equipes e transição de empresas depois da compra.



Kaio Pereira

Ver trajetória no LinkedIn

Sócio-Gestor

Na empresa adquirida, cuida de receita, crescimento, finanças e relação com investidores.

Cresceu no chão de fábrica do negócio que a mãe construiu do zero, convivendo com a produção, as conversas com clientes e as decisões que mantêm uma pequena empresa de pé. Engenheiro de materiais pela UFSC, com intercâmbios na França e na Alemanha, e MBA pelo IESE na Espanha.

Na **Falconi**, passou quase quatro anos dentro de empresas de setores como varejo, agronegócio e óleo e gás, em projetos de precificação, orçamento e otimização de processos.

Na **Movile**, foi braço direito do COO, o principal executivo de operações, e cuidou do planejamento estratégico e das reuniões de resultados de um grupo de seis empresas.

Durante o MBA, trabalhou nas áreas de estratégia do **Grupo Boticário** e da **Uber**.

Na **Bain & Company**, liderou frentes de crescimento, política de preços, otimização de portfólio e cadeia de suprimentos em grandes empresas de bens de consumo e da indústria petroquímica.

No **Mercado Livre**, conduziu iniciativas de produtos de publicidade com equipes multidisciplinares, da concepção ao lançamento, e prestou contas dos resultados à diretoria.



Walison Freitas

Ver trajetória no LinkedIn

Sócio-Gestor

Na empresa adquirida, cuida de operação, eficiência, custos e pessoas, e é o principal interlocutor do fundador durante a transição.

Nasceu em Belo Horizonte e cresceu no interior de Minas Gerais. A família tinha uma empresa de construção e se mudava conforme os contratos, o que fez das mudanças de cidade uma rotina até o ensino médio. No primeiro ano, foi aprovado em um processo seletivo e conquistou uma bolsa integral em um colégio particular de Ipatinga, onde estudou até entrar na universidade.

Engenheiro mecânico pela UFOP, onde cofundou e liderou o projeto de aerodesign da universidade. Pelo Ciência sem Fronteiras, fez dupla graduação em Engenharia Mecânica na Alemanha.

Na **Falconi**, passou cinco anos dentro de empresas de setores como mineração, logística de valores, leasing de veículos e saúde hospitalar. Trabalhou em projetos de gestão de custos, indicadores de desempenho e eficiência operacional, no Brasil e em outros cinco países. Deixou a consultoria para desenvolver a capacidade de operar.

Na **Gaivota**, empresa de tecnologia para o agronegócio, cuidou durante um ano do desenvolvimento de produtos digitais para revendas e fazendas, com ferramentas geoespaciais voltadas a elevar a produtividade das lavouras.

Na **Alice**, onde passou mais de quatro anos, comandou as operações do plano de saúde, da definição da estratégia ao desenho dos processos. Respondia por regulação de procedimentos, atendimento 24/7 aos beneficiários, contas médicas e exigências regulatórias da ANS. Durante a aquisição da Qsaúde, conduziu a due diligence operacional e liderou a transição e a migração dos novos beneficiários, além da gestão dos contratos de outsourcing e de terceiros. Ao longo desse período, montou uma equipe multifuncional de 27 pessoas dentro da estrutura operacional.

No **Mercado Livre**, trabalha com produtos de publicidade para vendedores, com foco em uma experiência que equilibre maior exposição dos produtos e rentabilidade.

O que significa Netzor

Notzer (do hebraico נוֹצֵר)

O guardião, quem preserva o que lhe foi confiado. Preservamos o que o fundador construiu ao longo de décadas: o legado, os empregos, os clientes e a marca.

Netzer (do hebraico נֵצֶר)

Um ramo novo que cresce de raízes firmes. A partir dessa base, fazemos a empresa crescer com gestão, investimento e eficiência operacional.



O que acontece com a empresa depois da venda

O nosso plano parte do que fez a empresa dar certo. Nome, equipe, clientes e fornecedores são a base, e as mudanças vêm depois de entendermos o negócio por dentro.

Uma única empresa

Vamos comprar uma empresa e dedicar a ela todo o nosso tempo. Ela não entra em um portfólio.

Nós dois na operação

Dividimos o comando como Co-CEOs, em tempo integral, na sede da empresa, onde quer que ela esteja.

Continuidade

Não vamos incorporar a sua empresa a outra nem revendê-la no curto prazo.

Transição combinada

A forma e a duração da sua participação depois da venda são definidas com você.

O que levamos para a empresa

Gestão e conselho	Orçamento, indicadores e controles financeiros, com um conselho de administração que se reúne desde as primeiras semanas depois do fechamento.
Eficiência operacional	Processos redesenhados, rotinas padronizadas e indicadores acompanhados toda semana, para a operação entregar mais com a mesma estrutura.
Plano de crescimento	Um plano de onde crescer, com quais clientes e com que investimento, a partir do que os seus clientes mais valorizam. Somos nós que o executamos, dentro da empresa.
Tecnologia e dados	Automação de processos e uso dos dados da própria empresa, com a experiência que temos em produtos digitais no Mercado Livre.
Força comercial	Estrutura de vendas para crescer com os clientes atuais e conquistar novos.

Como nos comparamos a outros compradores

	Netzor Capital	Comprador estratégico	Fundo de private equity
Quem negocia com você	**Os mesmos sócios que vão administrar a empresa**	Equipe de fusões e aquisições do grupo	Equipe de investimento do fundo
Quem administra depois da compra	**Nós dois, como Co-CEOs, em tempo integral**	Executivos do grupo comprador	Executivos mantidos ou contratados, acompanhados pelo fundo
Foco	**Uma única empresa**	Uma operação entre outras do grupo	Uma empresa entre várias do portfólio
Marca e equipe	**Base do plano de continuidade**	Podem ser integradas à estrutura do grupo	Seguem o plano do fundo para a empresa

Buscamos empresas B2B lucrativas, de fundador ou de família, em momento de sucessão

Lucro operacional e margem são requisitos mínimos; os demais critérios são avaliados em cada caso.

R$ 10 mi

Lucro operacional (EBITDA) acima de R$ 10 milhões por ano

15%

Margem EBITDA de 15% ou mais, sustentada nos últimos três anos

Compra de 100%, ou com o dono mantendo uma participação de menos de 20%

Empresas de qualquer região do Brasil



O que também olhamos

Clientes que voltam	Receita recorrente ou por contrato, de preferência com reajuste anual pela inflação.
Carteira diversificada	Nenhum cliente acima de cerca de 20% do faturamento.
Pouco investimento em ativos	Negócios que crescem sem exigir investimento pesado em máquinas, frota ou imóveis.
Posição defensável	Liderança ou espaço próprio no seu nicho.
Transição preparada	Uma segunda linha de gestão capaz de tocar o dia a dia e um fundador disposto a ficar por perto como conselheiro, em geral de 6 a 18 meses.

Setores de interesse especial



Software e serviços de tecnologia para empresas

Sistemas para corretoras de seguros, laboratórios e clínicas, logística, concessionárias, agronegócio e condomínios; serviços gerenciados de TI.



Serviços de saúde e benefícios

Saúde e segurança do trabalho, corretagem e administração de benefícios corporativos, recuperação de glosas e locação de equipamentos médicos.



Serviços ambientais

Operação de tratamento de água e efluentes industriais, resíduos industriais e perigosos, licenciamento e monitoramento ambiental, logística reversa.

Outros setores B2B também são avaliados.

Fora do escopo: participações apenas minoritárias, empresas B2C, empresas em reestruturação ou com prejuízo, negócios que exigem muito capital e empresas que dependem de um único pagador do setor público.

Assessores, contadores e advogados que acompanham uma empresa com esse perfil também podem falar diretamente conosco.

Um processo discreto, em cinco etapas

Dizemos com antecedência o que vamos pedir em cada etapa, e ninguém da sua equipe, dos seus clientes ou dos seus fornecedores é informado sem a sua decisão.

Prazo típico: de 4 a 6 meses da conversa inicial ao fechamento, com a proposta por escrito nos primeiros 1 a 2 meses. O ritmo depende de você e de quão rápido as informações ficam prontas.

01 Conversa inicial

Cerca de 30 minutos, presencial ou por vídeo, sem documentos e sem compromisso. Contamos quem somos e entendemos o seu momento e o que é importante para você na venda.

02 Confidencialidade e primeiros números

Assinamos um acordo de confidencialidade e pedimos só o essencial: demonstrativos gerenciais dos últimos três anos, receita por cliente e organograma.

03 Proposta

Apresentamos uma proposta por escrito (carta de intenções) com valor, forma de pagamento e o seu papel depois da venda, para você avaliar com os seus assessores. Com a carta assinada, combinamos um período de exclusividade para a diligência.

04 Diligência e contratos

Análise financeira, fiscal, jurídica, comercial e operacional, com assessores dos dois lados, organizada para pesar o mínimo na rotina da empresa.

05 Fechamento e transição

Assinatura, pagamento e um plano de transição para equipe, clientes e fornecedores, combinado com você.

O que os donos costumam perguntar

Conversar com vocês me compromete a vender?

Não. A conversa não abre um processo de venda e não pede documentos. Você pode falar conosco só para entender como funciona e o que um comprador olha numa empresa como a sua.

O que é um search fund?

É um modelo em que investidores especializados apoiam empreendedores para encontrar, comprar e administrar uma única empresa; quem compra passa a ser o principal executivo dela. Surgiu nos Estados Unidos em 1984 e é estudado há décadas por Stanford, pelo IESE e por outras universidades renomadas. Mais de mil search funds já foram lançados no mundo.

Preciso sair da empresa no dia da venda?

No fechamento, a gestão passa para nós dois. Você continua por perto como conselheiro, em geral de 6 a 18 meses, para passar o conhecimento do negócio, sem responsabilidade pelo dia a dia. A forma e a duração são combinadas com você.

Posso continuar sócio?

Sim. Você pode manter uma participação de menos de 20%.

Como vocês chegam ao valor?

Partimos do lucro operacional dos últimos três anos, ajustado por itens que não se repetem, das perspectivas do negócio e do valor de transações recentes de empresas comparáveis. A proposta vem por escrito, com valor e forma de pagamento, antes da diligência.

Como é feito o pagamento?

A forma de pagamento faz parte da proposta por escrito. Ela segue as práticas comuns em aquisições de empresas desse porte e é ajustada, dentro delas, às suas necessidades de liquidez. O capital da compra vem de investidores especializados em search funds, reunidos a cada aquisição.

Posso envolver o meu assessor, contador ou advogado?

Sim. Conversamos com você diretamente ou por meio do seu assessor, desde o primeiro contato.

O que acontece com os funcionários e com o nome da empresa?

O nosso plano parte da continuidade da marca, da equipe e das relações com clientes e fornecedores. Na transição, combinamos com você como e quando cada grupo fica sabendo da mudança.

Conversa confidencial com os sócios

Marque um horário na agenda, escreva para um de nós ou use o formulário do site. Quem responde somos nós mesmos, em até 48 horas. Tratamos cada contato com sigilo, antes mesmo de qualquer acordo de confidencialidade.

Marcar uma conversa de 30 minutos

Você escolhe o dia e o horário na agenda do Kaio. A conversa marcada pela agenda é por vídeo.

Kaio Pereira

Sócio-Gestor

kaio.pereira@netzorcapital.com

Walison Freitas

Sócio-Gestor

walison.freitas@netzorcapital.com

As informações deste material têm caráter institucional e não constituem oferta de valores mobiliários.