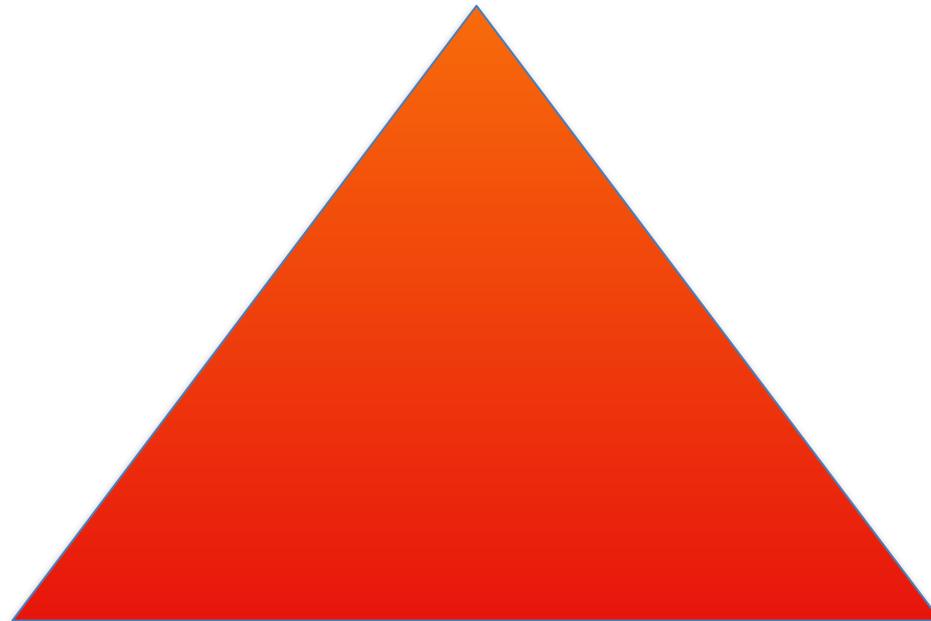




TERRA BOA BRASIL

Management & Advisory

Fusões e Aquisições



Management

Finanças
Corporativas



Terra Boa Brasil

- A Terra Boa tem vasta experiência em gestão de empresas, turnarounds, finanças corporativas mercado de capitais e otimização de portfólio de empresas
- Seus sócios atuaram como executivos em empresas multinacionais e nacionais nos segmentos químicos, papel e celulose, serviços, bens de consumo duráveis, varejo, alimentos e serviços financeiros
- Extensa experiência em fusões & aquisições, reestruturação de empresas e desenvolvimento de soluções financeiras e otimização de portfólio
- Possuem extenso networking junto ao mercado investidor, de capital e dívida, tanto os investidores estratégicos quanto os financeiros (bancos, Private Equity Funds, Venture Capital Funds, Family Offices, dentre outros)



Fusões e Aquisições

- **Sell Side**
 - Preparar empresas para venda visando a maximização de valor
 - Liabilities
 - Estrutura da dívida
 - Posicionamento estratégico
 - Estrutura operacional
 - Governança
 - Preparação de teaser e Information Memorandum
 - Road Show local e/ou internacional
 - Seleção de interessados e negociação
 - Suporte durante o fechamento



Fusões e Aquisições

- **Buy side**

- Identificação de ativos alinhados com a estratégia do interessado
- Valuation
- Análise e ranqueamento dos ativos
- Negociação
- Suporte no fechamento



Finanças Corporativas

- Reestruturação de Dívida
- Alternativas de capitalização
 - Instrumentos de crédito
 - Venda Parcial da Empresa
 - Lease Back
- Governança corporativa & compliance
- Otimização de patrimônio de acionistas

Management

- Interim Management ou Suporte a Direção da Empresa
 - Turnaround e/ou Maximização do valor da empresa
 - Foco na otimização do patrimônio dos acionistas
 - Alinhamento estratégico
 - Right Sizing
 - Disciplina operacional
 - Adequação da cultura corporativa
 - Foco nos resultados de curto e longo prazo
 - Agressividade comercial
 - Cost consciousness
 - Aderência a estratégia



Management

- Sucessão & Governança
 - Desenvolvimento de programas de sucessão e governança
 - Alinhamento de sócios e herdeiros
 - Estratégias de gerenciamento de portfólio
 - Family Office
 - Conselho de família
 - Protocolos de perenização de riqueza



Credenciais dos Sócios

José Tardeli Filho

Sócio da Terra Boa graduado em Engenharia Química pela Escola Politécnica da USP, mestrado em Administração Industrial pela Fundação Vanzolini – USP. Tem cursos de extensão na Sloan Business School e na Harvard Business School. Vasta experiência, no Brasil e no exterior, como executivo em renomadas empresas tais como: Dow Chemical, Metalúrgica Prada. Foi o principal executivo para a América do Sul na Imerys. Tem comprovada experiência em estruturação e gestão de negócios, otimização de operações e desenvolvimento de operações financeiras.

Laurent Lombardini

Associado da Terra Boa – Engenheiro (Ecole Centrale Paris), Contador (Diplôme d'Etudes Comptables Supérieures), Economista (Licence es-Sciences Economiques Université de Paris 1 – Panthéon Sorbonne). Foi diretor financeiro de varias multinacionais, tais como Rhodia Agro, Aventis CropScience e Imerys. Sólida experiência em fusões e aquisições, reestruturação e turnaround de empresas.



Credenciais dos Sócios

Luciano Araujo

Associado da Terra Boa - Administrador de Empresas (Unip/98). Trabalhou por +20 anos na indústria de alimentos e varejo comandando a implantação de unidades fabris. Ampla experiência comercial na área de varejo no Mercado Nacional e Internacional. Grande experiência em gestão empresarial e negocial em processos Turnaround, recuperação e reestruturação de empresas. Atualmente atua na área de prospecção e captação de novos negócios e oportunidades comerciais nacionais e internacionais

Luiz Carlos Gomes Sigolo

Graduado em Engenharia Civil pela Fundação Armando Álvares Penteado - FAAP - São Paulo/SP. MBA em Telecomunicações pelo IBMEC - Belo Horizonte/MG. Cursos de Intensivo de Administração de Empresas pela Fundação Armando Álvares Penteado - FAAP - São Paulo/SP. Curso de Especialização em Scienza dei Materiali - Politecnico di Torino – Turim/Itália. Curso de Formação de Gestores pela Fundação Dom Cabral - Belo Horizonte/MG. Curso de Gestão em Qualidade Total pelo Prof. Vicente Falconi – Belo Horizonte/MG. Mais de vinte anos de experiência em VENDAS, PLANEJAMENTO, IMPLANTAÇÃO E GESTÃO de áreas comerciais, voltado para desafios e resultados. Experiência como executivo em negócios próprios e em renomadas empresas tais como: TIM e Oi. Desenvolvimento de canais de vendas diretas e indiretas, para empresas de grande e médio porte, atuando em mercados de forte concorrência sobretudo em “vendas consultivas”. Elaboração e análise de Planos de Negócios, Planejamento Estratégico, Planos de Vendas, bem como, gestão completa de empresas e unidade de negócios, atuando diretamente na elaboração de propostas e negociação direta com clientes.

Exemplos de Projetos

EDK mineração

Venda parcial para
a Sibelco

R\$ 30 millions



Aquisição

R\$ 30 millions



Suporte e direção
da empresa



Estratégia de desenvolvimento
Destramento do EBITDA



Reestruturação financeira e
Venda para investidores estratégicos

R\$450 millions



Gestão de empresa e
Venda para Grupo Mundial

R\$70 millions



Gestão de empresa e
Venda para GP Investments

R\$ 500 millions

