



# 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

