



# Treinamento Interprofissional

Conhecendo todas as áreas da empresa.



**FERCIEN**<sup>®</sup>  
FERRARI

**“Dificuldades preparam pessoas comuns para  
destinos extraordinários”**

**C. S. Lewis**

# Cronograma

O que iremos aprender hoje?

01 Apresentação e integração

02 O início de um sonho

03 Comercial

04 **Avaliação Econômica e M&A**

05 Avaliação Imóveis Urbanos e Rurais

06 Avaliação Máquinas

07 Avaliação Vida Útil

08 Organização Patrimonial

09 Oxija

10 Recurso Humanos

11 Financeiro

12 ISO

Bem-vindos,  
**pessoal.**



TEMA DE HOJE:  
TAS/M&A

# O que vamos ver (9 slides):

Um pouco de história

Questões estratégicas e desafios

Resultados

Soluções

Evolução e Cases

Comunicação e visão das áreas.

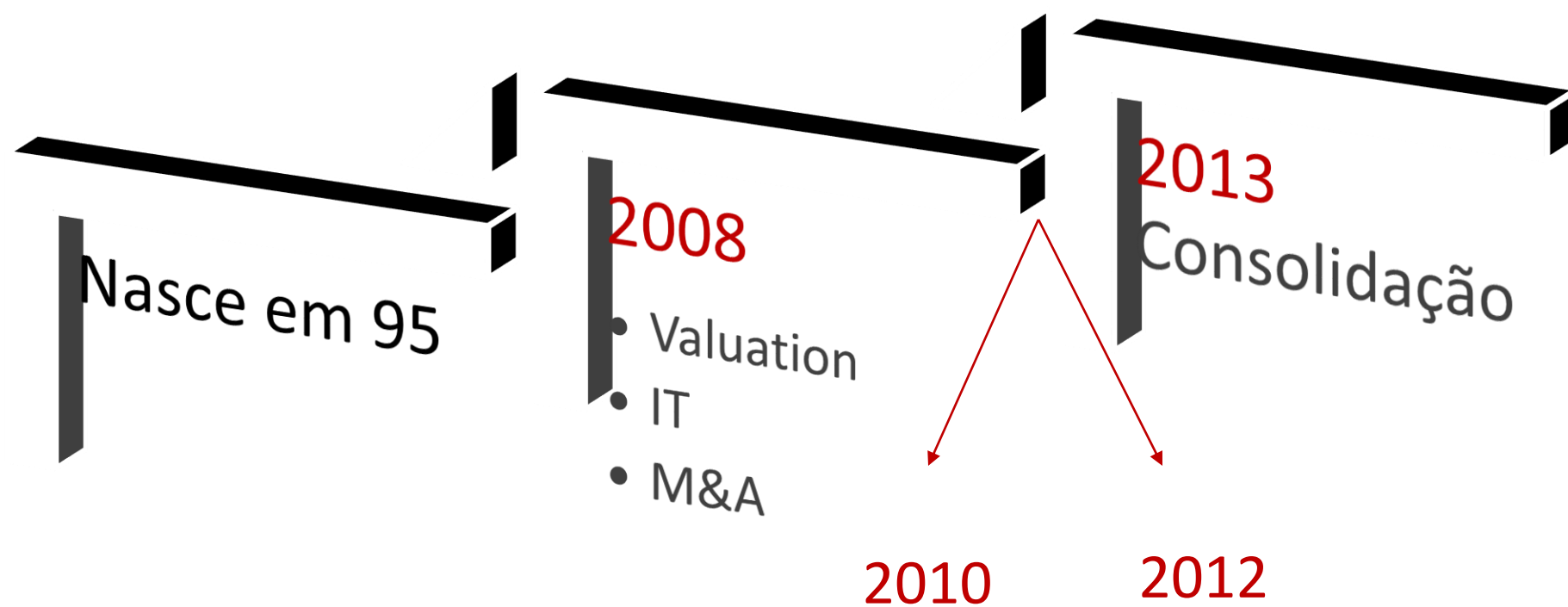
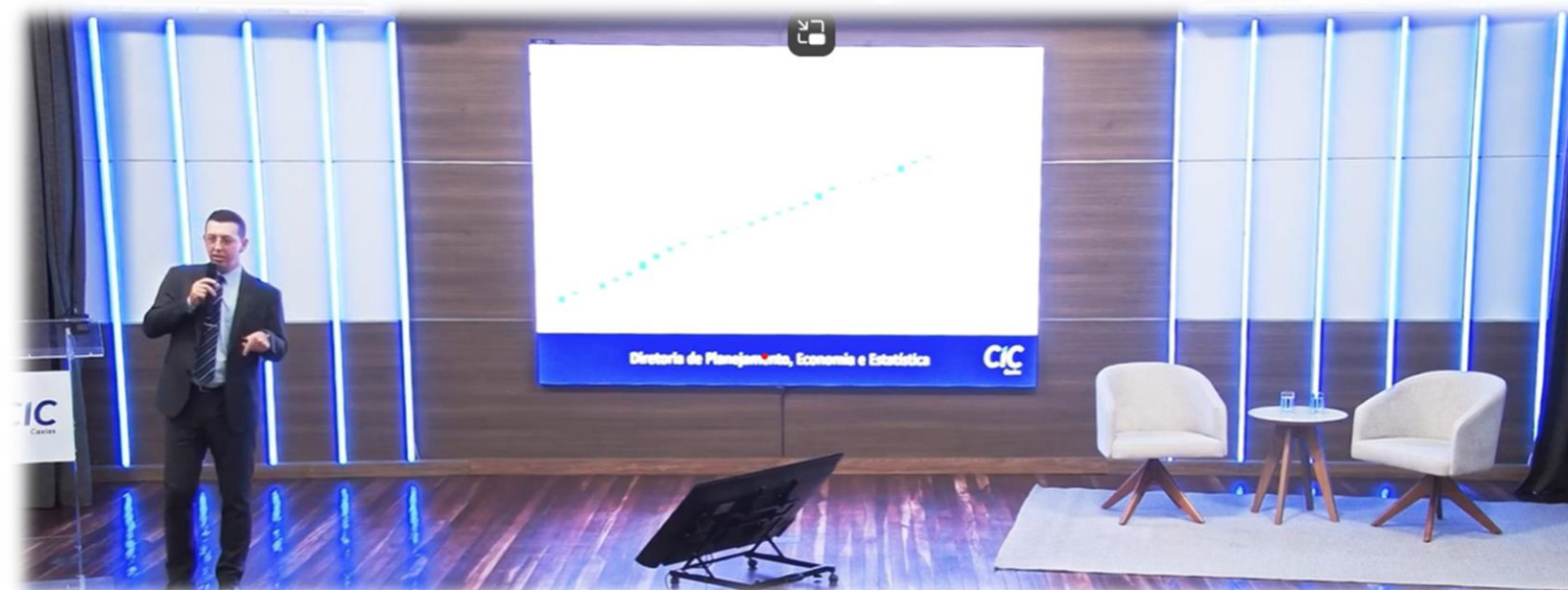
Desenvolvimento da Equipe

Abraços.

**Equipe Tas/M&A**



# Um pouco de história



# Desafio – o combustível para o sucesso:

## A Micro estratégia alicerçada em:

- 1) Fortificar a qualidade dos trabalhos, aperfeiçoando modelos e qualificando o time, tanto tecnicamente, quanto fatores como comunicação e network;
- 2) Ampliar a rede de relacionamentos, se tornando presente na mente de clientes como um pilar em soluções financeiras para operações societárias e de crescimento.

## A Macro estratégia alicerçada em:

- 1) Reforçar a equipe em outras fontes de recursos financeiros, funds, M&A e Legal;
- 2) Desenvolvimento de aplicações que possibilitem Ampliar e Qualificar as fontes de informação.
- 3) Sem fronteiras.

**Fercien<sup>®</sup> é solução para negócio!**

**Imobilizado é uma das etapas do processo**

## Orientação de Curto Prazo é alicerçada em:

- 1) Reserva de período específico para pesquisa e discussão sobre modelos, técnicas e dados;
- 2) Desenvolvimento e capacitação de equipe ao que tange comunicação, apresentações e técnicas de vendas;
- 3) Circuito de apresentações das soluções;
- 4) Geração de conteúdo e marketing digital;
- 5) Desenvolvimento de novos parceiros nas áreas financeiras e legal, conforme necessidade.

## Orientação de Longo Prazo é alicerçada em:

- 1) Especializar a equipe em transações societárias, desde a estratégia, modelagem, fontes de recursos e legal;
- 2) Desenvolvimento e ampliação de banco de informações, para uso e fonte de pesquisa para terceiros;
- 3) Participação em instituições, associações, etc. focadas em transações e negócios, estando presente nas discussões, melhorias e orientações publicadas ao mercado;
- 4) Desenvolvimento de parcerias internacionais;
- 5) Presença no mercado internacional.

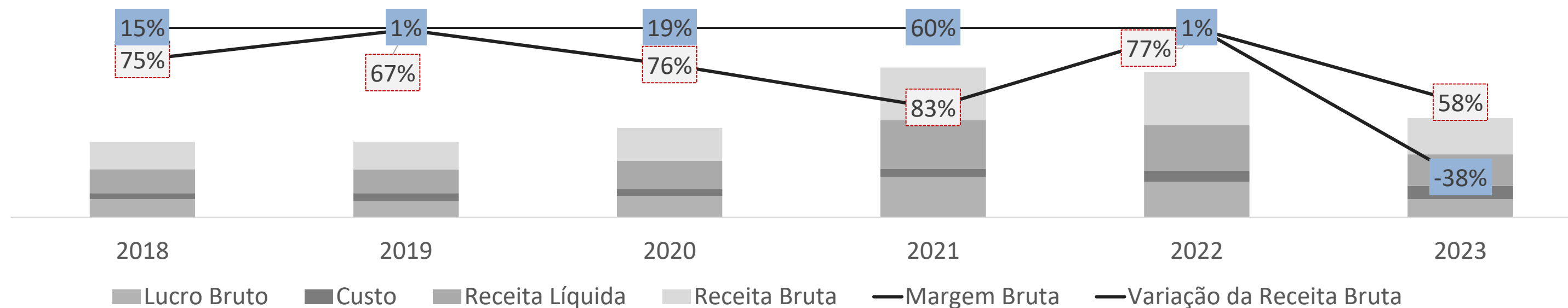
# Desafios e Oportunidades:

## SWOT

	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Abertura de mercados;</li> <li>- Novos parceiros de mercado;</li> <li>- Aperfeiçoamento de conhecimento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Valor X Preço;</li> <li>- Visibilidade e relacionamento;</li> <li>- Não conseguirmos criar equipe para suporte aos serviços;</li> </ul>
FORÇAS	<u>ALAVANCAR</u>	<u>DEFESA</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rede considerável e ramificada de relacionamento;</li> <li>- Conhecimento multidisciplinar;</li> <li>- Penetração via serviços.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilizar nossas redes de relacionamento para abrir novos mercados, agregando novos parceiros de negócio, principalmente a nível estratégico e internacional. Aperfeiçoar conhecimento específico com metodologias mundiais e expandir a força de conhecimento multidisciplinar que a empresa tem, interno e por parceiros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabalhar as questões internas para transmitir valor da empresa e seus serviços. Demonstrar valor através de uma vasta rede de relacionamento (referência), expandir o Conhecimento multidisciplinar aumentando a produtividade e valor agregado, para reduzir o custo marginal, aumentando o investimento para novos entrantes, além disso pesquisas e estudos substitutos aos nosso serviços.</li> </ul>
FRAQUEZAS	<u>LIMITAÇÃO</u>	<u>PROBLEMA</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concorrentes com relacionamento internacional forte;</li> <li>- Concorrentes reconhecidos como Advisors;</li> <li>- Maior conhecimento específico;</li> <li>- Mais experiência e rede de relacionamento estratégica possivelmente maior que a nossa;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nosso relacionamento é médio e a nível nacional e contábil;</li> <li>- Desenvolver estratégia para colocar a marca como empresa de M&amp;A ou desenvolver negócio específico para este fim;</li> <li>- Capacitar as equipes para que os trabalhos entreguem valor;</li> <li>- Desenvolver e manter relacionamentos nacionais e expandi-los para outros países.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vender internamente o conceito de valor, fugindo do preço, aumentando o valor agregado de serviços e reduzindo o custo marginal.</li> <li>- Romper as barreiras de ser conhecida apenas com empresa gestão de ativos, criar esta rede internacional que dê sustentação a esta comunicação abrindo oportunidades.</li> </ul>



# Desempenho Atual:



- **2018** – Projetos de PPA (Aquisição Internacional);
- **2021** – 1º ano acima de BRL 1 Mil;
- **2023** – Grande reforço para o time - contratamos o Jonas;
- **2024** – Perdemos o Gustavo;
- Dedicamos aos projetos de M&A.

# Soluções Fercien®:

## Normativos

- PPA
- Impairment Test
  - Goodwill
  - Assets
- FIP
- Vida Útil de Intangíveis
- Ativos Biológicos
- Stock Options

## Business

- Transações Societárias – M&A
- Preparação para transações
- Planejamento Estratégico
- Projeto de Viabilidade Econômico Financeira - BP
- Due Diligence
- Avaliação de Intangíveis
- Gestão Baseada em Valor

Ferramenta >>>> Valuation

# Projetos e Iniciativas:

## Melhorias

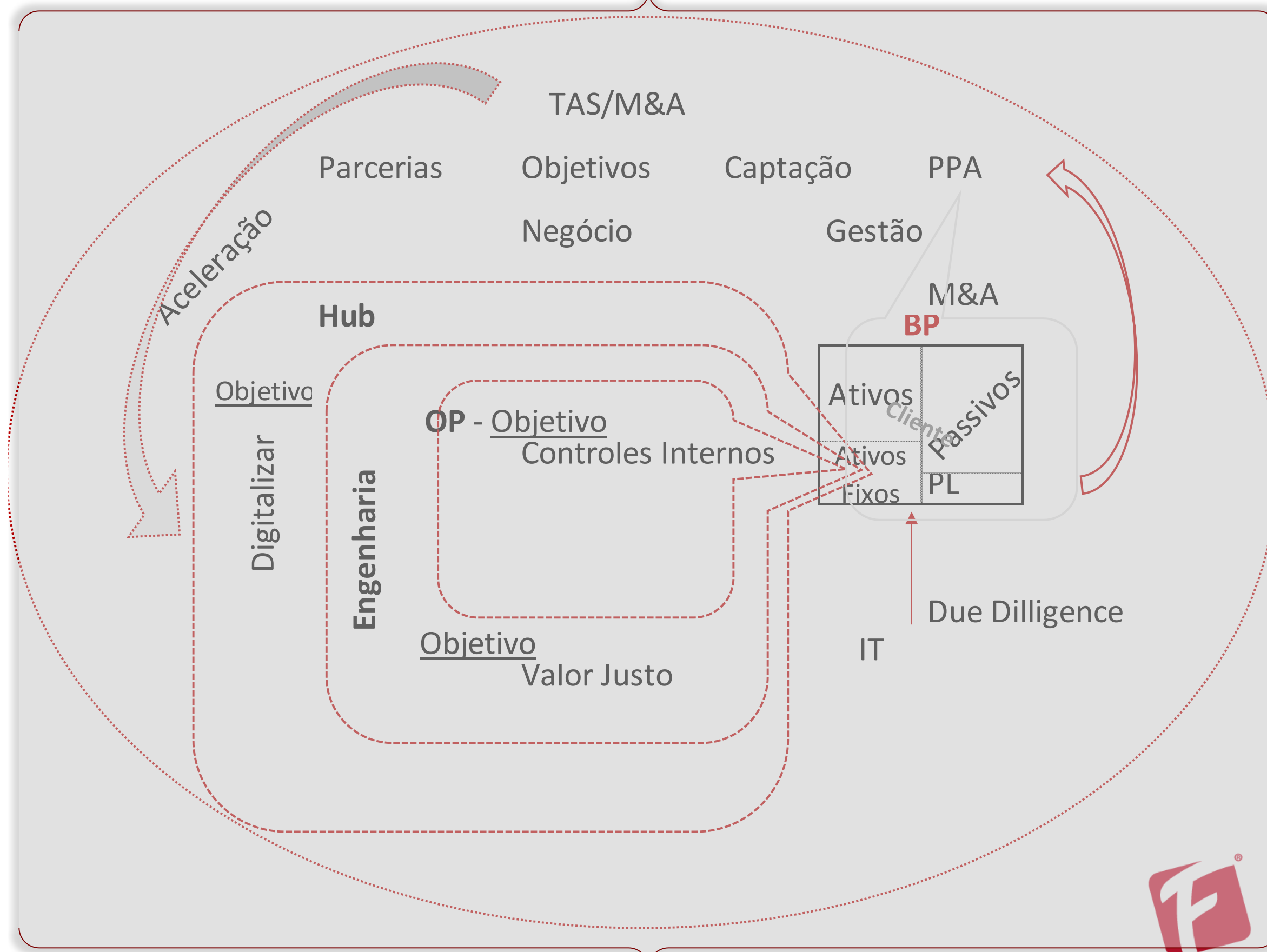
- Evolução constante nos materiais e métodos;
- Reunião periódica com a equipe na sexta e envio de status aos clientes;
- Reuniões periódicas com clientes, parceiros e investidores
- Autonomia do time
- Geração interna de novos negócios

## Cases

- APS;
- Hengst;
- Progen;
- Rede Sim;
- RodOil;
- Randon.

# Colaboração e Comunicação:

Cliente



Cliente

# Desenvolvimento da Equipe:

## Técnico

o básico de nossa existência é a busca incessante pela excelência



## Comercial

todo o processo é uma venda ou negociação

## Comunicação

a base para o sucesso nos dois pontos anteriores

# Conclusão:

- ***Desafios Futuros e Metas:***

- Fercien como visão para negócio e não apenas para imobilizado;
- 2026 ter 20 + negócio acima de BRL 100Mi;
- 2030 posicionamento internacional;
- Equipe autônoma, da conquista de clientes a entrega da solução.

# Missão da FERCIEN®



Promover soluções tecnológicas e inovadoras para gestão estratégica de ativos e operações M&A.

# Valores da nossa empresa

- 1** **Ética:** agir com integridade, honestidade, transparência e responsabilidade com todos.

---

- 2** **Profissionalismo:** assumir responsabilidades, buscando atender as necessidades do cliente, com independência, credibilidade e imparcialidade.

---

- 3** **Comprometimento:** envolver-se além da expectativa.

---

- 4** **Inovação:** aprender, mudar e melhorar sempre.

---

- 5** **Qualidade:** aplicar a melhoria contínua em todos os processos, para buscar a excelência.

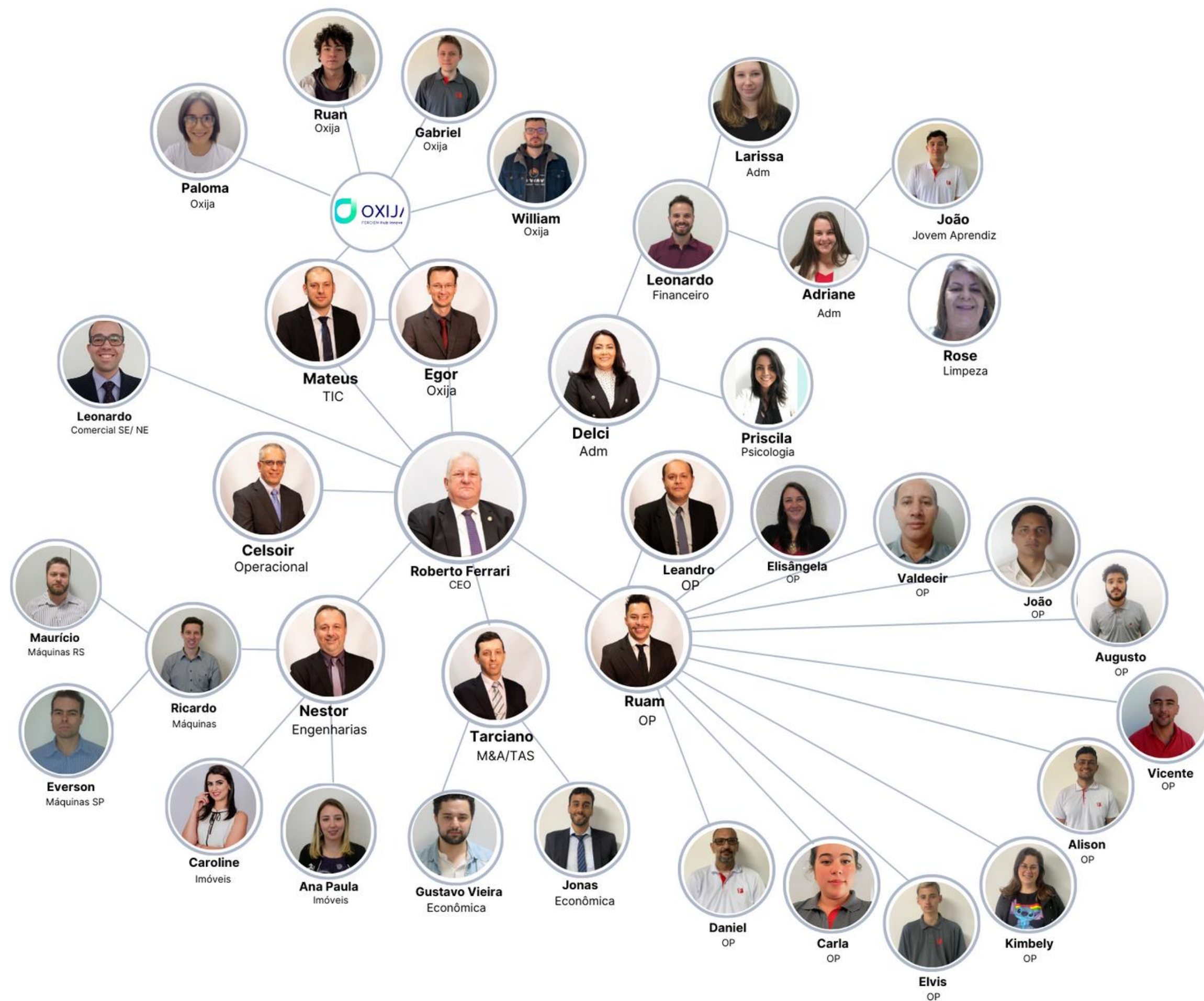
---

- 6** **Geração de valor:** é a medida da eficácia do trabalho dos nossos colaboradores e essencial para o desenvolvimento e perpetuação da empresa.



# Organograma

## ORGANOGRAMA FUNCIONAL



Conheça a nossa

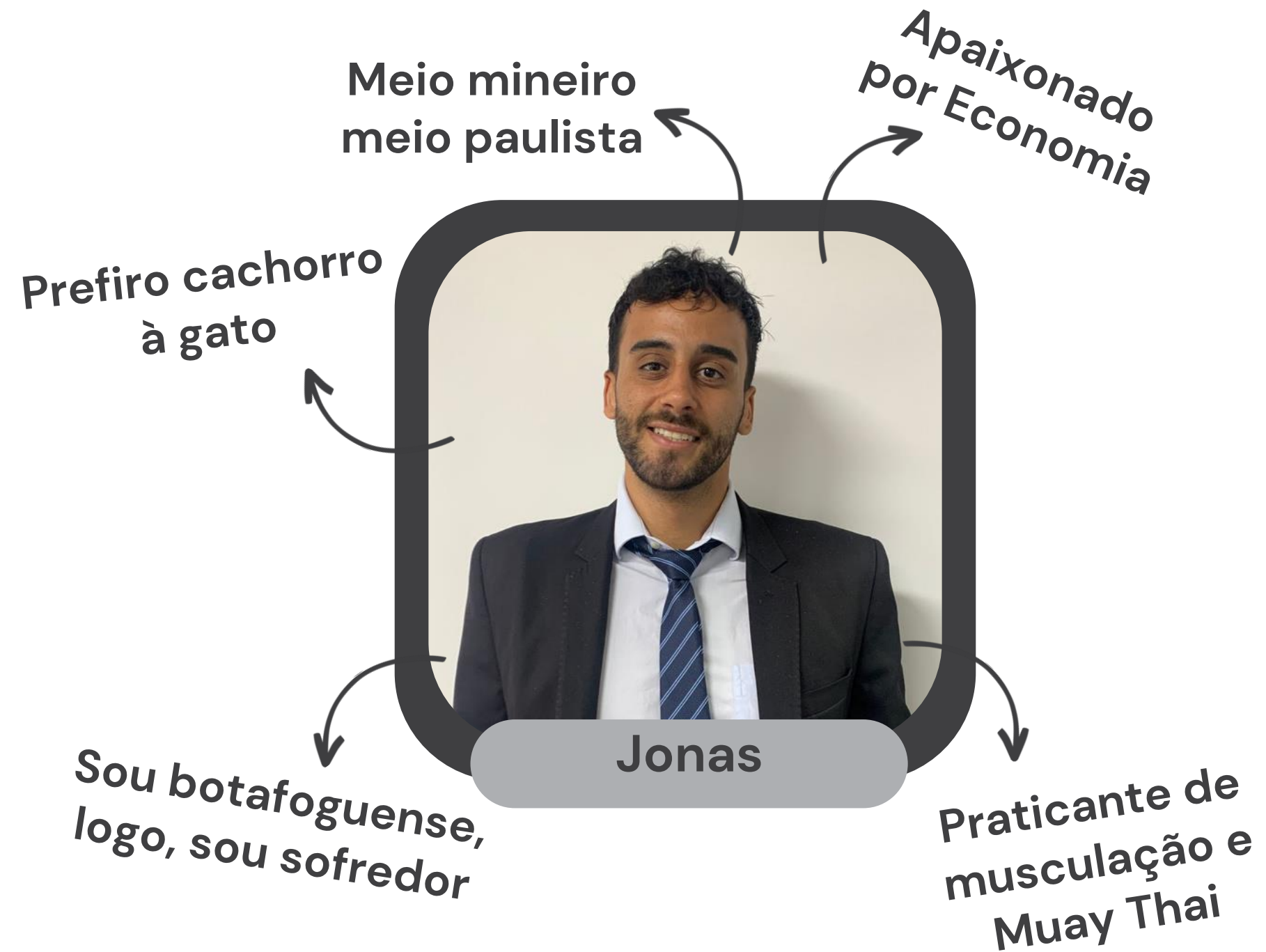
equipe!



**Setor**

**M&A / T&A**

# Membrros de nossa equipe



# Membros de nossa equipe





Obrigado.