

# CS *Partners.*

Assessoria financeira estratégica para empresários em momentos decisivos. Venda de empresas, captação de recursos e valuation.

## ESPECIALIZAÇÃO

M&A · Captação · Valuation

## PORTE

Médio porte · R\$10M+ faturamento

## ATUAÇÃO

Brasil · Todo o território nacional

## A BOUTIQUE

# Uma assessoria próxima, técnica e *orientada a valor*.

A CS Partners é uma boutique de assessoria financeira estratégica especializada em venda de empresas (M&A), captação de recursos e valuation.

Atuamos ao lado de empresários em momentos decisivos, com uma assessoria próxima, personalizada e orientada à geração de valor em cada transação.

Nosso foco não está apenas em fechar operações – está em construir relações de longo prazo baseadas em **confiança, qualidade técnica e alinhamento de interesses**.

*"Não tratamos a venda de uma empresa como uma transação isolada. É um momento de vida — e merece ser conduzido com essa seriedade."*

CLAUDIA SALDANHA ZETTERMANN · FUNDADORA

## 8+

ANOS DE EXPERIÊNCIA

## Dezenas

DE TRANSAÇÕES ACOMPANHADAS

### DIFERENCIAIS

- Assessoria direta da fundadora em todas as etapas
- Processo estruturado e metodologia própria
- Foco em maximizar o valor – não apenas em fechar
- Confidencialidade absoluta durante todo o processo
- Relacionamento de longo prazo, não transacional

### PERFIL DAS EMPRESAS ATENDIDAS

Empresas de médio porte em momentos de transformação, crescimento ou sucessão. Faturamento a partir de **R\$ 10 milhões anuais**, qualquer setor, todo o Brasil.

CS

## Claudia Saldanha

Fundadora · CS Partners  
& Aurum Deal Flow

M&amp;A

FINANÇAS CORPORATIVAS

VALUATION

CAPTAÇÃO

MIDDLE MARKET

8+

ANOS EM M&amp;A

3

LADOS DE UM DEAL

500M+

EM TRANSAÇÕES

### AURUM DEAL FLOW

Fundadora também da Aurum Deal Flow – iniciativa de inteligência operacional para boutiques de M&A, com ferramentas, metodologias e soluções de IA aplicada ao setor.

### TRAJETÓRIA E EXPERIÊNCIA

Claudia Saldanha tem mais de oito anos de experiência em finanças corporativas, estratégia e M&A, tendo participado de dezenas de transações – desde deals de médio porte até operações acima de R\$ 100 milhões.

Sua trajetória inclui passagem pelo **time de M&A do GPA – Grupo Pão de Açúcar**, um dos maiores conglomerados varejistas do Brasil, onde atuou em processos de aquisição e desinvestimento.

### O DIFERENCIAL DA VISÃO 360°

Ao longo da carreira, Claudia esteve nos **três lados de uma transação: como advisor, como compradora e como vendedora**. Essa experiência completa é rara no mercado – e faz diferença na prática. Saber o que o comprador está pensando, conhecer o processo de aprovação interna e onde as negociações costumam travar permite conduzir os deals com maestria.

A maior parte da sua experiência se concentra no **middle market brasileiro** – empresas com faturamento entre R\$ 10M e R\$ 300M – o que significa entender as particularidades, os desafios e a dinâmica real das empresas de médio porte: governança em construção, dependência de sócios, documentação em processo de organização e compradores com processos de aprovação diferentes dos grandes fundos.

*"Já fui advisor, já estive no lado comprador e já estive no lado vendedor. Isso muda completamente a forma como você conduz uma negociação — porque você sabe o que está passando pela cabeça de cada parte."*

CLAUDIA SALDANHA ZETTERMANN · FUNDADORA, CS PARTNERS

## SERVIÇOS

# Três frentes. Um fio condutor: *gerar valor para o empresário.*



## SERVIÇO 01

## Venda de Empresas — M&A

Assessoramos empresários durante todo o processo de venda – da preparação até a negociação e conclusão da transação. Conduzimos cada etapa com estrutura, metodologia e presença ao lado do empresário.

- Preparação e organização da empresa para venda
- Mapeamento e abordagem de compradores estratégicos
- Coordenação de due diligence e negociação do contrato de compra e venda



## SERVIÇO 02

## Captação de Recursos

Apoiamos empresas na estruturação e condução de processos de captação junto a investidores, fundos de private equity, venture capital e instituições financeiras.

- Estruturação da tese de captação e materiais
- Mapeamento de investidores-alvo
- Condução das rodadas de negociação e acompanhamento até o fechamento



## SERVIÇO 03

## Valuation

Elaboramos laudos de avaliação econômica para apoiar empresários em decisões estratégicas, reorganizações societárias, planejamento sucessório e negociações.

- Avaliação por múltiplos de mercado e DCF
- Laudos para reorganizações societárias
- Avaliações para planejamento sucessório e para entrada ou saída de sócios

## METODOLOGIA

# Um processo estruturado do início ao *fechamento*.

Um processo de venda bem conduzido leva entre 12 e 24 meses. Cada etapa importa – e a preparação define o resultado.

## PROCESSO DE VENDA – ETAPAS

- 01 Diagnóstico e preparação**  
Análise da empresa, identificação de pontos de melhoria antes de ir ao mercado, organização da documentação e definição da tese de valor.
- 02 Elaboração dos materiais**  
Teaser confidencial e Information Memorandum completo – documentos que representam a empresa ao mercado de forma profissional e objetiva.
- 03 Mapeamento e abordagem**  
Identificação dos compradores mais aderentes – estratégicos e financeiros – e abordagem estruturada com confidencialidade.
- 04 Negociação e due diligence**  
Recebimento e análise de propostas, negociação de termos, coordenação do data room e gestão da due diligence dos compradores.
- 05 Fechamento e conclusão**  
Estruturação e negociação do contrato de compra e venda, acompanhamento do closing e suporte pós-transação.

## O QUE DIFERENCIA NOSSA ATUAÇÃO

## PREPARAÇÃO ANTES DE IR AO MERCADO

Empresas bem preparadas vendem por mais. Dedicamos tempo à organização da empresa antes de qualquer abordagem para obtenção de melhor resultado.

## CONFIDENCIALIDADE ABSOLUTA

Todo o processo é conduzido com sigilo total. Compradores são abordados apenas após assinatura de NDA, e as informações da empresa são compartilhadas de forma graduada.

## IMPORTANTE SABER

Um processo de M&A bem conduzido leva **entre 12 e 24 meses** do início ao fechamento. Quanto antes o empresário começa a avaliar, mais opções tem – e mais valor pode ser gerado na preparação.

## O MOMENTO CERTO

# Quando faz sentido *iniciar uma conversa*?



Está pensando em vender nos próximos 2 a 3 anos  
Começar cedo dá para preparar a empresa,  
aumentar o valor e negociar com calma.



Está pensando em sucessão ou saída de sócios  
M&A pode ser a solução para ou quando há  
divergência entre sócios.



Sua empresa está em um bom momento  
Vender no topo é quando se obtém o melhor  
preço e as melhores condições.



Quer entender quanto vale a empresa  
Um valuation profissional é o ponto de partida  
seja para venda, captação ou planejamento  
estratégico.



Precisa captar recursos para crescer  
Private equity, venture capital ou debt.  
Estruturamos o processo e conectamos à base  
certa de investidores.



Quer entender as opções disponíveis  
Uma conversa inicial ajuda a entender o que é  
possível, o que faz sentido e qual seria o melhor  
caminho.

## PARA REFLEXÃO



A decisão de vender não precisa ser urgente para que valha a pena conversar. Na maioria dos casos, os empresários que obtêm os melhores resultados são os que **começaram a planejar antes de precisar**. Uma conversa inicial é sempre sem compromisso e estritamente confidencial.

# Vamos *conversar*?

A conversa inicial é sempre sem compromisso e estritamente confidencial. O objetivo é apenas entender o momento da sua empresa e avaliar se faz sentido avançar juntos.

PASSO 1

**Conversa inicial**

Apresentação mútua, entendimento do contexto e do momento da empresa.

PASSO 2

**Análise preliminar**

Avaliação do potencial e das alternativas disponíveis para a sua situação.

PASSO 3

**Proposta de trabalho**

Apresentação da abordagem recomendada, escopo e condições de parceria.

CONTATO

FUNDADORA

**Claudia Saldanha Zettermann**

SITE

[aurumdealflow.com.br/cs-partners](http://aurumdealflow.com.br/cs-partners)

LINKEDIN

Claudia Saldanha Zettermann

ATUAÇÃO

Todo o Brasil