



ELITE Brasil

**Conectando
empresas
ao capital**

sumário

ELITE – Overview	3
- O que?	4
- Para quem?	4
- Como?	4
Comunidade ELITE	5
- Presença global	6
- ELITE Global Alliance	6
- Rede heterogênea de empresas	7
- Acesso ao Capital	8
- Operações de destaque ELITE CLUB DEAL	8
Como funciona o ELITE?	9
- GET Ready	10
- GET Fit	10
- GET Value	10
- Diagnóstico de Maturidade – Growth Compass	11
- ELITE Club Deal - Plataforma	11
Perfil das Companhias ELITE	12
Benefícios para as companhias participantes	14
Programação	16
- GET Ready	17
- GET Fit	17
- GET Value	17
Workshops ELITE Brasil	18
- Cronograma dos módulos	19
- Módulo 1 – Estratégia de Crescimento	20
- Módulo 1 – Estratégia de Corporativa	22
- Módulo 2 – Inovação e Internacionalização	23
- Módulo 3 – Modelos Organizacionais e Governança Corporativa	25
- Módulo 4 – Plano de Negócio	28
- Módulo 5 – Fontes de Captação de Recursos	31
- Módulo 6 – Métodos de Avaliação de Empresas	34
- Módulo 7 – Capital Markets Masterclass	36
- Módulo 8 – Elaboração da Tese de Investimento	40
- Módulo 9 – Revisão Final	42
- Módulo 10 – Apresentação para Investidores	44
- Módulo Internacional – LONDRES	47



Overview

Overview

O ELITE acelera o crescimento de longo prazo oferecendo acesso a uma diversificada rede de contatos, um extenso leque de fontes de financiamento e um programa dedicado de treinamento para executivos e acionistas de companhias.



O que?

O ELITE é um programa que apoia companhias com grande potencial de crescimento a se prepararem e estruturarem para atingir este potencial através da troca de experiências, acesso a fontes de financiamento e educação em Mercado de Capitais.



Para quem?

O ELITE foi desenvolvido para as ambiciosas companhias com modelos de negócio sólidos, clara estratégia de crescimento e comprometimento em implementar mudanças indispensáveis para seu pleno desenvolvimento.



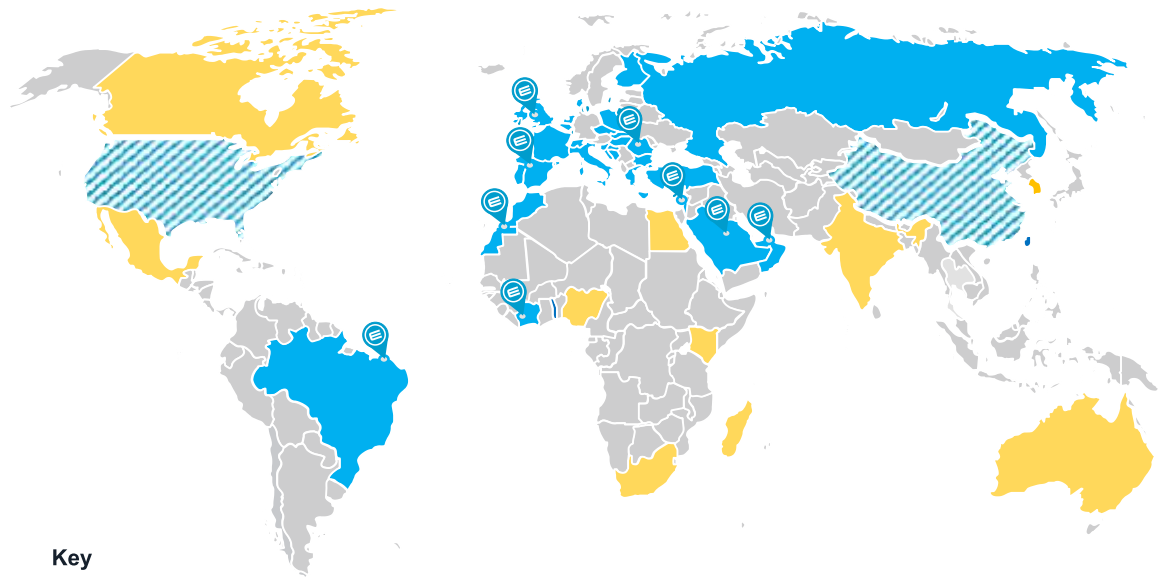
Como?

O ELITE oferece uma abordagem inovadora através do treinamento e promoção de relacionamento entre empresários, investidores e assessores do Mercado de Capitais.



Comunidade ELITE

Presença global



Key



ELITE Countries



ELITE MOU



Current Discussion

ELITE Global Alliance



IDMC - Instituto de Desenvolvimento do Mercado de Capitais



London Stock Exchange Group



Shenzen Stock Exchange



Casablanca Stock Exchange



Bourse Regionale de Valeurs Mobilières



Monsha'at – Autoridade Saudita para Pequenas e Médias Empresas



Turkish Enterprise and Business Confederation



Scale Up. S.A.L. – Alyafi Group



Budapest Stock Exchange

Rede heterogênea de empresas



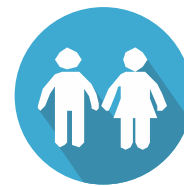
890
Companhias



36
Países



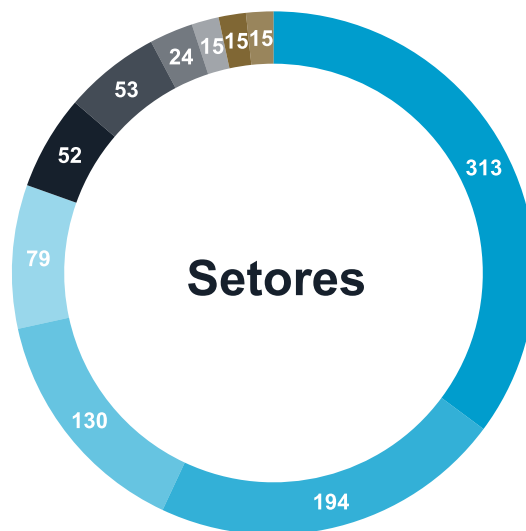
€66.4BN
Receitas Agregadas



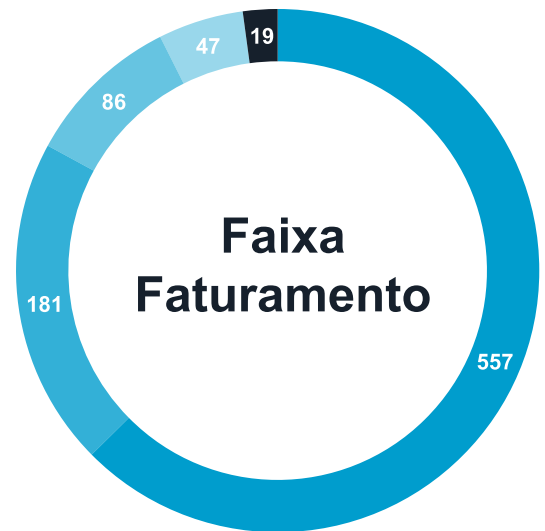
313,000
Funcionários



34
Setores



- Industrials
- Consumer Goods
- Technology
- Consumer Services
- Basic Materials
- Health Care
- Financials
- Utilities
- Oil & Gas
- Telecommunications



- <€50M
- €50-€100M
- €100-€200M
- €200-€500M
- >€500M

Acesso ao Capital

Destaques



M&A, Investimentos em Participações e Joint Ventures

280 operações de M&A e Joint Ventures envolvendo **144** Companhias ELITE.

133 investimentos de Private Equity e Venture Capital envolvendo **84** Companhias ELITE

Mercado de Capitais (Equity e Dívida)

280 operações de M&A e Joint Ventures envolvendo **144** Companhias ELITE.

133 investimentos de Private Equity e Venture Capital envolvendo **84** Companhias ELITE

* Corporate transactions include: M&A, JV, PE and VC deals, IPO

** Disclosed figures based on: PE/VC deals, IPOs and bond issuances (LSEG data)

Data period covers 1 January 2012 - 4 October 2017

Operações de destaque ELITE CLUB DEAL

Basket Bond – ELITE Itália



10 companhias ELITE da Itália realizaram a primeira emissão de Basket Bond da história do país com o suporte da plataforma ELITE CLUB DEAL

Montante captado: **€122 Mln**
Fechamento da Operação: **12 de dezembro de 2017**

eToro – Private Placement



Companhia eToro, companhia ELITE desde 2015, realizou captação em operação de Private Placement no valor de US\$ 100 milhões através da plataforma ELITE CLUB DEAL.

Montante captado: **US\$100 mi**
Fechamento da Operação: **21 de março de 2018**



Como funciona o ELITE?

Como funciona o ELITE?

O programa está estruturado em 3 fases:

GET Ready

1ª fase

Realização de Diagnóstico de Maturidade e início do programa de treinamento voltado para os executivos C-level e acionistas da companhia estimulando adoção de medidas práticas que visam evolução organizacional e avaliação de fontes de financiamento de longo prazo.

Duração
9 meses

GET Fit

2ª fase

Mentoria aliada a continuidade no programa de treinamentos preparando a companhia para ampliar capacidade de crescer e acessar oportunidades no Mercado de M&A e capitais

9 meses

GET Value

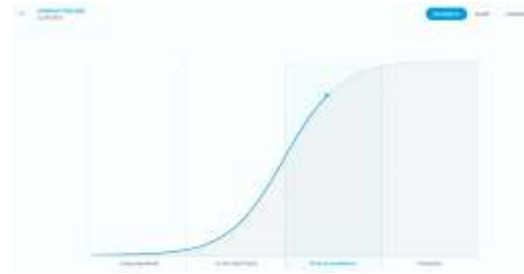
3ª fase

Capitalizar sobre as mudanças implementadas e intensificar network com comunidade ELITE a fim de acessar oportunidades de novos negócios e fontes de captação de recursos.

Sem limite
ELITE Alumni

Como funciona o ELITE?

Diagnóstico de Maturidade – Growth Compass



Ingresso em uma comunidade internacional de companhias ambiciosas e de rápido crescimento promovendo networking e novas parcerias de negócio.

À medida que as companhias avançam no Growth Compass elas recebem feedback personalizado, insights e aconselhamento pontual em como estruturar e fomentar o crescimento de sua companhia com base em melhores práticas gerenciais e benchmarks.



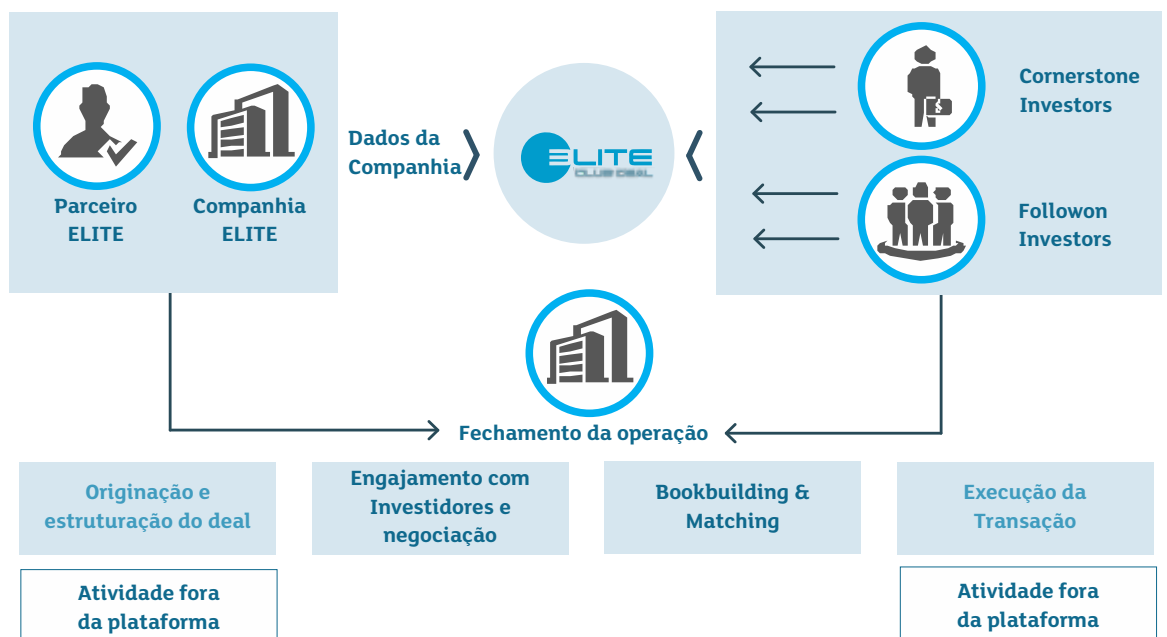
Diagnóstico em 10 dimensões

Companhias são guiadas tendo como base 10 fatores chave que impactam o crescimento e o acesso a capital. O Growth Compass apresenta feedback em tempo real, ajudando as companhias a compreender e atuarem nos fatores críticos ao crescimento.



ELITE Club Deal - Plataforma

ELITE Club Deal é uma plataforma de Private Placement que agiliza o processo de captação de recursos para companhias ELITE.





Perfil das Companhias ELITE

Perfil das Companhas ELITE

O ELITE atende companhias promissoras e ambiciosas, com sólidos modelos de negócio, claras estratégias de crescimento e com comprometimento para implementar úteis mudanças visando crescimento.

ELITE Perfil Requerido



Companhia ambiciosa e de reconhecida qualidade



Histórico de crescimento e negócio escalável



Comprometimento em participar do programa e motivada a implementar valiosas mudanças



Desejo de explorar novas fontes de financiamento a fim de acelerar o crescimento



Equipe de gestão de alta credibilidade



Benefícios para as companhias participantes

Benefícios para as companhias participantes



Network

Fazer parte de uma comunidade internacional de companhias ambiciosas de médio e grande porte, assessores do mercado financeiro e de capitais, investidores e escolas de negócio;



Acesso a Investidores

Ganhar acesso único a um grande leque de oportunidades de financiamento junto a um pool de mais de 200 investidores e instituições financeiras de todo o mundo;



Experiência Colaborativa

Interagir, aprender e dividir experiências com companhias com perfil similar em um ambiente colaborativo e inovador



Desenvolvimento Contínuo

Desenvolver e ampliar expertises que auxiliam nas tomadas de decisão relativas à estratégia e financiamento de seu negócio



Ganho de visibilidade

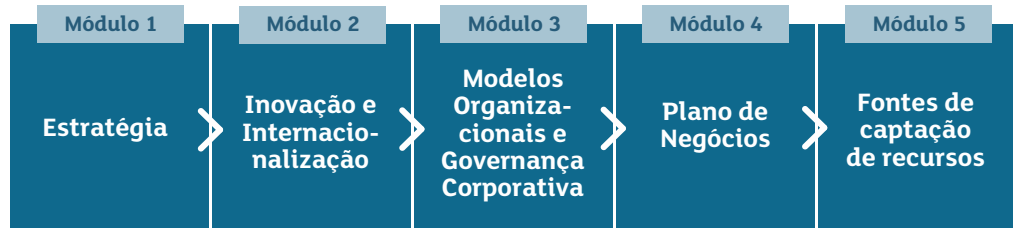
Aumentar sua visibilidade sendo parte de uma reconhecida comunidade internacional de empresas de alta qualidade e grande potencial



Programação

Programação

GET Ready



GET Fit



40 horas de sessões de mentoria individual

GET Value

Capitalizar sobre as mudanças implementadas e intensificar network com comunidade ELITE a fim de acessar oportunidades de novos negócios e fontes de captação de recursos.

Através do ELITE Allumini as companhias são convidadas a participar de eventos de networking e rodadas com investidores.



Workshops ELITE Brasil

Cronograma dos módulos

Título	Carga Horária (horas)
Módulo I - Estratégia de Crescimento	12
Módulo II - Inovação e Internacionalização	8
Módulo III - Modelos Organizacionais e Governança Corporativa	16
Módulo IV - Plano de Negócios	16
Módulo V - Fontes de Captação de Recursos e Planejamento Financeiro	16
Módulo VI - Métodos de Avaliação de Empresas	8
Módulo VII - Capital Markets Masterclass	20
Módulo VIII - Elaboração da Tese de Investimento	16
Módulo IX - Revisão Final	8
Módulo X - Apresentação para investidores	8
Módulo Internacional (Opcional)	32
Carga Horária Total (horas)	160

Módulo 1 - Estratégia de Crescimento

O primeiro módulo do Programa ELITE Brasil dedica-se a criar as primeiras oportunidades de interação entre as companhias participantes à medida que estas exploram seus modelos de negócio, aspirações, rotas de crescimento e como atuar estrategicamente para escalar o crescimento e alcançar seus objetivos.

Resultados de Aprendizagem

O primeiro módulo foi desenvolvido com o intuito de cobrir os desafios, internos e externos às companhias, em suas jornadas de crescimento

Principais tópicos:

- Gerenciando o crescimento;
- Construindo e executando estratégias competitivas;
- Ferramentas de análise

Apresentadores

- Escola de Negócios.
- Assessores legais, financeiros e auditores.
- Empreendedor de sucesso

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEO's;
- CFO's;
- Acionistas.

Módulo 1 - Estratégia de Crescimento

1º Dia

Horário	Agenda
12h30 - 14h00	Almoço – 3º andar
14h00 - 16h00	<p>Rotas para o crescimento</p> <ul style="list-style-type: none">■ Principais estratégias e motivações para o crescimento;■ Como avaliar e definir rotas aderentes para seu negócio;■ O papel do mercado financeiro e de capitais como instrumento que viabiliza ou potencializa estratégias de crescimento. <p>Escola de Negócios + Banco de Investimentos</p>
16h00 - 16h30	Coffee break
16h30 - 18h00	<p>Gerenciando o processo de crescimento – Parte I</p> <ul style="list-style-type: none">■ As etapas de um ciclo de crescimento;■ Gestão e monitoramento do processo;■ Otimização e adaptação da estrutura da companhia. <p>Escola de Negócios + Assessores Legais</p>
18h00	Encerramento

Módulo 1 - Estratégia Corporativa

2º Dia

Horário	Agenda
09h00 - 09h30	Credenciamento
09h30 - 11h00	<p>Gerenciando o processo de crescimento – Parte II</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ As etapas de um ciclo de crescimento; ■ Gestão e monitoramento do processo; ■ Otimização e adaptação da estrutura da companhia. <p>Escola de Negócios + Assessores Legais</p>
11h00 - 13h00	Coffee break
11h30 - 13h00	<p>Implementando Estratégia</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Metodologias de implementação da estratégia; ■ Governança a serviço da estratégia; ■ Medindo e monitorando a performance. <p>Escola de Negócios</p>
13h00	Intervalo para Almoço (Livre)
14h30 - 16h30	<p>Estratégias Competitivas</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mapeando oportunidades em seu mercado; ■ Desenvolvimento e validação de estratégias competitivas; ■ Estratégias de Horizontalização / Estratégias de Verticalização (M&A). <p>Auditores + Assessores Legais</p>
16h00 - 16h45	Encerramento

Módulo 2 - Inovação e Internacionalização

A proposta deste módulo do programa ELITE Brasil é promover a reflexão e discussão entre as companhias participantes sobre a importância da inovação e internacionalização enquanto ferramentas que promovem o crescimento, consolidação de mercados, diversificação do risco, valorização da companhia e a sustentabilidade de negócios.

Resultados de Aprendizagem

O segundo módulo fornece ferramentas e técnicas para planejamento e execução de internacionalização e inovação nas companhias brasileiras:

Principais tópicos:

- Captura de inovação e propriedade intelectual via Corporate Venture e M&A
- Principais promotores da internacionalização em MG e no Brasil.
- Desafios à Internacionalização de empresas brasileiras (Tributação, Legislação, Integração, etc...)
- Estudo de casos

Apresentadores

- Escola de Negócios
- Assessores legais, financeiros e auditores
- Consulados
- Federações de Indústria

O Módulo 2 destina-se a ajudar a melhorar a capacidade de gerenciar esforços inovação e internacionalização em empresas.

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEOs
- Diretores Comerciais e de Marketing;
- Acionistas

Módulo 2 - Inovação e Internacionalização

Horário	Agenda
08h00 - 08h30	Apresentação Plataforma ELITE e Etinerary ELITE Brasil
08h30 - 10h00	Introdução à Inovação e Internacionalização Escola de Negócios
10h00 - 10h15	Coffee Break
10h15 - 12h00	Corporate Venture e M&A – Estratégias para incorporação de inovação em companhias maduras - Banco de Investimentos
12h00 - 13h30	Intervalo para almoço
13h30 - 15h00	Painel de Debate - Iniciativas de Promoção da Internacionalização de Empresas Brasileiras. Federação de Indústrias + Consulados
15h00 - 15h15	Coffee Break
15h15 - 16h30	Painel de Debate – Aspectos legais, tributários e capitalização em projetos de internacionalização Auditores, Bancos de Investimentos, Assessores Jurídicos.
16h30 - 18h30	Dinâmica em Grupo: Estratégias de Inovação e Internacionalização – Estudos de Caso Escola de Negócios

Módulo 3 - Modelos Organizacionais e Governança Corporativa

A proposta deste módulo do programa ELITE Brasil é equalizar conceitos, contextualizar a adoção de melhores práticas em Governança Corporativa, considerando o ciclo de vida e os modelos organizacionais em empresas familiares.

Resultados de Aprendizagem

No terceiro módulo, identificaremos os momentos críticos, a estrutura básica, os principais atores e o sistema de fiscalização e controle de um processo de Governança Corporativa.

Principais tópicos:

- Conflitos de agência
- Especificidades do processo em empresas familiares
- Melhores práticas
- Diferenciação entre GCR e ESG.
- Tendências

Apresentadores

- Escola de Negócios
- Assessores legais, financeiros e auditores
- Consultoria em Comunicação Corporativa/RI
- Cases

O Módulo 3 destina-se a equalizar os principais conceitos e apresentar os pontos críticos mais relevantes.

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEOs
- Acionistas
- Membros de Conselhos
- Demais Diretores

Módulo 3 - Módulo 3 - Modelos Organizacionais e Governança Corporativa

1º Dia

Horário	Agenda
08h30 - 10h00	<p>Governança Corporativa: Fundamentos e Instrumentação Jurídica para blindagem societária</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mundo Corporativo, Sociedade em rede, Governança Corporativa. ■ Fundamentos básicos: objetivos e valores, conflitos de agência, razões do processo e dos conflitos de agência. ■ Instrumentalização jurídica para Dispersão de propriedade privada e divórcio entre a propriedade e Gestão. <p>Escola de Negócios + Assessores Legais</p>
10h00 - 10h30	Coffee break
10h30 - 12h00	<p>Governança Corporativa em empresas familiares.</p> <p>Especificidades das empresas familiares</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ – Modelos Organizacionais ■ Instâncias específicas a serem criadas de acordo com ■ o ciclo de vida da empresa ■ Metodologia Grant Thornton ou Instrumentalização ■ jurídica (cases) <p>Escola de Negócios + Auditores</p>
12h00 - 13h30	Intervalo para Almoço (Livre)
13h30 - 15h30	<p>Principais atores e dinâmica de relacionamentos entre eles:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Assembleia geral/ sócios/ Conselho de Administração: papéis e principais atribuições ■ Diretoria Executiva papéis e principais atribuições ■ Boas Práticas de Governança e relação de poder ■ Dinâmica de Conselho aplicativo <p>Escola de Negócios + Assessores Jurídicos</p>
15h30 - 16h00	Coffee break
16h00 - 17h30	<p>Sistema de Fiscalização e Controle</p> <p>Conselho Fiscal, Auditoria Externa, Auditoria Independente,</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Comitê de Auditoria, Auditoria Interna e Compliance. <p>Compliance e a responsabilização dos administradores (Case)</p> <p>Escola de Negócios + Auditores+ Case</p>
17h30	Encerramento

Módulo 3 - Módulo 3 - Modelos Organizacionais e Governança Corporativa

2º Dia

Horário	Agenda
08h30 - 10h30	Governança, Compliance e Risco e ESG Códigos brasileiros de Governança, Lei 12.846, Lei 13.303, Decretos Presidenciais e Instrução 586 da CVM. Escola de Negócios + Auditores + Consultoria em Comunicação Corporativa/RI + Banco de Investimentos
10h30 - 11h15	Interação dos Investidores nas Estruturas de Governança de Companhias Investidas Consultoria em Comunicação Corporativa/RI + Banco de Investimentos + Assessores Jurídicos
11h15 - 11h45	Coffee Break
11h45 - 13h00	Tendências Alavancando a maturidade de Governança das empresas presentes. Dinâmica de Grupo Escola de Negócios
13h00	Encerramento

Módulo 4 - Plano de Negócio

A proposta deste módulo do programa ELITE Brasil é permitir as companhias ELITE transformar suas ideias e perspectivas de negócio em abordagens claras através de um sólido plano de negócios para captação de recursos e sustentabilidade no longo prazo

Resultados de Aprendizagem

O quarto módulo se propõe a revisar os aspectos chave na construção de planos de negócio em negócios crescente.

Principais tópicos:

- Modelos econômicos e validação de premissas;
- Contemplando o mercado de capitais em seu plano de negócios;
- Liderança e Execução de Plano de Negócios

Apresentadores

- Escola de Negócios
- Assessores legais, financeiros e auditores
- Empreendedor de Sucesso

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEO's;
- CFO's;
- Acionistas

Módulo 4 - Plano de Negócios

1º Dia

Horário	Agenda
08h45 - 09h00	Credenciamento
09h00 - 12h00	<p>Aspectos basilares na elaboração de um Plano de Negócios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ A estrutura de um Plano de Negócio; ■ As premissas básicas na construção de um Plano de Negócios; ■ Estratégias de acesso aos mercados / Market Entry Plans; ■ Desenvolvendo habilidades de pesquisa de mercado; ■ Desenvolvendo habilidades para formulação de Plano de Negócio para qualquer ideia de novo negócio; ■ Desenvolvendo habilidades para criação de modelos financeiros; ■ INPUTS, PROCESSAMENTO E OUTPUTS <p>Escola de Negócios</p>
12h00 - 13h30	Almoço
14h00 - 15h30	<p>Overview de Modelos Econômicos e Validação de Premissas</p> <p>Overview de modelos econômicos</p> <p>Validação das premissas do Plano de Negócios</p> <p>Requisitos para um Plano de Negócios efetivo</p> <p>Banco de Investimentos + Consultoria Empresarial</p>
15h30 - 16h00	Coffee Break
16h00 - 18h00	<p>Planos de Negócio em companhias crescentes – a perspectiva do mercado de capitais</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Segmentação estratégica do negócio: pensando em termos de Unidades Estratégicas de Negócio ■ Modelo de negócio, proposta de valor e Fatores chave para o Sucesso ■ Quadro de Usos e Fontes e Credit Score <ul style="list-style-type: none"> – Viabilidade econômico-financeira ■ Análise de Indústria – A perspectiva dos Analistas de Research <p>Banco de Investimentos + Consultoria Empresarial (Cases)</p>

Módulo 4 - Plano de Negócios

2º Dia

Horário	Agenda
09h00 - 11h00	<p>Liderança e Execução de Plano de Negócios</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ O papel do CEO na condução do Plano de Negócios ■ Como atualizar seu Plano de Negócios à medida que este é executado? <p>Escola de Negócios + (Case)</p>
11h00 - 11h30	Coffee Break
11h30 - 13h00	<p>Dinâmica em Grupo</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ As conexões entre orientação para solução de problemas e criação de valor: ■ Formulando a proposta de valor de companhias; ■ Aplicando e validando premissas / Discussão sobre cenários políticos/eleitorais. <p>Escola de Negócios + Auditores + Banco de Investimentos</p>
13h00 - 14h30	Intervalo para Almoço (Livre)
14h30 - 16h00	<p>Continuação – Dinâmica em Grupo</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Apresentação e discussão dos cases trabalhados em grupos <p>Escola de Negócios + Auditores + Banco de Investimentos</p>

Módulo 5 - Fontes de Captação de Recursos

O quinto módulo do Programa ELITE Brasil compreende a apresentação de diferentes fontes de captação de recursos e a discussão sobre a importância de acessar as fontes adequadas de acordo com a finalidade da captação e o momento da companhia.

Resultados de Aprendizagem

Este módulo foi desenvolvido com o intuito de oferecer às companhias ELITE a compreensão das diferentes fontes de captação de recursos disponíveis, incluindo:

- Crédito para médias e grandes companhias brasileiras;
- Operações Estruturadas, Securitização e Project Finance;
- Private Equity;

Apresentadores

- IBMEC
- Assessores legais, financeiros e auditores
- Fundos de Investimento;
- Bancos de Desenvolvimento;
- Bancos

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEO's;
- CFO's;
- Acionistas
- Controllers e Planejamento Financeiro

Módulo 5 - Fontes de Captação de Recursos

1º Dia

Horário	Agenda
	Credenciamento
08h30 - 10h00	<p>Capital para crescimento</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Fontes de recursos e finalidades <ul style="list-style-type: none"> - Qual a fonte ideal para projetos de investimento? ■ Tendências no mercado brasileiro <p>Empresário/Case</p>
	Coffee Break
10h00 - 10h30	<p>Fontes de crédito para médias e grandes companhias brasileiras</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ BNDES, BDMG e FINEP – Fontes de captação junto a entidades governamentais; ■ Principais produtos corporate dos bancos brasileiros; O mercado de dívida corporativa
10h30 - 12h00	BNDES, BDMG e FINEP
	Intervalo para Almoço (Livre)
12h00 - 13h30	<p>Operações estruturadas, Securitização de recebíveis e Project Finance</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Principais operações de securitização de recebíveis no mercado brasileiro; CRI's, CRA's e FIDC's <p>Banco de Investimentos</p>
13h30 - 15h30	<p>Captando recursos em outros mercados</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Principais fontes de recursos em Trade Finance; ■ Apresentação de cases <p>Banco de Investimentos + PNC Bank/Banco Alemão de Desenvolvimento + BID + Banco Mundial</p>
17h30	Encerramento

Módulo 5 - Fontes de Captação de Recursos

2º Dia

Horário	Agenda
09h00 - 10h30	<p>O mercado privado de equity</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Introdução ao Private Equity e Private Placement ■ int Ventures e Sociedades Estratégicas <p>Banco de Investimentos</p>
10h30 - 11h00	Coffee Break
11h00 - 12h30	<p>Gestão Financeira e a geração de valor para a companhia</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Os principais indicadores de eficiência na gestão financeira; ■ Melhores práticas para redução da percepção de risco por parte das instituições financeiras <p>Escola de Negócios + Banco de Investimentos</p>
12h30 - 13h00	<p>ELITE Club Deal</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Apresentação da plataforma ELITE para operações de private placement; ■ Histórico de operações no ELITE Club Deal; ■ Como se preparar para usufruir da plataforma <p>IDMC/ELITE BRASIL</p>
13h00	Encerramento

Módulo 6 - Métodos de Avaliação de Empresas

O 6º módulo do Programa ELITE Brasil apresenta aos principais executivos e acionistas da companhia os principais métodos de avaliação de empresas garantindo total compreensão das principais dimensões financeiras que afetam a avaliação de uma companhia e como impactar positivamente estas dimensões valorizando suas companhias

Resultados de Aprendizagem

O módulo é uma oportunidade para todas as companhias ELITE:

- Revisar e garantir compreensão do padrão internacional de apresentação das demonstrações financeiras;
- Discutir em profundidade os modelos mais utilizados para avaliação de empresas utilizados por investidores e players do mercado financeiro e de capitais

Apresentadores

- IBMEC
- Assessores legais, financeiros e auditores
- Fundos de Investimento

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEO's;
- CFO's;
- Acionistas

Módulo 6 - Métodos de Avaliação de Empresas

Horário	Agenda
08h45 - 09h00	Credenciamento
08h00 - 10h30	Revisão dos princípios das demonstrações financeiras <ul style="list-style-type: none"> ■ Principais métricas avaliadas; ■ Evolução dos índices no tempo Escola de Negócios
10h30 - 11h00	Coffee Break
11h00 - 13h00	Principais metodologias de avaliação <ul style="list-style-type: none"> ■ Fluxo de Caixa Descontado; ■ Múltiplos de Mercado; ■ Valor Patrimonial Escola de Negócios
13h00 - 14h00	Intervalo para Almoço (Livre)
14h00 - 15h00	Avaliação de Companhias Privadas vs Avaliação de Companhias de Capital Aberto Escola de Negócios + Banco de Investimentos
15h30 - 15h30	Coffee break
15h30 - 17h30	Case – Avaliando uma companhia através do método de Fluxo de Caixa Descontado Escola de Negócios
17h30 - 18h30	Principais pontos de discordância – Investidores vs. Companhias Banco de Investimentos + Fundo de Private Equity + Assessores Legais
18h30	Encerramento

Módulo 7 - Capital Markets Masterclass

Capital Markets Masterclass é o módulo responsável por apresentar às companhias ELITE, em detalhes, as principais operações privadas e públicas nos mercados de M&A e capitais, roteirizando uma operação modelo, implicações legais e regulação dos mercados, o papel dos assessores nas operações e fatores de sucesso para estas operações.

Resultados de Aprendizagem

Garantir total compreensão das companhias ELITE sobre as seguintes operações dos mercados de M&A e capitais:

- M&A;
- Private Equity;
- Emissão de títulos de dívida;
- Abertura de Capital - IPO

Apresentadores

- IBMEC;
- Assessores legais, financeiros e auditores;
- Fundos de Investimento;
- B3;
- CVM

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEO's;
- CFO's;
- Acionistas

Módulo 7 - Capital Markets Masterclass

1º Dia

Horário	Agenda
08h45 - 09h00	Credenciamento
09h00 - 10h00	<p>Passo a Passo do Deal</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ NDA, MOU e LOI; ■ Negociação; ■ Due Dilligence; ■ Contratos (Cláusulas Tag Along, Drag Along, etc) ■ Estudo de Caso <p>Banco de Investimentos + Assessores Leais + Auditores</p>
10h00 - 10h30	Coffee Break
10h30 - 12h00	<p>Continuação - Passo a Passo do Deal</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ NDA, MOU e LOI; ■ Negociação; ■ Due Dilligence; ■ Contratos (Cláusulas Tag Along, Drag Along, etc) ■ Estudo de Caso <p>Banco de Investimentos + Assessores Legais + Auditores</p>
12h00 - 13h30	Intervalo para Almoço (Livre)
13h30 - 15h30	<p>Private Equity</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Roteiro da Operação; ■ Identificando o parceiro ideal; ■ Governança Corporativa em uma operação de PE; ■ Execução do Business Plan; ■ Estratégias de Saída ■ Estudo de Caso <p>Banco de Investimentos + Assessores Leais + Auditores</p>
15h30 - 16h00	Coffee Break
16h00 - 17h30	<p>Continuação - Private Equity</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Roteiro da Operação; ■ Identificando o parceiro ideal; ■ Governança Corporativa em uma operação de PE; ■ Execução do Business Plan; ■ Estratégias de Saída ■ Estudo de Caso <p>Banco de Investimentos + Assessores Leais + Auditores</p>
17h30	Encerramento

Módulo 7 - Capital Markets Masterclass

2º Dia

Horário	Agenda
08h45 - 09h00	Dívida Corporativa <ul style="list-style-type: none"> ■ Regulação – ICVM's 400 e 486 ■ Roteiro da Operação; ■ Público Investidor; ■ Governança Corporativa e Assembleia de Debênturistas
09h00 - 10h00	<ul style="list-style-type: none"> ■ Estudo de Caso <p>Banco de Investimentos + Assessores Leais + Auditores + Empreendedor</p>
10h00 - 10h30	Coffee Break
10h30 - 12h00	<p>Continuação - Dívida Corporativa</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Regulação – ICVM's 400 e 486 ■ Roteiro da Operação; ■ Público Investidor; ■ Governança Corporativa e Assembleia de Debênturistas ■ Estudo de Caso <p>Banco de Investimentos + Assessores Leais + Auditores + Empreendedor</p>
12h00 - 13h30	Intervalo para Almoço (Livre)
13h30 - 15h30	<p>IPO</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Abertura de Capital: Contextualização ■ Preparação da CIA para o IPO ■ Processo de Estruturação e Distribuição da Oferta de Ações ■ Registros da CVM e na B3 ■ Auditoria Independente ■ Informações e Documentos Necessários <p>Banco de Investimentos + Assessores Leais + Auditores + B3 + CVM</p>
15h30 - 16h00	Coffee Break
16h00 - 17h30	<p>Continuação - IPO</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Abertura de Capital: Contextualização ■ Preparação da CIA para o IPO ■ Processo de Estruturação e Distribuição da Oferta de Ações ■ Registros da CVM e na B3 ■ Auditoria Independente ■ Informações e Documentos Necessários <p>Banco de Investimentos + Assessores Leais + Auditores + B3 + CVM</p>
17h30	Encerramento

Módulo 7 - Capital Markets Masterclass

3º Dia

Horário	Agenda
09h00 - 10h00	<p>IPO</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Prospecto de Distribuição Pública de Ações ■ Formulário de Referência e Due Diligence ■ Aspectos Tributários e Societários ■ Visão do Investidor ■ Caso Prático: Relato de empreendedor que abriu capital recentemente <p>Banco de Investimentos + Assessores Leais + Auditores + B3 + CVM</p>
10h00 - 10h30	Coffee Break
10h30 - 12h00	<p>Continuação - IPO</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Prospecto de Distribuição Pública de Ações ■ Formulário de Referência e Due Diligence ■ Aspectos Tributários e Societários ■ Visão do Investidor ■ Caso Prático: Relato de empreendedor que abriu capital recentemente <p>Banco de Investimentos + Assessores Leais + Auditores + B3 + CVM</p>
12h00	Encerramento

Módulo 8 - Elaboração da Tese de Investimento

Munidas de todas as informações sobre as principais operações de mercado de capitais as companhias ELITE são convidadas a construir, com apoio dos parceiros ELITE, teses de investimento que impulsionem o acesso ao mercado de capitais e possuam alinhamento com o modelo de negócios da companhia e sua posição competitiva no mercado

Resultados de Aprendizagem

O oitavo módulo permite que as companhias ELITE coloquem em prática todo o conhecimento acumulado nos módulos anteriores e sessões de mentoria possibilitando:

- Avaliar sua posição competitiva e desenvolver teses de investimento;
- Construir suas teses de investimento e Pitch Deck;
- Técnicas de apresentação e relações com investidores;

Apresentadores

- IBMEC
- Assessores legais, financeiros e auditores;
- Consultorias em Relações com Investidores;
- Fundos de Investimento;
- Analistas de Research

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEO's;
- CFO's;
- Acionistas

Módulo 8 - Elaboração da Tese de Investimento

1º Dia

Horário	Agenda
08h45 - 09h00	Credenciamento
09h00 - 10h00	Bases para construção de uma Tese de Investimento <ul style="list-style-type: none"> ■ Principais aspectos avaliados; ■ Alinhando a Tese de Investimento ao histórico da companhia; Banco de Investimentos
10h00 - 10h30	Coffee Break
	Validação da Tese de Investimento <ul style="list-style-type: none"> ■ O papel do Financial Advisor ■ Benchmark e Diferenciais Banco de Investimentos
10h30 - 12h00	Intervalo para Almoço (Livre)
	Pitching e Relações com Investidores Consultoria em Comunicação Corporativa/RI e Banco de Investimentos Coffee break
12h00 - 13h30	Atratividade e Solidez de Teses de Investimento Painel com Investidores em Private Equity e Multimercado - Bloomberg

2º Dia

08h30 - 10h15	Apresentação de Case – Construção de Tese de Investimento Banco de Investimentos
10h15 - 10h45	Coffee Break
10h45 - 13h00	Workshop – Construindo Teses de Investimento IBMEC + Credit Suisse
13h00 - 14h00	Almoço
14h00 - 15h30	Continuação – Construindo Teses de Investimento IBMEC + Credit Suisse
15h30	Encerramento

Módulo 9 - Revisão Final

O penúltimo módulo do Programa ELITE Brasil oferece a oportunidade das companhias revisarem os principais conceitos, validarem suas teses de investimento e planos de médio e longo prazo junto ao mercado de capitais vislumbrando a apresentação a investidores prevista para o último módulo do programa.

Resultados de Aprendizagem

As companhias ELITE terão agenda de apresentação de sua evolução ao longo do programa e reuniões com os assessores parceiros do ELITE visando o melhor aproveitamento do 10º módulo do programa e da sequência da companhia em sua jornada de acesso ao mercado de capitais.

Apresentadores

- IBMEC
- Assessores legais, financeiros e auditores;
- Empreendedor de Sucesso

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEO's;
- CFO's;
- Acionistas

Módulo 9 - Revisão Final

Horário	Agenda
08h45 - 09h00	Credenciamento
09h00 - 11h00	Apresentações individuais – Jornadas de Maturidade – ELITE Companhias participantes
11h00 - 11h30	Coffee Break
11h30 - 12h30	Apresentação – Case de Sucesso
12h30 - 14h00	Intervalo para Almoço (Livre)
14h00 - 16h00	Reunião com mentores - Assessores
16h00 - 16h30	Coffee Break
16h30 - 18h00	Reunião com mentores - Assessores
18h00	Encerramento

Módulo 10 - Apresentação para Investidores

O 10º e último módulo do programa encerra o ciclo de preparação da companhia com a cerimônia de certificação ELITE e apresentações para grupos de investidores nacionais e internacionais.

Resultados de Aprendizagem

Reuniões com grupos de investidores que promovem um posicionamento estratégico das companhias ELITE junto à comunidade de investidores e dá visibilidade aos seus planos de longo prazo e suas necessidades de capital.

Apresentadores

- Companhias ELITE;
- Investidores;
- B3

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEO's;
- CFO's;
- Acionistas

Módulo 10 - Apresentação para Investidores

Horário	Agenda
08h30 - 10h00	Welcome Coffee e Cerimônia de Abertura do Pregão da B3
10h00 - 10h30	Coffee Break
10h30 - 12h00	Cerimônia de Certificação das Companhias ELITE
12h00 - 13h30	Intervalo para Almoço (Livre)
13h30 - 15h30	Reuniões com Investidores
15h30 - 16h00	Coffee break
16h00 - 17h30	Reuniões com Investidores
17h30	Encerramento

Módulo Internacional - LONDRES

O módulo internacional do Programa ELITE Brasil propõe uma agenda de interação assessores e investidores explorando oportunidades de captação de recursos em mercados internacionais como Londres, Toronto e NY.

Resultados de Aprendizagem

Acessar e avaliar oportunidades de captação de recursos em mercados internacionais e fortalecer network internacional de investidores e assessores em mercado de capitais.

Apresentadores

- Companhias ELITE;
- Investidores;
- Assessores Locais;
- Consultores

Cada empresa ELITE poderá participar com até 3 dos seguintes membros da equipe:

- CEO's;
- CFO's;
- Acionistas

Módulo Internacional

1º Dia

Horário	Agenda
08h30 - 10h00	Welcoming ELITE/IDMC
10h30 - 11h30	Ambiente de Negócios – UK
11h30 - 12h30	O Reino Unido como plataforma de acesso ao mercado europeu
12h30 - 14h00	Almoço
14h30 - 15h30	Aspectos legais e tributários em operações no Reino Unido
16h00 - 17h30	Governança Corporativa e Relações com Investidores

2º Dia

Horário	Agenda
08h30 - 10h00	Cerimônia de Abertura de Pregão – London Stock Exchange
10h30 - 11h30	AIM – O mercado de acesso no UK
11h30 - 12h30	Case IPO – Companhia ELITE
12h30 - 14h00	Almoço
14h30 - 15h30	Painel com Analistas de Research
16h00 - 17h30	Painel com Fundos de Investimento em Private Equity

3º Dia

Horário	Agenda
10h00 - 12h00	Match Making Companhias ELITE UK
14h00 - 16h00	Match Making Companhias ELITE UK

3º Dia

Horário	Agenda
09h00 - 12h00	Pitch Session – Reuniões com Investidores
14h00 - 17h30	Pitch Session – Reuniões com Investidores
17h30 - 19h00	Coquetel de Encerramento




CONTATOS


 www.elite-growth.com

 www.idmc.org.br


Paulo Ângelo Carvalho de Souza


 pauloangelo@idmc.org.br


Eduardo Campos


 eduardocampos@idmc.org.br


Camila Cruz

 camilacruz@idmc.org.br

 **@_IDMC**

 **IDMC – Instituto de Desenvolvimento do Mercado de Capitais**

 **@idmcmercadodecapitais**

 **ELITE Group**



London

Stock Exchange Group