



Ultrona

**GESTÃO E DESENVOLVIMENTO
DE SHOPPING CENTERS**

Quem Somos

Disponibilizamos ao mercado de shopping centers e complexos comerciais todos os serviços desde a concepção inicial até a gestão desses empreendimentos, sempre respeitando os valores absolutos de ética, transparência e profissionalismo. Priorizamos sempre os interesses e objetivos de nossos clientes.

Mais especificamente, nossos serviços incluem todas as etapas como análise do local, desenvolvimento do anteprojeto arquitetônico, planejamento de mix, estruturação de funding, valuation, M&A, desenvolvimento comercial, comercialização, implantação administrativa, gestão estratégica e gestão integrada.

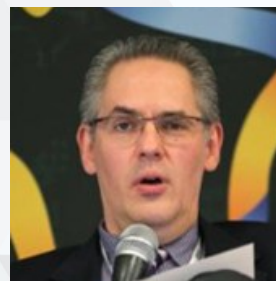
Atuando neste mercado com mais de 20 anos de experiência, os profissionais da Ultra desenvolveram e geriram shopping centers, centros comerciais, outlets e power centers em todo território nacional e no exterior.



Cesar Garbin

27 anos de experiência no segmento de Shoppings Centers atuando como Diretor de Operações na Iguatemi Empresa de Shoppings Centers por 11 anos, na Sonae Sierra Brasil por 9 anos e na 5R Shopping Centers por 7 anos. Como Diretor de Operações sempre foi o responsável direto pelos resultados dos Shoppings. Planejamento, Gestão, Comercialização e Marketing para Shoppings Centers são suas especialidades. Participou de inúmeras expansões e desenvolvimento e inauguração de novos Shoppings nas três empresas atuando em todo território nacional. Foco Empreendedor com orientação para trabalhar com resultados.

Administrador de Empresas
Seminários Internacionais – ICSC Las Vegas – ICSC Chicago – ICSC Disney – ICSC NRF (NY)
Seminários Brasil – GRI – ABRASCE – ALSHOP



Eduardo Gomes

Atua no segmento desde 1984. Por 10 anos foi head de TI e planejamento do Grupo Iguatemi, por mais 10 anos foi diretor da Intermart/Austin Associados e por 14 anos foi diretor da Semma Empresa de Shopping Centers. Outras informações:

MBA pela BSP – Business School São Paulo / Toronto
Administrador de Empresas pela Universidade Mackenzie
Engenheiro pela FEI – Faculdade de Engenharia Industrial
Seminários Internacionais – ICSC – Las Vegas
Seminários Brasil – ABRASCE, ALSHOP, NRF, GSMD
Consultor internacional pela Guidepoint Global
Prêmio Cidadania Empresarial – 2002 – Projeto Casulo – ICE
Pesquisador voluntário – USP
Professor Convidado Pos-graduação Faap – Shopping Centers
Professor ABRASCE



Todos os serviços desde a concepção inicial até a operação de seu centro comercial.



Gestão Integrada

A Gestão Integrada da Ultra é composta por uma série de conceitos relevantes e de grande importância para o sucesso comercial, que são relacionados ao mix de lojas, eficiente estratégia de comunicação e equipes com estrutura profissional. Neste formato trabalhamos com organogramas ágeis para atender a demanda de cada shopping com respostas e ações adequadas às suas necessidades.

A Ultra possui equipes que trabalham desde a concepção do projeto, permitindo uma perfeita integração entre os projetistas e o pessoal de operações, proporcionando padronização e normatização que oferecem maior agilidade operacional e facilitam o acompanhamento dos empreendimentos por parte dos clientes, lojistas e investidores.

A empresa segue as melhores práticas administrativas e de governança, buscando o máximo de retorno aos investidores, boas oportunidades de negócio aos lojistas e bem-estar e satisfação do consumidor.

Gestão Estratégica

A Ultra oferece também a seus clientes os serviços de Gestão Estratégica. O conceito desse serviço é disponibilizar ao mercado conhecimento e apoio do grupo sênior de profissionais que conjuntamente implantaram a cultura de shopping centers no Brasil nos últimos 30 anos, de forma que o contratante tenha ao seu alcance todo know-how do segmento e especialistas em cada uma das áreas: planejamento, comercial, administrativa, marketing e operações. Tudo isso na medida que cada empreendimento necessita.

Na prática, o contratante tem incorporados ao negócio os serviços que são realmente importantes no direcionamento do empreendimento, e continua no comando do dia a dia de seu shopping.

Contate-nos e conheça em detalhes as vantagens da gestão estratégica.



Gestão de CCS – Centros de Conveniência e Serviços

Os CCS dependendo de suas dimensões, se igualam aos shoppings, necessitando de um time especializado para sua administração que deverá cuidar atentamente da operação, marketing e do mix de forma a atender o consumidor final. Aqui também, o sucesso do negócio somente depende do sucesso das vendas dos lojistas instalados. É nesse ponto o maior desafio, ter uma gestão profissional com expertise de shopping, mantendo os baixos custos de operação do CCS para lojistas e empreendedor.

A Ultra desenvolveu metodologia específica para a gestão de CCS, combinando o que há de relevante na expertise de shoppings, com procedimentos e automação necessária para manter o custo adequado a esses empreendimentos. Daí destacamos:

Diagnóstico situacional e planejamento estratégico – passo inicial de todo o processo, essa etapa analisa a real situação do empreendimento em todos seus aspectos, e desenvolve um planejamento estratégico apresentando o caminho, com ações preventivas e corretivas, para se obter o melhor performance do negócio. Esse planejamento inclui a definição de metas e ações administrativas, operacionais, de marketing e comerciais para o aprimoramento do mix.

Terceirização da controladoria – implantação de uma controladoria terceirizada, que processa desde o controle dos contratos de locação até o contas a receber, incluindo aí toda parte orçamentária, controle de pagamentos, contabilidade e RH. Este é um ponto fundamental na desoneração da equipe administrativa local, além dos benefícios de se ter permanentemente uma equipe de qualidade treinada nesses procedimentos.

Sistemas operacionais – implantação de sistemas e apps de gestão operacional, com acesso via web, que permitem todo controle a distância, com funções como: integração com lojista para solicitação de serviços e controle de acessos; registro e acompanhamento de ocorrências; controle de rondas; controle de check lists específicos para cada empreendimento, e muito mais.

Equipe especializada – disponibilização de equipe especializada para cada setor do negócio: operações, administrativo-financeiro, marketing e comercial, de forma que o CCS passa a ter a mesma qualidade de gestão de um shopping, mas com os custos adequados a suas dimensões.



Desenvolvimento Comercial e Comercialização

Ponto fundamental na comercialização é o profissionalismo e o compromisso na utilização de informações verídicas e coerentes em todo processo negocial.

O planejamento e desenvolvimento comercial correto inicia-se com a definição precisa do mix, casando demanda e oferta de forma a atender o consumidor em suas necessidades e a propiciar um caminho de sucesso para os operadores. Complexos comerciais são sempre negócios de varejo e sua sustentabilidade depende apenas do performance das vendas. Com acesso a todo mercado varejista, desde a pequena franquia até os grandes formatos, oferecemos serviços de comercialização, englobando:

- Estruturação do CRD – Coeficiente de Rateio de Despesas.
- Elaboração de tabela de Locação e Cessão de Direitos, contendo preços e condições de comercialização.
- Definição dos operadores indicados para cada ramo de operação, considerando além das operações de varejo, entretenimento e outras não varejo quando compatíveis e sinérgicas com o empreendimento.
- Planejamento de marketing para o lançamento do empreendimento incluindo verbas, definição de campanhas e o próprio evento de lançamento.
- Planejamento de marketing para o período de comercialização incluindo verbas, campanhas específicas, e todo relacionamento com a comunidade lojista.
- Prospecção de franqueados e lojistas.
- Negociação das condições de locação.
- Criação e participação ativa no comitê gestor das locações.



Valuation

O objetivo de uma avaliação é determinar com precisão o real valor do negócio de forma a propiciar a seus proprietários parâmetros para transação de compra e venda de cotas de participação e ou apropriação do valor em seus registros. O trabalho de avaliação de empreendimentos é desenvolvido de acordo com as técnicas mais adequadas para esse tipo de negócio, aceitas pela ABNT e em peritagem judicial. A metodologia utilizada é a de fluxo de caixa previsto descontado, e os seguintes pontos são considerados:

- Revisão do estado físico do empreendimento.
- Revisão do fluxo de caixa atual.
- Planejamento para maximização de resultados.
- Análise mercadológica e concorrencial.
- Análise dos riscos envolvidos.
- Potencial de crescimento.
- Possibilidades de expansão.

Com base nas premissas estabelecidas e nas informações coletadas, é desenvolvido fluxo de caixa para um período de 12 anos considerando o status atual do empreendimento, seu potencial de crescimento e eventual possibilidade de expansão. O fluxo de caixa é descontado em intervalos de taxas de desconto de maneira a proporcionar a visão do valor econômico do empreendimento.

Desenvolvemos o processo de busca de oportunidades independente do objetivo de compra, venda ou permuta.

Nosso trabalho engloba:

- Entendimento dos objetivos dos acionistas.
- Visão geral sobre o mercado e o setor.
- Avaliação econômico-financeira.
- Elaboração da estratégia de negociação.
- Elaboração do “Book de Apresentação” com objetivo de maximizar o valor do empreendimento.
- Elaboração do material para o road show com investidores.
- Mapeamento dos potenciais investidores.
- Identificação de investidores estratégicos e ou financeiros, em âmbitos nacional e internacional.
- Elaboração do Memorando de Entendimentos (MOU).
- Negociação e estruturação dos termos da transação.
- Negociação dos contratos societários e acordos de acionistas.
- Negociação das condições finais.
- Formalização do contrato e fechamento da negociação.



Planejamento e Viabilidade

O sucesso dos complexos comerciais depende de um preciso planejamento inicial, de forma a dimensionar corretamente o empreendimento para seu público alvo. A Ultra proporciona a seus clientes o desenvolvimento de planos de negócios completos englobando os seguintes serviços:

Estruturação de Mix e Anteprojeto Comercial

Mix - definição dos principais operadores, considerando-se varejo, lazer e serviços de forma a se planejar um empreendimento harmonioso ao público consumidor.
Dimensionamento - definição da localização e dimensões de cada operação, em conformidade com as necessidades de mercado, operadores disponíveis e capacidade de investimento dos envolvidos.

Anteprojeto comercial - elaboração do anteprojeto, cujo principal objetivo é a definição do layout das áreas de vendas, circulação e apoio de forma a otimizar a utilização das áreas e sua produtividade como geradoras de caixa. Com o anteprojeto são obtidas as informações básicas necessárias para o desenvolvimento do estudo de viabilidade econômico-financeira. Nesta etapa podemos utilizar nossos arquitetos, arquitetos do cliente, ou terceirizados.

Viabilidade econômico-financeira

O estudo de viabilidade econômico-financeira é um simulador de negócios específico para complexos comerciais, baseado num fluxo de caixa mensal detalhado, estimado para um período de 144 meses. Ele é a ferramenta básica para a análise e teste de diferentes cenários econômicos e mercadológicos, permitindo ao empreendedor encontrar a melhor opção societária e de estruturação de funding.

Estruturação Jurídica

É o instrumental jurídico que dá suporte aos empreendedores em seus planos e ações de gestão, bem como na defesa, em juízo, de seus direitos em quaisquer aspectos. Desenvolvemos os seguintes trabalhos nessa área:

- Elaboração da convenção de condomínio.
- Elaboração da tabela de Coeficientes de Rateio de Despesas (CRD).
- Elaboração da escritura de normas gerais regedoras das locações.
- Elaboração do regimento interno.
- Elaboração do estatuto da associação de lojistas.
- Elaboração dos modelos de contrato de locação.
- Elaboração dos modelos de contrato de cessão de direitos.



Consultoria

A dinâmica do mercado atual obriga que os empreendimentos estejam sempre atualizados frente à concorrência, nos mais diversos aspectos: operacional, custos, mercadológico e imagem. A Ultra oferece consultoria em pontos específicos para aprimoramento de seu empreendimento:

Diagnóstico Operacional

Seu principal objetivo é a análise do empreendimento em seus aspectos operacionais mais relevantes, que impactam em custos e na agradabilidade para os clientes. Dos pontos de análise, resumidamente podemos citar: equipamentos de condicionamento ambiental, sistemas de fornecimento de energia, sistemas de controle e segurança, sistemas de circulação vertical, atualização tecnológica dos equipamentos, rotinas de manutenção e limpeza, rotinas e sistemas de controladoria. Nossos estudos são realizados considerando-se as cinco dimensões básica de um diagnóstico operacional: eficácia, eficiência, qualidade, produtividade, e efetividade.

Estudo de Reposicionamento

Um plano de reposicionamento, complementarmente ao diagnóstico operacional, analisa o empreendimento no aspecto estratégico, com o objetivo final de aumento de público consumidor e vendas. Baseado na correta mensuração do mercado onde o empreendimento está inserido, são trabalhados os seguintes pontos: tenant mix, estratégia de comercialização, estratégias de marketing, análise do potencial de renda, e benchmarking com empreendimentos similares.

Planejamento de Expansão

Desenvolvemos todos os estudos de planejamento de expansão, com a mesma metodologia aplicada ao planejamento de projetos greenfield, projetando as novas áreas de forma a servir corretamente ao público consumidor do empreendimento em consonância com seus hábitos de compras. As três principais etapas desse planejamento são: estudo de mercado, anteprojeto comercial, e estudo de viabilidade econômico-financeira.

Reestruturação de CRD

A correta estruturação do CRD – Coeficiente de Rateio de Despesas condominiais proporciona ao empreendimento a minimização das perdas com condomínio irrecuperado, bem como uma equilibrada distribuição das despesas entre os operadores de varejo. Desenvolvemos planos de reestruturação do CRD, analisando a situação de cada empreendimento e propondo o rateio otimizado de despesas. Esse planejamento também inclui análises de impacto financeiro para cada operador do empreendimento e plano faseado de implantação do novo CRD.



Dos clientes e projetos já atendidos pelos profissionais da Ultra, destacam-se:

ABC Plaza Shopping
Arati Shopping – RS
Asperbras Incorporações
Aurora Shopping – Londrina
Banco Votorantim
Boulevard Boa Vista Shopping
Costa do Sauípe Resorts
Camará Shopping – Camaragibe – PE
CCR
Chiks Center
Costa Oeste Shopping
Cyrela Empreendimentos Imob. Ltda.
Duna Empreendimentos e Participações
EBM Incorporações S.A.
ENGECO Eng. e Const. Ltda.
Franca Shopping
Galleria Shopping
Galmo Engenharia
Gama Shopping
GMR Gradual
Goiania Shopping
Governo de Luanda – Angola
GR Properties
Granja Marileusa Empreendimentos
Grupo Cem
Grupo Otto Andrade
Grupo Pato Branco
Grupo Rezek
GSMD
Hipershopping ABC Petrópolis
Induscred – AK Realty
Infraero Aeroportos Brasileiros
Inocoop – SP

Interbuild Engenharia e Construções
Itaúsa Empreendimentos S.A.
JGDS Empreendimentos
JSC Engenharia
Kinaxixi Mixed Complex – Angola
Lojão do Brás
Luziânia Shopping
Manauara Shopping
Mendonça Empreendimentos Ltda.
Metro Salvador – BA
Millos Participações
Nacional Engenharia
Nivoloni Empreendimentos
North Shopping (grupo)
Odebrecht
Park Shopping Vilhena
Parque D. Pedro Shopping
Participações Anhumas – EPTV
Pátio Central Shopping
Plaza Avenida Shopping
Plus Empreendimentos
PRESILD Nova Rede Comercial – Angola
Promon Empreendimentos
Raposo Shopping
Rio Quente Resorts
RMA Engenharia
Road Shopping
Rossi Residencial
Santista Emp. e Participações
São Paulo Alpargatas
SFA Malls
Shopping Calçado de Franca
Shopping Campo Limpo

Shopping Center Catuaí
Shopping Center Liberty Mall
Shopping Center Limeira
Shopping Center Neumarkt Blumenau
Shopping Center Recife
Shopping Center Santa Úrsula
Shopping Cidade
Shopping do Vale (Ipatinga)
Shopping Eunápolis Garden
Shopping Grande Circular
Shopping Iguatemi Campinas
Shopping Iguatemi Rio de Janeiro
Shopping Iguatemi São Carlos
Shopping Iguatemi São Paulo
Shopping Londrina
Shopping Market Place
Shopping Parque Oeste
Shopping Penha
Shopping Plaza Sul
Shopping Praça Uberaba
Shopping Rio Grande
Shopping Volta Redonda
Sonae Sierra Brasil
Splice SPL Construtora e Pavimentadora
TA Administradora de Bens Ltda.
Tivoli Shopping
Tudoshopping Shopping Resorts
Unimart Shopping
UPSA – Urbanizadora Paranoazinho S.A.
Vale Sul Shopping
Via Vale Shopping
Villa Viseu
Vitória Park Shopping – PE



U Ultra

**GESTÃO E DESENVOLVIMENTO
DE SHOPPING CENTERS**

Rua Pedroso Alvarenga, 1046 cj 205.
04531.004—São Paulo—SP
(11) 4175-5147 email: contato@ultra.adm.br

