

**NENHUM FUNCIONÁRIO DA EMPRESA ESTÁ AUTORIZADO A FALAR COM A
IMPrensa SOBRE A ALIANÇA ESTRATÉGICA.
EM CASO DE DEMANDAS, POR FAVOR, CENTRALIZAR OS CONTATOS NA ASSESSORIA
DE IMPrensa:
WEBER SHANDWICK
PABX: (11) 3027-0200
Viviane Santa Cruz – vsantacruz@webershandwick.com
Renata de Albuquerque – ralbuquerque@webershandwick.com**

A. Principais Métricas

Métrica	Atlantica (hoje)	Vert (hoje)	Meta da Aliança*
Faturamento 2018	~734	~200	~1 BILHÃO
Faturamento 2017	~630	~120	~750
% Crescimento	15%	Quase 70%	Quase 25%
Hotéis	97	20	140
Quartos	15,3 mil	4,4 mil	Mais de 20 mil
Bandeiras	12	7	19
Vendedores	150	20	190
Funcionários	4,2 mil	800	5 mil

* até o fim de 2018

B. Q&As

1. Geral

KEY MESSAGES

- A aliança estratégica entre a Atlantica e a Vert consolida as plataformas de venda e operação das duas companhias para uma abordagem comercial ainda mais consistente e troca de boas práticas para o aperfeiçoamento da gestão dos portfólios. A parceria agrega, às duas operações, melhores condições comerciais, ganhos em distribuição com presença regional dos canais, vendas cruzadas, inteligência de mercado, além de desenvolvimento da rede, criação de novos produtos, e melhores condições de negociação com parceiros e fornecedores.
- A aliança estratégica entre Atlantica e Vert somará aproximadamente R\$ 1 bilhão de faturamento em 2018 e consolidará o negócio como o segundo maior do mercado, representando 19 marcas, entre nacionais próprias e internacionais. Para esse ano a projeção estimada é bastante positiva. Fechar o período com

140 hotéis em operação no país, mais de 20 mil quartos e 190 vendedores em 50 cidades brasileiras.

- A aliança posiciona o negócio como o maior multimarca e multisegmento da América Latina, bem como a melhor opção de administradora hoteleira no Brasil. A soma de portfólios traz ganhos importantes em termos de distribuição, gestão de carteiras, estrutura de marketing, desenvolvimento conjunto de novos produtos e capilaridade nacional robusta que resultam no incremento de força comercial e de marca. As duas companhias, referências em padrão internacional, têm uma ampla expertise em operação global, e um diferencial valioso: por estarem baseadas no Brasil, elas conseguem garantir maior proximidade, agilidade e têm total autonomia e rapidez nos processos e na tomada de decisão.
- A aliança consolida quase 30 anos de experiência no segmento e parcerias com os maiores e principais grupos hoteleiros internacionais, com 26, 7 mil hotéis espalhados no mundo. A reputação reconhecida das companhias, suas boas práticas de gestão e a ética garantem a solidez necessária para manter a rentabilidade e atratividade aos investidores.
- Com a aliança, os contratos já estabelecidos não serão alterados. Suas negociações seguirão o fluxo que já acontece hoje, com as mesmas pessoas que vocês já lidam atualmente. As marcas representadas por Atlantica e Vert também seguem as mesmas, sem alteração.
- Para os colaboradores, essa aliança é muito positiva, já que trará novas oportunidades de crescimento, desenvolvimento de carreira e oportunidade de compartilhamento de banco de talentos e vagas. E a ideia é que, ao longo do tempo, haja um intercâmbio de melhores práticas.

PERGUNTAS

1. O que é a aliança estratégica?

A aliança estratégica entre a Atlantica Hotels e a Vert Hotéis consolida as plataformas de venda e operação das duas companhias para uma abordagem comercial ainda mais consistente e troca de boas práticas para o aperfeiçoamento da gestão dos portfólios. A parceria agrega, às duas operações, melhores condições comerciais, ganhos em distribuição com presença regional dos canais, vendas cruzadas, inteligência de mercado, além de desenvolvimento da rede e criação de novos produtos. A aliança nos posiciona como o segundo maior negócio de administradores de hotéis do país e o maior negócio multimarca e multisegmento da América Latina, bem como a melhor opção de portfólio hoteleiro no Brasil.

2. A aliança estratégica é uma aquisição? A Atlantica está comprando a Vert?

Não. A Atlantica não está comprando a Vert e nem estamos fazendo um processo de fusão.

- 3. Por que vocês optaram por uma aliança estratégica e não por uma aquisição?**
A aliança estratégica foi a melhor opção para formar a parceria, em função dos contratos que as duas empresas já possuem.
- 4. Qual é o objetivo dessa aliança estratégica?**
A aliança estratégica entre Atlantica e Vert visa explorar ao máximo as potencialidades de ambas a partir da união de forças de duas companhias consolidadas e reconhecidas no mercado. Por exemplo, a soma da expertise em marketing e vendas da Atlantica com a força regional e bandeiras da Vert possibilitará que as duas companhias cresçam expressivamente em âmbito nacional.
- 5. Qual das duas empresas ganha mais com essa aliança?**
Os benefícios são bilaterais. A Atlantica se beneficia, por exemplo, com a expertise em Alimentos & Bebidas da Vert, assim como a Vert se favorece com o talento da Atlantica em controles, gestão e prestação de contas aos investidores. Vamos consolidar as plataformas de venda e operação, trabalhar as duas carteiras em conjunto e compartilhar as melhores experiências. Isso também nos possibilitará termos melhores negociações com fornecedores e parceiros.
- 6. Nasce um novo grupo com uma nova marca?**
Não. Não será criada uma nova marca. As marcas Atlantica e Vert serão mantidas na aliança estratégica, uma vez que são reconhecidas, renomadas e somam mais forças para alcançar posicionamento de mercado ainda mais positivo e sólido em âmbito nacional.
- 7. Como fica a rede de hotéis após essa aliança entre a Atlantica e a Vert?**
A rede passa a contar, ao final de 2018, com 140 hotéis em operação no país, mais de 20 mil quartos e 190 vendedores em 50 cidades brasileiras. Ainda há empreendimentos em fase de desenvolvimento com previsão de entrega até 2020. Com isso, a Atlantica e a Vert, em parceria, se posicionam como o segundo maior negócio de administradores de hotéis do país e o maior negócio multimarca e multissegmento da América Latina, bem como a melhor opção de portfólio hoteleiro no Brasil.
- 8. Quem comanda a aliança que está nascendo a partir da aliança estratégica?**
Eduardo Giestas (Atlantica) e Erica Drumond (Vert) terão uma atuação conjunta na condução da aliança estratégica. Da mesma forma, as lideranças atuais continuam em suas posições para ajudar na condução do processo de aliança entre as companhias. A manutenção das lideranças colabora para uma gestão mais segura e tranquila para investidores, clientes e colaboradores.
- 9. Qual é a estrutura da aliança entre Atlantica e Vert?**
A estrutura permanece como está e, conforme possibilidades de sinergia forem mapeadas, discutiremos a melhor maneira de ter a operação otimizada.
- 10. Quais são os principais concorrentes?**

O principal concorrente é Accor. Segundo levantamento realizado em 2017 pelo Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil (Fohb) e Associação Brasileira de Resorts (ABR), em parceria com a consultora JLL, a Atlantica já figura no segundo lugar e, com a aliança, as duas companhias abrem grande vantagem em relação ao terceiro colocado (BHG), com praticamente o dobro de quartos.

11. Quais são os mercados prioritários?

Nossos alvos estão, principalmente, nos mercados Superior e Midclass. Vamos considerar o mercado econômico, que apresenta boas oportunidades e manter a expansão no segmento de luxo, em que a Atlantica possui a maior rede do país com a bandeira Radisson.

12. Com relação aos colaboradores das duas empresas, o que muda com a aliança estratégica?

A aliança entre as companhias iniciou-se em 19 de abril de 2018 e as operações seguem normalmente na Atlantica e na Vert. No curto prazo a proposta é aproximar e conectar os talentos de ambas. Além disso, o impacto é muito positivo para os colaboradores, pois a aliança amplia expressivamente as oportunidades de crescimento e desenvolvimento de carreira.

13. Haverá demissão?

Com a aliança, as operações seguem normalmente. A ideia é que, ao longo do tempo, haja um intercâmbio de melhores práticas.

14. Já existem metas para traçadas para 2018?

Sim, as metas estão estabelecidas e as nossas projeções são bastante otimistas. Estimamos um crescimento de dois dígitos na receita dos hotéis em 2018, chegando próximo dos 25% ano contra ano. O negócio está projetado para atingir a marca de 140 hotéis e a equipe comercial deve contar com 190 pessoas em 50 cidades brasileiras.

15. Quais são os impactos para os donos de hotéis?

Cientes atuais e potenciais passam a dispor de uma rede mais forte e em crescimento constante, sem perder a flexibilidade, competência, proximidade e transparência tradicionais da Atlantica e da Vert. Além disso, com a aliança, as duas companhias ficam mais fortes junto aos seus parceiros e fornecedores, ganhando sinergia em negociações, que necessariamente se reverterão em benefícios para o cliente.

16. Qual foi o valor do investimento feito nessa aliança?

Por uma questão contratual não podemos divulgar esses números.

17. Como a aliança colabora com a cadeia hoteleira de fornecedores e parceiros das companhias?

A aliança reforça o potencial do mercado hoteleiro no país e amplia o foco em relação à consistência operacional dos hotéis, gerando mais oportunidades para parceiros e fornecedores que possam agregar aos processos de excelência na

operação dos diversos empreendimentos, já que a aliança somará marcas e perfis complementares entre Atlantica e Vert.

18. Quais são os próximos passos?

Os próximos passos da aliança estratégica são: ampliação da gestão de clientes estratégicos, implantação de ferramentas de gestão das equipes (Sales Force), com objetivos permanentes de aumento na receita, sinergias operacionais e melhores resultados para os hotéis.

19. Como fica a parceria com a Argentina?

A prioridade é o Brasil. No momento certo, avaliaremos outras oportunidades internacionais.

20. Como vocês avaliam a presença do Airbnb? Eles são uma ameaça para vocês e para essa aliança que estão anunciando?

O mercado hoteleiro nunca vai deixar de existir. Não os vemos como uma ameaça. Na verdade, eles funcionam, inclusive, como um canal de vendas.

2. Investidores

KEY MESSAGES

- A aliança estratégica entre Atlantica e Vert somará aproximadamente R\$ 1 bilhão de faturamento em 2018 e consolidará o negócio como o segundo maior do mercado, representando 19 marcas, entre nacionais próprias e internacionais. Para esse ano a projeção estimada é bastante positiva. Fechar o período com 140 hotéis em operação no país, mais de 20 mil quartos e 190 vendedores em 50 cidades brasileiras.
- A aliança posiciona o negócio como o maior multimarca e multissegmento da América Latina, bem como a melhor opção de administradora hoteleira no Brasil. A soma de portfólios traz ganhos importantes em termos de distribuição, gestão de carteiras, estrutura de marketing, desenvolvimento conjunto de novos produtos e capilaridade nacional robusta que resultam no incremento da força comercial e de marca. As duas companhias, referências em padrões internacionais de hotelaria, têm uma ampla expertise em operação global, e um diferencial valioso: por estarem baseadas no Brasil, elas conseguem garantir maior proximidade, agilidade e têm total autonomia e rapidez nos processos e na tomada de decisão.
- A aliança se consolida com quase 30 anos de experiência no segmento e parcerias com os maiores e principais grupos hoteleiros internacionais, com 26,7 mil hotéis espalhados no mundo. A reputação reconhecida das companhias, suas boas práticas de gestão e a ética garantem a solidez necessária para manter a rentabilidade e atratividade aos investidores.

VERT

- O foco no investidor continua sendo prioridade. Nada muda com relação ao contato estreito que sempre pautou a relação da Vert com seus investidores. A aliança mantém a diretoria, gerentes, os contratos e fees, as equipes das unidades, as políticas, as rotinas e as marcas. A aliança traz a perspectiva de potencializar receita, capilaridade, equipe de vendas, inteligência de mercado, além do desejo de otimizar gastos relacionados à distribuição.

PERGUNTAS

1. Quando a aliança foi efetivada?

A aliança passou a ter efeito em 19 de abril de 2018 e as duas companhias seguem com suas operações regularmente.

2. O que muda com essa aliança estratégica?

A aliança mantém a diretoria, gerentes, os contratos e fees, as equipes das unidades, as políticas, as rotinas e as marcas. A aliança traz a perspectiva de potencializar receita, capilaridade, equipe de vendas, inteligência de mercado, além do desejo de otimizar gastos relacionados à distribuição.

3. Quais as vulnerabilidades da aliança?

Não pretendemos perder nada pela aliança. Entretanto, todas as renovações contratuais são passíveis de não renovações. Nosso objetivo é trabalhar de maneira satisfatória junto ao investidor para que isso não aconteça. O que vemos, na verdade, é um cenário muito promissor. Com a aliança, alcançaremos ganhos extremamente importantes em termos de distribuição, gestão de carteiras, desenvolvimento de novos produtos e capilaridade nacional robusta que resultarão no incremento de nossas forças comercial e de marca. As companhias são parceiras dos maiores e principais grupos hoteleiros internacionais com 26,7 mil hotéis espalhados no mundo.

4. A gestão das operações sofrerá impacto com a aliança? Quais são os riscos?

Não. As operações seguem nas duas companhias do mesmo modo. A gestão do negócio segue com a qualidade, ética, transparência e excelência reconhecidas na atuação da Atlantica e da Vert, que colaboram para a diminuição significativa de riscos em todos os sentidos.

5. O que o investidor pode esperar dessa aliança?

Uma parceria competitiva e extremamente comprometida com a liquidez e segurança do investimento. A aliança nos consolidará como o segundo maior negócio no ranking das maiores administradoras de hotéis do país, somaremos aproximadamente R\$ 1 Bilhão em faturamento em 2018, teremos mais de 140 hotéis em operação no Brasil e mais de 20 mil quartos. O conhecimento e a reputação construída ao longo dos últimos quase 30 anos, fortalecem a confiança na manutenção da excelência na gestão hoteleira com profissionalismo, ética, proximidade e a transparência os negócios. Vale salientar ainda que a aliança nos posiciona como maior negócio multimarca e

multissegmento da América Latina, bem como a melhor opção de portfólio hoteleiro no Brasil.

6. Os investidores da Atlantica ou da Vert passam automaticamente a serem investidores da aliança? Em termos de resultados, por exemplo?

Não. As empresas são parcerias, não estão se fundindo, portanto, os contratos assinados seguem referentes à Vert ou à Atlantica, sem alterações.

VERT

7. O que muda na Vert a partir da aliança com a Atlantica?

O foco no investidor continua sendo prioridade. Nada muda com relação ao contato estreito que sempre pautou a relação da Vert com seus investidores. A aliança mantém a liderança das companhias, os contratos e fees, as equipes das unidades, as políticas, as rotinas e as marcas. A parceria potencializa a receita, capilaridade e know-how, equipe de vendas, inteligência de mercado e harmonização de praças, a rica experiência de compartilharmos as melhores práticas entre as marcas e a oportunidade valiosa de realizar vendas cruzadas.

8. Quais benefícios os investidores Vert terão com a aliança?

A aliança trará diversos benefícios aos investidores Vert, entre eles: a perspectiva de otimizar gastos de distribuição, maior força de vendas cruzadas com um time de 190 vendedores em 50 cidades do País, sendo 170 da Atlantica e 20 da Vert; melhor gestão de carteiras; o dobro de preferenciais; time de marketing mais estruturado, desenvolvimento conjunto de novos hotéis e produtos.

9. Quais diferenciais da Vert contribuem para o sucesso da aliança estratégica?

A Vert acredita que das parcerias surgem grandes conquistas. A empresa conta com uma gestão experiente, que conduz os negócios para entregar lucro sustentável para os investidores sempre com total transparência e relacionamento estreito. Outros fatores importantes que a Vert agrega à aliança são o reconhecido compromisso com a sustentabilidade e o consistente foco em crescimento contínuo e sustentável para gerar resultado.

3. Colaboradores

KEY MESSAGES

- A aliança estratégica entre a Atlantica e a Vert consolida as plataformas de venda e operação das duas companhias para uma abordagem comercial ainda mais consistente e troca de boas práticas para o aperfeiçoamento da gestão dos portfólios. A parceria agrega, às duas operações, melhores condições comerciais, ganhos em distribuição com presença regional dos canais, vendas cruzadas, inteligência de mercado, além de desenvolvimento da rede e criação de novos produtos com a sustentação e expertise de quase 30 anos de mercado. A aliança também possibilitará uma rica troca de best practices entre as empresas.

- Essa novidade consolidará o negócio como o segundo maior do mercado, representando 19 marcas, entre nacionais próprias e internacionais. Para esse ano, a projeção estimada é bastante positiva. Fechar o período com 140 hotéis em operação no país, mais de 20 mil quartos e 190 vendedores em 50 cidades brasileiras.
- A aliança posiciona o negócio como o maior multimarca e multissegmento da América Latina, bem como a melhor opção de administradora hoteleira no Brasil. A soma de portfólios traz ganhos importantes em termos de distribuição, gestão de carteiras, estrutura de marketing, desenvolvimento conjunto de novos produtos e capilaridade nacional robusta que resultam no incremento de força comercial e de marca. As duas companhias, referências em padrão internacional, têm uma ampla expertise em operação global, e um diferencial valioso: por estarem baseadas no Brasil, elas conseguem garantir maior proximidade, agilidade e têm total autonomia e rapidez nos processos e na tomada de decisão.
- Para os colaboradores, essa aliança é muito positiva, já que trará novas oportunidades de crescimento, desenvolvimento de carreira e oportunidade de compartilhamento de banco de talentos e vagas. A ideia é que, ao longo do tempo, haja um intercâmbio de melhores práticas.
- Todo esse processo de boas novidades será conduzido de forma muito tranquila e estruturada e serão comunicadas, ao seu tempo, pelo gerente geral de cada unidade. Temos certeza de que esse momento será muito positivo para todos os que fazem parte desse time.

PERGUNTAS

1. Como foi decidida essa aliança?

Os executivos da Atlantica e da Vert decidiram pela aliança estratégica analisando as diversas oportunidades e benefícios que a unificação dos portfólios poderia gerar como, ganhos em distribuição, capilaridade, novas oportunidades comerciais, possibilidades de novos produtos em conjunto e ampliação das chances de crescimento e desenvolvimento de carreira para as equipes, a partir da expressiva presença nacional da aliança.

2. Haverá equiparações salariais para cargos semelhantes?

Neste momento não identificamos esta situação.

3. Como será estabelecido o regime contratual dos funcionários?

Neste momento todas as regras e normas contratuais permanecem as mesmas nas duas empresas.

4. O pacote de benefícios sofrerá alteração? De que ordem?

Assim como a política de cargos e salários permanecem inalteradas neste momento, as políticas de benefícios também se mantêm.

5. Haverá mudanças nas lideranças ou áreas?

Não. As lideranças seguirão normalmente o fluxo que já tem hoje em dia.

6. Haverá mudança nos processos e normas corporativas? E nos processos e normas de trabalho e negócios?

Não haverá mudanças nesse sentido, normas corporativas e operacionais se mantêm conforme já operam os times Atlantica e Vert.