

Desinvestir pode fazer com que sua estratégia avance?

Pesquisa Global Corporate
Divestment Study 2021

Brasil

■ ■ ■
The better the question. The better the answer.
The better the world works.



EY
Building a better
working world

Sobre a pesquisa:



Sobre a pesquisa:

A *EY Global Corporate Divestment Study* é uma pesquisa anual com executivos da alta administração de grandes organizações do mundo todo, conduzida pela Thought Leadership Consulting, empresa da Euromoney Institutional Investor.

Os resultados têm como base uma pesquisa on-line com 1.040 executivos de empresas globais e 27 investidores ativistas globais (conduzida entre janeiro e março de 2021). Os resultados do Brasil têm como base 20 respostas de empresas no Brasil.

1 Como CEOs podem desenvolver uma estratégia de desinvestimento bem-sucedida

Utilize sua estratégia para determinar quais ativos são essenciais

Defina como cada negócio contribui para o valor no longo prazo

Mobilize os stakeholders com uma narrativa consistente

2 Como CFOs podem impulsionar decisões estratégicas a partir da análise de portfólio

Foque em melhorar os KPIs que podem ajudar a prever o crescimento futuro

Atue rápido quando estiver claro que um negócio deve desinvestido.

Busque oportunidades para reestruturar funções corporativas

3 Por que os desinvestimentos devem estimular os CEOs a reformularem as RemainCo

Não foque apenas em eliminar custos

Estabeleça uma nova estrutura para a **RemainCo** que tenha um propósito

Comunique e gerencie expectativas de mudanças para o time RemainCo

Principais resultados globais



78%

das empresas dizem que mantiveram ativos por tempo demais, quando deveriam tê-los desinvestido.

Parte 1

59%

dos CEOs reconhecem que deveriam oferecer melhor orientação sobre quais são os negócios essenciais e quais não são.

76%

esperam que os efeitos prolongados da pandemia acelerem seus planos de desinvestimento.

44%

dos CEOs dizem ter dificuldades de explicar o racional estratégico aos stakeholders para embasar o desinvestimento

Parte 2

77%

dizem que falhas em análises do portfólio ou da estratégia impediram que os resultados almejados com o desinvestimento fossem atingidos.

56%

dos CFOs afirmam ter mudado seus *rankings* de KPIs nos últimos três anos.

37%

afirmam que a atividade de investidores ativistas em seu setor provocou uma revisão das alternativas estratégicas nos últimos 12 meses.

Parte 3

63%

reconhecem não terem colocado ênfase na RemainCo durante seu último desinvestimento.

60%

dizem não ter aumentado seus esforços para melhorar a RemainCo além de simplesmente eliminar custos.

56%

afirmam que gostariam de ter focado no realinhamento da RemainCo mais cedo no processo de desinvestimento.

Principais resultados do Brasil



95%

das empresas brasileiras dizem que mantiveram ativos por tempo demais, quando deveriam tê-los desinvestido.

85%

dizem que falhas em análises do portfólio ou da estratégia impediram que os resultados almejados com o desinvestimento fossem atingidos.

65%

reconhecem não terem colocado ênfase suficiente na **RemainCo** durante seu último desinvestimento.

100%

esperam que os efeitos prolongados da pandemia acelerem seus planos de desinvestimento.

65%

dizem não ter aumentado seus esforços para melhorar a **RemainCo** para além de simplesmente eliminar custos.

20%

afirmam que a atividade de investidores ativistas em seu setor provocou uma revisão das alternativas estratégicas nos últimos 12 meses.

70%

afirmam que gostariam de ter focado no realinhamento da **RemainCo** mais cedo no processo de desinvestimento.

1

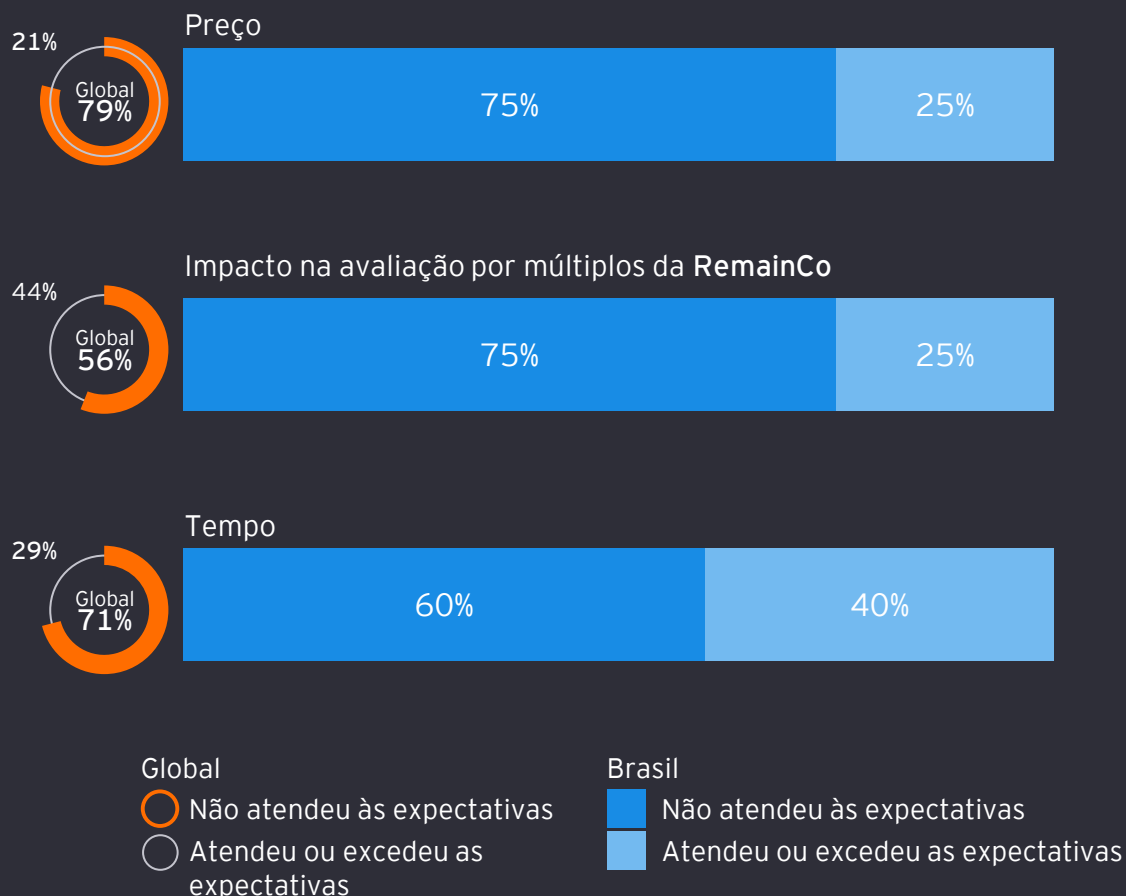
Como CEOs
podem desenvolver
uma estratégia
de desinvestimento
de sucesso



As empresas brasileiras têm tido dificuldade de atender às expectativas de seus desinvestimentos

Q

Pensando no mais recente grande desinvestimento da sua empresa, como você avalia os resultados em relação às expectativas nas áreas abaixo?

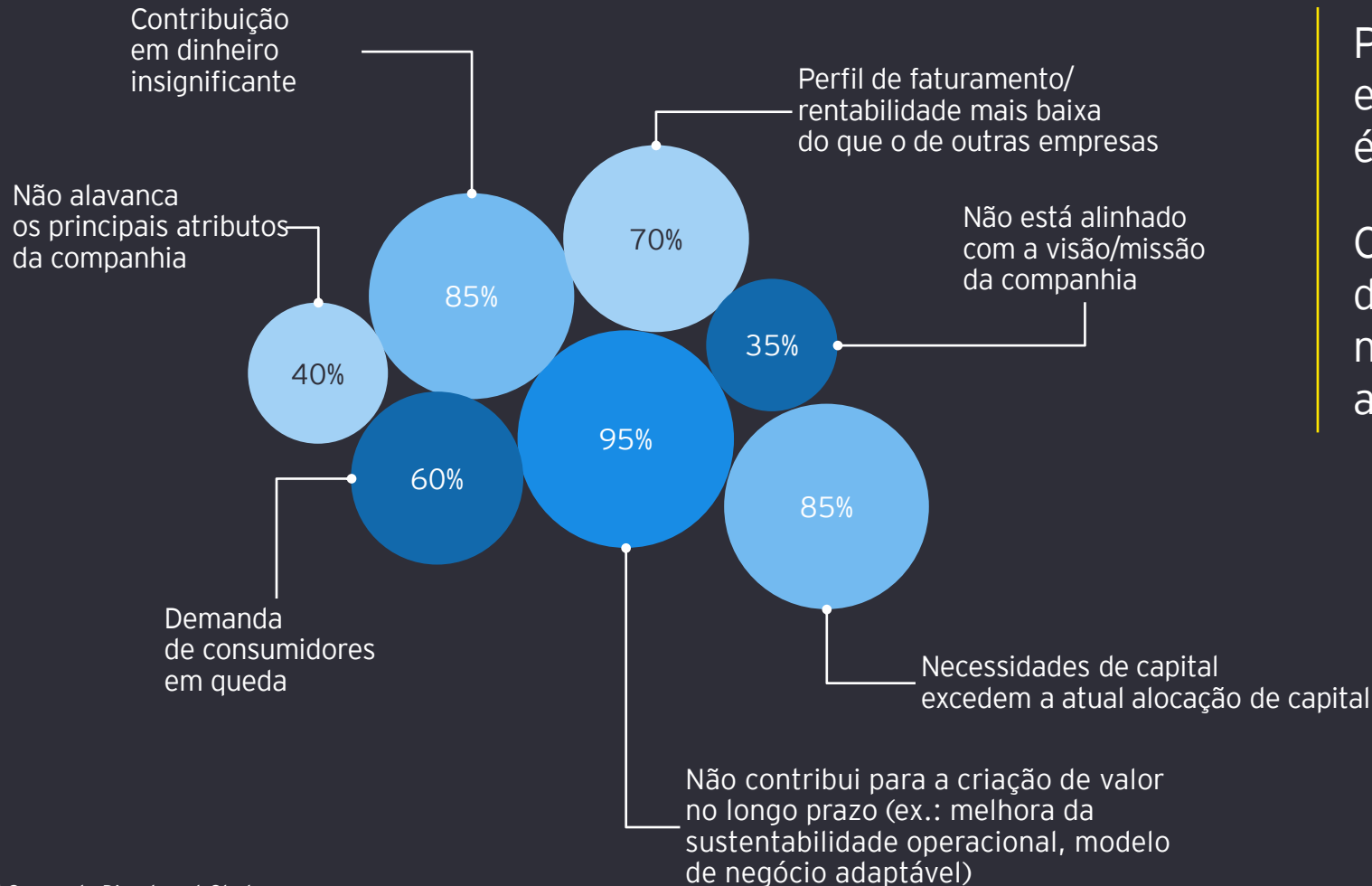


Em seus desinvestimentos, as empresas brasileiras não estão conseguindo atender às expectativas de preço de venda, tempo e impacto na avaliação por múltiplos da **RemainCo**.

O desempenho de desinvestimentos pode ficar abaixo do esperado quando eles são tratados como uma decisão isolada, com base em fatores financeiros de curso prazo, em vez que estarem alinhados com a estratégia geral da empresa.

Utilize uma estratégia para determinar quais ativos são essenciais

Q Quais fatores você utiliza para identificar negócios/ativos que não são essenciais e candidatos a desinvestimento?



Para decidir o que e quando desinvestir, é preciso estratégia.

Os CEOs precisam determinar quais negócios não impulsionam mais a estratégia da companhia.

Defina como cada negócio contribui para o valor no longo prazo

Dimensão de valor	Exemplo de métricas	Principais considerações para CEOs sobre desinvestimento
Valor financeiro	Receita, custos, alocação de capital, estrutura de custos	<ul style="list-style-type: none">▶ O negócio contribui com a capacidade de gerar ganhos no longo prazo?▶ Seu benefício em potencial justifica as exigências de capital da unidade?
Valor do consumidor	Valor da marca, satisfação do cliente, confiança e fidelização, <i>pipeline</i> do produto	<ul style="list-style-type: none">▶ Vender a empresa ajudará ou prejudicará o valor da marca?▶ O desinvestimento eliminará um produto, serviço ou propriedade intelectual essencial?▶ Os consumidores verão de maneira positiva a mudança de direção?
Valor de pessoas	Fidelização, engajamento de funcionários, diversidade e inclusão, ser uma das melhores empresas para se trabalhar, saúde e bem-estar	<ul style="list-style-type: none">▶ O negócio oferece uma plataforma valiosa para desenvolvimento profissional ou carreiras de liderança em todo o portfólio?▶ Essa empresa contribui para a diversidade e inclusão?▶ Desinvestir o negócio fará com que a empresa atraia mais ou menos talentos?
Valor societário	Pegada de carbono, sustentabilidade, impacto na comunidade e responsabilidade corporativa	<ul style="list-style-type: none">▶ Uma possível venda ajudará ou prejudicará os indicadores de ESG da companhia e/ou seu impacto ambiental (ex.: remoção de ativos tóxicos do portfólio)?▶ O desinvestimento causará um impacto negativo na comunidade e/ou prejudicará as relações corporativas?

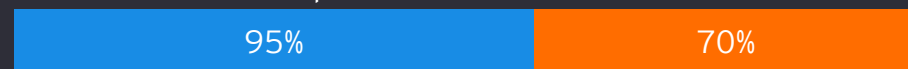
Forças do mercado têm acelerado planos de desinvestimento

Q Quais das seguintes questões ou riscos macroeconômicos e geopolíticos podem acelerar seus planos de desinvestimento?

Efeitos contínuos da pandemia da COVID-19



Aumento de custos operacionais



Mudança do ambiente regulatório/concorrencial em mercados-chave



Volatilidade política e tensão entre mercados-chave



Acordos de comércio com outros países



Mudanças em políticas fiscais internacionais



Leis trabalhistas/imigratórias



■ Brasil ■ Global

Não há tempo para as empresas ficarem paradas.

Cem por cento (100%) das empresas brasileiras dizem esperar que os efeitos prolongados da pandemia acelerem seus planos de desinvestimento.

A tecnologia tem influenciado as decisões de desinvestimento em todo o mundo



das empresas brasileiras afirmam que mudanças no cenário de tecnologia têm influenciado suas decisões de desinvestimento, um aumento em relação aos 68% antes da pandemia.

A necessidade de obter fundos para investimento em tecnologia, a fim de atender a novas necessidades de consumidores, está fazendo com que empresas brasileiras vendam negócios com baixo desempenho ou não essenciais.

Reinvesta em áreas de crescimento

Q O que você fez com os recursos levantados com seu mais recente desinvestimento?



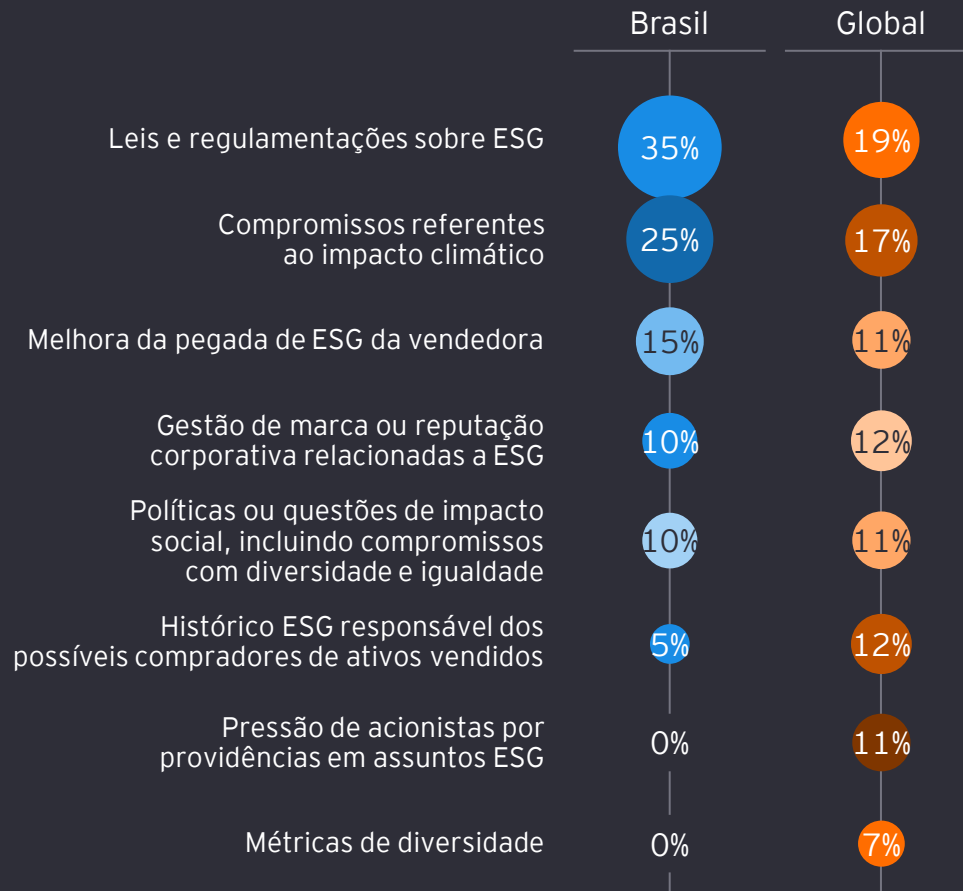
A quantia obtida com a venda de empresas geralmente é investida em recursos-chave que apoiam a geração de valor no longo prazo, como:

- ▶ Tecnologia (90%)
- ▶ Novos mercados, produtos ou regiões geográficas (70%)

Fatores ESG serão decisivos para as decisões de desinvestimento nos próximos 12-24 meses

Q

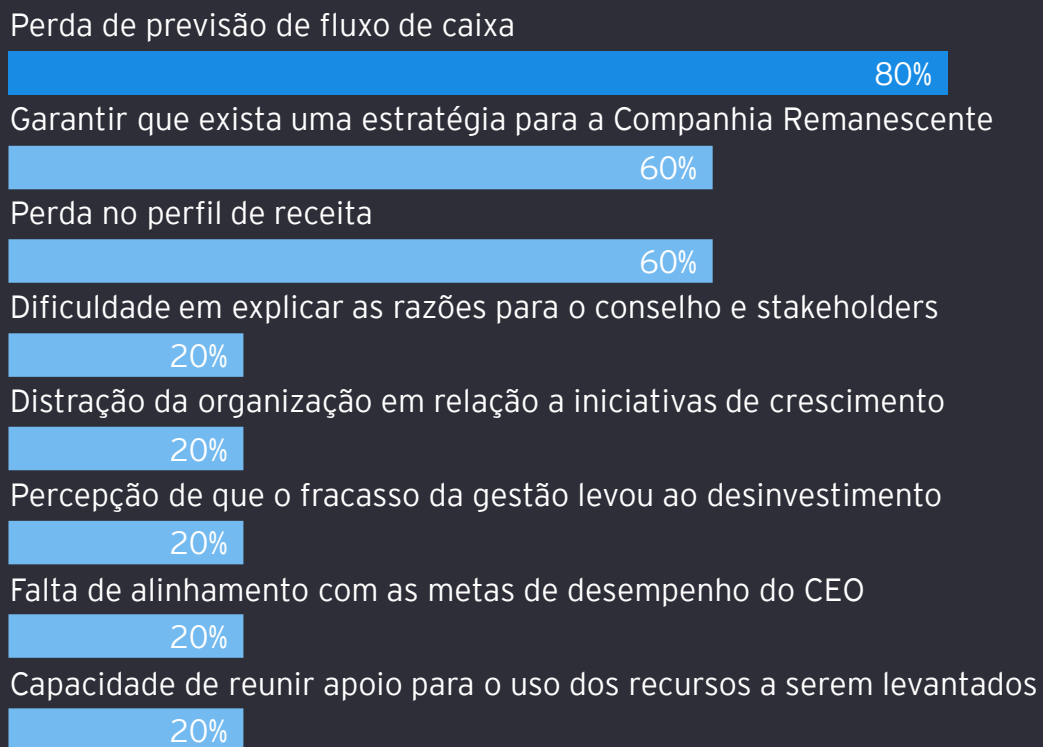
Selecione os principais fatores ambientais, sociais e de governança (ESG) que você espera que impactarão as decisões de desinvestimento nos próximos 12-24 meses.



Mudanças regulatórias que exigem a redução da pegada de carbono das companhias têm influenciado as decisões de desinvestimento.

Mobilize stakeholders com uma narrativa consistente

Q Quais os principais desafios que os CEOs enfrentam ao decidirem desinvestir?



Base = 5 CEOs

Os CEOs brasileiros conseguem mobilizar funcionários, consumidores e investidores para desinvestimentos ao mostrar como a mudança no portfólio apoia a estratégia da companhia e pode ajudar a gerar valor no longo prazo.

Eles também podem compartilhar uma visão de como a **RemainCo** pode ser melhorada e reimaginada com o desinvestimento.

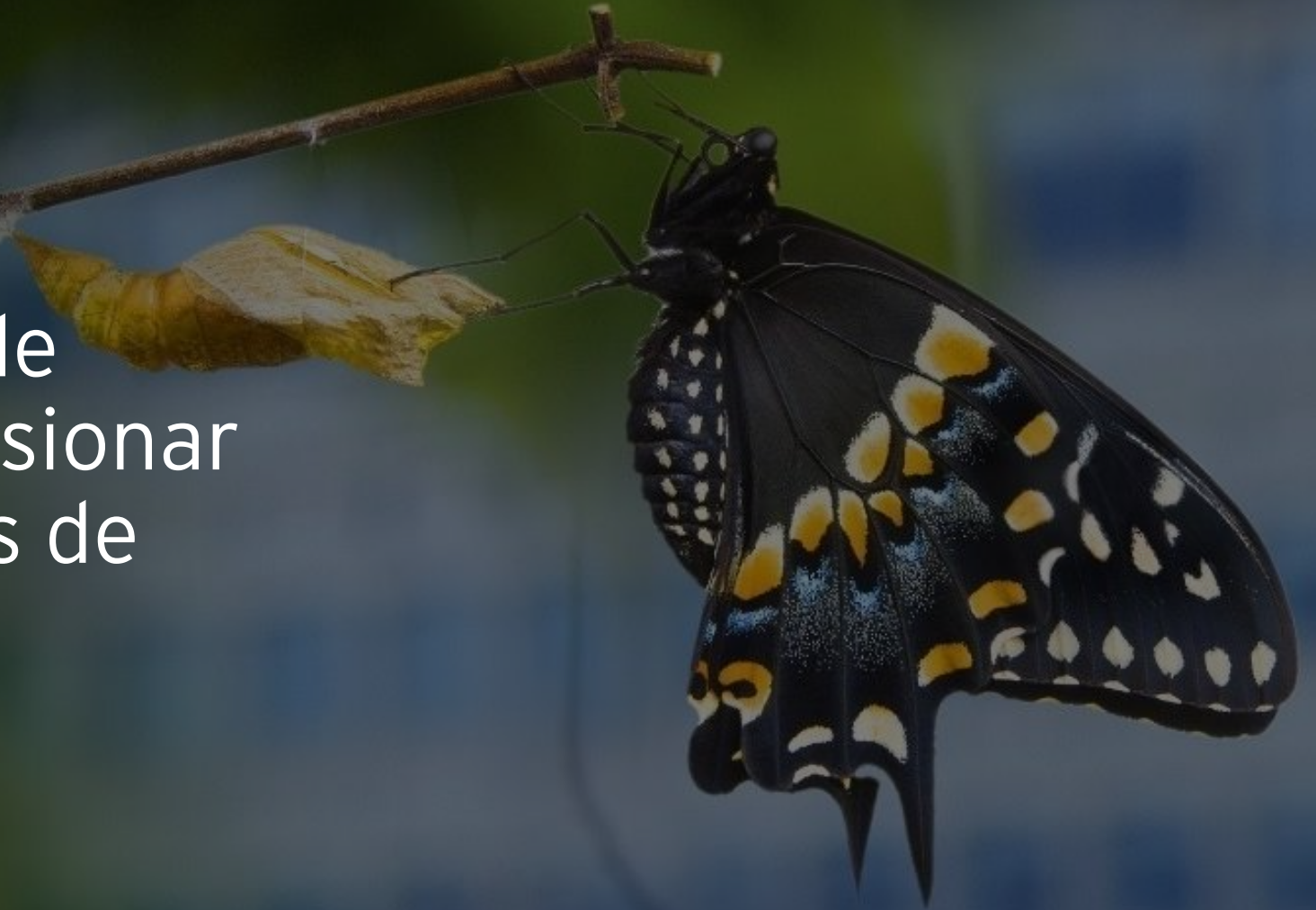
Uma narrativa estratégica também ajuda a superar uma comoção inevitável sobre o legado e as políticas internas, que podem ser forças poderosas no debate sobre a estrutura da companhia.

Principais lições

- ▶ Tenha uma visão clara sobre cada mercado e seu potencial de crescimento, vantagem competitiva, alinhamento com a visão da companhia e potencial de criação de valor no longo prazo do ponto de vista financeiro, do consumidor, das pessoas e da companhia.
- ▶ Buscar desinvestimentos pode ajudar a acelerar investimentos em tecnologia, novos produtos e regiões geográficas para atender às necessidades dos consumidores e impulsionar o crescimento da RemainCo
- ▶ Mesmo uma empresa com forte desempenho que não se encaixe na sua estratégia pode estar bloqueando capital que poderia ser mais bem utilizado em investimentos de maior impacto. Comunicar isso pode ajudar a mobilizar os públicos de relacionamento para decidir realizar uma operação de *carve-out* ou cisão.

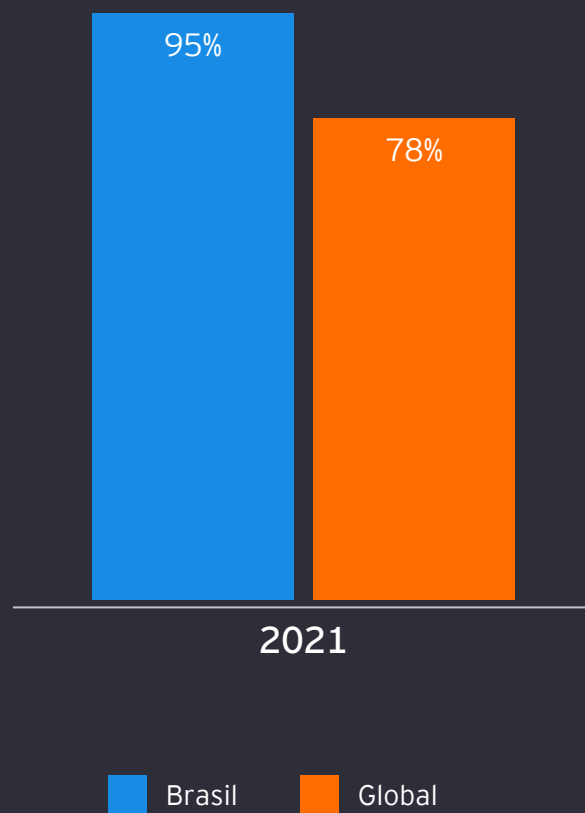


Como CFOs podem
melhorar a revisão de
portfólios para impulsionar
decisões estratégicas de
desinvestimento



Fortaleça o processo de revisão de portfólio para evitar manter ativos por tempo demais

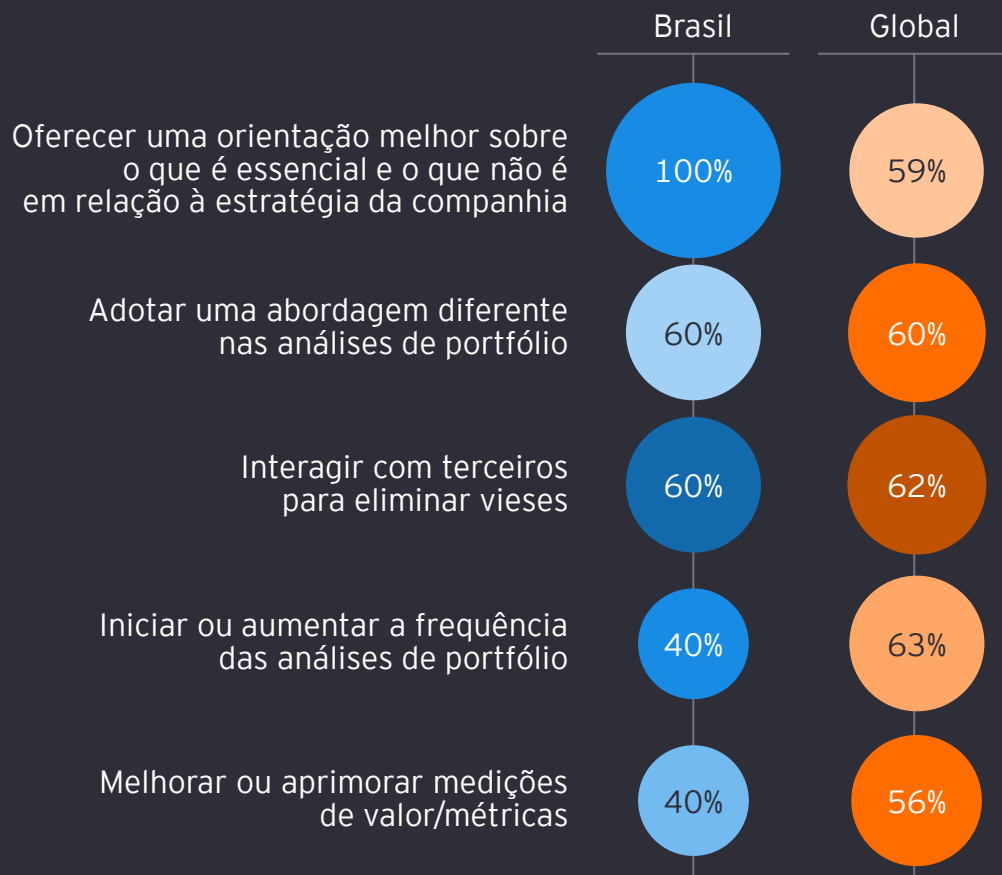
Percentual de empresas globais que dizem terem mantido ativos por tempo demais, quando deveriam tê-los desinvestido



Os CFOs brasileiros podem conduzir revisão de portfólio mais eficientes, que ajudarão a empresa a implementar sua estratégia de longo prazo e evitar falhas no processo que impediram a conquista dos resultados almejados no último desinvestimento.

Aprimore a identificação de ativos candidatos a desinvestimento com a revisão de portfólio no nível certo

Q Quais ações específicas os CEOs podem adotar para melhorar a identificação de um ativo candidato a desinvestimento?



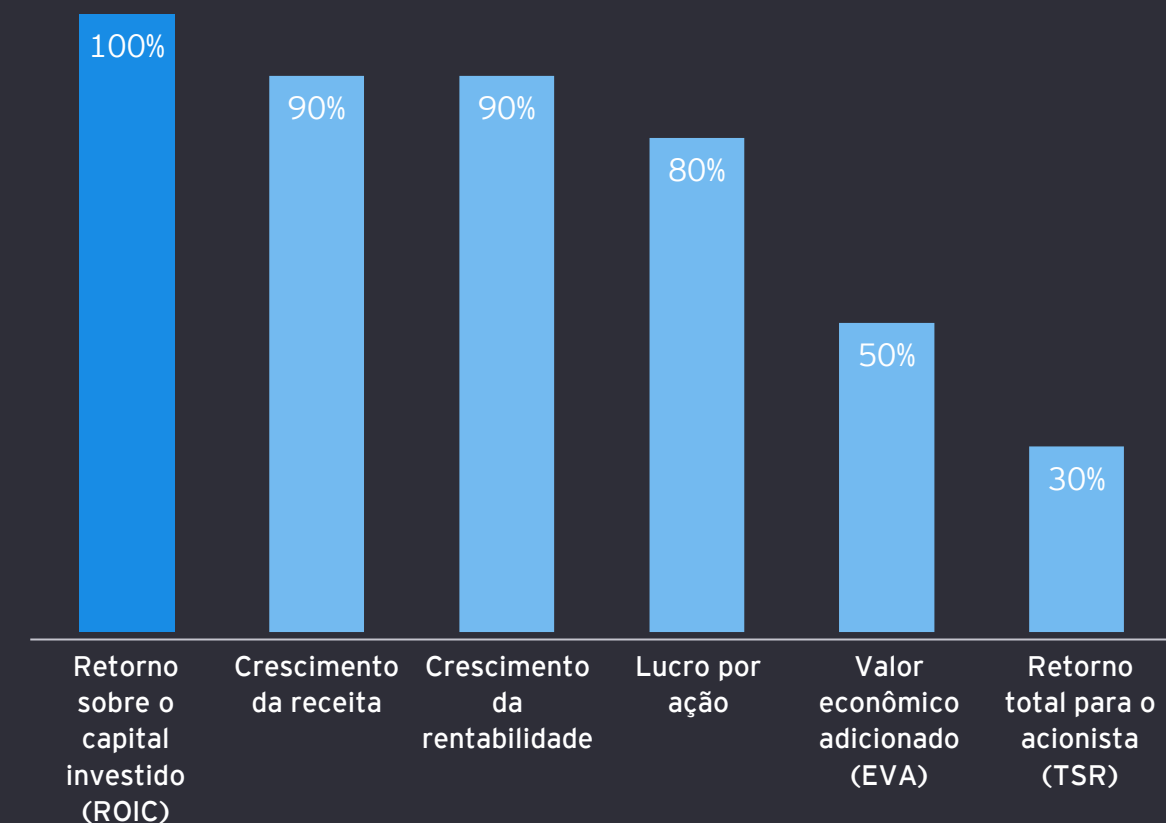
Base = 5 CEOs brasileiros e 360 CEOs globais

As análises devem ser conduzidas no nível que tenha um alinhamento mais próximo com possíveis operações de *carve-out*, tipicamente no nível de unidade de negócio.

Mesmo assim, 95% das companhias brasileiras analisam seu portfólio, pelo menos em parte, no nível das linhas de produtos, o que pode ser um uso pouco eficiente de tempo e recursos, uma vez que poucas empresas medem custos abaixo do lucro bruto ou monitoram itens essenciais de seus balanços nesse nível (ex.: capital de giro, instalações compartilhadas).

Foque em melhorar os KPIs que podem ajudar a prever o crescimento futuro

Q Quais KPIs estão sendo utilizados para mensurar e monitorar o negócio continuamente?



Base = 10 CFOs

Para focar no crescimento no longo prazo, os CFOs brasileiros precisam utilizar medições prospectivas juntamente com KPIs retrospectivos, como retorno sobre o capital investido, uma métrica que os CFOs já utilizam para monitorar regularmente seus negócios.

Os KPIs devem:

- ▶ Ser aplicados para as empresas no portfólio a fim de ajudar a identificar candidatos a desinvestimento.
- ▶ Ajudar com a previsão do crescimento futuro à medida que as companhias tentam determinar quais comportamentos surgidos na pandemia permanecerão e quais são temporários.

Os KPIs não devem permanecer estáticos

Q Seu *ranking* de métricas de desempenho do portfólio mudou nos últimos três anos?



Base = 10 CFOs

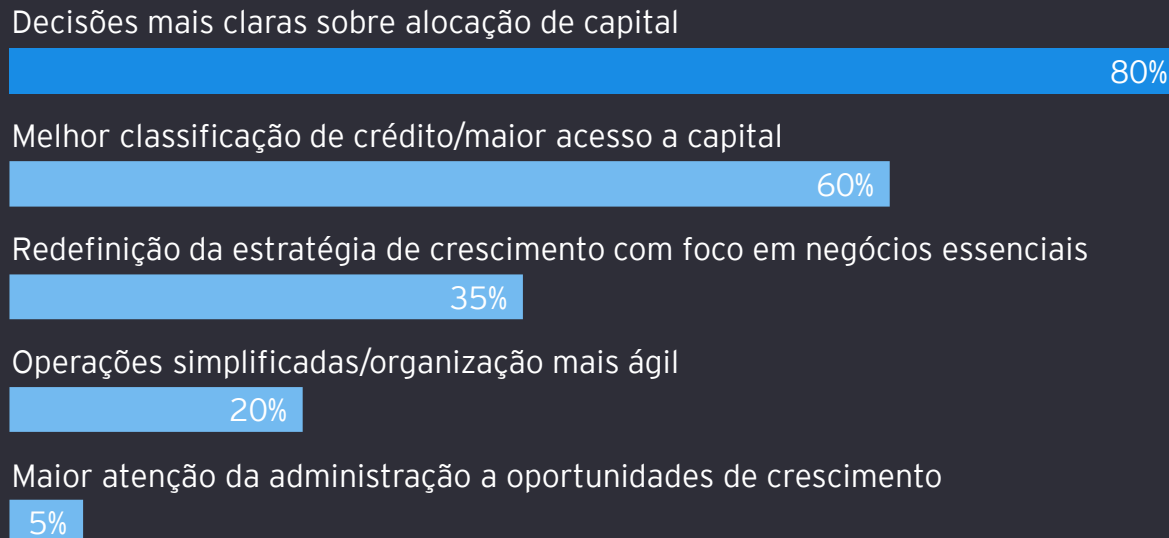
Considere novos KPIs ou ajuste o *scorecard* se:

- ▶ Um KPI deixar fornecer uma previsão do crescimento futuro ou;
- ▶ Se as prioridades do negócio mudarem, novos KPIs devem ser considerados.

Apenas 60% dos CFOs brasileiros afirmam terem mudado seus *rankings* de KPIs nos últimos três anos.

Atue rápido quando estiver claro que um negócio deve ser vendido

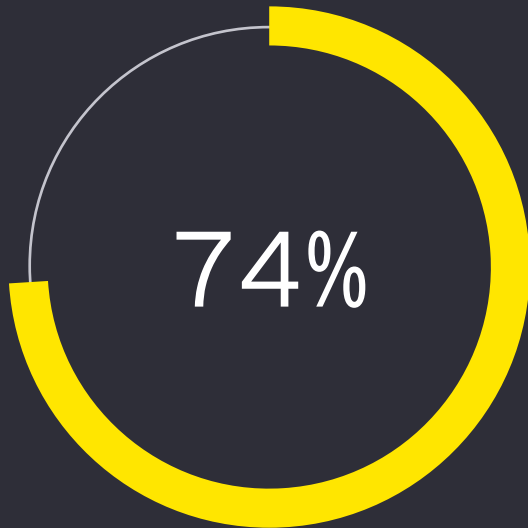
Q O que se provou um benefício estratégico após a realização de um desinvestimento?



Ao fazer um desinvestimento, as empresas podem capturar benefícios estratégicos que servirão de subsídio para futuras decisões sobre o portfólio.

- ▶ Sessenta por cento (60%) das empresas brasileiras afirmam que uma melhora na classificação de crédito e maior acesso a capital foram benefícios estratégicos em seu último grande desinvestimento.
- ▶ Oitenta por cento (80%) afirmam que conseguiram tomar decisões mais claras sobre alocação de capital.

Investidores ativistas ressurgem após hiato provocado pela pandemia



dos investidores ativistas afirmam que a pandemia afetou a maneira como enxergam metas.

Base = 27 investidores ativistas globais

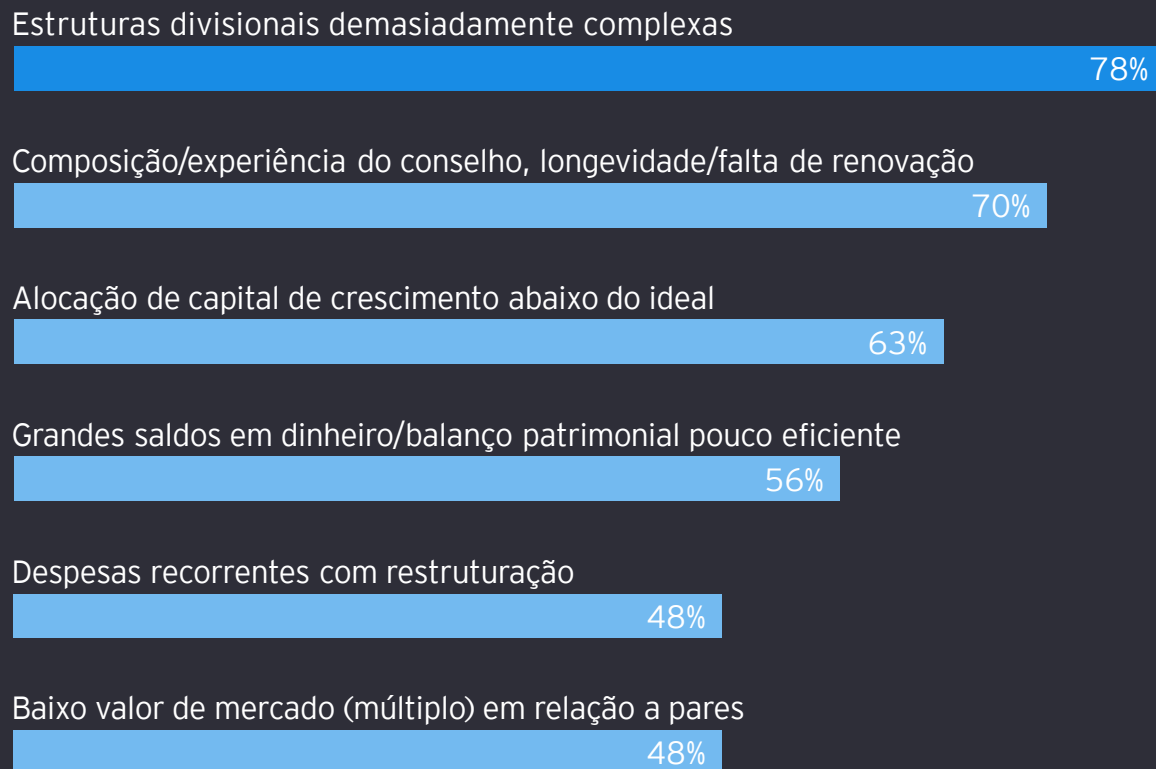
A maioria dos ativistas afirmam que a pandemia afetou a maneira como enxergam metas. Eles têm focado mais:

- ▶ Na flexibilidade da base de custos da companhia-alvo (80%).
- ▶ Na capacidade de se adaptar a diferentes rotas para o mercado (70%).

Companhias que não tiveram flexibilidade e agilidade durante a pandemia surgem como grandes oportunidades de investimento, principalmente nos setores de tecnologia (74%), saúde (48%) e industrial (48%).

Principais fatores, segundo investidores ativistas, para identificar oportunidades de investimento

Q Ao identificar novas oportunidades de investimento, quais dos fatores a seguir são os mais importantes?



Base = 27 investidores ativistas globais

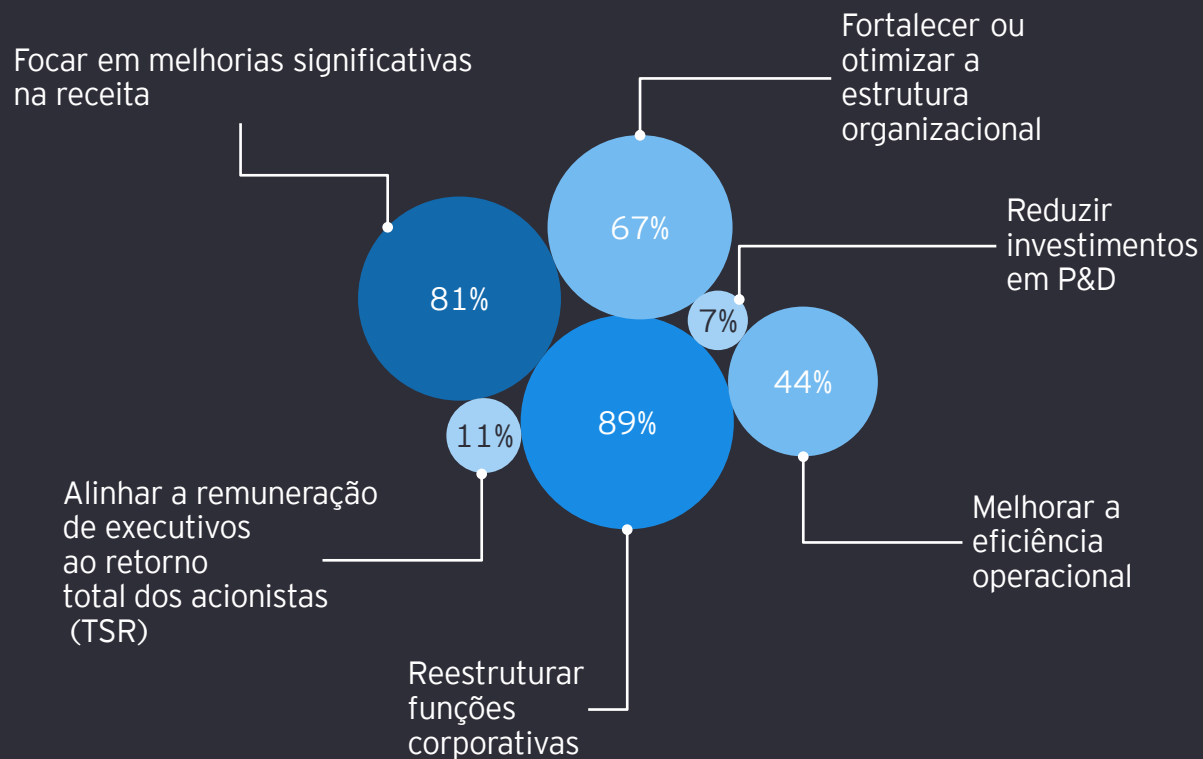
O foco tradicional no aumento do valor para os acionistas ainda guia a maior parte das decisões de investidores ativistas na busca por retorno.

Os principais fatores para identificar oportunidades de investimento incluem:

- ▶ Estruturas divisionais demasiadamente complexas.
- ▶ Composição do conselho ou falta de renovação.
- ▶ Alocação de capital de crescimento abaixo do ideal.

Reestruturar funções corporativas é uma das principais recomendações dos investidores ativistas

Q De uma perspectiva operacional, que abordagens você prevê que recomendará às suas empresas-alvo nos próximos 12 meses?



Base = 27 investidores ativistas globais

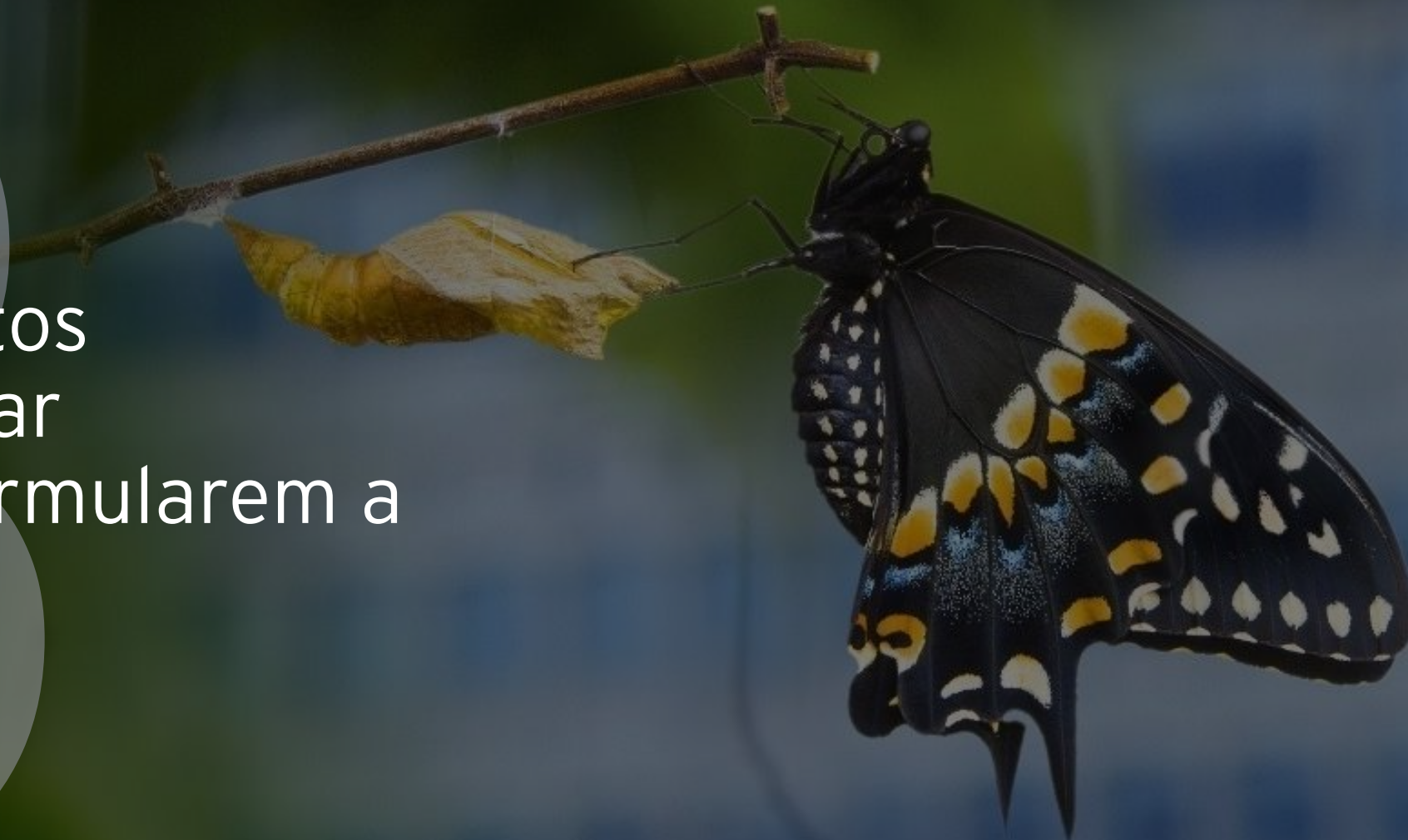
Reestruturar de maneira proativa as funções corporativas (ex.: otimizar a força de trabalho, terceirizar para reduzir custos fixos) pode representar para as empresas uma defesa poderosa frente a ativistas em potencial.

Quase 90% dos ativistas preveem que suas empresas-alvo precisarão implementar essas mudanças operacionais, fazendo dessa uma de suas principais recomendações nos próximos 12 meses.

Principais lições

- ▶ Analise rigorosamente o portfólio utilizando algumas métricas-chave referentes a como cada negócio complementa a estratégia da organização e contribui para o retorno total dos acionistas, por meio de uma combinação de crescimento e retorno sobre o capital investido.
- ▶ Atue rapidamente quando ficar claro que um negócio deve ser vendido, uma vez que o valor de uma unidade de negócio pode se deteriorar rapidamente.
- ▶ Avalie alternativas estratégicas, incluindo uma abordagem com *asset light*, saída estratégica, ou uma *joint venture* com um parceiro estratégico.
- ▶ Resolva as vulnerabilidades em todo o portfólio e busque oportunidades de reestruturar funções corporativas.



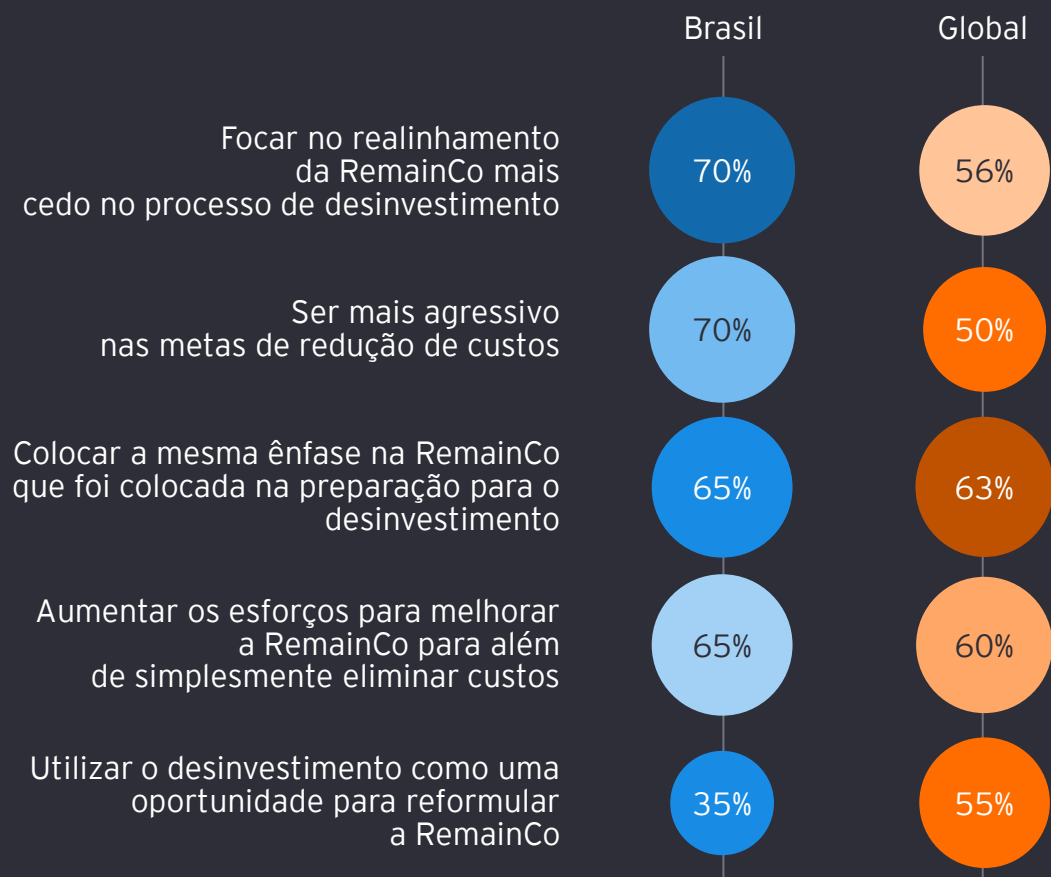


Por que os
desinvestimentos
devem estimular
os CEOs a reformularem a
RemainCo

Grandes desinvestimentos exigem mais do que simplesmente eliminar custos

Q

Que passos adicionais você não deu, mas gostaria de ter dado, para obter mais benefícios para a **RemainCo**?



A separação de um grande negocio (ex.: que represente > 20% do faturamento total) ou de uma divisao altamente complexa deve ser um fator estimulante para reformular a **RemainCo** como uma organização mais enxuta e eficiente.

Os CEOs brasileiros devem começar a repensar a **RemainCo** já processo de análise do portfólio.

O planejamento das operações da **RemainCo** deve ser examinado mais de perto quando for definido quais empresas e ativos serão incluídos na transação e quais elementos permanecerão na **RemainCo**.

Crie uma estrutura organizacional para a RemainCo que tenha um propósito

A estratégia corporativa que levou ao desinvestimento pode ser a base de desenvolvimento da nova estrutura organizacional, ou arquétipo, para a RemainCo.

O arquétipo deve se concentrar em como o negócio criará valor e gerará uma vantagem competitiva.

Alguns exemplos de arquétipos de negócio incluem:

Centrado no produto: focar nas características do produto final e aumentar sua excelência, com uma melhor estrutura de custos centralizada.

Centrado no mercado: apoiar requisitos únicos comerciais e operacionais em todas as regiões geográficas, com um forte elo entre as vendas regionais e entrega de serviços.

Centrado na cadeia de valor: simplificar as operações com base nos processos de fabricação, com competitividade em cada etapa da cadeia de valor.

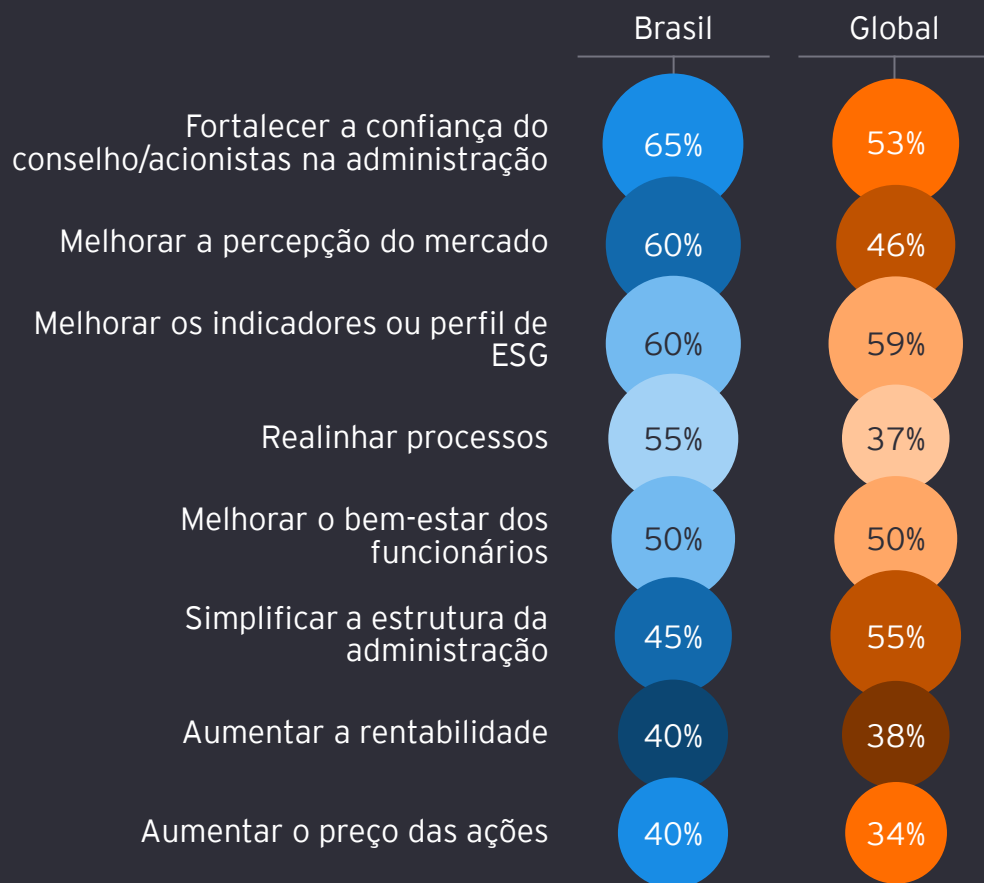
Orientado pela função: reduzir custos com uma estrutura corporativa enxuta e mudar o controle para o nível regional, de produto ou da cadeia de valor.

Modelo híbrido: combinar os elementos acima para se adequar à estratégia corporativa.

Desenvolva um novo modelo operacional para aumentar a eficiência e gerar grandes retornos

Q

Em quais áreas você deixou de atingir os resultados desejados para a RemainCo em seu desinvestimento mais recente?



Cinco áreas que os executivos podem considerar para renovar o modelo operacional:

Processo: A automação pode ser utilizada para simplificar alguns processos?

Pessoas: Há um excesso de níveis para que a organização funcione com eficiência?

Sistemas: Consideraria mudar dos *data centers* para a nuvem? É possível consolidar os vários sistemas de ERP em apenas um?

Fornecedores: É possível consolidar produtos e serviços em menos fornecedores?

Ativos: A companhia precisa ser dona dos ativos ou há diferentes formas de monetizá-los e também utilizá-los?

Quatro maneiras de gerenciar mudanças na RemainCo

1

Mantenha o foco constantemente no consumidor. Esteja em contato constante com os consumidores para ajudar a impedir que o relacionamento com eles seja prejudicado.

2

Mantenha os funcionários motivados durante um período prolongado de mudanças e incertezas.

Alguns incentivos possíveis incluem recompensas financeiras ou oportunidades de carreira na RemainCo.

3

Saiba o que reduzir e o que aumentar. Por exemplo, uma estrutura financeira e contábil inchada pode ser reduzida, ao passo que os gastos com P&D, uma área que pode levar a receita futura, podem ser incrementados.

4

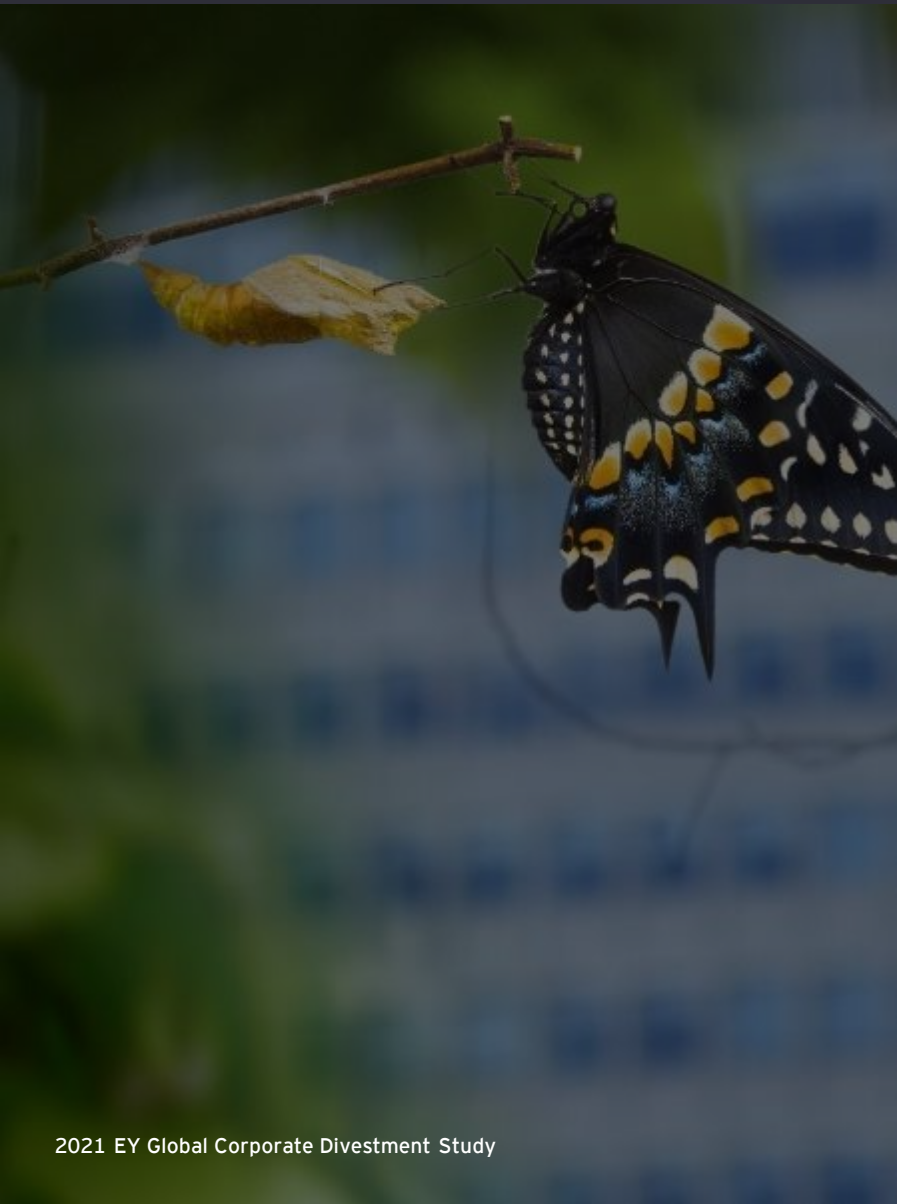
Comunique como a ruptura trará benefícios para os públicos de relacionamento no longo prazo. A comunicação regular e estratégica faz com que os públicos de relacionamento aceitem melhor uma mudança, ainda que os benefícios não sejam percebidos no primeiro ano.

Principais lições

- ▶ Os desinvestimentos são catalisadores para questionar o *status quo* e reimaginar o futuro da RemainCo, uma vez que a organização já está mobilizada para mudança e o modelo operacional está sendo reavaliado.
- ▶ Para reavaliar seu objetivo e visão, pode ser necessário reformular seu arquétipo de negócio, para que ele foque no produto, mercado, cadeia de valor, função ou seja um modelo híbrido.
- ▶ O modelo operacional deve ser alterado para apoiar o novo arquétipo. Todos os aspectos devem ser questionados, incluindo processos, sistemas, ativos, pessoas e fornecedores externos.



Conclusão



Desinvista para impulsionar o valor no longo prazo

A decisão de desinvestir não deve ser apenas uma decisão isolada, com base em fatores financeiros de curto prazo. A estratégia corporativa deve ser a guia para determinar quais ativos são potenciais candidatos ao desinvestimento, a fim de concentrar a atenção da administração e o capital em negócios que gerarão valor no longo prazo. Os CEOs precisam informar aos stakeholders como as decisões de desinvestimento fortalecem o negócio principal da companhia.

Desenvolva um processo de revisão de portfólio focado em ações

Os portfólios devem ser revisados no nível de unidade de negócio, a fim de alinhá-los com possíveis operações de *carve-out*. Foque em algumas métricas-chave que medem como cada negócio complementa a estratégia da organização contribui para o retorno total dos acionistas. Quando estiver claro que uma empresa deve ser desinvestida, a companhia precisa agir rapidamente, sob pena de o valor deteriorar e o negócio atrair atenção indesejável de investidores ativistas.

Utilize os desinvestimentos como estímulo para reformular a RemainCo

Um desinvestimento grande ou complexo é uma oportunidade de reimaginar a RemainCo, enquanto a organização já se prepara para a mudança. Foque no estado futuro da RemainCo e comece a transformá-la assim que o desinvestimento começar a acontecer. Empresas que transformam a RemainCo durante o processo de venda entregam um retorno maior aos stakeholders. Isso inclui mudar o foco do negócio e então remodelar as operações para que apoiem a nova empresa.

Anexo



Como a EY pode ajudar

As equipes da EY ajudam as empresas a avaliarem sua estratégia, gerenciarem seu portfólio, melhorarem o valor do desinvestimento e fazerem suas empresas remanescentes crescerem. Os profissionais dedicados e multifuncionais da EY trabalham com clientes corporativos e de capital de risco em vendas de empresas, operações de *carve-out*, cisões e *joint ventures*.

Avaliando a estratégia corporativa

- ▶ Desenvolvimento de estratégia focada no propósito e criação de valor no longo prazo
- ▶ Reinvenção do modelo de negócio
- ▶ Oportunidades de entrada em novos mercados
- ▶ Estratégia e inovação digitais
- ▶ Estratégia *go-to-market*

Gerenciando o portfólio

- ▶ Análise de alternativas estratégicas
- ▶ Previsões financeiras e planejamento do cenário
- ▶ Estratégia de alocação de capital
- ▶ Teste de estresse da hipótese de desinvestimento

Melhorando o valor e tempo do desinvestimento

- ▶ Criação de valor antes do desinvestimento
- ▶ Governança multidisciplinar da transação
- ▶ Desenvolvimento de modelo operacional desde o início e para o futuro
- ▶ Análise avançada para apoio à negociação com o comprador
- ▶ Otimização do capital de giro
- ▶ Desenvolvimento de história de valor
- ▶ Estrutura fiscal eficiente
- ▶ Estruturação e planejamento de contratos de serviços para a transição
- ▶ Separação global, planejamento da transição e plano de inicialização

Fazendo a Companhia Remanescente crescer

- ▶ Estrutura de custos da Companhia Remanescente
- ▶ Experiência do consumidor e estratégia de crescimento
- ▶ Riscos de cibersegurança e remediação
- ▶ Estrutura organizacional
- ▶ Gestão de pessoas e desempenho
- ▶ Estratégia digital e tecnológica

EY Connected Capital Solutions

As equipes de Strategy and Transactions da EY auxiliam com a estratégia de capital e da transação durante a execução, a fim de permitir a criação rápida de valor e o crescimento inclusivo. Não importa se você está preservando, otimizando, levantando ou investindo capital: as soluções EY Connected Capital Solutions podem ajudar a aumentar sua vantagem competitiva e seus retornos a partir de melhores decisões em todos os aspectos da sua agenda de capital:

Estratégia

Permitindo o crescimento rápido e estratégias para o portfólio que ajudem sua empresa a despertar todo o seu potencial para um futuro melhor.

Finanças corporativas

Permitindo decisões melhores para criação de valor a partir de uma profunda estruturação financeira e estratégica, a fim de otimizar a execução da agenda de capital, o desempenho financeiro e o retorno dos acionistas.

Comprar e integrar

Permitindo crescimento estratégico a partir de aquisições, JVs e alianças mais bem integradas e operacionalizadas.

Vender e separar

Permitindo o gerenciamento estratégico de portfólio e melhores desinvestimentos, que ajudarão sua companhia a melhorar o valor da venda de uma empresa inteira, operação de *carve-out*, cisão ou JV.

Remodelando os resultados

Oferecendo liderança confiável em situações urgentes, críticas e complexas, para rapidamente solucionar desafios do negócio, melhorar resultados de maneira sustentável e ajudar sua empresa a se reestruturar para um futuro melhor.

EY Capital Edge 5.0: impulsiona a colaboração e eficiências em operações de *carve-out* e cisões para melhorar os resultados do desinvestimento.

A EY Capital Edge 5.0 é uma plataforma web integrada e ágil que apoia todos os aspectos do ciclo de vida do desinvestimento. Desenvolvida para transações de todos os portes e em qualquer nível de experiência de desinvestimento, essa tecnologia segura e que utiliza um aplicativo auxilia as equipes da transação a gerenciarem informações, fazerem análises, impulsionar decisões, avaliar riscos, acelerar a separação e reinventar a Companhia Remanescente.

Independentemente de serem equipes de finanças, gestão de programas, operações, gestão de pessoa jurídica ou talentos, a plataforma EY Capital Edge 5.0 ajuda a entregar excelência em execução, oferecendo apoio à colaboração global e em tempo real.

Contatos

Fabio T. Schmitt

Transaction Strategy and Execution
Sell and Separate LATAM
fabio.schmitt@parthenon.ey.com

Eron Lerri

Transaction Diligence
Sell and Separate
eron.lerri@br.ey.com

Rodrigo Maluf

M&A and Corporate Finance
rodrigo.maluf@br.ey.com

Sergio Menezes

Transaction Strategy and Execution
sergio.menezes@parthenon.ey.com

Marcio Dutkiewicz

Transaction Strategy and Execution
marcio.dutkiewicz@parthenon.ey.com

EY | Construindo um mundo de trabalho melhor

A EY existe para construir um mundo de trabalho melhor, ajudando a criar valor no longo prazo para seus clientes, pessoas e a sociedade e gerando confiança nos mercados de capitais.

Tendo dados e tecnologia como viabilizadores, equipes diversas da EY em mais de 150 países oferecem confiança por meio da garantia da qualidade e contribuem para o crescimento, transformação e operação de seus clientes.

Com atuação em assurance, consulting, strategy, tax e transactions, as equipes da EY fazem perguntas melhores a fim de encontrarem novas respostas para as questões complexas do mundo atual.

EY se refere à organização global e pode se referir a uma ou mais afiliadas da Ernst & Young Global Limited, cada uma delas uma pessoa jurídica independente. A Ernst & Young Global Limited, companhia britânica limitada por garantia, não presta serviços a clientes. Informações sobre como a EY coleta e utiliza dados pessoais, bem como uma descrição dos direitos individuais de acordo com a legislação de proteção de dados, estão disponíveis em ey.com/privacy. As afiliadas da EY não exercem o direito se essa prática for proibida pelas leis locais. Para mais informações sobre a nossa organização, visite ey.com.

Sobre Strategy and Transactions da EY

As equipes de Strategy and Transactions da EY atuam com os clientes em situações complexas, ajudando-os a reimaginarem seus ecossistemas, remodelarem seus portfólios e se reinventarem para um futuro melhor. Com conectividade e escala globais, as equipes de Strategy and Transactions da EY ajudam os clientes a impulsionarem estratégias corporativas, de capital, transações e reestruturações até a execução, apoiando a criação rápida de valor em todos os tipos de ambientes de mercado. As equipes de Strategy and Transactions apoiam o fluxo de capital em todas as fronteiras, trazendo novos produtos e inovação para o mercado. Ao fazerem isso, essas equipes ajudam os clientes da EY a construir um mundo de trabalho melhor, promovendo valor no longo prazo. Para mais informações, visite ey.com/strategyandtransactions.

© 2021 EYGM Limited.
Todos os direitos reservados.

EYG n° 003541-21Gbl
2010-3600469

ED Nenhum

Este material foi desenvolvido exclusivamente para fins informativos e não pretende servir como referência de orientações contábeis, tributárias ou de outra área profissional. Contate seus consultores para orientações específicas.

ey.com/divest