

A close-up photograph of a brown butterfly with intricate patterns on its wings, perched on a vibrant red hibiscus flower. The flower is in sharp focus, while the background is a soft, out-of-focus field of similar red flowers. A yellow rectangular box is overlaid on the right side of the image, containing the title and subtitle text.

# Estudo Global de Desinvestimento Corporativo 2021

Sumário Executivo | Julho de 2021

The EY logo, consisting of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. Above the 'Y' is a yellow chevron shape pointing to the right.

**EY**

Building a better  
working world

## Nossa perspectiva

O ano passado ressaltou a rapidez com que as necessidades de tecnologia podem mudar. Negócios que foram considerados decisivos no portfólio agora podem estar desnecessariamente utilizando recursos limitados e utilizando capital que poderia ser empregado em outro lugar. Quase todos os respondentes brasileiros do nosso estudo *Global Corporate Divestment Study* - 95% afirmam manter ativos em seu portfólio por mais tempo que deveriam.

O estudo global de desinvestimento corporativo deste ano revela que as empresas que executam desinvestimentos estão falhando em atender às expectativas de preço, prazo de venda e impacto do múltiplo *valuation* sobre o negócio remanescente (RemainCo).

Isso está acontecendo mesmo em um mercado aquecido de transações. Há um ano, 86% das empresas brasileiras respondentes disseram que planejavam realizar desinvestimentos nos próximos 24 meses. O que vem gerando um alto volume de desinvestimentos entre fim de 2020 e 2021.

A falta de sucesso em atender as expectativas com as transações mostra que nunca foi tão importante que os CEOs conectem a estratégia da companhia com decisões de desinvestimento. **Para conseguir aumentar o crescimento e o valor para os stakeholders, as empresas precisam de uma clara visão do papel que cada negócio** representa na estratégia corporativa e como eles contribuem a longo prazo. Mesmo um negócio de forte desempenho, mas que não se encaixa na estratégia da companhia, pode estar utilizando capital que poderia ser mais bem empregado em outro negócio, com maior impacto. Comunicar esta proposta de valor pode ajudar a conseguir o apoio dos *stakeholders* na hora de decidir separar algum ativo ou negócio.

Os CFOs também reconhecem que precisam melhorar seus processos e frequência de revisão de portfólio, para melhor orientar as decisões estratégicas de desinvestimento. Isto exige analisar rigorosamente os negócios em relação às principais métricas e estar preparado para agir assim que ficar claro que o negócio deve ser desinvestido. **O valor de um negócio que não vem recebendo o capital e atenção necessários pode rapidamente se degradar.**

Por fim, o desinvestimento deverá representar uma oportunidade para reimaginar a companhia remanescente, RemainCo. Reavaliar seu propósito e visão pode exigir uma reformulação da estrutura de negócios, levando foco para produtos, mercados, cadeia de valor ou funções.

Essas decisões críticas podem ajudar as empresas a usar os desinvestimentos para aumentar valor aos *stakeholders*, incluindo acionistas, enquanto transformam sua empresa - e seu modelo operacional - para capturar crescimento futuro.

Das empresas brasileiras, 95% afirmaram que mantiveram ativos no portfólio quando já deveriam os ter desinvestido. E esse número não é alto apenas o Brasil. Dos respondentes no mundo, 78% também afirmaram ter mantido ativos por tempo demais.

Em 2021, chegamos a nona edição do *Global Corporate Divestment Study*, revelando que as empresas precisam construir uma relação mais forte entre a estratégia da companhia e seus desinvestimentos para atender o desempenho esperado pelos *stakeholders*.

95%

dos respondentes brasileiros afirmaram manter ativos em seu portfólio por mais tempo que deveriam.

86%


das empresas brasileiras respondentes disseram que planejavam desinvestir ativos nos próximos 24 meses.

95%

das empresas brasileiras afirmaram que mantiveram ativos no portfólio quando já deveriam os ter desinvestido.

78%

dos respondentes no mundo afirmaram ter mantido ativos por tempo demais.



# 1 Como os CEOs podem desenvolver uma estratégia de desinvestimento de sucesso

Não há tempo para as empresas ficarem paradas. 100% dos respondentes do Brasil, e 76% no mundo, esperam que os efeitos da pandemia continuem a acelerar desinvestimentos. No entanto, os CEOs admitem que operacionalizar os desinvestimentos e colher os benefícios é uma tarefa desafiadora.

Praticamente, todos os executivos concordam que mudanças no ambiente tecnológico estão influenciando decisões de desinvestimento.

Não só as companhias brasileiras, mas pelo mundo, as empresas estão com dificuldades de atingir as expectativas de valor, tempo e *valuation* do negócio remanescente em suas transações. 75% dos respondentes do Brasil não atingiram suas expectativas de valor e de múltiplo de *valuation* da RemainCo nas suas últimas transações.

Desinvestimentos podem ter baixo desempenho quando são tratados como decisões pontuais com base em fatores financeiros de curto prazo, em vez de estarem fortemente alinhados com a estratégia corporativa geral. Nesse sentido, quase 60% dos CEOs no mundo reconhecem que deveriam fornecer maior suporte na definição de qual é o *core-business* da empresa.

Como era de se esperar, a pandemia está afetando negócios em todo o mundo, levando algumas empresas à necessidade de levantar fundos para investir em tecnologia e atender às novas demandas dos consumidores ou levando as empresas a vender negócios com baixo desempenho. Quase todas as empresas no Brasil e no mundo confirmam que as mudanças no ambiente tecnológico estão influenciando diretamente os planos de desinvestimento, sendo que esse número era de 59% antes da pandemia. Além disso, 75% das empresas brasileiras dizem que seu desinvestimento mais recente foi desencadeado por retornos abaixo do ideal no negócio desinvestido.

Questões ambientais, sociais e de governança (ESG em inglês) também são um fator cada dia mais relevante. Globalmente, 46% dos vendedores dizem que essas questões influenciam diretamente os planos de desinvestimento, embora ESG seja atualmente um fator muito maior na Ásia-Pacífico (84%) do que na EMEIA (47%) e nas Américas (14%). Mudanças regulamentares que exigem que as empresas reduzam a sua pegada de carbono e a diversidade da força de trabalho estão começando a influenciar as decisões de desinvestimento pelo mundo.

## 100%

dos executivos reconhecem que é necessário fornecer melhor orientação sobre o que consideram negócios *core* e *non-core*.

# 2

## Use sua estratégia para determinar quais ativos são essenciais

Como as empresas enfrentam uma miríade de desafios geopolíticos, macroeconômicos e operacionais, a decisão de o que e quando desinvestir começa com a estratégia da companhia.

Os CEOs precisam determinar quais negócios não ajudam mais a impulsionar a estratégia da empresa - que são considerados *non-core* - tendo uma visão ampla de como uma empresa gera valor de longo prazo para os *stakeholders*. Mesmo assim, **apenas 35% no Brasil (37% no mundo) dos executivos consideram o alinhamento com a visão ou a missão da empresa um fator na identificação de desinvestimentos**. Isso sugere que, em alguns casos, a estratégia pode não ser a força motriz por trás das decisões, com os fatores financeiros de curto prazo assumindo a liderança. 85% dos executivos brasileiros elencaram a baixa contribuição em geração de caixa como motivo para desinvestimento.

As empresas devem considerar vários elementos sobre como cada negócio suporta a estratégia corporativa para determinar quais são os essenciais e que são seu *core-business*:

- ▶ O mercado e o crescimento subjacente da demanda
- ▶ Sua capacidade de alavancar as principais competências da empresa
- ▶ A proposta de valor em comparação a dos concorrentes
- ▶ Alinhamento com a visão e/ou missão da empresa
- ▶ Potencial de criação de valor de longo prazo do ponto de vista financeiro, do cliente, das pessoas ou da sociedade

Eventos desencadeadores como a pandemia podem materializar o pensamento sobre a narrativa de valor de longo prazo e a oportunidade de desinvestimento. Os *stakeholders* podem apoiar uma decisão de desinvestimento se lhes for mostrado como isso vai liberar capital para investir em áreas como tecnologia, que podem ajudar a aumentar a eficiência operacional, melhorar a experiência do cliente e agilizar a tomada de decisões.

# 80%

dos CEOs acreditam que um dos maiores desafios é claramente identificar o perímetro do desinvestimento.

Os CEOs devem engajar funcionários, clientes e investidores nos desinvestimentos, mostrando como a revisão de portfólio suporta a estratégia da empresa e pode ajudar a gerar valor no longo prazo.

Eles também podem compartilhar uma visão de como a RemainCo pode ser aprimorada e reinventada como resultado do desinvestimento. Uma narrativa estratégica também ajuda a superar o apego emocional e políticas internas, que podem ser forças poderosas no debate sobre a estrutura da empresa.

#### **Highlights:**

- ▶ Tenha uma visão clara do mercado de cada negócio e de sua demanda, das vantagens competitivas, do alinhamento do negócio com a visão da empresa e do seu potencial para criação de valor de longo prazo do ponto de vista financeiro, do cliente, das pessoas e da sociedade.
- ▶ A busca por desinvestimentos pode ajudar a acelerar os investimentos em tecnologia, em novos produtos e em novas áreas geográficas para atender às necessidades dos clientes e estimular um novo plano de crescimento para a RemainCo.
- ▶ Mesmo uma empresa de forte desempenho que não se encaixa em sua estratégia pode estar consumindo capital que poderia ser mais bem empregado em investimentos de maior impacto. Comunicar isso pode ajudar a reunir as partes interessadas na decisão de vender ou desmembrar um negócio.



# 3

## Como os CFOs podem alavancar as revisões de portfólio para levar a decisões estratégicas de desinvestimentos

Para melhorar a identificação de negócios a serem desinvestidos, os CFOs estão buscando mais das revisões de portfólio: 60% dizem que precisam de uma abordagem diferente para as revisões de portfólio.

Os CFOs podem conduzir revisões de portfólio mais eficazes que ajudem uma empresa a executar sua estratégia de longo prazo e afastar sua empresa dos **85% que afirmam que deficiências na análise de portfólio ou nas revisões estratégicas levaram ao fracasso na obtenção dos resultados de desinvestimento pretendidos no Brasil.**

As revisões devem ser conduzidas no nível que mais se alinha com potenciais desinvestimentos, normalmente o nível da unidade de negócios. Ainda assim, quatro em cada cinco empresas revisam o portfólio, pelo menos em parte, no nível da linha de produtos, o que pode ser um uso ineficiente de tempo e de recursos. Poucas empresas medem os custos abaixo do lucro bruto ou rastreiam os principais itens do balanço neste nível (por exemplo, capital de giro, instalações compartilhadas).

As revisões eficazes do portfólio se concentram em algumas métricas-chave que medem como cada negócio complementa a estratégia da empresa e contribui para o retorno total ao acionista, por meio de uma combinação de crescimento e retorno sobre o capital investido.

As métricas também precisam ajudar com o desafio de prever o crescimento futuro, à medida que as empresas tentam determinar quais comportamentos continuarão a ser impulsionados pela pandemia e quais permanecerão como parte da rotina após a crise sanitária. Fontes de dados externas, como taxas de vacinação, menções em mídias sociais, dados de telefone celular e outros, podem fornecer *insights* úteis ou revelam padrões em áreas que se movem rapidamente, como padrões de compra ou mobilidade do consumidor.

A compreensão da estratégia da empresa e as métricas qualitativas e quantitativas que a orientam podem ser particularmente valiosas para os CFOs, permitindo-lhes ir além do planejamento e dos relatórios financeiros para a tomada de decisões de desinvestimento e definição estratégica.

**60%**  
dizem que precisam de uma abordagem diferente para as revisões de portfólio.

A forma de remuneração dos executivos também pode representar um obstáculo para uma gestão de portfólio eficiente. É importante evitar o incentivo a **reter negócios por meio de recompensa com base na receita, vinculada ao desempenho de curto prazo**, que podem ser adversamente afetados por desinvestimentos. Em vez disso, o desempenho geral do portfólio e a criação de valor de longo prazo devem ser considerados na remuneração.

# 85%

afirmam que deficiências na análise de portfólio ou nas revisões estratégicas levaram ao fracasso na obtenção dos resultados de desinvestimento pretendidos no Brasil.

---



# 4

## Defina o perímetro do desinvestimento e seja assertivo

Agora é um ótimo momento para vender, pois os compradores, incluindo *Private Equities* com propensão a adquirir *carve-outs*, estão com capital neste ambiente em que os juros ainda estão mais baixos que em anos anteriores.

Mesmo que uma decisão de desinvestimento seja mais desafiadora enquanto a empresa ainda está saudável, ela é muito mais rentável neste momento. E mesmo negócios menores, que não exigem muito investimento, ainda podem ser uma distração para a gestão do *core-business*.

Há casos em que a natureza cíclica de uma unidade de negócios pode levar uma empresa a mantê-la no portfólio. Por exemplo, empresas em setores cíclicos, como aço, agronegócio, e óleo e gás, identificam um negócio como candidato a desinvestimento na parte inferior do ciclo, mas o mantém nos ativos aguardando para ser vendida por um preço mais alto quando o ciclo virar. No entanto, quando o negócio melhora, a administração pode decidir não desinvestir, já que está em uma fase melhor. Então o ciclo gira, o processo se repete e a decisão de desinvestir é repetidamente adiada.

Para quebrar esse ciclo, os CFOs podem querer considerar a recomendação de alternativas estratégicas, como:

- ▶ **Saídas em etapas ou em estágios:** vender uma participação majoritária enquanto mantém um investimento minoritário pode fornecer o melhor dos dois cenários. Ele remove o negócio do balanço e traz um novo capital externo que uma *holding* secundária não receberá sob um plano de alocação de capital estrategicamente determinado. Ao mesmo tempo, fornece exposição contínua às vantagens do negócio por meio da participação reduzida retida.
- ▶ **Asset-light approach:** as empresas podem adotar essa abordagem se um negócio for importante para as operações da empresa, mas *non-core* ou não central à empresa. Uma estratégia de *asset-light* envolve a transferência de recursos, como pessoas, processos e tecnologia, para proprietários que os tenham mais próximo ao *core-business*, a fim de permitir que as empresas façam a transição dos custos fixos para uma



estrutura de custo variável, aumentando a agilidade e permitindo foco nas capacidades *core*. Em sua essência, *asset-light* é sobre criar parcerias mutuamente vantajosas que permitem que todas as partes se concentrem e gerenciem os recursos em que são melhores, ao mesmo tempo em que criam maior valor para os acionistas para o benefício de todos os parceiros em um ecossistema de negócios.

- ▶ **Joint ventures com parceiros estratégicos:** essa estrutura pode ser particularmente atraente se o negócio for um fornecedor importante para a controladora. A *joint venture* pode fornecer o benefício da colaboração, minimizando a exposição à riscos econômicos e políticos associados a uma fusão ou outras combinações de negócios.

Ao buscar um desinvestimento, as empresas podem obter benefícios estratégicos que suportam futuras decisões de portfólio. Mais de 60% das empresas no Brasil afirmam que uma melhor classificação de crédito e acesso ao capital foram benefícios estratégicos em seu último grande desinvestimento, e 80% afirmam que foram capazes de tomar decisões mais claras sobre a alocação de capital.

#### Highlights:

- ▶ Revise rigorosamente o portfólio usando métricas relacionadas a como cada negócio complementa a estratégia da empresa e contribui para o retorno total para o acionista, por meio de uma combinação de crescimento e retorno sobre o capital investido.
- ▶ Assim que definido o negócio a ser desinvestido, tome ação e comece o planejamento, pois o valor de uma unidade de negócios carente de investimentos pode diminuir rapidamente.
- ▶ Avalie alternativas estratégicas, incluindo uma abordagem *asset-light*, uma saída em estágios ou uma *joint venture* com um parceiro estratégico.
- ▶ Resolva vulnerabilidades em todo o portfólio e procure oportunidades de dimensionar funções corporativas corretamente.



80%

afirmam que foram capazes de tomar decisões mais claras sobre a alocação de capital.

# 5

## Porque desinvestimentos deveriam ser catalizadores da reinvenção do negócio remanescente (RemainCo)

Os executivos, muitas vezes, se arrependem de não terem usado o desinvestimento como uma oportunidade para transformar a empresa remanescente e gerar valor de longo prazo.

A lógica de desinvestimento de uma empresa deve incluir os benefícios para os negócios futuros da RemainCo. Mais de 60% das empresas no Brasil e no mundo reconhecem não colocar ênfase suficiente na RemainCo durante sua última separação ou cisão.

Essa preocupação não é sem fundamento. Uma análise feita pela EY em 51 desinvestimentos recentes nos Estados Unidos revela que as empresas em que a RemainCo foi reestruturada apresentaram retornos significativamente maiores do que aquelas que apenas executaram um desinvestimento. Na verdade, nossa experiência mostra que, se a RemainCo não for transformada durante essa janela, a diferença nos retornos aumenta com o tempo e os investidores ficam mais propensos a questionar o futuro da RemainCo e a pressionar o CEO e o conselho.

Mais de

**60%**

das empresas participantes reconhecem não colocar ênfase suficiente na RemainCo durante sua última separação ou cisão.

**95%**

dos executivos no Brasil disseram acreditar que desinvestimentos é uma parte fundamental da estratégia de alocação de capital.

# 6

## Desinvestimentos relevantes exigem mais do que eliminar os *Stranded Costs* (custos improdutivos/ociosos)

A separação de um negócio relevante (por exemplo, representando mais de 20% da receita geral) ou altamente emaranhado deve envolver mais do que um exercício de ajuste de custos para a RemainCo.


Deve ser um catalisador para reimaginar a RemainCo como uma organização mais enxuta e eficiente. Na verdade, 70% dos executivos brasileiros dizem que deveriam ter sido mais agressivos nas metas de corte de custos em seus desinvestimentos, **mais de 65% dos executivos dizem que deveriam ter feito mais para melhorar a RemainCo do que simplesmente eliminar custos**, e que deveriam ter se concentrado na RemainCo no início do processo.

Os CEOs devem começar a reimaginar o RemainCo como parte do processo de revisão do portfólio. O planejamento das operações da RemainCo - com base na visão de longo prazo da empresa - deve ser examinado mais de perto, uma vez que seja determinado quais negócios e ativos serão incluídos no perímetro da transação.

Durante um desinvestimento, **todas as funções da organização são impactadas** conforme os recursos e a infraestrutura são puxados para criar o negócio a ser desinvestido. Mas as organizações bem preparadas veem isso como uma chance de desafiar o *status quo* e de reconstruir uma organização para o futuro - não apenas procurando cortar custos, mas também identificando áreas onde o investimento pode gerar maiores retornos no negócio principal e quais funções podem ser centralizadas ou terceirizadas.

# 70%

dos executivos brasileiros dizem que deveriam ter sido mais agressivos nas metas de corte de custos em seus desinvestimentos.



## Crie uma estrutura corporativa que seja adequada para o propósito do negócio remanescente

A estratégia corporativa que levou ao desinvestimento pode formar a base para o desenvolvimento de uma nova estrutura empresarial para a RemainCo. A estrutura deve se concentrar em como o negócio criará valor e fornecerá uma vantagem competitiva.

Exemplos de estruturas de negócios incluem:

- ▶ **Centrado no produto:** foco nas características do produto final e em impulsionar a excelência nesses produtos, com uma estrutura de custos centralizada e aprimorada.
- ▶ **Centrado no mercado:** oferece suporte a requisitos comerciais e operacionais exclusivos em todas as geografias, com uma forte ligação entre 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.
- ▶ **Liderado por funções:** produz economia de custos com uma estrutura corporativa enxuta e leva o controle para o nível regional, seja de produto ou da cadeia de valor.
- ▶ **Modelo híbrido:** combina os elementos acima para se adequar à estratégia corporativa.

O modelo operacional antigo pode precisar ser alterado para se ajustar à nova estrutura. Por exemplo, em uma estrutura centrada no produto, os gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) seriam determinados centralmente pelo responsável pelo produto, enquanto em uma estrutura centrada no mercado, P&D seria fortemente influenciada pelos líderes regionais.

**70%**  
das empresas participantes dizem que gostariam de ter se concentrado no realinhamento da RemainCo no início do processo de desinvestimento.

---

# 8

## Renovando o modelo operacional

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

- ▶ **Processo:** a automação pode ser usada para agilizar alguns processos, como atendimento de pedidos ou contabilidade? 55% dos executivos brasileiros disseram que deveriam ter realinhado os processos da RemainCo durante a separação.
- ▶ **Pessoas:** existem muitas camadas para a organização funcionar com eficiência? 45% das empresas Brasileiras disseram que não conseguiram atingir a estrutura de gestão pretendida para a RemainCo durante o desinvestimento. Ao mesmo tempo, partes das funções corporativas, como recursos humanos ou finanças e contabilidade, podem ser combinadas em “centros de excelência” que podem ser movidas para locais de custos mais baixos ou mesmo terceirizados.
- ▶ **Sistemas:** um desinvestimento pode ser o momento perfeito para a empresa avaliar e repensar os sistemas e componentes tecnológicos de uma organização. Também pode fazer sentido consolidar os sistemas e visitar os investimentos em Tecnologia, sempre tendo em vista a estratégia do negócio.
- ▶ **Fornecedores:** as empresas podem examinar os gastos com fornecedores terceirizados, consolidar produtos e serviços com menos fornecedores e negociar novos termos para obter economias de escala.
- ▶ **Ativos:** a empresa precisa continuar a possuir os ativos de que dispõe para conduzir seus negócios, ou existem áreas para monetizar esses ativos e criar uma estrutura de custos mais flexível, vendendo os ativos e contratando o serviço do comprador? A RemainCo também pode não precisar possuir ativos de transporte e distribuição, como frotas de caminhões e centros de distribuição. Uma empresa menor também será capaz de racionalizar seus ativos imobiliários, um processo que já foi estimulado pela pandemia da Covid-19 e por mais negócios, permitindo que as pessoas trabalhem em casa após a pandemia.

### Highlights:

- ▶ Desinvestimentos são catalisadores para desafiar o status quo e reimaginar a RemainCo para o futuro, assim que a organização já se encontra mobilizada para a mudança e o modelo operacional já está sendo revisado.
- ▶ Reavaliar seu propósito e visão pode exigir um redesenho de sua estrutura de negócio empresarial para se concentrar em produto, mercado, cadeia de valor, função ou um modelo híbrido.
- ▶ O modelo operacional deve ser alterado para suportar a nova estrutura. Todos os aspectos devem ser desafiados, incluindo processos, sistemas, ativos, pessoas e fornecedores terceirizados.

# Conclusão

A pandemia exige que os líderes atuem com um pé no presente e o outro no futuro. Nesse cenário, muitos gestores recorrem às iniciativas de desinvestimento para reforçar o caixa e proteger a saúde financeira da empresa. No entanto, o desinvestimento deve ser visto como uma forma de reimaginar a empresa e catalisar sua transformação, com base em seu propósito e mercado de atuação.

A decisão de vender uma unidade de negócio deve estar alinhada com a estratégia de crescimento da empresa e uma visão clara do papel de cada negócio na estratégia corporativa, além de fatores externos como inovações no segmento, cadeia de valor e potencial de crescimento.

Nossas análises mostram que as empresas que usaram o desinvestimento como catalisador da transformação da RemainCo, com revisões de processos, pessoas, sistemas, ativos e fornecedores, apresentam retornos significativamente maiores do que aquelas que apenas executaram uma redução de custos.

O cenário econômico de juros baixos é positivo para movimentações como essa e os gestores precisam estar atentos e revisar seu planejamento de modo a definir o perímetro do desinvestimento e avaliar alternativas, como *joint ventures*, uma abordagem de *asset-light* ou saída em estágios.

# 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 | Building a better working world**

### **Sobre a EY**

A EY existe para construir um mundo de negócios melhor, ajudando a criar valor no longo prazo para seus clientes, pessoas e 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](https://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.br](https://ey.com.br).

Este comunicado foi emitido pela EYGM Limited, integrante da organização global da EY que também não presta serviços a clientes.

©2021 EYGM Limited.

Todos os direitos reservados.

### **[ey.com.br](https://ey.com.br)**

Facebook | [EYBrasil](#)

Instagram | [eybrasil](#)

Twitter | [EY\\_Brasil](#)

LinkedIn | [EY](#)

YouTube | [EYBrasil](#)