



# Encare os desafios

**Deal Advisory / Brasil**

**Assessoria em Transações**

Podemos ajudá-lo a superá-los  
**Reestruturação Financeira.**

# Maximizando valor por meio da reestruturação financeira

## Sua visão. Nossas capacidades.

Apesar dos seus desafios, a reestruturação financeira pode ser o catalisador para uma melhoria no desempenho e crescimento sustentável das empresas. Os profissionais da KPMG são especialistas que combinam serviços inovadores e um profundo conhecimento setorial com abordagens decorrentes das suas experiências, ajudando os clientes a permanecerem à frente dos problemas e tomarem as decisões corretas com base nas suas necessidades.

## Serviços customizados para maximizar o valor para devedores e credores.

### Resultados reais atingidos por especialistas que atuam de forma integrada.

Mesmo os líderes de negócios mais experientes e capazes, muitas vezes, precisam de ajuda adicional para enfrentar os desafios intensos de uma reestruturação financeira. Os devedores estão preocupados com o desempenho insatisfatório do negócio e se a dívida pode ser gerenciada adequadamente. Já os credores estão preocupados com o pagamento de acordo com os termos iniciais do empréstimo.

Como assessores financeiros experientes, a KPMG pode assessorá-lo desde a avaliação e o planejamento dos seus negócios, determinação da extensão, urgência

dos problemas de liquidez, avaliação do desempenho e plano de negócios da empresa à identificação das opções de reestruturação adequadas e elaboração de um plano de ação e planos de contingência.

Igualmente importante, também estamos disponíveis para ajudá-lo a executar, tomar as ações necessárias para obter o apoio das partes interessadas (*stakeholders*) e implementar a reestruturação de uma forma eficiente e eficaz. Uma vez que o plano seja colocado em prática, monitoramos o desempenho continuamente e apontamos quaisquer variações em relação ao desempenho esperado. Durante todo o ciclo de vida da transação, podemos estar com você em cada etapa da sua jornada.

Saiba mais sobre como os profissionais da KPMG podem ajudá-lo a desenvolver e implementar projetos para um nível sustentável de mudanças estratégicas, operacionais e financeiras.

### Apoio durante toda a Reestruturação Financeira

- <sup>1</sup>Avaliação e estabilização
- <sup>2</sup>Análise de opções
- <sup>3</sup>Negociações com as partes interessadas
- <sup>4</sup>Desenvolvimento de soluções
- <sup>5</sup>Implementação
- <sup>6</sup>Monitoramento contínuo

*Este documento reflete uma ampla linha de serviços e não faz diferenciação entre os serviços que são permitidos ou não para clientes de auditoria da KPMG e suas afiliadas. Além disso, determinados serviços de software e tecnologia, que contam com a participação de terceiros na sua prestação, também estão sujeitos a restrições de independência potenciais com base nos fatos e nas circunstâncias apresentados em cada situação.*

## 1 Análise e Estabilização

Possuo recursos financeiros suficientes para continuar em operação, enquanto uma solução está sendo desenvolvida e implementada?

A comunicação eficaz com as partes interessadas é essencial, em cada etapa, para ajudar a assegurar um resultado satisfatório.

Ao longo deste documento, "KPMG", "nós" e "nosso" refere-se à KPMG Internacional, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas-membro e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG que trabalham nas firmas-membro da KPMG em todo o mundo. A KPMG Internacional não presta serviços a clientes.

**A reestruturação financeira é necessária quando uma empresa passa a não cumprir com suas obrigações financeiras perante credores e outras partes interessadas.**

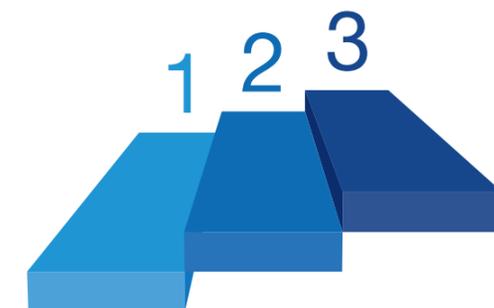
Esta será muitas vezes a chance de superar as dificuldades financeiras e fornecer uma solução para reverter as perspectivas da empresa. Infelizmente, a não realização da reestruturação financeira pode muitas vezes

levar uma empresa a não ter outra opção além de entrar com um pedido judicial.

Os primeiros sinais de necessidade de uma reestruturação financeira serão geralmente dados ao reconhecer que um compromisso de pagamento provavelmente não será cumprido.

**1. A primeira etapa para uma empresa que enfrenta uma reestruturação financeira é realizar uma avaliação rápida, mas profunda, das suas necessidades de caixa de curto prazo (geralmente de 13 semanas).**

Isso é crucial para assegurar que a empresa possa cumprir suas obrigações críticas enquanto as partes interessadas avaliam e estabilizam a situação. Se houver um risco de insuficiência de recursos financeiros, isso precisa ser solucionado rapidamente.



**2. Além disso, todas as partes interessadas relevantes precisam ser identificadas e mapeadas imediatamente, segregadas em grupos — e esta nem sempre é uma tarefa simples.**

Por exemplo, uma empresa pode estar pagando uma dívida sênior, uma dívida lastreada em títulos e uma dívida subordinada, cada uma representando diferentes credores com diferentes agendas e interesses. Os acionistas representam outro grupo e podem ter avaliações diferentes da capacidade da empresa em gerenciar o risco e diferentes agendas para a reestruturação.

**3. O principal objetivo neste momento é que todos se reúnam, reconheçam a urgência da situação e cheguem a um consenso sobre as próximas etapas.** A obtenção de consenso pode oferecer uma oportunidade para proteger o valor e evitar uma possível insolvência da empresa.

### CRIAR VALOR

**Priorize as ações de acordo com dias e semanas e não meses. Elabore cronogramas agressivos que preveem possíveis atrasos, e eventos extraordinários. O seu lema de trabalho deve ser: "Estar preparado para todas as eventualidades, das melhores às piores".**

Ao longo deste documento, "KPMG", "nós" e "nosso" refere-se à KPMG Internacional, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas-membro e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG que trabalham nas firmas-membro da KPMG em todo o mundo. A KPMG Internacional não presta serviços a clientes.

## Faça as perguntas certas

### Como posso avaliar as necessidades de financiamentos de curto prazo?

A primeira etapa para a estabilização é uma avaliação rápida, mas detalhada, dos tipos de financiamento. Em seguida, você precisa desenvolver uma plataforma única a partir da qual as opções possam ser avaliadas. Podemos ajudá-lo a confirmar se há um problema de financiamento, avaliar a margem de manobra disponível no momento e desenvolver um cenário claro dos empréstimos bancários e dos status do cumprimento dos compromissos, tanto dos históricos quanto dos projetados.

### Qual é a maneira eficaz de testar a liquidez?

Podemos ajudar a analisar o fluxo de caixa de curto prazo para determinar com que eficiência a administração está controlando e monitorando o caixa. Também podemos ajudar a avaliar se existe um nível significativo de saldos antigos de credores em aberto, que estão aumentando ao longo do tempo, e considerar as implicações do passivo superior ao ativo e a capacidade da empresa em pagar suas dívidas nos seus vencimentos.

### Como um mapa de partes interessadas deve ser elaborado?

Para buscar em uma reestruturação financeira bem-sucedida, você precisa identificar suas principais partes interessadas e avaliar a abordagem que elas estão propensas a adotar com base nos interesses delas. Podemos ajudá-lo a mapear as partes interessadas e a identificar as principais preocupações e prioridades de cada uma, **bem como ações necessárias.**

### Como posso obter o apoio das partes interessadas sobre as próximas etapas?

Um aspecto vital para uma reestruturação financeira bem gerida é a capacidade de obter o apoio das partes interessadas para o gerenciamento de riscos durante a avaliação inicial de opções. Podemos ajudar a desenvolver uma plataforma comum de informações para todas as partes interessadas e melhorar a qualidade e a frequência da comunicação com estas, no que tange aos desempenhos financeiro e operacional.

### Como posso analisar as opções, riscos e oportunidades de curto prazo para a estabilização do negócio?

Nossos serviços podem ajudá-lo a decidir se ações imediatas podem ser realizadas para melhorar o desempenho financeiro o valor dos ativos. Além disso, podemos avaliar as diversas opções estratégicas para a totalidade ou parte do grupo, visando a mensurar o potencial retorno para cada parte relacionada.

*A prestação de todos ou de alguns dos serviços aqui descritos pode não ser permitida para clientes de auditoria da KPMG e afiliadas desses clientes.*

## <sup>2</sup> Avaliação por análise de operações

# O que preciso fazer e quando?

# Agora é a hora de desafiar as premissas e explorar todas as opções para maximizar ou gerar valor.

Durante esta fase, as partes interessadas precisam desafiar as estratégias, o *status quo* e as premissas definidas pelos devedores e credores. Isso inclui identificar os motivos para o desempenho insatisfatório, que podem ser relacionados à administração atual, às estratégias de negócio, às iniciativas recentes, ao mercado e ao plano de negócios da empresa.

O valor atual da empresa precisa ser avaliado

cuidadosamente. Além disso, as partes interessadas que detêm participações econômicas devem ser identificadas. Assim como as respectivas forças relativas às suas posições financeiras e legais. Todos também devem reconhecer que a reestruturação abrange diversas opções, desde continuar em operação, passando por reestruturar a empresa, por fechar a empresa ou vender a totalidade ou parte do negócio.



**Utilize informações confiáveis na avaliação do valor da empresa. Pode haver ações de reestruturação operacionais que podem ser tomadas para melhorar o desempenho e, algumas vezes, uma perspectiva de fusão ou aquisição pode aumentar oportunidades de criação de valor em unidades de negócios ou linhas de produtos. Essas novas análises devem ser incorporadas à análise de opções.**

Ao longo deste documento, "KPMG" ("nós" e "nosso") refere-se à KPMG International, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas-membro e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG que trabalham nas firmas-membro da KPMG em todo o mundo. A KPMG International não presta serviços a clientes.

## Faça as perguntas certas

### Como posso avaliar com precisão o desempenho recente, a Administração e a estratégia?

Durante esta fase, é fundamental que você possa avaliar as funções da administração atual na empresa e se elas são adequadas para as circunstâncias e os objetivos do negócio. Podemos ajudá-lo a avaliar as principais funções da administração e determinar se os gestores possuem o apoio de que necessitam e possuem as capacidades adequadas para a presente situação. Além disso, podemos ajudá-lo a determinar se a estratégia atual é adequada e se pode ajudar a recuperar o negócio.

### Qual é a melhor maneira de desafiar o plano de negócios?

Agora é a hora de questionar o plano de negócios a fim de verificar se os níveis estimados de rentabilidade e geração de fluxo de caixa são factíveis e se os riscos e as oportunidades foram identificados adequadamente. Podemos ajudá-lo a avaliar o que aconteceu com o negócio, seu mercado e suas perspectivas futuras e identificar também os potenciais fatores mitigatórios. Além disso,

podemos ajudá-lo a elaborar uma projeção com diferentes cenários, como uma base sólida para avaliar as opções disponíveis.

### Como é estimado o valor da empresa e como são avaliadas as opções de M&A?

Podemos ajudá-lo a identificar os critérios que nortearão o valor da empresa, incluindo o universo de potenciais compradores e as questões relacionadas à venda. Os serviços incluem avaliar o potencial valor futuro do negócio e identificar compradores ou sócios potenciais para a totalidade ou partes do negócio.

### Como posso identificar as opções de reestruturação apropriadas?

Para enfrentar adequadamente os problemas financeiros da empresa, você precisa identificar claramente suas opções de reestruturação e estruturação de capital. Dessa forma, podemos ajudá-lo a identificar as vantagens e as desvantagens das opções de reestruturação financeira. Também podemos ajudá-lo a prever o fluxo de caixa, as necessidades de pagamento de juros e amortizações, os níveis de alavancagem e riscos e oportunidades sob diferentes opções de estrutura de capital.

A prestação de todos ou de alguns dos serviços aqui descritos pode não ser permitida para clientes de auditoria da KPMG e afiliadas desses clientes.

Ao longo deste documento, "KPMG" ("nós" e "nosso") refere-se à KPMG International, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas-membro e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG que trabalham nas firmas-membro da KPMG em todo o mundo. A KPMG International não presta serviços a clientes.



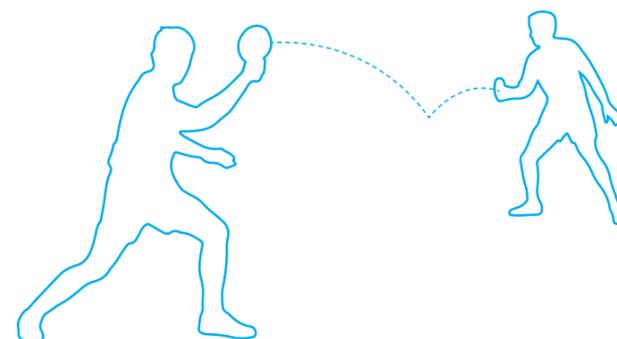
### <sup>3</sup> Negociações com as partes interessadas

# Como manter todos os interessados plenamente engajados nas negociações?

Concessões devem ser consideradas pelos dois lados da mesa

Ao longo deste documento, "KPMG" ("nós" e "nosso") refere-se à KPMG Internacional, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas-membro e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG que trabalham nas firmas-membro da KPMG em todo o mundo. A KPMG Internacional não presta serviços a clientes.

Trabalhando em conjunto, as partes interessadas devem estabelecer um objetivo, com concessões toleráveis para ambos os lados e uma dinâmica eficaz para elaborar a estratégia.



Nesse momento, o poder de barganha para os aspectos legal, financeiro e comercial de cada parte interessada devem ser identificados. No entanto, as negociações não devem ser determinadas exclusivamente pela relação de forças entre as partes interessadas. Algumas partes interessadas podem não representar o futuro da empresa, enquanto outras podem estar frustradas com o processo, ameaçando retirar-se das negociações. Independentemente disso, um esforço precisa ser feito para manter todas as partes na mesa de negociação.

#### PARA CRIAR VALOR

**Certifique-se de que a administração não esqueça das operações da empresa durante o processo de negociação. Quaisquer novas quedas no desempenho podem tornar a preservação do valor durante a reestruturação financeira ainda mais difícil.**

## Faça as perguntas certas

#### Como posso chegar a um consenso sobre uma estratégia de negociação?

Podemos ajudá-lo a avaliar as estratégias de negociação prováveis, identificar os pontos relevantes para as partes interessadas e determinar uma estratégia de negociação adequada para as suas circunstâncias, visando a ajudar a otimizar o seu poder de negociação.

#### Como posso ajudar durante as negociações em andamento?

O tempo e a energia despendidos em negociações não devem prejudicar o

desempenho da empresa. Podemos ajudá-lo a monitorar o desempenho comercial e o fluxo de caixa de maneira contínua, analisar as novas alterações do plano de negócios e avaliar as suas implicações.

#### Como posso ajudar nas negociações com as partes interessadas?

O valor pode ser maximizado quando se gerencia adequadamente os diversos interesses das diferentes partes interessadas. Podemos ajudar na atualização e na elaboração da estratégia, na avaliação dos riscos e oportunidades e, na avaliação das implicações das mudanças do poder de negociação das partes.

A prestação de todos ou de alguns dos serviços aqui descritos pode não ser permitida para clientes de auditoria da KPMG e afiliadas desses clientes.

Ao longo deste documento, "KPMG" ("nós" e "nosso") refere-se à KPMG Internacional, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas-membro e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG que trabalham nas firmas-membro da KPMG em todo o mundo. A KPMG Internacional não presta serviços a clientes.

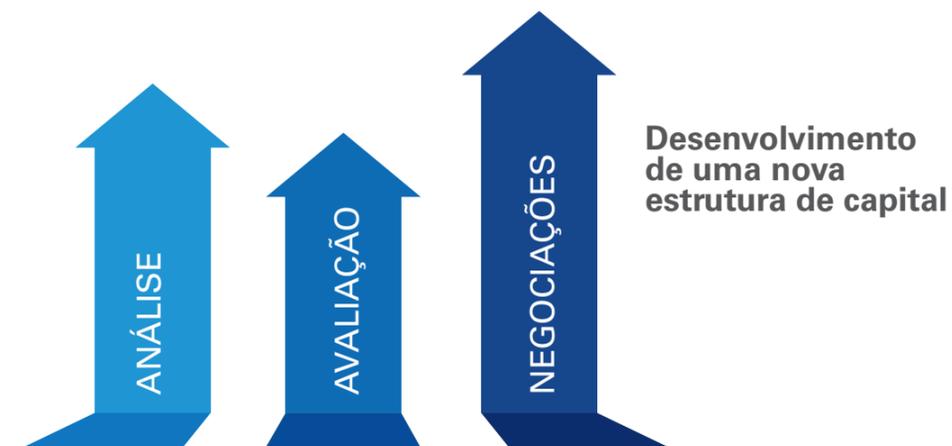
#### 4 Desenvolvimento de soluções

# Qual é a nova estrutura de capital?

Ao longo deste documento, "KPMG" ("nós" e "nosso") refere-se à KPMG Internacional, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas-membro e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG que trabalham nas firmas-membro da KPMG em todo o mundo. A KPMG Internacional não presta serviços a clientes.

## Desenvolva mais do que um plano para enfrentar as possíveis contingências.

As três primeiras etapas de análise, de avaliação e de negociação devem estabelecer as bases para o desenvolvimento de uma nova estrutura de capital para a empresa. De fato, neste momento, as partes interessadas estão no meio de um processo e duas perguntas são primordiais — *quem pode nos ajudar e quem pode dificultar nossos planos?*



O "Plano A" deve ser apoiado por um ou mais planos de contingência. Novas questões ou conflitos podem surgir entre as partes interessadas, além de novas partes interessadas que não foram identificadas previamente. Fatores externos, como flutuações do mercado ou mudanças no cenário competitivo, também podem trazer novas complicações que poderão exigir a reavaliação e a renegociação entre as partes interessadas.

#### PARA CRIAR VALOR

Tenha em mente que as diferentes partes interessadas têm apetites de risco distintos. Determine os principais fatores de motivação para as partes interessadas e procure identificar quaisquer restrições no seu apetite para implementar opções de reestruturação.

Ao longo deste documento, "KPMG" ("nós" e "nosso") refere-se à KPMG Internacional, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas-membro e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG que trabalham nas firmas-membro da KPMG em todo o mundo. A KPMG Internacional não presta serviços a clientes.

## Faça as perguntas certas

### Como posso alinhar as partes interessadas e começar a planejar a implementação?

Para apoiar o planejamento da implementação, podemos ajudá-lo a avaliar o apetite e a motivação das partes interessadas, preparar um “Plano A” consensual sobre as opções, definir as etapas para a implementação e elaborar opções de “Plano B” em caso de imprevistos.

### Como posso atualizar o plano de contingência?

Em razão de mudanças circunstanciais, os planos de contingência muitas vezes precisam ser atualizados. Podemos ajudar a verificar se o “Plano A” e suas etapas refletem as circunstâncias atuais, comunicar aos diferentes grupos de partes interessadas o impacto financeiro de não chegar a uma solução consensual e demonstrar que uma solução de “Plano B” factível pode ser implementada com ou sem o consentimento de todas as partes interessadas.

### Como posso avaliar outras opções para enfrentar as mudanças nas partes interessadas?

Ao longo da reestruturação financeira, você precisa monitorar mudanças nos grupos de partes interessadas e, se necessário, mudar sua estratégia. Podemos ajudá-lo a avaliar se as mudanças nas posições das partes interessadas necessitam de alterações na análise de opções, bem como atualizar a análise de opções, se necessário.

*A prestação de todos ou de alguns dos serviços aqui descritos pode não ser permitida para clientes de auditoria da KPMG e afiliadas desses clientes.*

## 5 Implementação

# Como posso implementar a estratégia de acordo com o planejado?



## Certifique-se de que a nova estrutura de capital leva em consideração a eficiência fiscal.

Para ajudar a assegurar um processo eficiente e preservar valor, o negócio deve ser implementado na ordem indicada pelas etapas planejadas. Ao mesmo tempo, novos acontecimentos e demandas das partes interessadas poderão exigir uma reformulação do plano ou mesmo uma reavaliação ao desenvolvimento das opções. Nenhuma premissa de que a crise já passou pode ser assumida, seja para os devedores ou credores.

Outra questão importante envolve a eficiência fiscal. Em muitos casos, os acordos de dívida original foram elaborados para mitigar passivos fiscais, mas a reestruturação financeira pode mudar significativamente a situação fiscal de uma empresa. Conforme o negócio é implementado, certifique-se de que a reestruturação não resulte involuntariamente em pagamentos de impostos mais elevados.

### PARA CRIAR VALOR

Se determinados ativos foram destinados para alienação, considere vendê-los mesmo antes da implementação final. O momento certo pode resultar em um melhor preço e uma melhor posição de caixa na nova estrutura de capital.

## Faça as perguntas certas

### Qual suporte eu necessito na transação?

Podemos ajudá-lo a elaborar memorandos de entendimento (*term sheet*), elaborar os acordos finais e prestar assessoria sobre a necessidade e a adequação de acordos. Igualmente importantes, podemos ajudá-lo na adequação da governança da empresa vis-à-vis à estrutura de capital, para permitir que a administração siga a estratégia pós-transação sem ser atrapalhada por questões não operacionais de acionistas / controle.

### Como posso elaborar um plano eficiente de ação?

Podemos ajudá-lo a desenvolver um plano entre a empresa e seus investidores para proporcionar uma transição suave entre a

concordância com os termos comerciais e a finalização da transação. Também podemos elaborar um plano que inclui ações detalhadas para ajudar a assegurar uma estruturação fiscal eficiente e um documento com passo-a-passo contábil para estabelecer todos os lançamentos contábeis necessários.

### Como posso vender um ativo?

Nossos serviços são pensados para ajudar a aumentar o valor da realização de quaisquer vendas. Podemos ajudá-lo a realizar uma avaliação para entender as expectativas das partes interessadas antes de realizar um processo de venda. Também podemos elaborar um cronograma possível para as vendas e ajudar a assegurar que a estrutura da transação e do negócio seja viável para todas as partes interessadas.

*A prestação de todos ou de alguns dos serviços aqui descritos pode não ser permitida para clientes de auditoria da KPMG e afiliadas desses clientes.*

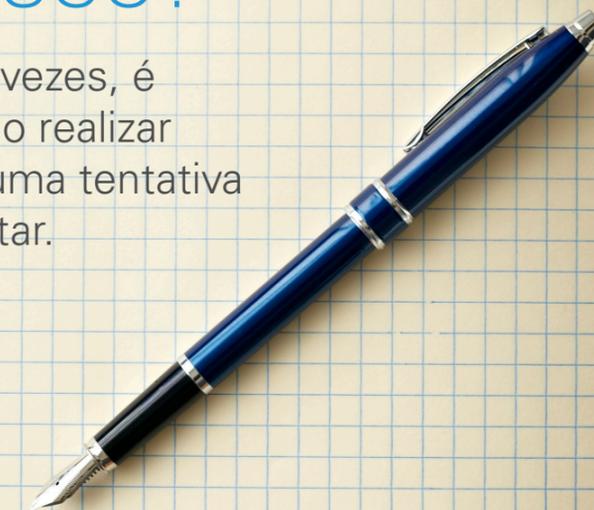
Ao longo deste documento, "KPMG" ("nós" e "nosso") refere-se à KPMG International, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas-membro e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG que trabalham nas firmas-membro da KPMG em todo o mundo. A KPMG International não presta serviços a clientes.

42

### <sup>6</sup> Monitoramento contínuo

## Estou fora da zona de risco?

Algumas vezes, é necessário realizar mais de uma tentativa para acertar.



Ao longo deste documento, "KPMG" ("nós" e "nosso") refere-se à KPMG International, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas-membro e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG que trabalham nas firmas-membro da KPMG em todo o mundo. A KPMG International não presta serviços a clientes.

Neste ponto, as partes interessadas já têm certo nível de confiança de que os piores dias já passaram. A administração está focada nas novas oportunidades de negócio uma vez superado o processo de reestruturação financeira. Os credores devem estar satisfeitos com o fato de que o valor foi preservado o máximo possível.

No entanto, a reestruturação financeira é um processo dinâmico e novos acontecimentos podem mudar as circunstâncias para todos. Por exemplo, a dívida existente pode ser

vendida no mercado secundário e os novos credores podem não estar satisfeitos com o negócio recém-implementado. A empresa pode não estar atuando de acordo com o plano e novas opções talvez precisem ser consideradas.

Se uma nova reestruturação é necessária, você deve solucionar os problemas o mais rápido possível. Caso contrário, a situação provavelmente continuará piorando, causando uma perda de confiança e tornando ainda mais difícil gerar ou preservar valor.

## PARA CRIAR VALOR

**Analise se a administração atual é a mais adequada para a empresa reestruturada financeiramente. Algumas vezes, uma nova equipe, com novas formas de pensar, deve assumir a empresa para aumentar as probabilidades de sucesso.**

## Faça as perguntas certas

### Como posso monitorar de maneira eficaz o desempenho contínuo?

Podemos oferecer uma plataforma comum para monitorar o desempenho contínuo da empresa e sua exposição aos principais riscos. Mais especificamente, podemos ajudá-lo a monitorar o desempenho em relação aos planos de negócios acordados com as partes interessadas e avaliar as implicações das variações em relação ao desempenho previsto.

### Como posso avaliar a necessidade de uma revisão do trabalho?

Olhando para o futuro, você precisa identificar quaisquer deficiências no desempenho e determinar se uma nova avaliação é necessária. Podemos ajudá-lo a identificar quaisquer variáveis do plano de reestruturação que ficaram aquém dos seus níveis previstos e avaliar se a empresa corre risco de descumprimento de suas obrigações financeiras.

*A prestação de todos ou de alguns dos serviços aqui descritos pode não ser permitida para clientes de auditoria da KPMG e afiliadas desses clientes.*

## Assessoria em Transações (Deal Advisory)

# Como posso continuar a criar, maximizar e preservar valor?

De fusões e aquisições até alienações, a chave para qualquer transação é realizar seu valor total esperado. Isso significa ser capaz de responder às perguntas críticas em todas as fases do ciclo de vida da transação.

Os serviços de Assessoria em Transações da KPMG são desenvolvidos para ajudá-lo a determinar quais perguntas fazer e como encontrar as respostas.

Para mais informações sobre a perspectiva de Reestruturação Financeira e outros serviços de Assessoria em Transações, acesse:

[www.kpmg.com/dealadvisory](http://www.kpmg.com/dealadvisory)

Assessoria em Aquisições (Buy Side)

Assessoria em Vendas (Sell Side)

Assessoria em Parcerias e Joint Ventures (Partner)

Serviços de Levantamento de Recursos (Fundings)

Serviços de Reestruturação Financeira (Financial Restructuring)

Serviços de Reestruturação de Empresas (Turnaround)

Serviços de Estratégias de Solvência (Solvency Strategy)

# Fale com o nosso time

## **Alan Riddell**

Sócio-líder de Capital Advisory da KPMG no Brasil

Tel.: +55 (11) 3940-8319

E-mail: ariddell@kpmg.com.br

## **Francisco Clemente**

Sócio da Prática de Reestruturação da KPMG no Brasil

Tel.: +55 (11) 3940-8381

E-mail: fclemente@kpmg.com.br

## **Leonardo Camargos**

Sócio da Prática de Reestruturação da KPMG no Brasil

Tel.: +55 (11) 3940-7535

E-mail: leonardocamargos@kpmg.com.br

 /kpmgbrasil

© 2017 KPMG Corporate Finance Ltda., uma sociedade simples brasileira, de responsabilidade limitada, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative (“KPMG International”), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil.

O nome KPMG e o logotipo são marcas registradas ou comerciais da KPMG International.

Todas as informações apresentadas neste documento são de natureza genérica e não têm por finalidade abordar as circunstâncias de uma pessoa ou entidade específica. Embora tenhamos nos empenhado em prestar informações precisas e atualizadas, não há garantia de sua exatidão na data em que forem recebidas nem de que tal exatidão permanecerá no futuro. Essas informações não devem servir de base para se empreenderem ações sem orientação profissional qualificada, precedida de um exame minucioso da situação em pauta. Conteúdo traduzido para a língua portuguesa da publicação “Meet challenges head on” da KPMG International, 2016.