

A photograph of a swimmer in a pool, captured from an underwater perspective. The swimmer is in a streamlined position, moving towards the right. The water is a deep teal color, and there are bubbles around the swimmer's head and arms. The lighting is dramatic, highlighting the swimmer's form against the dark water.

Virando o jogo

Deal Advisory / Brasil
Assessoria em Transações

Podemos assessorá-lo no processo de
transformação do seu negócio.

Reestruturação de Empresas

www.kpmg.com.br

Liderando um processo de transformação / turnaround para atingir os objetivos das partes interessadas.

Sua visão. Nossas capacidades.

As rápidas transformações podem ser um desafio, mas com a equipe certa você pode criar uma empresa mais enxuta, mais flexível e muito mais competitiva. Nossa equipe integrada de especialistas pode auxiliá-lo a tomar as decisões assertivas ao longo deste processo, aliando o nosso profundo conhecimento setorial com nossa experiência em processos desta natureza.

Serviços para assessorá-lo desde a iminência da crise até a geração de valor.

Resultados reais atingidos por especialistas integrados.

Mar agitado pela frente? Agora é a hora de assumir o controle, voltar ao caminho certo e traçar sua rota com base em objetivos sustentáveis.

Com a KPMG, você tem um assessor experiente que vem ajudando clientes em todo o mundo a navegar pelo caminho certo enfrentando desafios semelhantes. Alguém que entende os riscos e oportunidades

em cenários de crise e processos de reestruturação / turnaround que pode oferecer metodologias robustas que identificam áreas de valor e aumentam a vantagem competitiva de um negócio.

Como assessores financeiros experientes, a KPMG, pode ajudar a identificar as questões relevantes antecipadamente e a estabilizar o fluxo de caixa e liquidez do negócio até estabelecer uma visão clara e realista das opções. Em seguida, podemos ajudá-lo a elaborar e implementar um plano de recuperação robusto e eficaz, visando à sustentabilidade do negócio, de acordo com seus objetivos, de maneira a criar valor a partir da transformação.

Saiba mais sobre como a KPMG está assessorando as empresas na recuperação de seu desempenho e na geração de valor para as partes interessadas.

Serviços de Turnaround

- ¹Análise de opções
- ²Estabilização da crise
- ³Estratégia de transformação
- ⁴Execução
- ⁵Realização de valor

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 circunstâncias apresentados em cada situação. circumstances presented in each situation.

1 Análise de opções

Como eu posso avaliar todas as minhas opções de maneira rápida e eficaz?

Reestruturar, vender ou fechar o negócio pode oferecer oportunidades de valor.

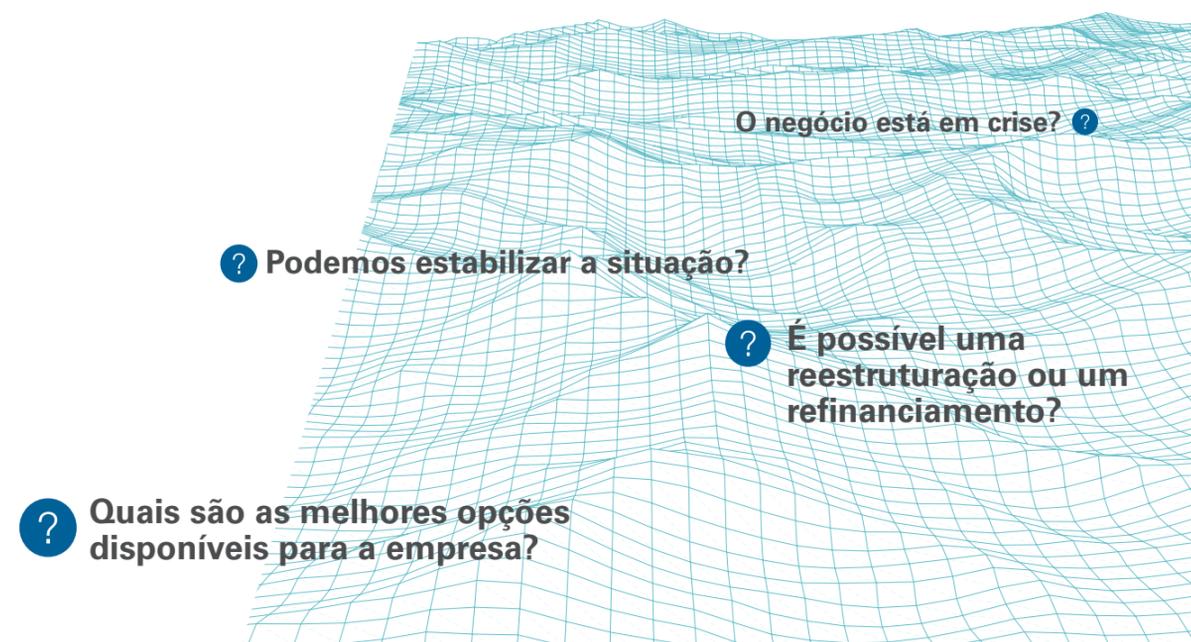
Ao longo deste documento, "KPMG" ("nós" e "nosso") refere-se à KPMG International, uma entidade suíça que atua como uma entidade de coordenação para uma rede de firmas-membro independentes que atuam sob o nome KPMG e/ou a qualquer uma ou mais dessas firmas e/ou aos profissionais de Deal Advisory da KPMG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

O tempo está passando. Quanto mais você postergar a tomada de decisões, maior a chance do agravamento da crise e perda de valor. Dessa forma, a primeira etapa é fazer as perguntas certas. Há uma crise de caixa real? Em caso afirmativo, podemos estabilizar a situação? Todas as ações de preservação e geração de caixa foram tomadas? Uma recuperação ou um refinanciamento é possível? Quanto tempo temos? Quais são as melhores opções disponíveis para a empresa?

Uma avaliação rápida de desempenho, risco e tempo é fundamental para determinar quais são os melhores caminhos. O valor pode desaparecer rapidamente se você gastar tempo demais para interromper atividades

que geram prejuízos ou consomem muito caixa ou se oportunidades valiosas para a venda de ativos não forem aproveitadas imediatamente.

Outro ponto a ser lembrado, — algumas vezes, até mesmo as empresas mais bem administradas são limitadas por preconceitos ou formas tradicionais de pensar. Nesse caso, empresas externas podem oferecer uma nova visão para determinar as opções e avaliar a viabilidade e adequação estratégica de cada opção. Agora, é definitivamente o momento de pensar de forma inovadora e encontrar novas soluções fundamentadas no que funciona no mundo real dos negócios.



PARA APOIAR A CRIAÇÃO DE VALOR

Você deve sempre ver o fluxo de caixa como a base de uma reestruturação e planejar a sua abordagem fundamentando-se nele. Lembre-se de que a previsão, monitoramento e melhora de caixa é um processo sequencial e contínuo que deve ser fortemente integrado. O resultado final de todas as ações de negócios deve ser traduzido em geração e preservação de caixa.

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 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

Quais são as oportunidades de rentabilidade no meu negócio?

Podemos oferecer avaliações rápidas para ajudar a identificar lacunas entre os lucros potenciais e atuais. Analisamos os mercados e concorrentes, o modelo operacional atual e oportunidades para evitar a perda de caixa e reduzir os custos.

Quais opções preciso considerar?

Podemos ajudar a fornecer uma avaliação do que deu certo até agora, o que não funcionou e quais opções devem ser consideradas para melhorar o desempenho. Isso inclui a análise dos esforços e ações existentes para estabilizar a empresa, avaliação das opções futuras com um *balanced scorecard* de adequação estratégica e elaboração de uma abordagem para ajudá-lo a se preparar para as próximas etapas.

Quais objeções poderei receber das partes interessadas?

Com o mapeamento das partes interessadas, é possível avaliar melhor os requisitos e objetivos dos bancos, acionistas, fornecedores, funcionários, administradores e outras partes relevantes. Podemos ajudá-lo a obter uma visão mais clara das principais questões e avaliar o impacto de várias opções.

O que devo fazer para estabilizar o negócio?

Algumas vezes, a estabilização requer que se venda parte ou todo o negócio. Dessa forma, podemos ajudá-lo a entender os benefícios e riscos envolvidos em uma venda. Isso

inclui determinar o valor de toda ou parte da empresa, considerando as opções para as diferentes estruturas e abordagens de venda e a estimativa do tempo necessário para executar uma transação.

Quais riscos e custos enfrentarei com base em um plano de fechamento / saída?

Você deve estudar as possíveis implicações do fechamento como uma opção alternativa. Nossos serviços podem ajudá-lo a modelar os cenários de fechamento, avaliar os ativos e passivos do balanço, gerenciar as necessidades e preocupações dos funcionários e desenvolver uma abordagem de fechamento ideal para preservação e geração de valor.

Como posso entender melhor os riscos e benefícios de processos judiciais?

Antes que qualquer processo formal ocorra, é preciso analisar detalhadamente as implicações e riscos de cada um deles, tais como: recuperação judicial, recuperação extra judicial e autofalência. Podemos ajudá-lo a avaliar o potencial impacto desses eventos. Também podemos ajudá-lo a estimar o impacto sobre o restante do grupo e mitigar o custo de fechamento ou acelerar via um processo formal.

Que tipo de impacto financeiro devo esperar de cada uma das opções?

Desenvolver um *business case* com uma análise de opções robustas identificando o risco de cada opção, ajuda a determinar as questões financeiras e a desenvolver recomendações para as opções.

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.

² Estabilização da crise

Como estabilizar o negócio e avaliar a sua situação financeira?

A transformação começa com a identificação do que precisa ser feito e de quem precisa fazê-lo.

Após analisar o seu fluxo de caixa e suas opções, a próxima etapa é obter o controle da situação rapidamente e estabelecer uma base sólida para o processo de reestruturação. Isso inclui implementar uma série de ações de efeito imediato (*quick wins*) e implementar as mudanças que contribuirão na reestruturação do negócio.

Para atingir estes objetivos, você precisa estar ao lado de todas as partes interessadas, ouvir e avaliar suas perspectivas sobre a situação

atual. Além disso, é importante entender o calendário corporativo e o que está disponível para apoiar o plano.

Ao mesmo tempo, você precisa construir um canal de comunicação dentro da empresa, elaborar planos para gerenciar a comunicação externa, iniciar registros de ações e reuniões regulares, montar a equipe de reestruturação e consolidar uma presença forte e equilibrada nos grupos de partes interessadas relevantes.

APOIO DAS
PARTES INTERESSADAS

**NOVA
GOVERNANÇA
+
RESOLUÇÃO DE
PROBLEMAS**

CRIAÇÃO DE VALOR

Para um resultado rápido, você precisa elaborar e disponibilizar um plano de ação, já no início do processo, que explica claramente o que precisa acontecer e quando. O plano deve apoiar uma mudança na governança, demonstrar uma abordagem robusta para a resolução de problemas e ajudar a assegurar às partes interessadas que a empresa está sendo pro-ativa, e não reativa, ao enfrentar o processo 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 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 obter o controle do caixa e da liquidez?

Uma das primeiras etapas é determinar a margem de manobra disponível enquanto se identifica os mais importantes pagamentos e recebimentos de curto prazo. Podemos ajudar na preparação de uma projeção de caixa de curtíssimo prazo, avaliando o período, a duração e a necessidade de recursos financeiros / insuficiências de caixa, bem como a gerenciar rigidamente o capital de giro e a liquidez.

Que ações e controles eu preciso para estabilizar o fluxo de caixa?

Uma governança adequada pode reduzir custos desnecessários e melhorar o fluxo de caixa. Dessa forma, podemos ajudá-lo a identificar e implementar medidas de melhoria dos controles do fluxo de caixa de curtíssimo prazo, mantendo os exercícios de projeção de caixa e iniciando discussões para melhoria dos controles e das ações de geração e preservação de caixa de médio prazo.

Como posso obter um controle melhor do meu caixa e custos?

Podemos ajudá-lo a analisar e racionalizar os orçamentos de custos, interromper, desafiar e ajustar os investimentos discricionários, agilizar as cobranças, renegociar condições de pagamento e identificar diversas outras ações de geração e preservação de caixa.

Quais relatórios de acompanhamento preciso ter?

O desenvolvimento de uma comunicação eficaz para acionistas, credores, sindicatos, autoridades fiscais, seguradoras de crédito e outras partes relevantes é um fator crítico de sucesso para qualquer reestruturação. Podemos trabalhar com você para ajudar as partes interessadas a **entender as necessidades de caixa, planejar ações de melhoria de caixa e desenvolver relatórios de acompanhamento de iniciativas de melhoria de caixa.**

Existem problemas na equipe de gestão?

Você pode incentivar um melhor desempenho da administração quando entende os pontos fortes e limitações da sua equipe gerencial. Podemos ajudá-lo a avaliar se os administradores têm o entendimento, habilidades, conhecimentos, apoio e comprometimento necessários para cumprir suas funções.

Quais informações eu preciso compartilhar com as partes interessadas externas?

Você pode aumentar o apoio à reestruturação por meio do mapeamento de grupos de partes interessadas externas, suas características e as comunicações adequadas para estes grupos. Podemos ajudá-lo a identificar as principais partes interessadas, entender os pontos críticos e estruturar as comunicações adequadamente.

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 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.

3 Estratégia de Transformação

Qual impacto financeiro posso obter com as diversas opções?

Um plano robusto reconhece as preocupações e necessidades das partes interessadas.

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 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.

O retorno financeiro é um valor fundamental de qualquer transformação. Um plano de reestruturação sólido articulará os problemas e questões que afetam as finanças e o fluxo de caixa, definirá o impacto operacional, financeiro e tributário de enfrentar essas questões, descreverá a situação ideal futura para a empresa e definirá o custo para alcançar os objetivos.

Estas três etapas podem servir como uma plataforma para o desenvolvimento de um plano de melhorias operacionais e de transição:

- 1 Chegar a um consenso** sobre o escopo do plano com as partes interessadas que estão influenciando e / ou controlando o processo. Eles podem apresentar restrições — **como limites de investimento ou de alavancagem** — ou podem determinar parâmetros para o processo, como o retorno financeiro.
- 2 Analisar, avaliar e testar** hipóteses sobre como a empresa pode melhorar sua performance.
- 3 Elaborar** cenários e selecionar uma opção onde combinações de hipóteses são desenvolvidas e comparadas com o escopo. Dessa forma, você pode encontrar o melhor caminho em termos de resultado financeiro, risco e tempo.



Os executivos podem querer manter o *status quo* e ficar na esperança de uma recuperação.

Os acionistas podem querer uma solução mais radical e oportuna, como, por exemplo, descontinuar uma unidade de negócio e reduzir sua exposição financeira.

Os financiadores ou fornecedores podem perceber maiores riscos e impor o aumento do custo de capital da empresa.

Os funcionários e seus representantes podem temer as demissões em massa.

CRIAÇÃO DE VALOR

Seu plano terá de equilibrar as diferentes prioridades das diferentes partes interessadas. Muitas vezes, o plano representa uma negociação difícil entre esses grupos.

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 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

Quais são as principais alavancas de valor que definirão a estratégia de transformação?

Podemos ajudá-lo a elaborar uma estratégia baseada no valor, determinando qual nível de ambição é necessário, avaliando o mercado e o ambiente competitivo e identificando as restrições de negócio.

Os executivos estão totalmente comprometidos com o plano?

Para ajudar a assegurar uma reestruturação bem-sucedida, você precisa de executivos que estejam totalmente comprometidos com o plano. Podemos ajudá-lo a colocar a 'mudança' no topo das prioridades dos executivos e, igualmente importante, reforçá-la.

Qual será o resultado do meu desempenho financeiro para períodos futuros?

As avaliações de projeção do desempenho financeiro da sua empresa para períodos futuros fornecem uma base sólida para a tomada de decisões. Podemos ajudá-lo a avaliar rapidamente a posição financeira da empresa, elaborar uma projeção de resultado e avaliar o impacto de contratos longos.

Quais melhorias devo acelerar?

Os resultados rápidos podem aumentar o apoio durante as etapas críticas iniciais. Podemos ajudar a avaliar a situação atual da empresa e identificar oportunidades rápidas de geração de lucro e caixa.

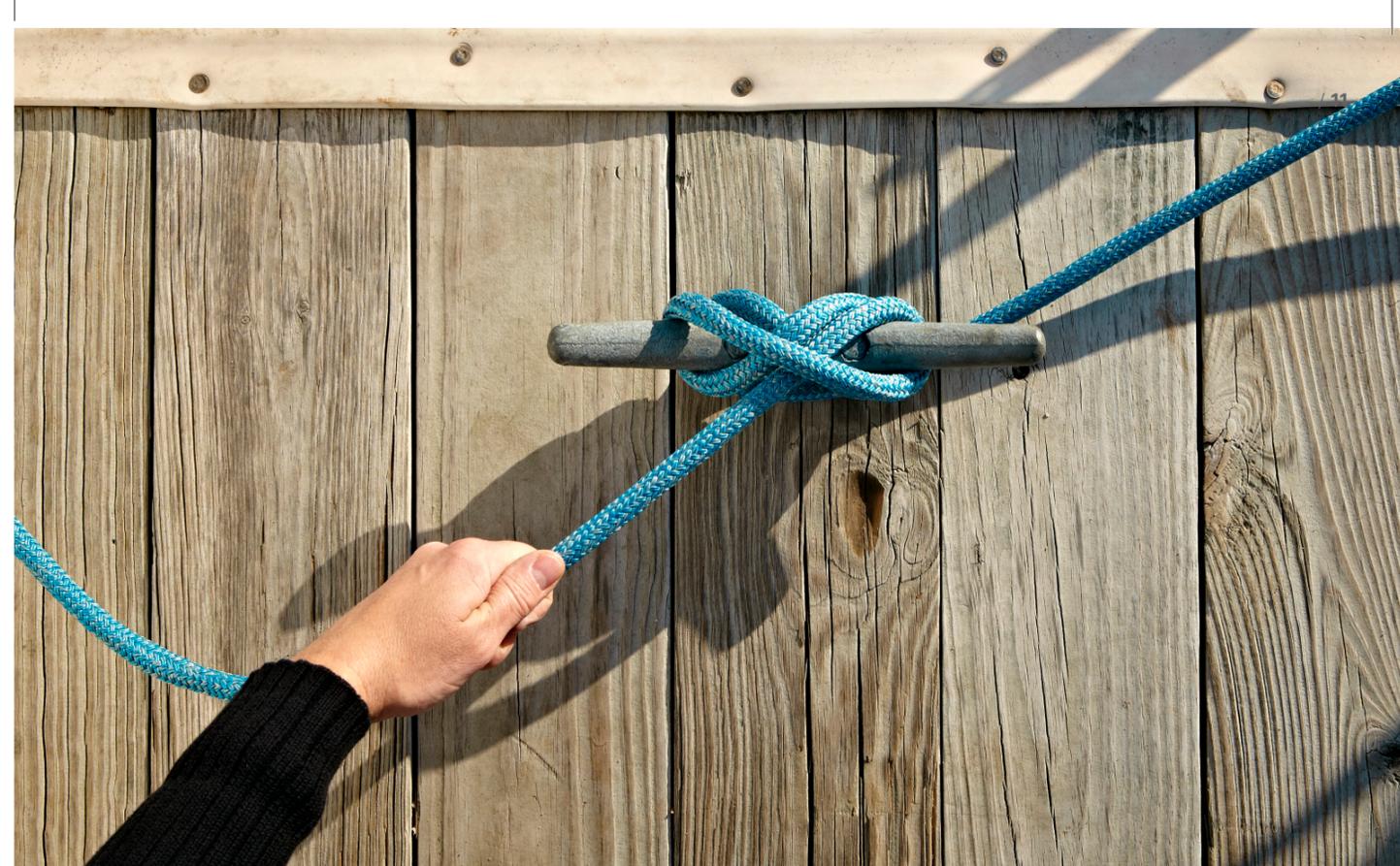
Quais mudanças de governança operacional precisarei para executar o plano?

A passagem bem-sucedida do planejamento para a execução depende primordialmente de uma governança adequada. Nossos serviços estão estruturados no que chamamos dos quatro pilares da governança operacional: composição e formação de um conselho; informação gerencial; uma agenda de reuniões e comitês para tomada de decisões; processos, sistemas e controles.

Como a minha estratégia agrega valor?

Podemos auxiliá-lo a desenvolver o planejamento estratégico para ajudar a maximizar o valor para cada iniciativa e frente de trabalho. Nossos serviços incluem **entender o quão preparado o negócio está para mudanças** e revisar os planos que cobrem o caixa tático, o caixa estrutural, resultados rápidos, ações imediatas de custo e mudanças estratégicas do negócio.

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.



4 Execução

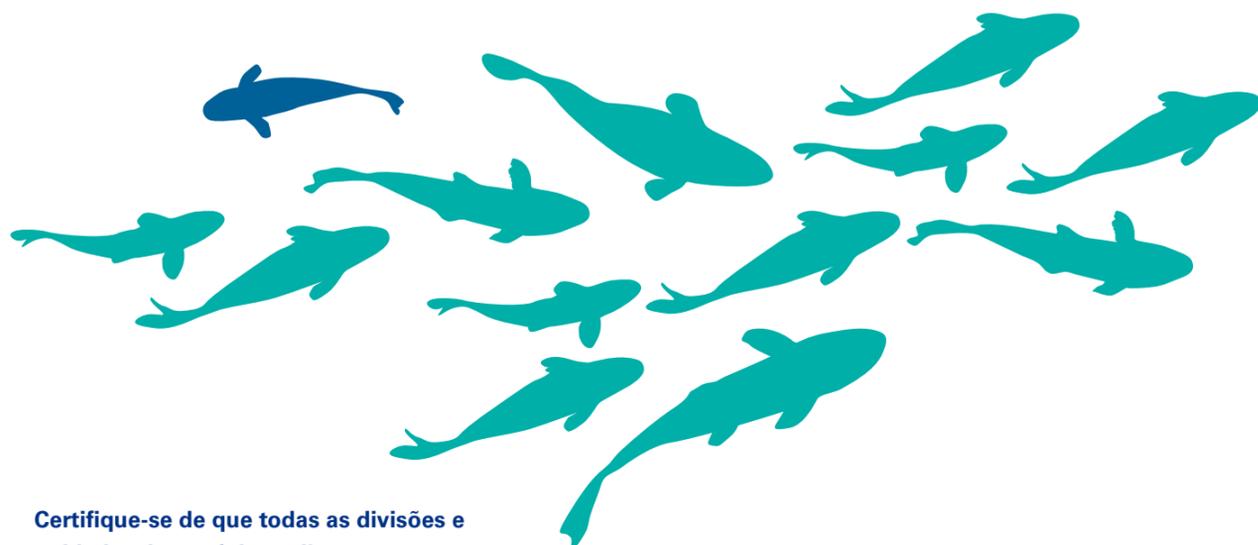
Como posso executar o meu plano de reestruturação?

Recuperar a confiança entre a empresa e suas partes interessadas pode ser um dos principais benefícios de um plano bem executado.

Tomando o cuidado de ‘planejar o seu trabalho e trabalhar o seu plano’, você pode começar a ver sinais de progresso conforme a sua empresa se estabiliza e inicia a recuperação rumo a uma maior eficiência, receita e rentabilidade.

No entanto, o progresso significa que você precisa monitorar atentamente as atividades para assegurar que as ações identificadas durante o processo de planejamento sejam completamente executadas de acordo com o cronograma. Se você perceber problemas — **descumprimentos orçamentários ou prazos perdidos, por exemplo**, — precisa identificar imediatamente a causa e então tomar as medidas corretivas apropriadas.

Ao mesmo tempo, você precisa ser flexível. Durante a execução do plano, **lembre-se de que as circunstâncias podem mudar, os ambientes operacionais podem mudar, as partes interessadas podem mudar suas percepções**, levantar preocupações ou resistir, ou novas partes interessadas podem surgir. Manter controle requer um conjunto claro de ações para enfrentar cada uma dessas questões, a capacidade de modificar ou ajustar planos e também um forte processo de governança operacional para monitorar o progresso e responder ao risco.



Certifique-se de que todas as divisões e unidades de negócios saibam para que direção ir.

criação de valor

Certifique-se de que todos estejam trabalhando como uma equipe única em toda a empresa. Algumas vezes, uma divisão ou unidade de negócios pode estar desalinhada com o restante da empresa em termos de estratégias, metas ou prazos. Comunicações regulares e relatórios de progresso compartilhados com outros membros da equipe podem ajudar a mitigar estes riscos.

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 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

O que devo incluir em um plano de implementação robusto?

Os planos de implementação possibilitam que se atinja objetivos complexos ao dividi-los em atividades gerenciáveis. Podemos ajudá-lo a elaborar seus planos de ação, estabelecer responsabilidades para cada atividade, determinar o risco de execução e detalhar o cronograma.

Qual a melhor maneira de atribuir responsabilidades?

Uma prestação de contas detalhada para cada frente de trabalho ajuda a aumentar a produtividade e atingir as metas. Podemos detalhar as responsabilidades dos líderes das frentes de trabalho e ajudá-los a assegurar que consigam cumpri-las enquanto realizam as tarefas do dia a dia.

Como ter certeza que as ações de melhoria estejam contempladas no planejamento?

Para medir e apoiar os resultados da reestruturação, você precisa assegurar que o impacto dos planos de melhoria seja incorporado no orçamento e controlado pelos responsáveis. Podemos ajudá-lo a finalizar um plano de ação individual com custos e benefícios específicos, a combinar estes custos e benefícios como base para o próximo orçamento e assegurar que os executivos implementem essas iniciativas.

Quais KPIs devo monitorar?

O monitoramento de Indicadores-Chave de Desempenho (KPI) melhora a gestão de planos de ações e auxilia nos prazos, no formato e no conteúdo dos relatórios de acompanhamento. Podemos ajudar a criar um núcleo de gerenciamento de projetos com ferramentas de monitoramento elaboradas no início da fase de execução.

Como posso me preparar melhor para a reestruturação financeira e / ou recapitalização?

O planejamento pro-ativo pode aumentar o seu poder de negociação no caso de uma reestruturação financeira ou injeção de capital. Podemos ajudá-lo a redefinir os termos com os credores, obter capital novo, reescalonar a dívida e eventualmente trocar dívida por capital próprio.

Preciso ajustar a governança operacional?

Algumas vezes, você precisará ajustar a sua governança operacional de maneira que a gestão possa reagir às mudanças rapidamente e tomar tempestivamente decisões mais fundamentadas. Podemos ajudá-lo analisando as estruturas atuais, desenvolvendo e implementando novas estruturas de governança.

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 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.

5 Realização de valor

Como posso ter certeza de que o meu plano gera valor?

Valor pode ser obtido — ou perdido — nesta etapa.

Nesse ponto, quanto mais caixa você tiver, mais opções terá e melhor poderá reagir. No entanto, o valor só pode ser **obtido** se a administração e as partes interessadas tomarem decisões considerando os riscos e as oportunidades de cada opção.

Algumas partes interessadas resistirão à mudança até perceberem que a empresa terá de mudar e que esta mudança se traduzirá em benefícios reais. A equipe que gerencia a reestruturação precisa avaliar cuidadosamente o apetite das partes interessadas pelas várias opções, como venda, captação estruturada, processos judiciais, ou outras maneiras de realizar valor.

CRIAÇÃO DE VALOR

A disciplina, o planejamento e o rigor exigidos nas etapas anteriores também são essenciais para esta fase. O progresso contínuo requer o engajamento total da administração, desde o CEO até os níveis hierárquicos inferiores.

Faça as perguntas certas

Como posso determinar a melhor fonte de novo capital?

A obtenção de valor pode ser suportada por uma injeção de capital ou refinanciamento por meio de captação de dívida ou venda de ações ou ativos.

Para um aporte de capital, podemos ajudá-lo a desenvolver um plano de negócios robusto e realista para apoiar esta transação. Para o refinanciamento, podemos ajudá-lo a obter uma visão clara dos planos e aspirações dos credores e a desenvolver um plano de ação e um cronograma.

Como posso me desfazer de operações não essenciais?

O valor em um processo de desinvestimento é mantido quando se tem um processo organizado de liquidação ou venda de ativos não essenciais. Podemos ajudá-lo a avaliar as diversas opções para a venda da empresa ou determinar porque uma liquidação ordenada é a melhor opção e assegurar que todas as partes interessadas apoiem o conceito de uma liquidação.

Como posso melhorar o desempenho do meu negócio principal?

Para **aumentar o valor no negócio principal** (*core business*), podemos ajudá-lo na eficiência e eficácia da execução de projetos de pesquisa e desenvolvimento, na implementação de reduções de custos e melhorias de processos de compra e na otimização dos processos de produção e fluxo de materiais.

Devo considerar uma Oferta Pública Inicial (IPO) ou captação estruturada?

Se você optar por realizar uma oferta pública ou captação estruturada, podemos assessorá-lo durante todo o processo para buscar a melhor opção, através **da elaboração de um Business Case atraente para novos investidores, da análise da sua governança corporativa e do entendimento do valor do negócio.**

Como posso acelerar a realização de valor?

Para agilizar o processo de venda ou outras estratégias, podemos envolver especialistas no setor e especialistas em fusões e aquisições, avaliar as principais opções e possibilidades de investimento, preparar os documentos e obter orientação especializada sobre qualquer outro assunto relacionado.

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, melhorar 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 de Empresas / Turnaround** e outros serviços de Assessoria em Transações, acesse:

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 (Funding)

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

© 2018 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 "Inspire a Turnaround" da KPMG Internacional, 2017.