

Oportunidade

Redução ou supressão do investimento efetuado em estruturas parciais ou totais de uma empresa, com o objetivo de garantir saúde futura para os seus negócios

Por que desinvestir?

- Levantar capital como solução para reduzir o endividamento
- Otimizar o modelo de operação da empresa como um todo
- Levantar capital para investir no negócio principal da empresa
- Liberar capital para investir em novos negócios
- Levantar capital para investir em novas tecnologias
- Melhorar o gerenciamento de ativos através de parcerias estratégicas
- Transformar custos fixos em variáveis
- Otimizar e racionalizar espaços

Quais ativos podem sofrer desinvestimento?

- A própria empresa e toda a sua estrutura (venda total)
- Parte da empresa ou unidades de negócio (venda parcial)
- Imóveis (áreas industriais, galpões, sítios, casas, fazendas, apartamentos e outros, enfim, tudo aquilo que poderá ser disponibilizado)
- Máquinas e Equipamentos em diferentes áreas e aplicações
- Instalações e utilities
- Inventários e Estoques: Produtos acabados + Matéria Prima + Insumos + Materiais Obsoletos + Slow Moving e No Moving
- Veículos
- Móveis e Utensílios
- Hardware e Software
- Materiais e Equipamentos para Operações Logísticas IN e OUT
- Ativos em terceiros

Qual seria o destino dos ativos disponibilizados?

- Venda para terceiros
- Transferência Interna ou Externa
- Reciclagem
- Sucateamento

Como a DMS Partners pode ajudá-lo?

Os nossos profissionais altamente capacitados e com reconhecida experiência na estruturação de projetos de Desinvestimento podem apoiar a sua empresa nas diferentes fases da operação, oferecendo nossos serviços em áreas como:

- Identificação e validação dos Ativos passíveis de Desinvestimento
- Classificação da destinação possível para o Ativo disponível
- Proposição e validação da destinação dos ativos disponíveis
- Avaliação do valor estimado do ativo disponível ("valuation")
- Apoio nas possíveis implicações contábeis do desinvestimento do ativo disponível (realizada pela área contábil/auditoria da empresa ou por terceiros contratados)
- Identificação e validação de possíveis compradores para os ativos disponíveis para venda
- Elaboração de prospecto (teaser) dos ativos disponíveis para venda
- Apresentação dos ativos aos possíveis compradores
- Seleção e validação dos melhores compradores
- Negociação da venda dos ativos
- Fechamento da venda dos ativos
- Gestão logística dos materiais desinvestidos

Visão do Mercado

2020 Global Corporate Divestment Study

Ernst&Young4

- +1000 executivos C-Level e 25 investidores ativistas globais entrevistados
- 95% dos executivos brasileiros pesquisados acham que mantiveram ativos nos seus portfólios por mais tempo que deveriam
- 86% das empresas brasileiras pretendem desinvestir nos próximos 24 meses
- 100% das empresas na América Latina (incluindo aquelas ouvidas no Brasil) consideram o desinvestimento como solução para reduzir dívidas

Contatos

Marcelo Miraglia
marcelo.miraglia@dmspartners.com.br
+55 11 99686 4735

RUAL Rousselet
rual.rousselet@dmspartners.com.br
+55 11 98528 2014

Edson GISSONI
edson.gissoni@dmspartners.com.br
+55 11 99226 2308

Francisco RUGA
francisco.ruga@dmspartners.com.br
+55 21 98232 3987