



# Shaping/Reestruturações/M&A



## Diagnóstico

- 5 anos seguidos com prejuízos no Brasil de US\$15 milhões/ano.
- 250 funcionários / 4 casas / 11 empresas
- Sócios com interesses distintos (Sony Columbia Tristar; AOL Time Warner; Disney; Olé Communications; HBO Group e Grupo Abril desinvestindo).
- Impossibilidade de aumentar faturamento via NET (*buy through*).



## Abordagem Willy

- Aprovação dos regramentos financeiros da empresa em Board e apresentação transparente de resultados trimestrais.
- Avaliação do valor do Grupo para players do mercado.
- Reestruturação de toda a organização centralizando tarefas produtivas em Caracas e Miami.



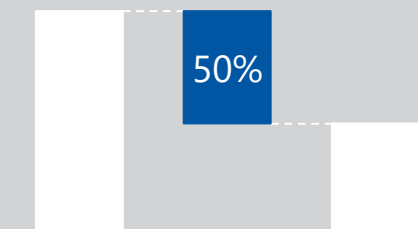
## Principais ações

- Fechado contrato de longo prazo de US\$300milhões com DirecTV e US\$300milhões com TVA.
- *Streamline* para 57 funcionários em uma localidade.
- Atividades de Uplink enviadas a Miami.
- Atividades de operações e produção enviadas a Caracas.
- Separação de cada canal em B.U.
- Lucro de US\$15milhões/ano



## Resultados

- **Economia de R\$30 milhões/ano.**
- **De “ovelha negra” a envio de especialistas do Brasil para demais unidades do grupo.**



Telecommunications  
Restructuring

Redução de 50% dos custos com  
melhoria do nível de serviço