



Peers Consulting antecipa em seis meses resultado esperado para 2020

Pandemia de covid não afetou a consultoria, que vem crescendo em média 40% por ano nos últimos quatro anos

São Paulo, XX de Julho de 2020 – Criada em 2012, a consultoria de negócios Peers Consulting é uma das que mais cresce no Brasil: cerca de 40% ao ano desde 2016, com um dos menores *turn over* do mercado. No primeiro semestre de 2020, a empresa alcançou R\$ 28,5 milhões em projetos, o que já supera em quase 10% a projeção para todo o ano. Nesse ritmo, a expectativa é chegar a 2023 com faturamento anual acima de R\$ 70 milhões. Para os sócios Pedro Ribeiro e Marcelo Shiramizu, o crescimento acelerado – que nem a pandemia do novo coronavírus abalou – se deve ao fato de trabalharem lado-a-lado com os clientes, desenvolvendo e implementando soluções factíveis e sob medida para cada companhia.

“Construímos uma relação muito próxima e de confiança com os clientes, buscando soluções que, de fato, vão gerar valor e promover transformações sustentáveis para as empresas. Por isso, fazemos questão de participar da implementação dos projetos, para garantir os resultados e apoiar o cliente na fase mais difícil para ele, que é o momento tirá-lo do power point”, explica Ribeiro. “Nosso crescimento é 100% orgânico, tanto do ponto de vista comercial via indicação de clientes, quanto do ponto de vista financeiro, sem a participação de fundo de investimento ou injeção de capital externo. Saltamos de 48 consultores em 2018 para 100, agora, em 2020”, complementa Shiramizu.

Ao longo desses oito anos, a Peers conquistou clientes como o Grupo Boticário, Cogna (ex-Kroton), Yduqs, Alpargatas, Marisa, Grupo Fleury, Fundação Itaú, Instituto Lemann, Instituto Sonho Grande e diversas companhias do portfólio de fundos de private equity. A empresa se organiza em seis linhas de atuação: Value Creation Practices, Finance, Growth Strategy & M&A, Supply chain, Digital e Public Services.

“Participamos de processos de concorrências ao lado das grandes consultorias multinacionais e que estão no mercado há décadas. A nossa meta é estar entre as maiores do Brasil nos próximos anos, chegar aonde elas estão hoje com a metade do tempo. Mas sem perder o nosso jeito de fazer consultoria ‘taylor made’ com foco em *value creation*, que é o que tem permitido esse ritmo de crescimento”, destaca Ribeiro.

A CAGR (Compound Annual Growth Rate) ou taxa de crescimento anual composta da receita bruta é de 38% ao ano, enquanto seu ebtida avança 56% a.a. Já o chargeability, indicador que mede a “produtividade de uma consultoria”, está em altos níveis nos últimos anos, o que evidencia o equilíbrio adequado entre crescimento da demanda e o desenvolvimento do seu principal ativo: capital humano de excepcional qualidade.

“Medimos absolutamente tudo internamente para acompanharmos não só a produtividade e resultados objetivos, mas também o engajamento do nosso time. Um dos nossos grandes focos é o desenvolvimento humano, garantir que os associados trabalhem em um ambiente estimulante, desafiador e ao mesmo tempo amigável e de muita parceria, tendo como pano de fundo o desenvolvimento via experiências alavancadas, responsáveis e assistidas pela nossa liderança. E, principalmente, com muita transparência”, diz Shiramizu.

Sobre os sócios

Os sócios da Peers Consulting, Marcelo Shiramizu e Pedro Ribeiro, têm vasta experiência no mercado. Engenheiro civil com MBA em Marketing, Marcelo Shiramizu atua há mais de 20 anos em projetos de consultoria em diversas indústrias, como varejo, educação, saúde, mercado financeiro, governo e indústria de transformação. Com experiência diversificada, é líder das offerings de **Finance** (com temas de Gestão Orçamentária, OBZ e Processos Financeiros de Backoffice), **Digital** (implantação de soluções de tecnologia e soluções automatizadas para KPI's e dashboards, e métodos ágeis) e **Value Creation Practices** (projetos com as diversas alavancas de eficiência para geração de resultados). É a liderança responsável também pelos projetos que envolvem o Terceiro Setor e o Setor Público, principalmente na área de Educação.

Pedro Ribeiro, engenheiro de produção pela UFMG, trabalha há 16 anos em projetos de consultoria com participação em projetos nas indústrias de varejo de moda, alimentício, eletro e mat-com, mercado financeiro, seguros, química, bens de consumo, mineração e governo. Ribeiro é líder das offerings de **Supply Chain** (estratégico ao operacional) e **Growth Strategy & M&A**, está à frente também pelos principais projetos junto às indústrias de Varejo, Educação, Serviços e fundos de Private Equity.

Para mais informações:

Anne Dias

anne@danthi.com.br

11 99176 4144