

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Como estruturar e negociar uma transação com sucesso?

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Compra de empresa. Como aumentar as possibilidades de sucesso, combinando métodos com programas sistemáticos destinados a identificar as oportunidades promissoras.

Métodos para identificar oportunidades promissoras

Como avaliar e estabelecer o preço apropriado para o negócio?

Como identificar o investidor assegurando a confidencialidade no decorrer do processo?

Como estruturar e negociar uma transação com sucesso?

Não só a compra ou venda de uma empresa necessita um trabalho prévio de avaliação de empresas, mas também nos casos para:

- ▶ Compradores apurarem seu valor e fixarem preço
- ▶ Vendedores saberem quanto podem pedir
- ▶ Sócios que querem sair ou que querem entrar
- ▶ Disputas judiciais
- ▶ Encerramento de atividades
- ▶ Fusões com outras empresas
- ▶ Verificação periódica do andamento do negócio

Comprando uma empresa ou parte.

Vendendo uma empresa ou parte.

Unindo duas Empresas.

Seja qual for o objetivo, existem muitas situações complexas para serem solucionadas bem como decisões das mais variadas implicações para tomar antes de se fechar o negócio. Os desafios com que compradores e vendedores atualmente se confrontam para atingir o sucesso na venda, aquisição ou fusão de empresas, exigem profundo conhecimento especializado não só sobre o negócio propriamente dito, mas como também do processo de negociação, da avaliação, da estruturação financeira, fiscal e societária da transação.

Vale lembrar, por oportuno, a nova legislação que regula o relacionamento entre devedores e credores, denominada Lei de Recuperação da Empresa, onde foram introduzidos diversos mecanismos que poderão ser utilizados no processo de recuperação judicial, como a concessão de prazos e condições especiais para pagamento da dívida; a possibilidade da cessão de cotas ou ações da empresa; além da possibilidade de fusão incorporação e cisão de empresas, entre outros.

Contudo, alguns fatores como capacidade de gestão, necessidade de capital e tempo tornam-se limitadores do crescimento. Por sua vez as opções estão condicionadas pela globalização da concorrência,

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



A velocidade obtida por crescimento orgânico da empresa pode não ser suficiente para preservar ou conquistar uma posição competitiva no mercado.

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Compra de empresa. Como aumentar as possibilidades de sucesso, combinando métodos com programas sistemáticos destinados a identificar as oportunidades promissoras.

padrões de produtividade e competitividade, evoluções tecnológicas, necessidade de ganhos de escala para compensar margens baixas ou declinantes, maior consolidação setorial e exigência por transparência e aderência a princípios de governança corporativa.

Por outro lado, a velocidade obtida por crescimento orgânico da empresa pode não ser suficiente para preservar ou conquistar uma posição competitiva no mercado. Assim, surge como um importante mecanismo a ser considerado, as operações de fusão, aquisição ou alianças estratégicas e que podem, ainda, proporcionar:

- ▶ Economia de escala - melhoria de margens de lucro e poder de negociação com clientes e fornecedores;
- ▶ Sinergias - aumento de receita e de market-share por meio de produtos ou serviços complementares;
- ▶ Redução do custo de captação de recursos - a entrada em mercados do exterior reduz a influência do Risco Brasil e do mercado interno sobre a empresa;
- ▶ Acesso a novas tecnologias e mercados - expansão geográfica;
- ▶ Acesso a novos canais de distribuição - globalização de marcas e produtos ou de fontes de suprimento.

Em síntese, na consolidação da estratégia de Aquisição devem-se alcançar três objetivos:

- ▶ Adicionar Valor ao Acionista;
- ▶ Agregar Market-share; e
- ▶ Ganhos de Sinergias.

Nesse sentido vale lembrar o ditado.

"A percepção é forte e os sinais visíveis são fracos. Na estratégia é importante ver coisas distantes como se estivessem próximas e as coisas próximas como se estivessem distantes."

Na busca pela sua melhor estratégia de expansão a "ACQUISITIONS" pode contribuir de forma decisiva, pois possui ampla experiência tanto no mercado brasileiro quanto em operações internacionais, seja na compra de um concorrente ou na aquisição de um cliente ou fornecedor.

A situação da empresa e a dinâmica do seu setor de atuação determinam a importância desses objetivos, e eles influenciam, por sua vez, a definição do valor que cada interessado atribui a uma empresa que constitui alvo de fusão ou aquisição.

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Essa diferença de percepção e a definição de conceito do negócio precisam ser compatibilizadas entre as partes antes de negociar qualquer acordo.

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Compra de empresa. Como aumentar as possibilidades de sucesso, combinando métodos com programas sistemáticos destinados a identificar as oportunidades promissoras.

Nossa abordagem inicial contribui para aumentar as possibilidades de sucesso, combinando métodos adequados com programas sistemáticos destinados a identificar as oportunidades mais promissoras.

Nesse sentido, nossa colaboração inicial passa por:

- ▶ Definição do perfil da empresa alvo que atenderá aos critérios de aquisição e momento da compra;
- ▶ Estratégia de abordagem e busca exclusiva pelos alvos e obtenção de interesse;
- ▶ Visão preliminar sobre a avaliação do negócio e a estruturação financeira adequada;
- ▶ Negociação adaptada a cada caso específico.

Não basta só analisar se o valor da aquisição é alto ou baixo em termos absolutos, mas também se será pago um valor maior do que a empresa vale para determinado comprador. O sucesso em uma aquisição depende de saber o valor que se pode pagar e de ter a disciplina de não pagar nada além desse valor. A definição do valor, a identificação de potenciais contingências e um processo de integração bem planejado e executado são fundamentais para que a transação agregue valor aos acionistas.

Existem inúmeros fatores que influenciam o processo de venda de uma empresa. É comum encontrar empresários que desenvolvem um fator emocional muito grande com as suas empresas como se elas fossem suas próprias vidas.

Os compradores encaram a aquisição de uma empresa com muita objetividade. O que realmente importa são os "números" que a empresa apresenta em seu desempenho financeiro e os fatores econômicos ligados ao mercado em que a empresa atua.

Essa diferença de percepção e a definição de conceito do negócio precisam ser compatibilizadas entre as partes antes de negociar qualquer acordo.

Os compradores precisam se sentir confortáveis de que não existem problemas sérios ou surpresas em suas aquisições. Eles precisam sentir confiança absoluta de que o proprietário esteja falando honestamente de seus negócios e que suas projeções futuras sejam bastante realistas.

Uma vez o cliente familiarizado com os critérios de compra, os consultores da ACQUISITIONS poderão prospectar potenciais vendedores sejam nacionais sejam internacionais, contactá-los confidencialmente e trazê-los para a mesa de negociação.