

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



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

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

Dúvidas mais freqüentes na venda de empresa.

Determinantes no processo de venda

Nossa especialidade é encontrar investidor interessado na sua empresa, contatando-o confidencialmente e submetendo à apreciação uma abordagem adequada, em que se valoriza convenientemente a sua empresa.

São vários os fatores que influenciam o processo de venda de uma empresa. Não é raro encontrar empresários que desenvolvem um fator emocional muito grande com as suas empresas como se elas fossem suas próprias vidas. Uma primeira decisão importante a ser tomada é a seguinte: "estamos certos que queremos vender nossa empresa?". Muitas vezes isso não está claro o suficiente. Poderá haver uma vontade "difusa" e não certa, recheada de dúvidas.

Já os compradores por sua vez encaram a aquisição de uma empresa com muita objetividade. O que importa são os "números" do desempenho financeiro e fatores econômicos ligados ao mercado em que a empresa atua.

A valorização de qualquer empreendimento pode ser realçada com algumas etapas razoavelmente fáceis. Com devidos ajustamentos visando preparar a empresa para a venda, fará que o processo seja concluído de forma mais rápida, fácil e bem sucedida.

Se possível, comece preparar a venda de sua empresa bem antes de colocá-la a venda. Lembrando sempre que os compradores são muito cautelosos e buscam identificar as verdadeiras razões que a empresa está à venda.

Etapas de que podem ajudar a maximizar o valor da empresa.

Financeiros - Com a devida antecedência trabalhe seus indicadores econômico-financeiros, minimizando no que for possível as exposições de riscos e vulnerabilidades, dentro dos parâmetros legais.

Pessoal - Reavalie as necessidades de pessoal, definindo e preparando as pessoas-chaves no processo. Enxugue. O futuro comprador irá se assegurar que após a aquisição, a empresa não tenha perda de conhecimento e "know-how" e a transição não sofrerá solução de continuidade.

Contratuais - Avalie as condições contratuais com fornecedores ou clientes. Os contratos benéficos para o futuro proprietário devem ser mantidos e ampliados, se possível. Entretanto, se houver contratos particularmente não-operacionais, que se está renovando por causa do hábito, ou por outras razões que não da prudência financeira, este é o momento de se rever. Os contratos que são prejudiciais a um comprador reduzirão o valor de sua empresa.

Estruturais - Reavalie seu sistema de informações. Sua empresa será melhor avaliada se os procedimentos e rotinas forem sistematizados e documentados claramente de modo que um gerente competente possa com treinamento mínimo dar continuidade. Certifique-se que os procedimentos manualizados estão testados e refinados antes da venda. Reveja se as ferramentas de gestão são consistentes e atualizadas. Verifique se é possível ajustar a empresa uma estrutura organizacional mais dinâmica, adaptável e focada no aprendizado, com sistemas de Tecnologia da Informação - TI abertos e integrados. Inclua os procedimentos relacionados à qualidade. Separe os investimentos vinculados ao processo produtivo e os não necessários e que podem ser excluídos na avaliação. Identifique e mitigue suas principais contingências a partir de uma "due diligence" preliminar.

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Uma tendência firme de crescimento de faturamento convencerá melhor o comprador a pagar um preço mais alto e ao mesmo tempo possibilitar um retorno mais rápido dos investimentos.

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

Dúvidas mais freqüentes na venda de empresa.

Quando é o melhor momento para vender?

Normalmente o melhor momento para obter o preço mais alto ocorre quando as vendas são boas e com tendência de crescimento. Uma tendência firme de crescimento de faturamento convencerá melhor o comprador a pagar um preço mais alto e ao mesmo tempo possibilitar um retorno mais rápido dos investimentos. Um bom histórico de desempenho também proporcionará ao comprador confiança nas projeções de faturamento futuros.

Quem são Compradores potenciais?

Diversas são as categorias e interessados na aquisição de uma empresa ou de uma linha de negócio ou ainda a formação de uma "joint venture". As mais óbvias são as outras empresas do mesmo setor que desejam expandir sua produção, incorporar "market-share", diversificar ou complementar linhas de produtos e assim obter economias de escalas;

Quanto tempo se leva para vender uma empresa?

Normalmente, o prazo médio para a venda de uma empresa é em torno de 10 (dez) meses. Alguns fatores que influenciam diretamente no prazo para efetivação do negócio são:

- ▶ O preço de venda inicial;
- ▶ O valor da parcela da entrada e garantias;
- ▶ As condições em que se encontra a empresa;
- ▶ Distância geográfica do comprador e do vendedor (internacional);

Para informações adicionais contate a ACQUISITIONS.