

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Adicionalmente os seguintes fatores são considerados na seleção e escolha de um Investidor: capacidade financeira; presença local e global; antecedentes em Fusões e Aquisições e mercados de capitais; marca ou nome do Investidor; histórico de sucesso; acesso a novas tecnologias...

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

Entenda mais a respeito do Roteiro para venda de empresa.

Gestão do processo de venda

PREPARAÇÃO:

Planejamento

Formulação da estratégia de venda, definindo o objeto da alienação (entidade jurídica, carteira de clientes etc.), participação a ser alienada, perfil de potenciais investidores, condições e moeda de venda (caixa, ações etc.).

Coleta de informações para preparação do processo de venda Priorização das opções – Discussão de pontos críticos para implementação da estratégia;

Análise sucinta da situação econômico-financeira;

Preparação do relatório de Avaliação;

Preparação do Memorando Confidencial do Negócio a ser fornecido a potenciais investidores.

ABORDAGEM:

Prospecção e Contatos

Prospecção de potenciais interessados: Somente após uma seleção criteriosa de empresas a serem prospectadas, com efetivo interesse na compra e recursos suficientes para dar andamento ao projeto, é que se tornam investidores potenciais.

A ACQUISITIONS ajudará na prospecção de interessados mediante a pesquisa na sua base de dados de empresas cadastradas, seja de compradores potenciais seja na de seleção de empresas com potenciais sinergias.

Uma atenção maior é dada aos potenciais compradores cujas características de sinergia particularmente por complementaridade de linha de produto ou tecnologia, alavancagem de carteira de clientes, (clientes, fornecedores, concorrentes, etc.) os tornam adquirentes mais prováveis.

Adicionalmente os seguintes fatores ainda são considerados na seleção e escolha de um Investidor: capacidade financeira; presença local e escala global; antecedentes em Fusões e Aquisições e mercados de capitais; marca ou nome do Investidor; histórico de sucesso do Investidor; acesso a novas tecnologias.

Contatos com investidor potencial sem revelar a identidade da empresa a ser alienada: são mantidos contatos do mais alto nível com os investidores potenciais. O contato inicial irá fornecer informações suficientes para despertar o interesse do investidor. São tomadas as necessárias precauções visando manter a confidencialidade. Somente após a qualificação financeira de compradores é que se toma a iniciativa de se obter Acordo de Confidencialidade (NDA Non Disclosure Agreement) do comprador. Em seguida é feita a apresentação do Memorando Confidencial do Negócio.

Memorando Confidencial do Negócio

Este documento sintetiza as principais informações da empresa, a ser entregue mediante Acordo de Confidencialidade: este documento descreve detalhadamente a companhia aos investidores potenciais. Os interessados no empreendimento terão acesso ao histórico de

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Interação na realização de reuniões entre vendedor e investidor, moderando os entendimentos entre as partes, buscando um ambiente negocial cooperativo e não conflituoso.

realizações da empresa, especificações técnicas, econômicas, financeiras e mercadológicas, incluindo análise do mercado e da concorrência e a uma previsão de suas possibilidades futuras incluindo o fluxo de caixa. O relatório é preparado com a melhor técnica disponível, não só em conteúdo como em apresentação visual, ressaltando principais premissas da Avaliação a fim de maximizar o valor do negócio.

Dependendo da evolução dos entendimentos nesta fase, em alguns casos é recomendável a verificação da idoneidade do comprador junto ao CADIN (Cadastro de devedores inadimplentes do Governo) e agências de crédito tipo SERASA (cadastro de devedores).

NEGOCIAÇÃO:

O processo de Negociação

Interação na realização de reuniões entre vendedor e investidor, moderando os entendimentos entre as partes, buscando um ambiente negocial cooperativo e não conflituoso. Define-se o cronograma dos próximos passos para completar a transação. Inclui nesta fase a análise e negociação das ofertas preliminares e a escolha da melhor oferta e assinatura de Carta de Intenção que entre outros pontos relevantes, destacam-se: preço, demais condições, como condições de pagamento, balanço de referência para o negócio, etc.

Em seguida inicia-se a Due diligence (auditoria da aquisição)

EXECUÇÃO:

A etapa do Fechamento e Liquidação

Nesta fase dos entendimentos, quando tanto a "due diligence" como a estrutura financeira, fiscal e societária da transação já estão definidas, são implementadas as ações necessárias para liquidação do negócio.

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