

PROCESSO DE COMPRA DE EMPRESA OU NEGÓCIO

METODOLOGIA NEGOTIUM

Adquirir empresa ou negócio pode resultar de estratégias para crescimento agressivo, obtenção de quota de mercado, anulação de concorrentes indesejáveis, aquisição de novos conhecimentos tecnológicos ou entrada em novas actividades ou mercados. Nem sempre uma abordagem directa pelo comprador é a melhor solução, caso a tentativa resulte em fracasso.

FACTORES CRÍTICOS DO PROCESSO DE COMPRA

- ❖ Identificar objectivos de aquisição
- ❖ Identificar empresas alvo
- ❖ Determinar valor justo de transacção
- ❖ Identificar pontos fracos da empresa alvo
- ❖ Identificar contingências potenciais

OBJECTIVOS DO PROCESSO DE COMPRA DESENVOLVIDO PELA NEGOTIUM

TRANSPARÊNCIA	Possibilitar ao comprador a monitorização de todo o processo, por forma a agir correctivamente quando necessário.
COERÊNCIA	Pretende-se uma sintonia entre as características da empresa alvo e os objectivos pretendidos pelo comprador com a aquisição.
FUNDAMENTAÇÃO	É determinante que o valor de avaliação seja encontrado de um forma fundamentada, que inspire confiança e credibilidade não só à entidade compradora como vendedora. Sobre este assunto, sugerimos a leitura da nossa brochura sobre o processo de avaliação disponível no nosso site.
SATISFAÇÃO	Como corolário dos objectivos anteriores, pretende-se um processo transparente, coerente, fundamentado e credível.

FASES DO PROCESSO DE COMPRA

FASE 1

- ❖ Conhecer objectivos da aquisição
 - crescer de forma acelerada
 - adquirir novos conhecimentos e/ou tecnologias
 - captar nova clientela ou mercados
 - anular concorrentes indesejáveis
 - fundir forças
- ❖ Delinear estratégia de pesquisa
 - anúncio em jornais
 - site NEGOTIUM
 - cartas personalizadas
- ❖ Contactar alvos
- ❖ Determinar nível de interesse
 - abertura de negociações
 - recomençar pesquisa

FASE 2

- ❖ Due diligence preliminar
 - demonstrações financeiras
 - declarações fiscais
 - declarações de dívida
 - perspectivas de negócio
 - activos tangíveis e intangíveis
- ❖ Determinar valor indicativo de compra

- Preço definido pela entidade compradora
- Avaliação financeira a realizar pela NEGOTIUM
- ❖ Negociar acordo preliminar
 - preço
 - plano de pagamento
 - outras condições e termos
- ❖ Aferir interesse da empresa alvo
 - abertura para continuar negociações
 - afastamento liminar

FASE 3

- ❖ Due diligence final
 - auditoria às contas
 - avaliar dívidas
 - outras contingências
- ❖ Ajustar preço de avaliação
- ❖ Apurar financiamento (Fase 3-A)
- ❖ Negociar acordo final
 - preço
 - plano e meio de pagamento
 - outras condições ou termos
- ❖ Executar acordo

FASE 3-A

- ❖ Definir estratégia de financiamento da aquisição
 - capitais próprios
 - emissão de dívida
 - capital de risco

METODOLOGIA NEGOTIUM

- ❖ Preparar memorando financeiro
 - modelização financeira
 - apuramento das necessidades financeiras
 - definir estrutura e meios de financiamento
 - análise de sensibilidade às variáveis críticas
- ❖ Negociar financiamento
 - apresentar memorando a entidades financeiras
 - negociar termos do financiamento
- ❖ Acordar financiamento

Page | 3

