Fusões e Aquisições

Através de metodologia proprietária, o Add Value M&A, é utilizada a combinação de diversos métodos de avaliação, reconhecidos nacional e internacionalmente, proporcionando a fundamentação técnica do valor de sua empresa, qualquer que seja o seu porte ou segmento de atuação, baseando-se para isto em premissas de mercado e especificidades da empresa, objetivando sempre definir um intervalo de valor que seja adequado para o negócio e que permita a tomada de decisão pelos seus acionistas.

Produto Add Value M&A®

Contextualização da situação atual para verificar a viabilidade econômica e necessidades do negócio, contendo:

- Análise da rentabilidade (faturamento, custos, despesas e lucro líquido efetivo);
- Fluxo de caixa;
- Estrutura de capital e de pessoas;
- Abertura da rentabilidade e viabilidade do negócio por produto;
- Conclusão sobre a estrutura, rentabilidade e viabilidade do negócio.
- Elaboração de avaliação econômico-financeira das empresas através da metodologia de fluxo de
- Elaboração de um teaser;
- Identificação de targets, empresas e investidores com interesse potencial nas operações;
- Recebimento e triagem dos eventuais interessados e coordenação do processo de envio de infor
- Negociação dos termos de uma carta de intenções com a empresa que apresentar melhores con
- Negociação dos termos finais da transação;
- Demais atividades necessárias ao fechamento da operação;

Como benefícios tangíveis do trabalho diferenciado oferecemos:

1) Maximização do valor - O desempenho no passado (track record) é importante, mas o valor da empresa está diretamente relacionado com a capacidade de realizar ganhos futuros. A criação de relatórios financeiros gerenciais, estruturação de governança corporativa, retenção de recursos-chave, análise e renegociação de contratos, sistematização de procedimentos, são apenas alguns dos exemplos do que pode ser feito para agregar valor à empresa e aos proprietários.
2) Confidencialidade - Os projetos são conduzidos sem revelar a identidade dos clientes. O potencial investidor tem acesso à informações restritas somente após autorização do cliente e quando indica real interesse em avançar no processo.
3) Agilidade no processo - Para garantir o ritmo das negociações, os interessados são informados que o negócio também está sendo discutido com outros investidores. Como parte do nosso compromisso, o processo é mantido em andamento em todas as frentes de negócio.
4) Experiência – Nossos profissionais sabem quais informações são relevantes para potenciais compradores em todos os estágios da negociação, e geram os relatórios necessários com o mínimo de exposição para o negócio.
5) Comprometimento - Apesar de não haver nenhum compromisso das partes de efetivação do negócio, a contratação de um agente especializado em Fusões e Aquisições indica que há uma motivação em concretizar a transação junto a empresa. Nosso compromisso é apresentar o negócio a potenciais investidores, enfatizando o desempenho e perspectivas futuras de valorização.

Reestruturação de Empresas

Através de metodologias proprietárias, oferecemos aos clientes produtos práticos, de fácil implementação e de resultados mensuráveis em todas as etapas do projeto. Entre algumas das iniciativas propostas em nossos produtos proprietários estão:

Produto Next Step®

- Análise estratégica - alta direção;

- Mercados endereçáveis;
- Análise de processos críticos;
- Desenvolvimento e implementação de ações de reestruturação;
- Estabelecimento de necessidades de caixa e criação de controles;
- Negociação com fornecedores e instituições financeiras;
- Monitoramento de resultados.

Ferramenta QWI®

Como parte do processo do Next Step®, é utilizada a ferramenta QWI® - Quick Win Implementation (implementação de melhoria rápida) é a resposta para rápidas capturas de resultados na direção do ganho de eficiência e de melhorias de curto prazo, eliminando a inércia tão comumente existente em todo processo de mudança.