

STRATEGIES FOR BETTER RESULTS IN THE SALE OF A COMPANY

M&A GUIDE

ESTRATÉGIAS PARA MELHORES
RESULTADOS NA VENDA DE UMA
EMPRESA

SUMMARY

SUMÁRIO

INTRODUCTION	3
<i>Introdução</i>	
PROFESSIONAL VALUATION	4
<i>Avaliação Profissional</i>	
FINANCE ORGANIZATION	5
<i>Organização das Finanças</i>	
INCREASE IN SALES	6
<i>Aumento das Vendas</i>	
BUSINESS EXIT SCHEDULE	7
<i>Programação da saída do negócio</i>	
HIRING A MERGERS AND ACQUISITIONS CONSULTING FIRM	8
<i>Contratação de uma empresa de consultoria em fusões e aquisições</i>	
CONCLUSION	9
<i>Conclusão</i>	

INTRODUCTION

INTRODUÇÃO

ENGLISH

Selling a business is not as simple as selling a property or a vehicle. Selling a business is a complex and time-consuming procedure that can take months or years of multiple failed attempts, and in many cases may never happen.

However, while the sale of each business is unique, the fundamentals are the same and there are well-established steps we can take to find the right business. The more prepared a company is, the more likely it is to maximize profits.

It's ideal to prepare a business for sale a year or two in advance before the actual sale. This will allow the company to be put in order and to obtain the highest possible price on the market. Selling a company for maximum value will depend on a number of factors, including the timing and reason for the sale, as well as the quality and competence of the brokerage firm and M&A Advisor hired.

In this guide, we will find some important actions, divided into the topics below, to maximize and enhance the sale of a company to the market, always seeking the highest possible value for the operation.

PORTUGUÊS

Vender um negócio não é um algo simples como vender um imóvel ou um veículo. A venda de uma empresa é um procedimento complexo e demorado, que pode demorar meses ou anos de várias tentativas frustradas, e, em muitos casos, pode nunca acontecer.

No entanto, embora a venda de cada negócio seja única, os fundamentos são os mesmos e existem etapas bem estabelecidas que podemos seguir para encontrar o negócio certo. Quanto mais preparado uma empresa estiver, maior a probabilidade de maximizar os lucros.

É ideal preparar uma empresa para venda com um ou dois anos de antecedência antes da venda real. Isso permitirá que a empresa seja colocada em ordem e consiga obter no mercado o maior preço possível. Vender uma empresa pelo valor máximo dependerá de diversos fatores, incluindo o momento e o motivo da venda, além da qualidade e competência da empresa de intermediação e M&A Advisor contratada.

Neste guia, encontraremos algumas ações importantes, divididas nos tópicos abaixo, para maximizar e potencializar a venda de uma empresa para o mercado, sempre buscando o valor mais alto possível para a operação.

1 - PROFESSIONAL VALUATION

AVALIAÇÃO PROFISSIONAL

ENGLISH

Evaluating a business is not always a simple process, as the company's partners do not have the real training and expertise necessary to define the intrinsic value of the business, without taking into account the emotional aspect of the transaction.

Therefore, hiring an independent company that can carry out a thorough valuation is essential to determine the true value of a company. In addition, using an outsourced company with recognized valuation practice will bring even more credibility to the price charged by the company after defining its real market value.

An independent M&A consulting firm will take into account all aspects of the deal, from inventories to sales, debt and other business assets to identify opportunities and set the most realistic possible price that the market is willing to pay.

Statistics show that the partners of a business have 80% of their net worth linked to their company. Therefore, preparing the business for sale to show maximum value is critical to a successful transaction for the seller. In addition to the importance of numbers for valuation, other important factors should also be considered, such as the location of the business, market demand, financial health, assets, brand value, among other factors.

It is important to highlight that a good cash flow and revenue alone does not satisfy the most demanding buyers, and it is necessary to present potential investors with a business plan that clearly demonstrates that the company has sustainable and long-term growth, in the short, medium and long term.

PORTUGUÊS

Avaliar um negócio nem sempre é um processo simples, pois os sócios da empresa não possuem a real formação e expertise necessárias para definir o valor intrínseco do negócio, sem levar em consideração o aspecto emocional da transação.

Por isso, a contratação de uma empresa independente que possa realizar uma valuation criteriosa é indispensável para determinar o verdadeiro valor de uma empresa. Além disso, usar uma empresa terceirizada e com reconhecida prática em valuation trará ainda mais credibilidade ao preço cobrado pela empresa após definição de seu real valor de mercado.

Uma empresa independente de consultoria de M&A levará em consideração todos os pontos inerentes ao negócio, desde estoques a vendas, dívidas e outros ativos de negócios para identificar oportunidades e definir um preço mais realista possível e que o mercado esteja disposto a pagar.

As estatísticas mostram que os sócios de um negócio têm 80% de seu patrimônio líquido vinculado à sua empresa. Portanto, preparar o negócio para venda para mostrar o valor máximo é fundamental para uma transação bem sucedida para o vendedor. Além da importância dos números para a valuation, também devem ser considerados outros fatores importantes, como a localização do negócio, demanda de mercado, saúde financeira, ativos, valor da marca, dentre outros fatores.

É importante destacar quem um bom fluxo de caixa e faturamento por si só não satisfaz os compradores mais exigentes, sendo necessário apresentar aos potenciais investidores um plano de negócio que demonstre com clareza que a empresa possui um crescimento sustentável e longo, no curto, médio e longo prazo.

2 – FINANCE ORGANIZATION

ORGANIZAÇÃO DAS FINANÇAS

ENGLISH

In general, investors seek to buy businesses that are not only profitable, but that also have long-term viability. Many analyze a project longer and perform their due diligence before making an actual offer to buy or sending a letter of intentions. Experienced buyers will consider everything related to the company, from inventory to equipment, real estate and finance to confirm that they are in line with the business reality.

Therefore, it is important to hire an M&A consulting firm to analyze the financial statements and tax returns of the company preferably in a Yearly.

In addition to this fact, it is part of the business to prepare a list of stocks and equipment that are strategic for the operation of the company, including any property intellectual property and intangible assets.

The management and administration of the business is another relevant aspect to show investors how the company is managed. This will save a lot of time for investors and avoid future problems, as well as presenting a consistent and unified business history to facilitate the administration of future managers.

PORTUGUÊS

Em geral, os investidores buscam comprar negócios que não sejam apenas lucrativos, mas que também tenham viabilidade a longo prazo. Muitos analisam por mais tempo um projeto e realizam sua devida diligência antes de fazer uma oferta real de compra ou enviar uma carta de intenções. Compradores experientes considerarão tudo relacionado à empresa, desde estoque a equipamentos, imóveis e finanças para confirmar se estão de acordo com a realidade do negócio.

Por isso, é importante contratar uma empresa de consultoria de M&A para analisar as demonstrações financeiras e declarações fiscais da empresa preferencialmente de forma anual.

Além desse fato, faz parte do negócio a elaboração de uma lista de estoques e equipamentos que sejam estratégicos para o funcionamento da empresa, incluindo qualquer propriedade intelectual e ativos intangíveis.

A gestão e administração do negócio é outro aspecto relevante para mostrar aos investidores como a empresa é administrada. Isso economizará muito tempo para os investidores e evitará problemas futuros, além de apresentar um histórico consistente e unificado do negócio para facilitar a administração dos futuros gestores.

3 – INCREASE IN SALES

AUMENTO DAS VENDAS

ENGLISH

Companies with healthy income streams and multiple revenue streams are the most attractive.

Therefore, it is important to improve the company's overall performance to maximize profits and, consequently, the value of the business. Sell the company when sales are in decline will certainly hurt earnings and negatively impact the valuation of the business.

Most buyers will review sales and gross profit records to determine the viability of the business. They prefer companies with year-over-year sales growth and recurring and dispersed revenue, which show the solidity and prosperity of the business.

An important detail that can delay a potential acquisition is a business that have few customers. This is because, obviously, a significant source of revenue will be lost if any of these customers leave, so many investors take consideration the number of customers a company has when trading.

A diverse customer base, multiple revenue streams and a management team robust are the key to a valuation with positive numbers that will leave any investor most interested in closing the deal.

PORTUGUÊS

Empresas com fluxos de renda saudáveis e múltiplas fontes de receita são as mais atraentes.

Por isso, é importante melhorar o desempenho geral da empresa para maximizar os lucros e, conseqüentemente, o valor do negócio. Vender a empresa quando as vendas estão em declínio certamente prejudicará os lucros e impactará negativamente na valuation do negócio.

A maior parte dos compradores analisará os registros de vendas e lucro bruto para determinar a viabilidade do negócio. Eles preferem empresas com crescimento de vendas ano a ano e com receita recorrente e pulverizada, que mostram a solidez e prosperidade do negócio.

Um detalhe importante que que pode adiar uma aquisição em potencial é um negócio que tenha poucos clientes. Isso porque, obviamente, uma fonte de receita significativa será perdida se algum desses clientes sair, de modo que muitos investidores levam em consideração o número de clientes que uma empresa tem ao negociar.

Uma base de clientes diversificada, várias fontes de receita e uma equipe de gerenciamento robusta são a chave para uma valuation com números positivos e que deixarão qualquer investidor mais interessado em fechar o negócio.

4 - BUSINESS EXIT SCHEDULE

PROGRAMAÇÃO DA SAÍDA DO
NEGÓCIO

ENGLISH

Statistics reveal that only 20-30% of companies placed on the market will actually be sold. Markets change all the time, and it is the entrepreneur's responsibility to keep up with current trends. The best time to sell a business is always when it is in good financial shape.

Don't wait until there is a drop in sales or a rise in debt to sell your business. If you let this happen, your company will have a drastic reduction in value. Therefore, the worst mistake of any partner or shareholder is not having an exit strategy from a business. An unforeseen event may force you to sell under unfavorable conditions.

It is best to schedule the exit of a business at least a year or two in advance. Being prepared will also help put things in order, including improving sales, financial records and customer base, which will make your business more attractive to potential buyers.

PORTUGUÊS

As estatísticas revelam que apenas 20 a 30% das empresas colocadas no mercado serão realmente vendidas. Os mercados mudam o tempo todo, e é responsabilidade do empresário manter-se atualizado com as tendências atuais. O melhor momento para vender um negócio é sempre quando ele está em boa forma financeira.

Não espere até que ocorra uma queda nas vendas ou um aumento das dívidas para vender sua empresa. Se você deixar isso acontecer, sua empresa terá uma redução drástica de valor. Por isso, o pior erro de qualquer sócio ou acionista é não ter uma estratégia de saída de um negócio. Um imprevisto pode obriga-lo a vender em condições desfavoráveis.

O melhor é programar a saída de um negócio com pelo menos um ou dois anos de antecedência. Estar preparado também ajudará a colocar as coisas em ordem, incluindo melhorar as vendas, registros financeiros e base de clientes, o que tornará seu negócio mais atraente para potenciais compradores.



5 - HIRING A MERGERS AND ACQUISITIONS CONSULTING FIRM

CONTRATAÇÃO DE UMA EMPRESA DE CONSULTORIA EM FUSÕES E AQUISIÇÕES

ENGLISH

M&A consultants are able to get the most value for your business and find the ideal buyer for a company. An M&A consultancy can help you with the valuation of the deal so that the closest possible price to fair market value can be found.

In addition, an M&A consultancy will help the company to conduct the negotiation stages, seeking to obtain the most favorable conditions for its client to ensure a successful closing.

Hiring an M&A consultancy will also make it easier to get the word out about the company through marketing and locating potential buyers, including introducing your company in multiple markets to increase the pool of buyers and get the best possible price.

In addition to this fact, an M&A consultancy can help buyers secure eventual acquisition financing by tapping into a large network of financial institutions and private lenders they work with.

An M&A consultancy will also guarantee the confidentiality of the process, guiding partners and shareholders on the right path so they can focus on running their business.

PORTUGUÊS

Consultores de M&A são capazes de obter o máximo valor para o seu negócio e encontrar o comprador ideal para uma empresa. Uma consultoria de M&A pode ajudá-lo com a valuation do negócio para que possa ser encontrado o preço mais próximo possível do justo valor de mercado.

Além disso, uma consultoria de M&A ajudará a empresa a conduzir as etapas da negociação, buscando obter as condições mais favoráveis para seu cliente para garantir um fechamento bem-sucedido.

Contratar uma consultoria de M&A também irá facilitar a divulgação da empresa por meio de marketing e localização de compradores em potencial, incluindo apresentar sua empresa em vários mercados para aumentar o pool de compradores e obter o melhor preço possível.

Além desse fato, uma consultoria de M&A pode ajudar os compradores a garantir eventual financiamento para aquisição acessando uma grande rede de instituições financeiras e credores privados com os quais trabalham.

Uma consultoria de M&A ainda garantirá a confidencialidade do processo, guiando sócios e acionistas no caminho certo para que eles possam se concentrar em administrar seus negócios.

CONCLUSION:

Conclusão:

ENGLISH



Selling a business is a highly complex and challenging process for the parties involved, but with the adoption of the strategies outlined in this guide, the chances of success will significantly increase.

Your business is your most valuable asset. Building a successful company takes years of work and effort. So if you're thinking about selling your business, this guide can help you make the best decision to maximize the price you'll ultimately receive as a reward for what you've built.

PORTUGUÊS

A venda de uma empresa é um processo altamente complexo e desafiador para as partes envolvidas, mas, com a adoção das estratégias expostas neste guia, as chances de sucesso aumentarão significativamente.

Seu negócio é seu ativo mais valioso. Construir uma empresa de sucesso leva anos de trabalho e esforço. Portanto, se você está pensando em vender sua empresa, este guia pode ajudá-lo a tomar a melhor decisão para maximizar o preço que você receberá ao final como recompensa pelo que construiu.