

To buy or sell a company

Is it time to buy or sell your company? A question that stock holders consider periodically during their business careers. Sometimes it arises from the impulse to buy out the share of a partner or the rest of the family, other times we think about buying another company from the same sector to expand the business, and in other cases we plan to sell the company, capitalize and enter another field.

There are no recipes. But once the decision has been made, there is a professional methodology and standard procedures that help eliminate risks and get a better price through a Mergers & Acquisitions transaction.

Some relevant aspects to consider when considering buying or selling a company have been itemized in this article prepared by accountant Gustavo Weigel*, director of WEIGEL HALLER, a boutique firm specializing in corporative finances, mergers & acquisitions, business appraisal and investment projects.

The process of a transaction

For both the buyer and seller of a company, the process can differ from case to case, however, there are some common items that can be grouped in phrases like: strategy and analysis, preparing the company, market entry, evaluation, negotiation, structuring and closing. A professional with expertise in these procedures can bring about greater value in the end.

Pensando em comprar ou vender a empresa

Será que é momento de comprar ou vender a empresa? Isto é o que o acionista se pergunta, mais de uma vez, no decorrer da sua atividade empresarial. Às vezes surge o impulso de comprar, seja do sócio ou da família; outras vezes a idéia é comprar outra empresa do mesmo setor para crescer no negócio, e outras vezes o projeto é vender a companhia, capitalizar-se e mudar de atividade.

Não existem receitas prontas. Tomada a decisão, existe uma metodologia profissional e processos padrão que permitem diminuir riscos e obter mais valor mediante uma transação de Mergers & Acquisitions.

Alguns aspectos relevantes na hora de começar um processo de compra ou venda de uma empresa são apresentados neste artigo, preparado pelo contador Gustavo Weigel*, diretor da empresa WEIGEL HALLER, firma boutique especializada em finanças corporativas, mergers & acquisitions, valoração de negócios e projetos de investimento.

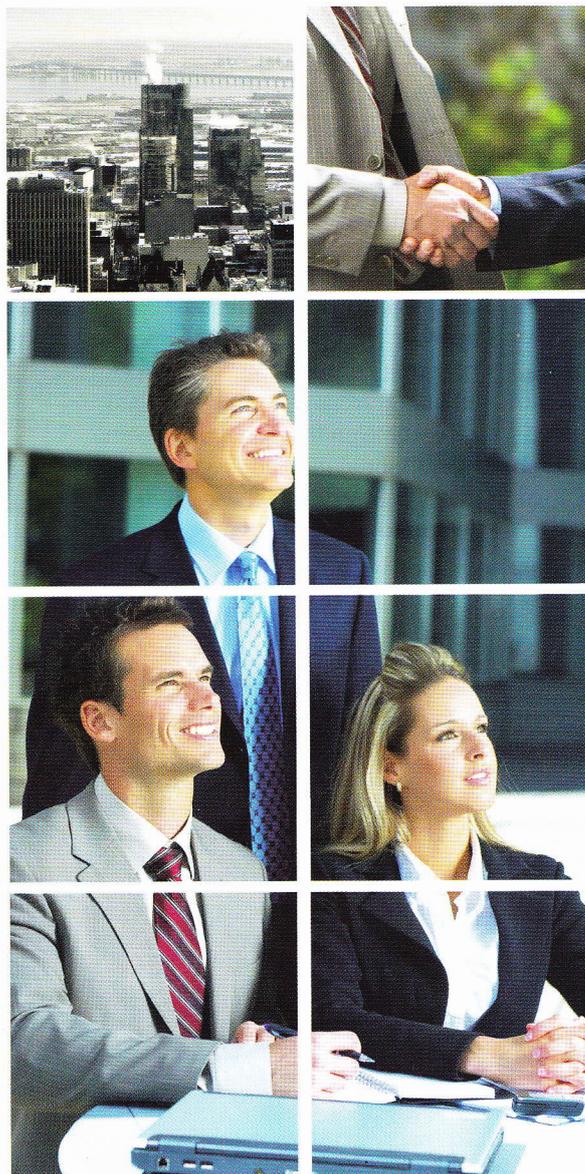
O processo de uma transação

Tanto para o comprador quanto para o vendedor de uma empresa, o processo sempre é diferente. Contudo, existem alguns padrões comuns que podem ser agrupados nas fases de: estratégia e análise, preparação da empresa, saída ao mercado, avaliação, negociação, estruturação e fechamento. Um trabalho profissional com expertise neste tipo de processos pode significar um aumento de valor.

“Planificar el Proceso y Preparar la Compañía son esenciales para el éxito de una transacción de Mergers & Acquisitions”.

“Planning the Process and Preparing the Company are essential for a Mergers & Acquisitions transaction to be successful”

“Planejar o Processo e Preparar a Empresa são ações fundamentais para o sucesso de uma transação de Mergers & Acquisitions”



Una decisión estratégica

Comprar la totalidad de la empresa en que ya se participa, salir a comprar una empresa nueva o poner en el mercado la venta de la actual son decisiones clave que debieran surgir de un profundo análisis y plan estratégico, y no de un impulso.

A strategic decision

To buy the totality of the company you already participate in, go out and buy a new company or put the one you have on the market are key decisions that should come from a profound analysis and a strategic plan, and not an impulse.

Estratégia

Uma decisão estratégica Comprar a totalidade da empresa da qual já fazemos parte, comprar uma empresa nova ou vender nossa empresa atual são decisões muito importantes que deveriam ser o resultado de uma análise profunda e um plano estratégico, não de um impulso.

PLAN ESTRATÉGICO STRATEGIC PLAN PLANO ESTRATÉGICO

COMPRADOR BUYER COMPRADOR

CRECIMIENTO GROWTH CRESCIMENTO

DIVERSIFICACIÓN DIVERSIFICATION DIVERSIFICAÇÃO

NUEVAS TECNOLOGÍAS NEW TECHNOLOGIES NOVAS TECNOLOGIAS

NUEVOS PRODUCTOS NEW PRODUCTS NOVOS PRODUTOS

CAPITAL PARA INVERTIR CAPITAL TO INVEST CAPITAL PARA INVESTIR

OTROS OTHERS OUTROS

DECISIÓN DE COMPRAR DECISION TO ACQUIRE
DECISÃO DE ADQUIRIR

VENDEDOR SELLER VENDEDOR

RETIRO/SUCESIÓN RETIREMENT/SUCCESSION RETRADA/SUCCESSÃO

CONFLICTO ENTRE ACCIONISTAS CONFLICT AMONG STOCK HOLDERS CONFLITO ENTRE ACIONISTAS

MADURACIÓN NEGOCIO/PRODUCTO DEVELOPMENT BUSINESS/PRODUCT MATURIDADE DO NEGÓCIO/PRODUTO

CAPITAL INSUFICIENTE INSUFFICIENT CAPITAL CAPITAL INSUFICIENTE

FALTA DE FINANCIAMIENTO LACK OF FINANCING FALTA DE FINANCIAMENTO

OTROS OTHERS OUTROS

DECISIÓN DE VENDER DECISION TO SELL DECISÃO DE VENDER

Preparar la empresa

Ordenar, organizar, mejorar la información, revisar los registros, formalizar los diligences internos, son todas tareas que debieran planificarse y establecerse en un cronograma como paso previo para salir al mercado en el caso vendedor. Por el contrario, en el caso comprador debiera prepararse para gestionar la nueva empresa y valorizar todas las sinergias identificadas.

En esta preparación es clave realizar una valuación de la empresa por métodos técnicos que permitan tener un rango razonable para la transacción.

Preparing the company

Putting in order, organizing improving information, revising the records, formalizing the internal diligences are all tasks that should be planned and established in a chronogram before entering the market. On the contrary, if you are the buyer you should be prepared to manage the new company and valorize all the identified synergies.

This preparation is key when valuating a company through technical methods to have a reasonable range of value for the transaction.

Preparar a empresa

Caso nosso projeto seja vender, existem algumas tarefas que devem ser planejadas e organizadas num cronograma antes de sair ao mercado: ordenar, organizar, melhorar as informações, revisar os registros e formalizar os diligences internos. No caso da compra, é necessário preparar-se para gerenciar a nova empresa e valorizar todas as sinergias identificadas.

Nesta preparação, é fundamental fazer uma valoração da empresa mediante métodos técnicos que possibilitem ter um leque razoável para a transação.



Salir al mercado

No es conveniente salir al mercado a comprar una empresa sin tener un plan detallado de los pasos a dar, que incluya un estudio de los principales actores del sector, las variables a considerar y su ponderación, los objetivos primarios y secundarios perseguidos, las sinergias que se buscan, cuánto se está dispuesto a pagar en diferentes circunstancias de activos, deudas, generación de caja y rentabilidad del negocio en vista.

Del lado vendedor, salir al mercado a ofrecer las acciones de la empresa, también requiere un detallado plan de acción, que incluya la preparación de presentaciones de la compañía, identificación de una lista corta de prospectos, estudiarlos, contactar a los tomadores de decisiones corporativas estratégicas, redacción de acuerdos preliminares, asignar el rol de conductor del proceso, otorgar mandato y sobre todo mantener la confidencialidad.

Evaluar el modelo

Cuando ya se pasó la fase de selección y se entra en la fase de evaluación del modelo de negocio de la empresa específica objeto de la transacción accionaria, lo normal es que se revise información en un data room y se proceda a un due diligence que permita verificar cifras clave, identificar oportunidades y posibles sinergias, así como medir riesgos y evitar sorpresas negativas en una etapa previa a cerrar el contrato de compra venta.

Market entry

It is not a good idea to enter the market to buy a company without having a detailed plan of the steps to take, which include a study of the main actors in the sector, the variables to consider and their deliberation, the primary objectives and secondary ones to achieve, the synergies hoped for, how much you are willing to pay for assets, debts, cash flow and profitability of the business in sight under different circumstances.

On the part of the seller, entering the market to offer stock in the company also requires a detailed action plan, which includes preparing presentations of the company, identifying a short list of prospects, studying them, contacting the strategic corporate decision makers, writing up preliminary agreements, assigning someone to lead the process, granting mandate and above all maintaining confidentiality.

Evaluate the model

Once the selection phase has passed and the evaluation phase of the specific business model that is the object of the stock transaction has begun, it is common to revise information in a data room and proceed with a due diligence to verify key figures, identify opportunities and possible synergies, as well as to measure risks and avoid negative surprises in the stage prior to signing the purchase contract.

Sair ao mercado

Não é conveniente sair ao mercado com o objetivo de comprar uma empresa sem ter um plano detalhado dos passos a seguir. Este plano deve incluir uma análise dos principais atores do setor, a variáveis a serem levadas em conta, nossos objetivos primários e secundários, as sinergias que procuramos, e quanto estamos dispostos a pagar em diferentes circunstâncias de ativos, dívidas, geração de caixa e rentabilidade do negócio que pensamos adquirir.

No caso do vendedor, sair ao mercado para oferecer as ações da empresa também requer um plano de ação detalhado. Este deve incluir a preparação de apresentações da companhia, a identificação de uma lista curta de prospectos, e a análise destes prospectos. Devemos entrar em contato com os tomadores de decisões corporativas estratégicas, redigir acordos preliminares, decidir quem vai dirigir o processo e outorgar mandato, e, especialmente, manter a confidencialidade.

Avaliar o modelo

Acabada a etapa de seleção e iniciada a fase de avaliação do modelo de negócio da empresa objeto da transação acionária, normalmente revisam-se informações num data room e realiza-se um due diligence para verificar os números chave, identificar oportunidades e sinergias possíveis, medir riscos e evitar surpresas negativas antes do fechamento do contrato de compra e venda.



Negociación y estructuración de la transacción

Dependiendo de los objetivos de comprador y vendedor, las posibilidades de financiamiento a que se pueda acceder, el impacto tributario y la normativa que rija el sector de actividad, será la estructuración que se le pueda dar a la transacción y en consecuencia los términos finales de la negociación.

Cierre

Seguramente si se cuidaron en detalle todos los aspectos clave del proceso de Mergers & Acquisitions se logrará el cierre de una transacción exitosa. En la fase final cobra relevancia el acuerdo de accionistas que se firme, la efectividad de la comunicación externa e interna y lo que se establezca como transición para los primeros meses de ordenamiento "post closing"

"Un Especialista Experimentado en el rol de conductor del proceso de Mergers & Acquisitions podría agregarle valor al resultado de la transacción"

"An Experienced Specialist in the role of leading the process of a Mergers & Acquisitions can add value to the final result of the transaction"

"Um Especialista Experiente no papel de diretor do processo de Mergers & Acquisitions poderia agregar valor ao resultado da transação"



Negotiation and structuring the transaction

Depending on the objective to buy or sell, the possibilities of financing that are available, the tax impact and regulations in force in the field of activity, will be the structuring that the transaction can take, and as a consequence the final terms of the negotiation.

Closing

Surely if all the key details in the process of a Mergers & Acquisitions have been taken care of, you will have a successful closing. In the final phase, the agreement that the stock holders sign, the effectiveness of the internal and external communications and what is established for the transition period of the first months of the post closing will become relevant.

Negociação e estruturação da transação

A estruturação da transação e, portanto, as condições finais da negociação, dependerão dos objetivos do comprador e do vendedor, das possibilidades de financiamiento, do impacto tributário e das normas que regulem o setor.

Fechamento

Com certeza, se levamos em conta todos estes detalhes e cuidarmos todos os aspectos chave do processo de Mergers & Acquisitions, a transação será bem sucedida. Na fase final é muito importante o acordo de acionistas que assinamos, a efetividade da comunicação interna e externa e o processo de transição para os primeiros meses de ordenamento "post closing".