

BRACING



BUSINESS
MIND
ADVISORS



AVALIAÇÃO, (VALOR JUSTO)

COMPRA E

VENDA DE EMPRESAS

AVALIAÇÃO, COMPRA E VENDA DE EMPRESAS

A avaliação de empresas e negócios consiste no processo utilizado para **determinar o valor de uma entidade comercial, industrial, de serviços ou de investimento.**

Os **consultores** BRACING contam com uma vasta experiência na avaliação de empresas, recorrendo as metodologias reconhecidas pelo mercado, nacional e internacional, com dados precisos e argumentos consistentes.

Somos igualmente **assessores** na área da estratégia e gestão de empresas, colaborando com empresários e gestores de vastos setores de negócio. Nesta área já realizámos mais de 250 projetos dos quais, uma grande parte, foi focada no redesenho de negócios, definição de novas estratégias e políticas de negócio e implementação de planos de gestão. Os objetivos foram o crescimento/expansão, reestruturação, venda e negociação.

Se pretende vender o seu negocio é fundamental saber qual o seu valor perante o mercado. As nossas avaliações são baseadas nas perspetivas económicas, setoriais e particulares de **cada empresa** e são realizadas de uma forma **justa e imparcial.**

Mantemos sigilo e confidencialidade de todas as informações relativas à empresa avaliada. Consoante o papel específico que assumimos nos processos de avaliação, compra e/ou venda, assessoramos o nosso cliente no processo de Due Diligence.

FATORES DIFERENCIADORES BRACING

➤ **Sucesso do cliente**

Os nossos clientes são os nossos **ativos** mais relevantes. Todo o nosso **investimento** é no aumento da experiência, conhecimento e know-how (**sucesso** da operação).

Assessoramos o processo completo, desde os primeiros contactos à assinatura do contrato de compra/venda. Assessoramos o serviço de Due Diligence.

➤ **Independência e Negociação**

Mais do que chegar a um justo-valor, chegaremos a um valor justo da sua empresa.

Avaliamos a sua empresa e somos bons negociadores, defendendo os seus interesses.

Executamos avaliações e mediação de negociações de uma forma justa e imparcial, com base na realidade de mercado e no contexto específico de cada empresa.

➤ **Networking**

Mantemos uma boa rede de contactos que pode fazer a diferença na realização do negócio, permitindo a identificação de pessoas chave para as negociações, grupo de investidores e empresas alvo.

➤ **Discrição e Confidencialidade**

Somos reservados e nunca prescindimos da confidencialidade. Sabemos bem que quanto mais tempo as empresas se encontrarem num processo de venda, menor valor o mercado lhe atribuirá (desvalorização e aumento de risco reputacional), pelo que é crucial investirmos o máximo na concretização de um bom negócio, o mais rapidamente possível.

Estes valores são transversais a todas as nossas operações.

SERVIÇOS BRACING

AVALIAÇÃO DE EMPRESAS

Saber quanto vale uma empresa - sua ou que pretenda adquirir - é um fator imprescindível.

Realizamos a avaliação de empresas e negócios de vários setores e dimensões.

A nossa vasta experiência de consultoria financeira e de gestão, bem como a elevada experiência e sensibilidade de negócio, permite-nos ter um elevado nível de sucesso nas operações de avaliação.

COMPRA E VENDA DE EMPRESAS

Se o objetivo é **comprar ou vender uma empresa**, a BRACING fornece assessoria completa em todas as fases do processo negocial. Entre outras, estas fases podem considerar:

- Assessoria completa ao Investidor
- Elaboração do Plano de Negócios (Business Plan)
- Assessoria no Processo de Due Diligence
- Mediação entre sócios e/ou entre partes envolvidas no negócio
- Negociação de empresas

FUSÃO & REESTRUTURAÇÃO DE EMPRESAS

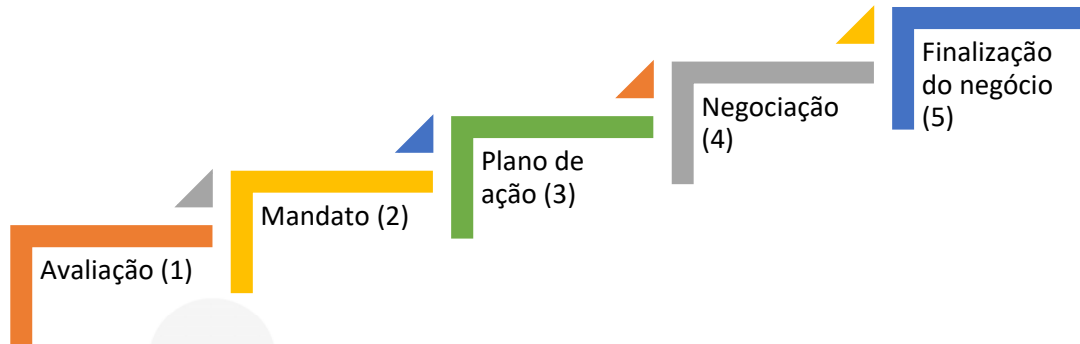
O processo de **Fusão** é usualmente complexo por poder, logo à partida, significar uma completa transformação das várias organizações envolvidas. Ao contrário dos processos de incorporação (uma empresa incorpora o negócio, ativos e passivos de outra), na **Fusão** mantêm-se as obrigações e responsabilidades das empresas originárias e surgem desafios diversos. ⁽¹⁾

O caso **Reestruturação** ocorre sobretudo quando a empresa apresenta um **passivo que começa a ser/é superior ao ativo**, aumentando-se aqui as dificuldades de cumprimento das obrigações. ⁽²⁾

⁽¹⁾ No processo de Fusão existem **desafios** como a união/otimização dos processos e tecnologias, mudança cultural, manutenção/aumento da produtividade das operações e controlo do negócio. **Vantagens** de um processo de Fusão: diversificação de mercado; aumento da abrangência da marca; aumento das receitas e redução de custos; diminuição dos riscos de mercado; fortalecimento da posição no mercado.

⁽²⁾ Nas reestruturações surgem as **necessidades** de redefinir estratégias e procurar incentivos à recuperação de empresas, partindo-se da **avaliação da empresa** e da definição de um **plano de recuperação** da mesma, com vista à criação das condições de recuperação e sustentabilidade. A BRACING encontra-se ao lado do empresário e gestor assegurando a assessoria financeira e de gestão necessária, e interagindo juntamente com especialistas da área da advocacia.

FLUXOGRAMA DO SERVIÇO



→ Avaliação da empresa (fase 1)

Analisar financeira e operacionalmente a empresa para a determinação do valor da venda total ou parcial da empresa.

→ Elaboração do Mandato (fase 2)

Definir os papéis e responsabilidades da BRACING e do CLIENTE.

→ Plano de ação (fase 3)

Definir e implementar as ações estratégicas de melhor **enquadramento**, considerando as **preferências do cliente** e o **processo** mais adequado (compra/venda; fusão; reestruturação).

Definir **com o cliente** o perfil e características de empresas que se enquadram no negócio, considerando as condições de sigilo, abordagem, comunicação e negociação.

Iniciar o processo de negociação após terem sido identificadas as empresas alvo.

→ Processo de negociação (fase 4)

A BRACING inicia, em nome do cliente, o processo de negociação com as potenciais empresas compradoras.

Prestamos o serviço completo de assessoria ao cliente durante todo o processo negocial.

→ Finalização do negócio (fase 5)

A BRACING presta a assessoria necessária ao processo de finalização/assinatura do negócio, relacionando-se, para tal, com as entidades e agentes envolvidos no mesmo (exemplo: advogados).

CASOS DE APLICAÇÃO

- Aquisição e venda de empresas;
- Fusões, Cisões e Reestruturações;
- ➤ Reestruturação societária (negociação entre sócios);
- Liquidação e partilha do património;
- Amortização de partes de capital;
- Formação de parcerias e Joint-ventures;
- ➤ Processos de entrada em Bolsa.

• Para avaliarmos a sua situação por favor **contacte-nos**:

- info@bracing-consulting.com
ou
- +351 917 000 020



Sobre a Bracing

- Uma **Equipa de Assessores** dedicada ao seu negócio, **consigo na sua empresa**.
- Intervenções **100% personalizadas**:
 - ⊕ **Totalmente focadas** no seu negócio;
 - ⊕ Plano de ação;
 - ⊕ Relatórios de gestão e acompanhamento;
- Partilha de **ferramentas e práticas de gestão específicas**;
- Comprometimento total.

ANÁLISE E DESENHO



GESTÃO + AVALIAÇÃO DE RESULTADOS



Áreas de atuação e competências

➤ **Assessoria em Estratégia e Gestão**

- Avaliação de empresas (value reporting) e estudos de viabilidade;
- Estudos financeiros para expansão de empresas;
- Processos de venda de empresas;
- Apoio à internacionalização de empresas;
- Inovação empresarial e modelos de negócio (metodologias internacionais);
- Assessoria de marketing:
 - Posicionamento da empresa / marca no mercado onde opera;
 - Estratégias de marketing (de serviço; de produto); e Plano de marketing;
 - Análise de mercado (benchmarking);
 - Estratégia e plano de comunicação/divulgação;
 - Campanhas de marketing (desenho e implementação; avaliação e controlo de orçamento/resultados).
- Networking nacional e internacional;
- Metodologia e práticas de liderança.



**ASSESSORIA EM
ESTRATÉGIA E GESTÃO**

➤ **Sistemas de Incentivos ao Portugal 2020 e SME Instrument (Horizon 2020)**



PORTUGAL 2020

- Pré-análise relativa ao enquadramento do projeto num dos programas de apoio que mais se adequa;
- Elaboração de um estudo diagnóstico, económico-financeiro, de viabilidade ou outros, de acordo com as características de cada candidatura e as exigências de cada programa de apoio; Preenchimento do formulário e submissão da candidatura no Balcão 2020; Assessoria ao cliente durante a fase de análise da candidatura, por parte das entidades gestoras;
- Assessoria durante a fase de execução do projeto: Preparação, organização e manutenção do dossier do projeto (candidatura), a ser apresentado à entidade responsável pela análise/avaliação do projeto; Apoio na prestação de eventuais esclarecimentos às entidades gestoras; Apoio nos pedidos de pagamento de incentivos.

SME INSTRUMENT (HORIZON 2020)

- Assessoria no lançamento de novos produtos/bens transacionáveis em negócios internacionais (preparação de business plan);
- Montagem da respetiva operação internacional a nível europeu.

➤ **Produtividade e Agilidade**

- Avaliação e desenvolvimento dos processos da organização;
- Metodologia e técnicas de venda (Método 4 Bracing)
- Inovação nas empresas (com ou sem recurso à Norma NP 4457):
 - Inovação de Produto / Serviço
 - Inovação de Marketing
 - Inovação Organizacional
 - Inovação de Processos
- Gestão Integrada de projetos:
 - Engagement Management;
 - Controlo de Projeto;
- Sistemas e práticas de Gestão da Qualidade (ISO 9001:2015).



**PRODUTIVIDADE
E AGILIDADE**