



Corporate Finance - Mandato de Compra -

www.yunitconsulting.pt

yunit
Consulting

ÂMBITO

Assessoria *end-to-end* visando a aquisição de participações sociais (total ou parcial), incluindo i) definição da estratégia de M&A e critérios de seleção, ii) identificação, apresentação e seleção de Empresas-Alvo, iii) abordagem, negociação e fecho.

PARA QUEM?

Empresários ou investidores que pretendem:

- **Incremento da quota de mercado** por via consolidação de mercados
- **Redução de custos** por via de sinergias ou economias de escala
- Entrada em novas **áreas de negócio** ou **mercados geográficos**
- **Acesso a novas tecnologias** e/ou obtenção de vantagens competitivas
- **Diversificação do risco**

METODOLOGIA: FASES DO PROCESSO DE MANDATO DE COMPRA

1.ª Fase Estruturação da Operação

- Definição da estratégia de Fusões e Aquisições (incluindo, definição de objetivos e tipologia de operação(ões) pretendida(s))
- Assessoria na definição dos principais critérios de negócio (nomeadamente, área de negócio e tipologia de produtos e serviços, localização geográfica, volume de negócios, rentabilidade, entre outros)
- Procura por Empresas-Alvo alinhadas com os critérios definidos através de pesquisa em base dados, networking e outros meios e apoio na selecção das empresas a contactar

2.ª Fase Promoção da Operação

- Abordagem a(s) Empresa(s)-Alvo seleccionada(s) com vista a aferir interesse em processo de venda
- Validação de interesse, Acordo de Confidencialidade, troca de informação financeira e operacional, organização de reunião entre as Partes, e apoio/assessoria no esclarecimento de dúvidas e/ou pedidos de esclarecimentos

A YUNIT ACOMPANHA-O DURANTE TODO O PROCESSO

Para mais informações contacte o seu consultor Yunit ou envie as suas questões para

o [✉ contacto@yunit.pt](mailto:contacto@yunit.pt)

www.yunitconsulting.pt ☎ Lisboa - 21 330 72 02 ☎ Porto - 22 320 54 41

3.ª Fase **Negociação e Fecho**

- Assessoria para apresentação de proposta não vinculativa ou proposta vinculativa
- Negociação dos Termos com a outra Parte
- Acompanhamento do processo de Due Diligence e análise das principais conclusões (a realizar por entidades externas)
- Acompanhamento à Equipa Legal na elaboração do Sales Purchase Agreement

APOIO YUNIT

Na Yunit encontra o seu parceiro ideal para iniciar uma estratégia ativa de Fusões & Aquisições, sendo que prestamos assessoria *end-to-end* ao nível dos Mandatos de Compras com destaque para:

- Metodologia estruturada, eficaz e alinhada com as práticas de mercado
- Aconselhamento na estruturação dos termos operação
- Credibilização da operação **junto dos potenciais compradores e instituições financeiras**
- Acesso a bases de dados nacionais e rede de *networking* ativa
- Equipa especializada

- Confidencialidade
- Eficiência e rapidez na gestão dos processos

Com um processo bem definido e estruturado realizado por consultores especializados, ganha eficiência, produtividade e reduz erros na operação.

Sabia que vários estudos mencionam que a taxa de insucesso nas operações de Fusões & Aquisições é superior a 50% decorrente, maioritariamente, da não concretização dos objetivos definidos inicialmente?

O SUCESSO DA SUA OPERAÇÃO DEPENDE DA PARCERIA CERTA.

A YUNIT ACOMPANHA-O DURANTE TODO O PROCESSO

Para mais informações contacte o seu consultor Yunit ou envie as suas questões para o ✉ contacto@yunit.pt

www.yunitconsulting.pt ☎ Lisboa - 21 330 72 02 ☎ Porto - 22 320 54 41

yunit
Consulting