

teasa Consulting
ESTRATÈGIA | ORGANITZACIÓ | MANAGEMENT



Compra i venda d'empreses

SERVEI D'ACOMPANYAMENT I ASSESSORAMENT

Servei d'acompanyament per a la compra i venda d'empreses

Des de **teasa** us oferim un complet **servei d'acompanyament i assessorament en operacions de compra i venda d'empreses i/o acords associatius amb tercers**; des de l'inici de la negociació, passant per totes les fases al llarg del procés fins a la redacció del contracte final.

SUMARI:

- 01 **Com us podem ajudar**
- 02 **Fases del procés**
- 03 **Situacions o casos en els quals podem ajudar**

01 Com us podem ajudar

COMPRA D'EMPRESSES

Negociacions i valoracions en la compra:

- Acompanyament i assessorament al llarg de tota l'operació de compra/venda. Suport en les negociacions.
- Anàlisi d'estats comptables.
- Anàlisi i valoració de l'estratègia general de l'empresa.
- Determinació del perfil d'empresa per a ser comprada.
- Prospeccions del mercat per a la recerca d'empreses tipus segons el perfil anteriorment definit.
- Realització de les Due Dilligence i determinació del valor de les companyies susceptibles de ser comprades.

01 Com us podem ajudar

VENDA D'EMPRESSES

Valoració d'empreses per a la venda:

- Acompanyament i assessorament al llarg de tota l'operació de compra/venda. Suport en les negociacions.
- Anàlisi d'estats comptables.
- Elecció del mètode de valoració segons situació de l'empresa, motiu de la valoració, etc. Determinació del valor de la companyia.
- Determinació del perfil del comprador.
- Elaboració del dossier de venda.
- Prospeccions del mercat per a la recerca de compradors.

02 Fases del procés

PROCÉS HABITUAL D'OPERACIONS DE COMPRA O VENDA D'EMPRESSES

1. Avaluació prèvia i valoració econòmica de l'empresa:

- Identificar les activitats diferenciades de l'empresa.
- Inventari i valoració dels actius lligats a l'activitat i Inventari de materials.
- Relació de personal i dades significatives associades.
- Valoració econòmica final de l'empresa.
- Estudi de les necessitats de finançament i/o endeutament.

02 Fases del procés

PROCÉS HABITUAL D'OPERACIONS DE COMPRA O VENDA D'EMPRESSES

2. Elaboració del dossier de compra/venda:

- Recollir la informació més rellevant de l'empresa.
- Oferir als potencials compradors una visió general dels serveis de l'empresa.
- Mostrar informació general però sensible de manera clara i concisa però, al mateix temps, de forma atractiva i professional.

02 Fases del procés

PROCÉS HABITUAL D'OPERACIONS DE COMPRA O VENDA D'EMPRESSES

3. Acompanyament i assessorament en la operació de compra i/o venda d'una empresa:

- Suport al client en totes les fases del procés; des de l'inici de la negociació fins a la redacció del contracte final.

02 Fases del procés

PROCÉS HABITUAL D'OPERACIONS DE COMPRA O VENDA D'EMPRESSES

4. Facilitació de la documentació necessària per el procés de compra o venda:

- **Redacció del document de Confidencialitat (NDA: non-disclosure agreement):** És el document que inicia el procés formal d'adquisició, en que les parts es comprometem a facilitar informació i preservar la seva confidencialitat.
- **Carta d'intencions del comprador (LOI):** El comprador remet una carta que inclou les grans línies de la transacció (preu i condicions) a partir de la documentació facilitada.
- **Carta d'intencions (NBIO: non binding offer):** només si escau.

02 Fases del procés

PROCÉS HABITUAL D'OPERACIONS DE COMPRA O VENDA D'EMPRESSES

5. Procés de revisió limitada del negoci a adquirir per validar valoració i identificació de riscos:

- Revisió de la valoració realitzada per teasa a nivell financer i laboral-tributari-legal.
- Revisió de l'existència d'Actius no afectes a l'activitat (despeses personals i/o familiars) i revisió d'estocs i impagats
- Due diligence: Revisió Tècnica a càrreg d' un Un equip de professionals del comprador que verifica la realitat de les dades aportades i la possible identificació de contingències.

02 Fases del procés

PROCÉS HABITUAL D'OPERACIONS DE COMPRA O VENDA D'EMPRESSES

6. Contracte de Compravenda de societat o unitat de negoci (SPA: share purchase agreement, o APA: assets purchase agreement):

- Document jurídic on es regula la compravenda de l'empresa juntament amb la resta de la documentació.

02 Fases del procés

PROCÉS HABITUAL D'OPERACIONS DE COMPRA O VENDA D'EMPRESSES

7. Altres qüestions jurídiques i/o tributàries relatives a la operació:

- Contractes d'arrendament (en cas d'existir immobles en propietat)
- Contractes laborals amb venedors (o jubilació en el seu cas)
- Clàusules de transició en la gestió (cessió del "bastó de comandament")
- Post-closing (gestió l'endemà de l'adquisició)

02 Fases del procés

PROCÉS HABITUAL D'OPERACIONS DE COMPRA O VENDA D'EMPRESSES

8. Prospecció del mercat per tal de trobar nou possibles compradors (en cas que fos necessari):

- Prospecció de persones individuals, empreses, grups inversors, companyies de capital risc, etc.

03 Situacions o casos en els quals us podem ajudar

ALGUNS EXEMPLES:

- Vull vendre realment la meva empresa?
- Venc tota l'empresa o només part de la mateixa?
- Què val realment la meva empresa?
- Quant és el preu mínim acceptable per entrar a una negociació?
- El preu de la compravenda és fix, variable o ajornat?
- Què passarà amb els familiars vinculats a l'empresa?

03 Situacions o casos en els quals us podem ajudar

ALGUNS EXEMPLES:

- He d'exigir al comprador unes condicions i/o permanència dels meus familiars, directius o empleats clau després de l'operació?
- Si romanc a la companyia, quins són els objectius que m'exigirà l'inversor/comprador?
- Quant de líquid em quedarà després del pagament de costos i impostos?
- Què farem amb els diners obtinguts amb l'operació?

A close-up photograph of two people shaking hands over a wooden table. The person on the left is wearing a light blue button-down shirt, and the person on the right is wearing a darker blue long-sleeved shirt. On the table in the foreground, there are several documents, including one with a prominent blue bar chart. The background is softly blurred, showing what appears to be an office or meeting room setting. The word "Gràcies" is overlaid in white text in the center of the image.

Gràcies



teasa

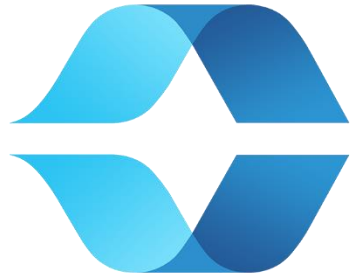
C/ Sardenya, 397-399 2n 5a

08025 Barcelona

Tel. 934 874 260

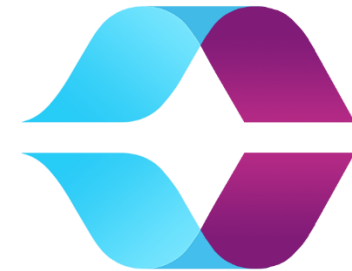
Email: teasa@teasa.es

www.teasa.es



teasa *Consulting*

ESTRATÈGIA | ORGANITZACIÓ | MANAGEMENT



teasatech

TRANSFORMACIÓ DIGITAL | INDÚSTRIA 4.0 | INNOVACIÓ