



teasa*Consulting*

ESTRATEGIA | ORGANIZACIÓN | MANAGEMENT



Compra y venta de empresas

SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO Y ASESORAMIENTO

Servicio de acompañamiento para la compra y venta de empresas

Desde **teasa** le ofrecemos un completo **servicio de acompañamiento y asesoramiento en operaciones de compra y venta de empresas y/o acuerdos asociativos con terceros**; desde el inicio de la negociación, pasando por todas las fases a lo largo del proceso hasta la redacción del contrato final.

SUMARIO:

- 01 **Cómo le podemos ayudar**
- 02 **Fases del proceso**
- 03 **Situaciones o casos en los que le podemos ayudar**

01 Cómo le podemos ayudar

COMPRA DE EMPRESAS

Negociaciones y valoraciones para la compra:

- Acompañamiento y asesoramiento y apoyo en las negociaciones a lo largo de toda la operación.
- Análisis de estados contables.
- Análisis y valoración de la Estrategia General de la empresa.
- Determinación del Perfil de empresa para ser comprada.
- Prospecciones del mercado para la búsqueda de empresas tipo según el perfil anteriormente definido.
- Realización de las Due Dilligence y determinación del valor de las compañías susceptibles de ser compradas.

01 Cómo le podemos ayudar

VENTA DE EMPRESAS

Valoración de empresas para a la venta:

- Acompañamiento y asesoramiento y apoyo en las negociaciones a lo largo de toda la operación.
- Análisis de estados contables.
- Elección del método de valoración según situación de la empresa, motivo de la valoración, etc. Determinación del valor de la compañía.
- Determinación del Perfil del Comprador.
- Elaboración del Dossier de Venta.
- Prospecciones del mercado para la búsqueda de compradores.

02 Fases del proceso

PROCESO HABITUAL DE OPERACIONES DE COMPRA O VENTA DE EMPRESAS

1. Evaluación previa y valoración económica de la empresa:

- Identificar las actividades diferenciadas de la empresa.
- Inventario y valoración de los activos ligados a la actividad e Inventario de materiales.
- Relación de personal y datos significativos asociados.
- Valoración económica final de la empresa.
- Estudio de las necesidades de financiación y/o endeudamiento.

02 Fases del proceso

PROCESO HABITUAL DE OPERACIONES DE COMPRA O VENTA DE EMPRESAS

2. Elaboración del dossier de compra/venta:

- Recoger la información más relevante de la empresa.
- Ofrecer a los potenciales compradores una visión general de los servicios de la empresa.
- Mostrar información general pero sensible de forma clara y concisa pero, al mismo tiempo, de forma atractiva y profesional.

02 Fases del proceso

PROCESO HABITUAL DE OPERACIONES DE COMPRA O VENTA DE EMPRESAS

3. Acompañamiento y asesoramiento en la operación de compra y/o venta de una empresa:

- Apoyo al cliente en todas las fases del proceso; desde el inicio de la negociación hasta la redacción del contrato final.

02 Fases del proceso

PROCESO HABITUAL DE OPERACIONES DE COMPRA O VENTA DE EMPRESAS

4. Facilitación de la documentación necesaria para el proceso de compra o venta:

- **Redacción del documento de Confidencialidad (NDA: non-disclosure agreement):** Es el documento que inicia el proceso formal de adquisición, en el que las partes se comprometen a facilitar información y preservar su confidencialidad.
- **Carta de intenciones del comprador (LOI):** El comprador remite una carta que incluye las grandes líneas de transacción (precio y condiciones) a partir de la documentación facilitada.
- **Carta de intenciones (NBIO: non bidding offer):** sólo en caso necesario.

02 Fases del proceso

PROCESO HABITUAL DE OPERACIONES DE COMPRA O VENTA DE EMPRESAS

5. Proceso de revisión limitada del negocio a adquirir para validar valoración e identificación de riesgos:

- Revisión de la valoración realizada por teasa a nivel financiero y laboral-tributario-legal.
- Revisión de la existencia de Activos no afectos a la actividad (gastos personales y/o familiares) y revisión de stocks e impagados
- Due diligence: Revisión Técnica a cargo de un equipo de profesionales del comprador que verifica la realidad de los datos aportados y la posible identificación de contingencias.

02 Fases del proceso

PROCESO HABITUAL DE OPERACIONES DE COMPRA O VENTA DE EMPRESAS

6. Contrato de Compraventa de sociedad o unidad de negocio (SPA: share purchase agreement, o APA: assets purchase agreement):

- Documento jurídico donde se regula la compraventa de la empresa junto con el resto de la documentación.

02 Fases del proceso

PROCESO HABITUAL DE OPERACIONES DE COMPRA O VENTA DE EMPRESAS

7. Otras cuestiones jurídicas y/o tributarias relativas a la operación:

- Contratos de arrendamiento (en caso de existir inmuebles en propiedad)
- Contratos laborales con vendedores (o jubilación en su caso)
- Cláusulas de transición en la gestión (cesión del "bastón de mando")
- Post-closing (gestión al día siguiente de la adquisición)

02 Fases del proceso

PROCESO HABITUAL DE OPERACIONES DE COMPRA O VENTA DE EMPRESAS

8. Prospección del mercado para encontrar nueve posibles compradores (en caso necesario):

- Prospección de personas individuales, empresas, grupos inversores, compañías de capital riesgo, etc.

03 Situaciones o casos en los que les podemos ayudar

ALGUNOS EJEMPLOS:

- ¿Quiero vender realmente mi empresa?
- ¿Vendo toda la empresa o sólo parte de la misma?
- ¿Qué vale realmente mi empresa?
- ¿Cuánto es el precio mínimo aceptable para entrar en una negociación?
- ¿El precio de la compraventa es fijo, variable o aplazado?
- ¿Qué pasara con mis familiares vinculados a la empresa?

03 Situaciones o casos en los que les podemos ayudar

ALGUNOS EJEMPLOS:

- ¿Debo exigir al comprador unas condiciones y/o permanencia de mis familiares, directivos o empleados clave tras la operación?
- ¿Si permanezco en la compañía, ¿cuáles son los objetivos que me va a exigir el inversor/comprador?
- ¿Cuánto líquido me quedará después del pago de costes e impuestos?
- ¿Qué hare con el dinero obtenido con la operación?

A close-up photograph of two people shaking hands over a wooden desk. The person on the left is wearing a light blue button-down shirt, and the person on the right is wearing a darker blue button-down shirt. Their hands are clasped in a firm handshake. On the desk in the foreground, there are several documents. One document prominently features a bar chart with five blue bars of increasing height. Another document to the right shows a line graph. A silver pen lies on the desk near the bottom left. The background is blurred, showing what appears to be an office setting with a laptop and other papers.

Gracias



C/ Sardenya, 397-399 2n 5a

08025 Barcelona

Tel. 934 874 260

Email: teasa@teasa.es

www.teasa.es



teasa*Consulting*

ESTRATEGIA | ORGANIZACIÓN | MANAGEMENT



teasatech

TRANSFORMACIÓN DIGITAL | INDUSTRIA 4.0 | INNOVACIÓN