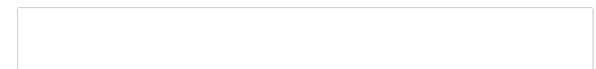




Título **Etapas em processos de F&A**

Objetivo **MATERIAL DE SUPORTE PARA REUNIÕES
REPRODUÇÃO NÃO AUTORIZADA**



Etapas em processos de F&A

- 1 Avaliação da Empresa nas condições operacionais em que se encontra (“Valuation”)
 - Nessa etapa a **A3mais** trabalha em parceria com a CONTRATANTE a fim de determinar o Valor Econômico-Financeiro do objeto a ser vendido. Duas metodologias podem ser consideradas: (1) a do Valor Econômico-Financeiro também conhecida com Fluxo de Caixa Descontado e (2) a dos Múltiplos.

Etapas em processos de F&A

2 Avaliação de Sinergias

- Nessa etapa a **A3mais** também trabalha em parceria com a CONTRATANTE a fim de entender e discutir o Plano de Negócios, com objetivo de detectar pontos de sinergias para e com potenciais compradores, com vistas a poder gerar eventuais valores adicionais ao preço de venda do objeto

Etapas em processos de F&A

3 Avaliação de potenciais compradores/investidores

- Ninguém melhor do que a própria empresa para conhecer o seu mercado. Nessa etapa a **A3mais** colhe junto a CONTRATANTE análises de mercado para determinar para quais “players” aquele ativo se mostra mais importante,
- A **A3mais** mapeia sua significância para fundos de investimento ou para outros “players” que possam desejar adentrar no setor.
- Identificadas questões de mercado são, então, definidas as maneiras de preservar a identidade do objeto em venda

Etapas em processos de F&A

4 Preparação e divulgação da oportunidade

- A **A3mais** elabora o Teaser, que é o primeiro documento usado para apresentação aos compradores/investidores, a fim de que os mesmos tenham uma visão superficial da oportunidade em questão.
- Assinam-se Acordos de Confidencialidade (NDAs) com partes interessadas e procede-se a distribuição de Memorandos de Informação.
- Colhe-se as ofertas não vinculantes e escolhe-se o(s) finalista(s)

Etapas em processos de F&A

5 Negociação

- O(s) Interessado(s) quer(em) fazer a “due dilligence” e a **A3mais** acompanha os trabalhos dos profissionais nomeados. Etapa em que ocorre a necessidade de informações ainda mais detalhadas e que deve ser cercada de cuidados adicionais para não haver exposições irresponsáveis e desnecessárias do objeto em venda.
- Inicia-se a negociação com foco nos valores, tendo em mãos as definições de ativos que interessam e contingentes identificados, assim como os termos da operação.
- Na evolução das negociações junto aos interessados são definidas com a CONTRATANTE as estratégias, onde são trabalhados os interesses e objeções das partes a fim de que o objetivo de venda se concretize

Etapas em processos de F&A

6 Fechamento ou “closing”.

- A **A3mais** acompanha e “orienta” o trabalho que é feito pelos advogados para formalização dos termos e garantias do que foi combinado na fase de negociações.

September 22, 2014

 THE MANAGEMENT
TIP OF THE DAY



Win Someone Over by Asking for Advice

Asking for advice is a powerful way to win someone over. Whether it's negotiating for a raise or trying to win support for a proposal, the simple gesture of soliciting advice can make you more likable, encourage your counterpart to see your perspective, and rally commitment. And the beauty of this approach is that it costs so little. When you ask an opponent for advice, you flatter the person by valuing his or her opinions and expertise. For example, before you start making your case in a negotiation, ask the other person questions. Let him or her experience the "joy of talking." Asking for advice also puts the other person in your shoes. He or she will see your perspective and become sympathetic to your cause. Doing this can turn your adversaries into your champions.

Conquistar alguém por pedir conselhos

Pedir conselho é uma forma poderosa de conquistar alguém . Quer se trate de negociar um aumento ou tentando ganhar apoio para a proposta, o simples gesto de solicitar conselho pode torná-lo mais agradável , incentivar a outra parte a ver o seu ponto de vista, e reagrupar compromisso. A beleza desta abordagem é que custa pouco. Quando você pede a um adversário um conselho , você engrandece a pessoa , valorizando suas opiniões e conhecimentos. Por exemplo, antes de começar a fazer o seu caso em uma negociação , faça perguntas para outras pessoa . Dê a ele ou ela a experiência da " alegria de falar. " Pedindo conselhos também coloca a outra pessoa em seu lugar . Ele ou ela vai ver a sua perspectiva e tornar-se simpático à sua causa. Isso pode transformar seus adversários em seus campeões.

Como trabalhamos



Negociação despreparada



Negociação Assessorada

Componentes considerados: Foco e Razão, sem Emoção

Condição para criação de valor: Exclusividade

Remuneração: Retainer fee - Success Fee