



Webinar Venda de Empresas

Preparar, Avaliar e Negociar com Sucesso

Paulo Lourosa | Pedro Marques

Fevereiro 2026

Audit / Tax / Advisory / Outsourcing

Smart decisions. Lasting value.



M&A





Rede Global

\$5.8b

Faturação Global

Escritórios **770+**

Países **150+**

Pessoas **42,000+**

A venda bem-sucedida começa **6 a 24 meses antes** da ida ao mercado



Vendedor Reativo

Vendedor Preparado

- ✓ **Controlo do Processo:** Ditar termos e ritmo vs. aceitar imposições.
- ✓ **Mitigação do Desconto de Risco:** Documentação organizada reduz penalizações na avaliação.

Independência Operacional

Reduzir a dependência do dono (risco de pessoa-chave) para captar múltiplos superiores.

Gestão de Expectativas

Definir o "sucesso" (financeiro, legado, equipa) antes da pressão da negociação.

Fundamentação do negócio: Diagnóstico e Equity Story

A atratividade não depende apenas de números históricos, mas da sustentabilidade futura.

Diagnóstico de Valor (SWOT)

- Independência operacional e equipa de gestão.
- Oportunidades de crescimento não exploradas.
- Riscos de concentração (clientes/fornecedores).

Ativos Intangíveis & Posicionamento

- Proteção de IP e força da marca.
- Lógica "Buy vs. Build": Como poupamos tempo ao comprador?
- USP (Unique Selling Point) que sustenta margens.

A Narrativa ("Equity Story")

- Tradução da estratégia em potencial de cash flow.
- Resolução antecipada de "Deal Breakers".

Metodologias de Avaliação: Abordagem Técnica

Valor de Mercado (Teórico) vs. Preço de Transação (Negociado)



Abordagem pelo Rendimento

Discounted Cash Flows (DCF).
Foco em 'Free Cash Flows',
WACC e Valor Terminal.
O padrão para empresas em
continuidade.



Abordagem pelo Mercado

Múltiplos de transações
comparáveis (ex:
EV/EBITDA).
Utilizado como 'sanity
check'.



Abordagem Patrimonial

Valor Líquido dos ativos.
Aplicável em liquidação ou
indústrias de ativos pesados.

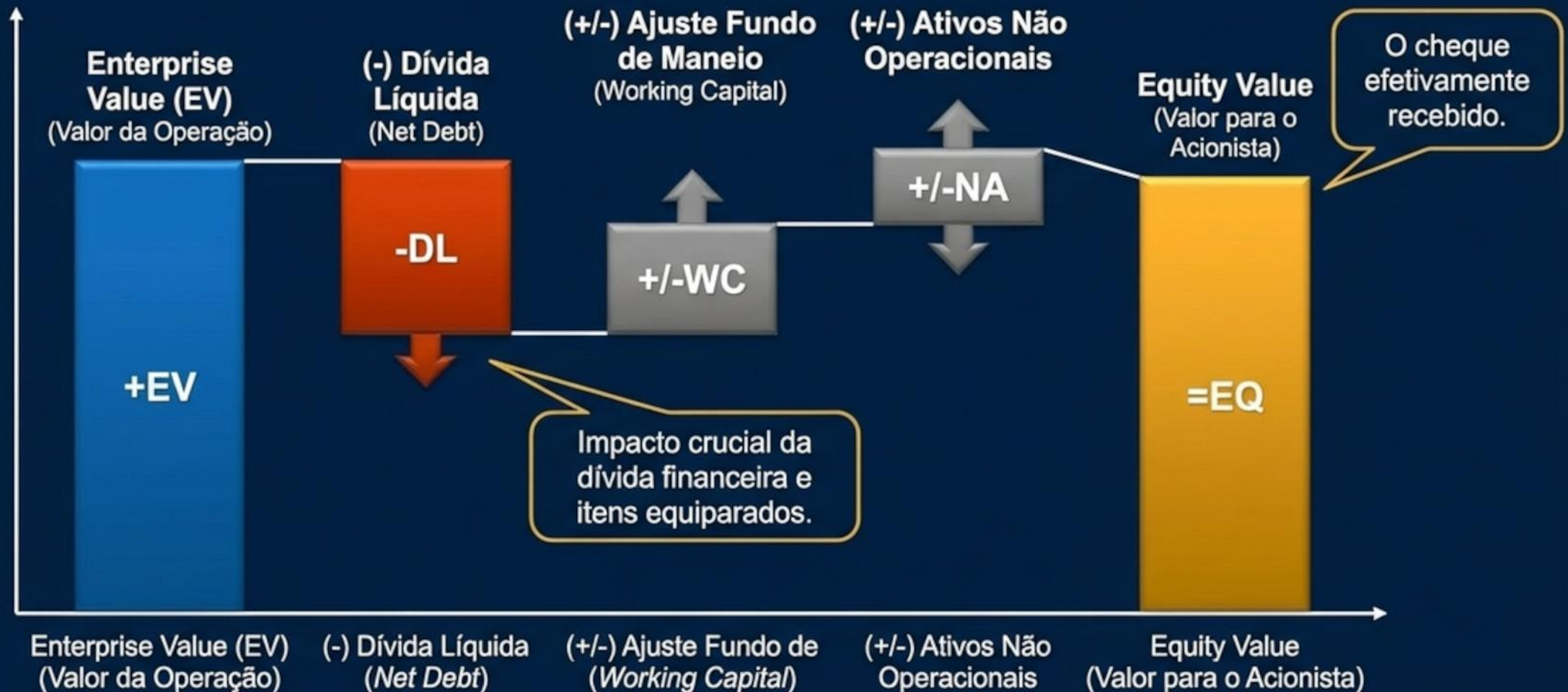
Atenção: Projeções 'Hockey Stick' sem suporte estratégico destroem a credibilidade.

A verdade financeira: Normalização de Resultados (EBITDA)



A base real para a aplicação de múltiplos de avaliação. O comprador paga pela rentabilidade recorrente.

A 'Ponte de Valor': Do Valor do Negócio ao Valor para o Acionista



Identificação e filtragem estratégica de compradores

O Processo de Seleção



Compradores Estratégicos

- Buscam sinergias e escala.
- Lógica 'Buy vs. Build'.



Compradores Financeiros (PE)

- Foco na TIR (IRR) e estabilidade de Cash Flow.
- Alavancagem (LBO) e estratégias de 'Plataforma'.

Concorrência gera valor: Evitar a dependência de um único proponente.

Materiais de Marketing Estratégico e Perceção de Valor



- Resumo executivo anónimo.
- Destaca pontos fortes sem revelar a identidade.
- Gera o primeiro interesse.

- Dossier técnico detalhado.
- História, Business Plan, Equipa e Projeções.
- Partilhado apenas após qualificação.

A qualidade dos materiais influencia diretamente a perceção de valor e confiança do investidor.

Gestão rigorosa da confidencialidade e Infraestrutura

Proteção Legal (NDA)

- 🛡️ Acordo de Confidencialidade obrigatório.
- 🛡️ Cláusulas de Não-Solicitação (clientes/colaboradores).
- 🛡️ Obrigação de destruição de dados.

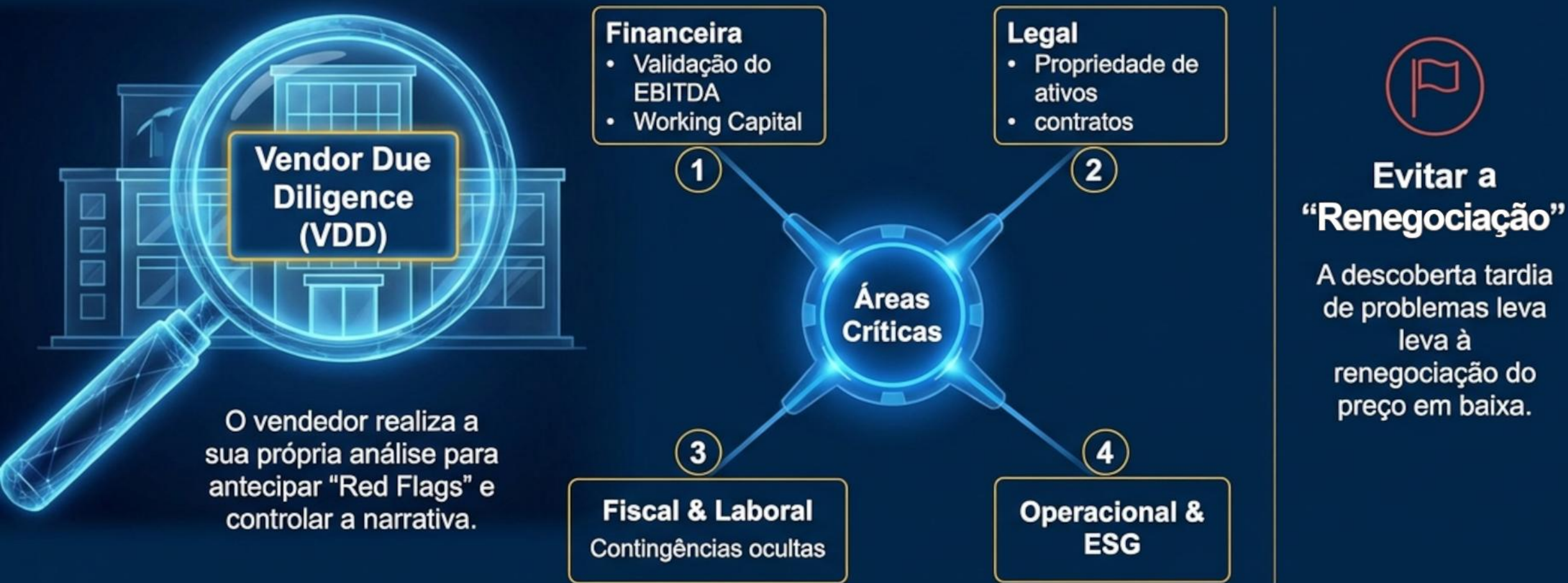
Virtual Data Room (VDR)



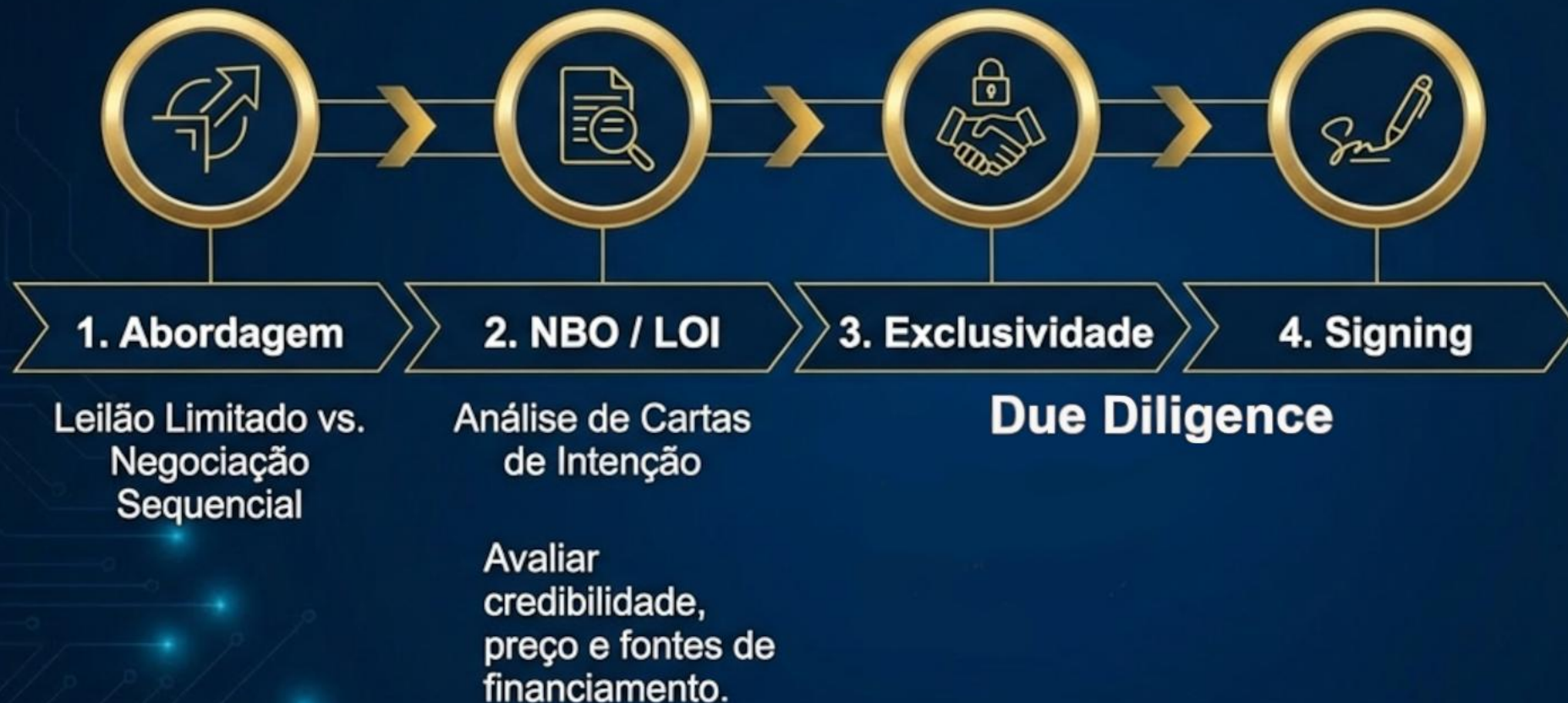
- **Plataforma segura** com controlo de permissões.
- **Rastreabilidade:** Monitorização em tempo real de quem vê o quê (sinal de interesse).
- **Checklist antecipada:** Fiscal, Legal, Laboral, ESG.

Due Diligence: “Radiografia” e antecipação de obstáculos

Transformar a Due Diligence numa vantagem competitiva.



Gestão do Processo e Negociação de Ofertas



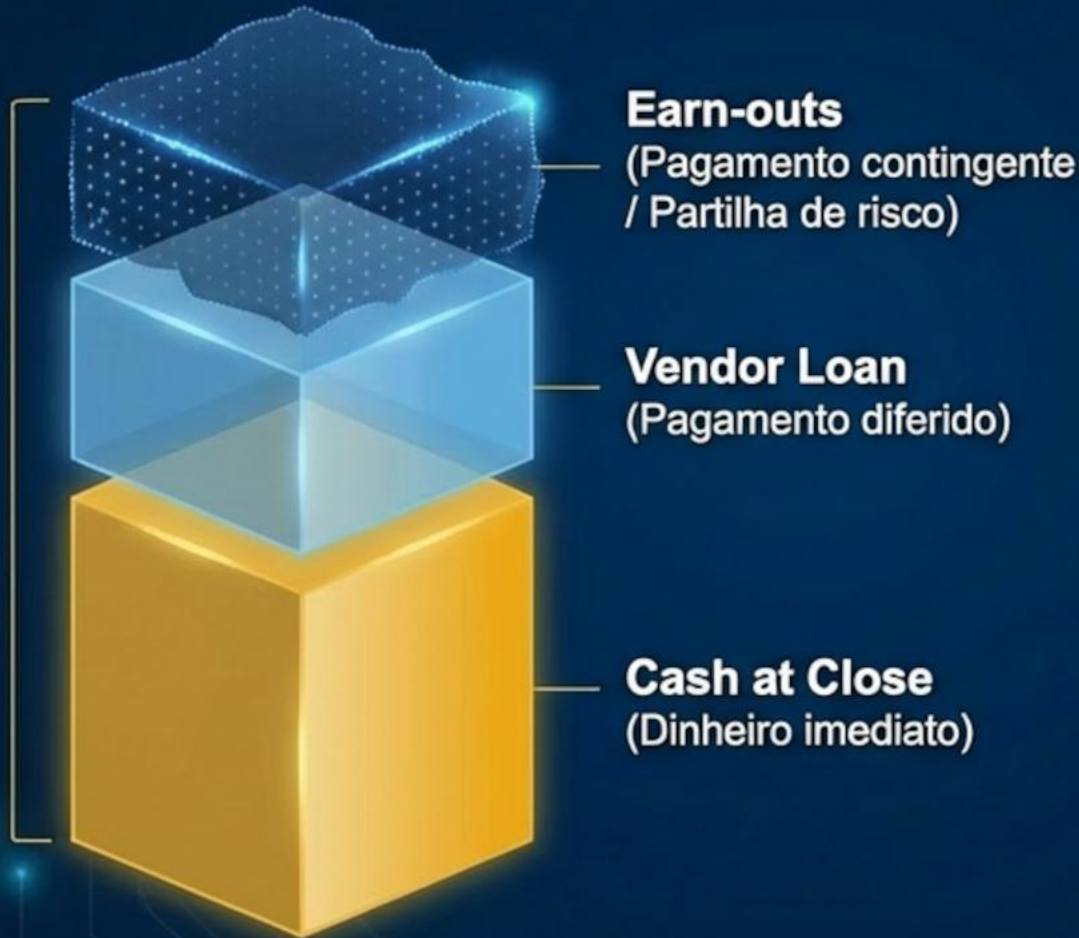
Deal Fatigue:

Manter o foco operacional é crucial. A honestidade e transparência aceleram o fecho.




Estruturação da Transação e Mecanismos de Proteção

Um preço alto com maus termos é um mau negócio.

Componentes do Preço



O Contrato (SPA) – O Escudo

-  Reps & Warranties (Garantias sobre o estado da empresa).
-  Limites de Responsabilidade (Caps & Baskets).
-  Mecanismos Cash-free / Debt-free.

Pós-Fecho: A transação não termina na assinatura





Obrigado

Paulo Lourosa

paulo.lourosa@crowe.pt

Edifício Bristol
Av. da Boavista 1679, 4º
4100-132 Porto
T.: 220 109 918

Pedro Marques

pedro.marques@crowe.pt

Edifício Bristol
Av. da Boavista 1679, 4º
4100-132 Porto
T.: 220 109 918