



JINGA
PARTNERS

TAX ADVISORY



Cum se vinde o companie?

31 martie 2017
Alexandru Boboc

Agenda

- Planificarea tranzactiei
- Posibili cumparatori
- Proiectul de due-diligence
- Contractul de vanzare-cumparare

Planificarea vanzarii

- Analiza interna si (re)evaluare preliminara a companiei
- Determinarea valorii de piata de catre un evaluator independent
- Identificarea tranzactiei optime pentru vanzator
 - Vanzarea actiunilor
 - Interpunere entitate de tip holding
 - Transferul afacerii
 - Majorare capital social / capitalizare bursiera

Posibili cumparatori

- Analiza industriei si pietei interne si externe pentru identificare posibili cumparatori
- **Identificare posibili cumparatori**
 - Competitori si alti participanti din piata cu activitati conexe
 - Fonduri de investitii
- **Intocmirea documentelor de intentie**
 - Acord de confidentialitate
 - Memorandum de Informare
 - Scrisoare de intentie

Proiectul de due-diligence

Analiza si evaluarea completa si detaliata a societatii similara unui audit

Aspecte juridice

- Modul de dobandire al elementelor ce constituie patrimonial societatii
- Litigii si expunerea financiara aferenta acestora
- Mod de dobandire autorizatii / licente necesare desfasurarii activitatii
- Politica de personal si reglementarile interne referitoare la aceasta
- Expunerea in principalele contracte

Aspecte comerciale

- Structura si marimea pietei, tendinte
- Competitori, cota de piata, barierele pentru intrarea pe piata
- Analiza principalelor contracte si a planului de afaceri
- Opiniile clientilor si furnizorilor

Aspecte financiare si fiscale

- Analiza principalilor indicatori financiari (evolutia cifra de afaceri, profitabilitate, grad de indatorare, fluxuri de numerar etc.)
- Analiza riscurilor fiscale, determinarea expunerii financiare

Contractul de vanzare-cumparare

Incheierea contractului de vanzare-cumparare ("SPA" – Sale-Purchase Agreement)

Spre deosebire de documentele de intentie, acesta atrage raspunderea legala pentru obligatiile asumate

Negocierea clauzelor specifice:

- Modul de transfer al afacerii (vanzare de parti sociale, transfer al patrimoniului)
- Garantii cu privire la riscurile comerciale si fiscale anterioare ale societatii
- Clauze privind mentinerea management-ului societatii ulterior preluarii

Determinarea pretului in baza proiectului de due diligence si raportului de evaluare intocmit de catre un evaluator independent



Intrebari & raspunsuri

Alexandru Boboc

Partener, Consultant Fiscal

Tel: +40 745 082 436

Fax: +40 371 136 502

Email: alexandru.boboc@ja.ro