

Costa Consulting

Proposta de valor

Apresentação da empresa e da equipa



Agenda



Costa Consulting

Introdução da identidade, personalidade e propósito da organização, bem como a sua missão, visão e valores



Soluções & Serviços

Apresentação das nossas soluções para ajudar os nossos parceiros a enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades



Projetos

Apresentação de um conjunto de projetos efetuados por nós para demonstrar o impacto que trazemos às organizações



Equipa e Contactos

As organizações são feitas pelas pessoas e equipas que as representam. Neste seguimento, apresentamos a nossa estrutura



01

Costa Consulting

Introdução da identidade, personalidade e propósito da organização,
bem como a sua missão, visão e valores

Quem Somos

A Costa Consulting é uma organização prestadora de serviços especializados na área de consultoria e assessoria empresarial

Apresentamos um leque diversificado de serviços, possuindo um nível de flexibilidade de resposta ao mercado e uma elevada amplitude de atuação nos mais diversos setores de atividade



Serviço de Excelência

Através da melhoria e inovação contínua a nível estratégico, operacional e no modelo de gestão, são apresentadas Soluções de Excelência que permitem alcançar resultados sustentados e consistentes.



Foco no Cliente

Apoiamos as organizações a reagirem às mudanças na economia global, com o Foco no Cliente e compromisso de oferecer uma solução em que nossos parceiros possam obter sucesso.



Coragem e Integridade

Desenvolvemos as nossas soluções de forma determinada, com o objetivo de fazer o que é correto, apresentando propostas de Coragem e Integridade aos nossos clientes.



Confiança e Colaboração

O nosso foco é nos interesses do cliente e trabalhamos sempre com muita dedicação e profissionalismo, procurando estabelecer uma relação de Confiança e Colaboração com os nossos parceiros



Quem Somos

O que fazemos

- Todos os nossos projetos consistem no desenvolvimento de soluções tailor-made que permitam acrescentar valor aos negócios dos nossos clientes, reconhecendo a Costa Consulting como uma mais valia para os seus projetos

Onde fazemos

- A Costa Consulting pretende ser uma empresa de prestígio nacional e internacional, reconhecida pela excelência, inovação e relação com o cliente, tendo capacidade de resposta a projetos nacionais e internacionais

Como fazemos

- A Costa Consulting coloca em todos os projetos e parcerias os valores que representam aquilo em que acreditamos. O compromisso, integridade, confiança, coragem e excelência representam o nosso posicionamento e forma de atuar



02

Soluções & Serviços

Apresentação das nossas soluções para ajudar os nossos parceiros a enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades

Soluções & Serviços

01

Estratégia Empresarial

Assessoramos e acompanhamos os nossos clientes na escolha da estratégia empresarial, oferecendo dois tipos de serviço distintos, definição e implementação do modelo de negócios e interim management, assessorando administradores de empresas na tomada de decisão

02

Finanças Corporativas

De acordo com as necessidades dos nossos clientes acompanhamos e efetuamos serviços de “external CFO”, externalizando a gestão da função financeira da empresa e das organizações, visando a otimização da rentabilidade das suas operações

03

Fusões e Aquisições

Acompanhamos as organizações em todas as fases do processo, iniciando-se com a definição das diversas opções estratégicas até ao closing da operação. Apoiamos a total execução das operações que visem a geração de valor em processos de alienações, aquisições fusões e reestruturações

04

Reestruturações Empresariais

A nossa atuação na vertente de Reestruturação inclui a elaboração de Planos de Reestruturação, Processos Especiais de Revitalização ou ainda na definição do papel de um Chief Restructuring Officer. A abrangência da nossa intervenção dependerá da estratégia definida com os nossos clientes

05

Aquisição de Créditos e Portfólios

Com vários anos de experiência em serviços financeiros, oferecemos uma estratégia e recursos adequados para uma correta assistência aos investidores na escolha, compra, manutenção e otimização da rentabilidade de carteiras de crédito

06

Projetos de Investimento e Incentivos

Para o desenvolvimento e crescimento sustentado de qualquer empresa, a existência de um Plano de Investimentos, a sua implementação e financiamento é fundamental. Assessoramos as empresas na definição da melhor estratégia financeira para a prossecução dos seus investimentos



03

Projetos Desenvolvidos

Apresentação de um conjunto de projetos efetuados por nós para demonstrar o impacto que trazemos às organizações

Projeto de Investimento

Descrição da Operação

- A Costa Consulting foi contactada por uma empresa com o objetivo de expandir as suas instalações. O projeto passava por construir um novo edifício numa localização estratégica para a sua atividade
- O terreno já era propriedade da empresa e o custo total da obra estava estimado em 8M€
- A empresa apresentava múltiplos de Dívida/EBITDA de 6x (antes de iniciar o projeto), e com a operação de construção estava previsto um aumento deste múltiplo para 9x
- O objetivo a atingir passava por conseguir um financiamento de 7M€, dado que a empresa pretendia entrar na operação com capitais próprios de 1M€
- Internamente, ao nível da administração, existia ainda alguma divisão quanto ao impacto desta nova unidade na atividade e resultados da empresa

Proposta de Solução

- O sucesso deste projeto dependia de dois fatores absolutamente determinantes. Alinhar a administração quanto ao impacto da nova unidade na atividade da empresa e apresentar um projeto robusto junto do banco
- O primeiro passo desta operação passou por estudar ao detalhe os custos do projeto da nova unidade, garantindo o mínimo de desvios possível. Foi criada uma equipa com dois especialistas na construção deste tipo edifícios, com o objetivo de solidificar todo o plano de construção
- De seguida, foram desenvolvidos dois Planos de Negócios (PN). No primeiro PN estudamos a capacidade da nova unidade liquidar de forma individual a dívida a que se propunha (8M€). O segundo PN consistiu na análise da capacidade da organização na sua globalidade em liquidar todas as suas responsabilidades (incluindo as não relacionadas com o novo projeto)

Impacto Final

- O desenvolvimento do primeiro PN permitiu perceber que a nova unidade de forma individual tinha capacidade de liquidar o financiamento necessário para a sua construção
- O segundo PN (com a incorporação do impacto do primeiro) demonstrava que este projeto tinha um impacto significativo no Volume de Negócios da empresa e na margem Operacional. A nova unidade em pleno funcionamento resultava num aumento do Cash Flow gerado anualmente entre 2,5M€ a 3M€
- Internamente, os resultados obtidos, comprovaram a viabilidade da operação e o aumento da competitividade da empresa em caso de implementação do projeto
- As duas alternativas estudadas (PN1 + PN2) foram apresentadas junto do banco, que com base no histórico e no projeto apresentado, aprovou a proposta de financiamento



Projeto de Reestruturação

Descrição da Operação

- A Costa Consulting foi contactada por uma empresa do setor Farmacêutico com o objetivo de desenhar uma reestruturação de dívida
- A dívida da empresa ascendia a 18M€ e estava 100% concentrada junto de uma entidade bancária
- A empresa apresentava múltiplos de Dívida/EBITDA de 18x, traduzindo a incapacidade da mesma em cumprir com as suas responsabilidades junto do banco
- Para o banco era determinante apresentarmos uma proposta que permitisse curar este crédito, passando de Non Performing a Performing Loan
- A empresa precisava de reduzir substancialmente o seu serviço de dívida. O valor da amortização de juros consumia todo o cash flow gerado anualmente devido valor de capital em dívida (18M€)

Proposta de Solução

- A Costa Consulting procurou desenvolver uma solução que fosse benéfica para os intervenientes (banco e empresa)
- De forma a conseguirmos chegar a um entendimento entre ambas as partes a proposta passou por dividir a dívida atual em Sénior e Júnior
- A dívida Sénior (10M€) deveria ser 100% provisionada pelo banco e subir para uma nova sociedade criada para o efeito, onde deverá ficar estacionada até à liquidação da Júnior pela farmacêutica
- A dívida Júnior (8M€) mantinha-se na empresa farmacêutica, exatamente nas condições existentes antes da reestruturação
- Após a amortização da dívida Júnior, a Sénior descia novamente para a empresa Farmacêutica e começava a ser liquidada

Impacto Final

- O banco tinha 70% do valor do crédito provisionado (12,6M€), o que permitiu aprovar a operação sem ter de realizar mais perdas (imparidades). A dívida Sénior ficou 100% provisionada e a Júnior tinha um nível de imparidade que dava alguma segurança (33%)
- O facto de não existir carência de capital e juros na reestruturação permitia ao banco curar o NPL ao final do primeiro ano caso não existisse incumprimento
- O Cash Flow gerado pela operação da empresa (1M€ - 1,5M€ ano) permitia satisfazer o atual serviço de dívida e criar algum fundo de maneoio para reinvestir na organização, mantendo a capacidade competitiva da mesma
- Com a implementação desta reestruturação, foi possível evitar a insolvência da empresa e perda de património dos sócios, bem como, transformar o crédito em Performing Loan



Projeto de Aquisição de Créditos

Descrição da Operação

- A Costa Consulting detinha um cliente em carteira com um financiamento de 4,5M€ junto de um banco, no qual se encontrava em incumprimento
- O financiamento tinha associado um colateral que se encontrava avaliado em 3M€ (hipoteca de uma unidade industrial)
- O colateral em causa encontrava-se arrendado a um terceiro
- O facto de a empresa se encontrar em incumprimento junto do banco estava a resultar num extremar de posições e o banco ameaçava executar a hipoteca
- As prestações do contrato de financiamento ao final de 6 meses previam um aumento de 30m€ mês para 98m€. Situação que se revelava extremamente desinteressante para o nosso cliente. A agravar a situação, o banco recusava-se a negociar uma possível reestruturação

Proposta de Solução

- De forma a encontrar uma solução para este processo, a Costa Consulting iniciou negociações junto da entidade bancária de forma a perceber a disponibilidade para uma cessão de créditos
- Em simultâneo, seleccionamos e contactamos 3 investidores que temos em carteira com perfil para este tipo de operações, de forma a averiguar a disponibilidade para negociar a operação
- Após um primeiro contacto com os investidores, iniciaram-se as negociações com a empresa devedora do crédito de forma a estruturar a rentabilidade da operação, forma e prazo de pagamento e impacto fiscal em ambas as partes
- Os investidores contactados, depois das negociações com a empresa devedora, apresentaram propostas para fechar a operação. Com o apoio, a empresa seleccionou a proposta que considerou melhor

Impacto Final

- Após negociações, o banco demonstrou abertura para vender o crédito em questão por 2M€
- A proposta seleccionada pela empresa devedora, previa a recompra do crédito ao investidor por 2,4M€ a 12 meses ou 2,8M€ a 18 meses
- Perante o acordo com o banco e a celebração do contrato entre as partes, a Costa Consulting encetou negociações com um banco diferente para financiar a recompra do crédito por 2M€ (400m€ de capital próprio)
- Tendo em conta o histórico da empresa e o Business Plan apresentado, o banco aprovou a operação
- O crédito foi recomprado pela empresa ao final de 9 meses, gerando uma mais valia para o investidor de 400m€ (20%) e uma poupança de 2,1M€ para empresa que detinha o crédito inicialmente



Projeto de Estratégia Empresarial

Descrição da Operação

- A Costa Consulting foi contactada por um investidor com o objetivo de analisar um conjunto de alternativas para a exploração de um ativo (unidade hoteleira)
- O ativo foi adquirido por este investidor num processo de aquisição de créditos
- O hotel em questão está localizado na zona sul de Portugal continental, com proximidade à praia e tem 402 quartos
- Perante esta situação, o investidor pretendia uma análise de qual a melhor saída para recuperar e maximizar o investimento efetuado no hotel. Dentro das hipóteses estavam a exploração do mesmo, revenda imediata, ceder a exploração do ativo a um terceiro ou constituir propriedade horizontal para posterior escoamento das frações à unidade
- A unidade hoteleira encontrava-se em pleno funcionamento no momento da sua aquisição

Proposta de Solução

- O sucesso deste projeto passava por analisar as rentabilidades de cada uma das alternativas e optar pela que permitia maximizar o investimento inicial
- Para estudar a opção de exploração do hotel foi desenvolvido um Plano de Negócios (PN), de forma a conseguirmos potenciar a geração de cash flow do ativo
- Quanto à opção de venda imediata, foram contactados alguns investidores e fundos de capital de risco, com os quais encetamos negociações
- Foram também estabelecidos um conjunto de contactos com marcas internacionais com vista à celebração de um acordo de exploração do hotel
- No que diz respeito à última possibilidade, a Costa Consulting desenvolveu um Plano de Negócios em conjunto com um gabinete especialista em Real Estate

Impacto Final

- O processo de revenda imediata acabou por cair numa fase inicial dado que na conceção dos PN se percebeu que o EBITDA atual do ativo estava abaixo do esperado o que desvalorizava o valor do mesmo
- A constituição de propriedade horizontal consistia na solução com maior rentabilidade. No entanto, obrigava a um investimento avultado em Capex e por esta razão acabou por não se concretizar
- De acordo com o negócio core do investidor, a opção de exploração não era a ideal, dado que obrigava a montar uma equipa de gestão especializada
- Neste seguimento, surgiu uma proposta para a exploração do ativo, com uma clausula de compra obrigatória ao fim de 2 anos. Acordou-se que a transação tinha de ser feita por um múltiplo de 10,8x o EBITDA, condicionada a um valor mínimo de resultado operacional



04

Equipa e Contactos

As organizações são feitas pelas pessoas e equipas que as representam. Neste seguimento, apresentamos a nossa estrutura

Equipa

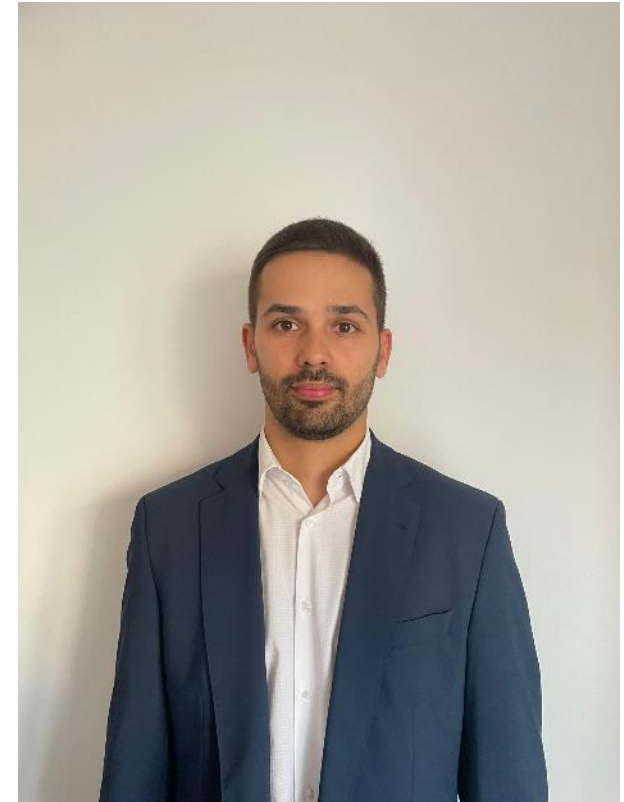
David Costa – CEO e Fundador

Formação

- **Licenciatura e mestrado em Gestão** pela Universidade Portucalense Infante D. Henrique

Experiências

- **Financial Services Advisor** na KPMG Portugal
- **Chief of Financial Officer** no Sport Club Beira-Mar
- **CEO e Fundador** na Influentpersistence
- **Gestor de Recuperação de Crédito a Empresas** no Novo Banco



Contactos

Costa Consulting



COSTA CONSULTING
COMPANY

Fale Conosco:

- **Email:** dmcosta@costa-consulting.com
- **Telemóvel:** +351 915 470 512
- **Morada:** Avenida Lourenço Peixinho, nº 15, 4ºEscritório D, 3800 - 164 Aveiro
- **Website:** www.costa-consulting.com

