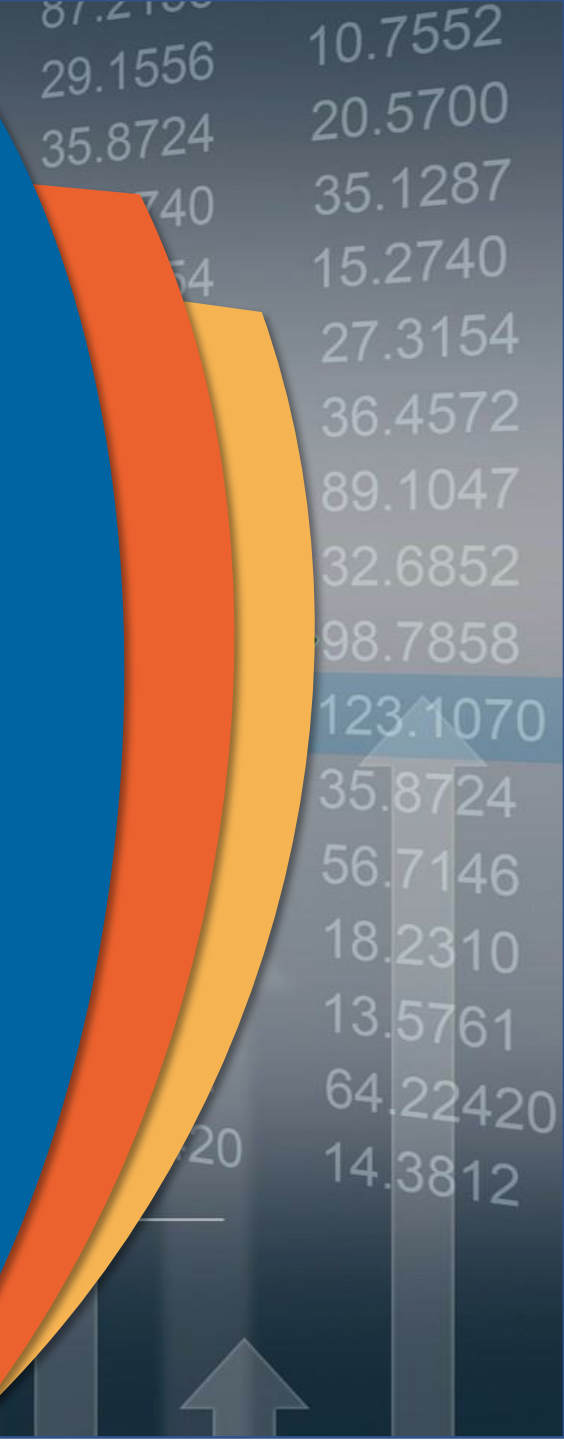


Conceitos, exemplos e as principais aplicações:

AVALIAÇÃO DE EMPRESAS (VALUATION)

Conheça os 7 principais métodos

Jaziel Pavine de Lima



Este ebook é fruto da vivência de mercado em meio aos diversos problemas e soluções enfrentados nos processos de **avaliação de empresas** e suas aplicações, principalmente **fusões e aquisições (F&A)**. Tenho percebido que este assunto em muitas situações ainda é novo para muitos empresários, por isso muitas vezes o resultado de uma operação pode não ser satisfatório ou não gerar o valor mais justo da empresa.

Este ebook está dividido em cinco partes, sendo a primeira demonstrando os principais **problemas/necessidades** do dia a dia das empresas, a segunda parte os conceitos em si, onde irei abordar o que é valuation, suas principais aplicações, os 7 principais métodos de avaliação de mercado com ênfase no método mais completo e mais utilizado (o **fluxo de caixa descontado**), logo depois uma abordagem mais técnica sobre **custo de oportunidade (WACC)**. A terceira parte apresentarei um exemplo completo de valuation. Na quarta parte falo sobre a poderosa ferramenta “**Gestão Baseada em Valor**” que foca esforços para o aumento do valor da empresa (geração de caixa) e por fim um capítulo extra com dicas importantes quando o empresário precisar contratar uma consultoria de valuation.

Ressalto que meu objetivo aqui foi de agrupar as melhores teorias sobre os temas, com maior ênfase em suas aplicações práticas do dia-a-dia.

As empresas são organismos vivos, ou seja, como são formadas por seres humanos elas refletem também aspectos únicos e distintos de cada indivíduo, por isso as páginas desse ebook são um apanhado de experiências que tenho vivido na consultoria e de insights que tenho observado através das ações dos empresários. Então, este material pode servir para empresa A e B mas não para a empresa C. Espero que apreciem.

Ah, não deixe de me dar seu feedback para melhorias ou críticas sobre este ebook.

V12 – Out2022

Forte abraço,

Jaziel Pavine de Lima

Agradeço primeiramente a Deus que sempre foi minha fonte de fortaleza proteção e inspiração.

Minha maravilhosa família, Alessandra e meus filhos Felipe, Lara e Ana Clara.

De uma forma muito especial, o mestre dos mestres em valuation, o professor que foi minha inspiração para o tema há mais de 10 anos, quando me apaixonei pelo valuation, Prof. Alexandre Assaf Neto. Pessoa que tenho o privilégio de conhecer melhor e conviver mais próximo, onde me surpreendeu ainda mais como ser humano de grande sabedoria, disponibilidade, energia e atenção com o próximo. Meu sincero “MUITO OBRIGADO!”.

Agradeço meus sócios e toda equipe da Valore Brasil.

Como esse ebook é fruto de estudos, trabalhos da consultoria e aulas do MBA, gostaria de agradecer a todos meus alunos, ex alunos e consultores que diretamente ou indiretamente contribuíram para que eu estudasse mais e me esforçasse para deixar os conceitos cada vez mais “desenhados” e claros. Em especial agradeço ao Gabriel Brito, Renato Miachon e Wandey Correa que foram de ajuda essencial neste ebook.

JAZIEL PAVINE DE LIMA

Sócio fundador da Valore Brasil, consultoria especializada em valuations e fusões & aquisições, foi coordenador de MBA em controladoria e finanças. Palestrante e professor na FAAP, Fundace/FEA USP, ESALQ PECEGE USP, Estácio, Unisescon e Moura Lacerda. Mentor no Founder Institute, Sevna Startups e Pluris Aceleradora e investidor de Startups.

FORMAÇÃO E CERTIFICAÇÕES

Pós graduação em Marketing pela USP
MBA em Controladoria e Finanças pela FUNDACE USP
MBA em Gestão Empresarial pela FGV
Graduado em Ciência da Computação pela Universidade Paulista
Certificação CBPP® (Certified Business Process Professional)
Certificação OCEB (OMG Certified em BPM)
Certificação COBIT 4.1 pela ISACA
Certificação ITIL V3 pela EXIN
Valuation pela FIPECAFI

EXPERIÊNCIAS

Coordenação e desenvolvimento de valor de empresas (valuation) com mais de 900 valuations em Indústria de Consumo, Química, Metalúrgica, Bens de Capital, Construção Civil, Empresa de Serviços, Empresa de Agronegócio, Distribuidora, Tecnologia da Informação, Saúde, Comércio, Varejo entre outras.

CONTATOS

 jaziel@valorebrasil.com.br

 <https://www.valordeempresa.com.br>

 [/valorebrasil](https://www.facebook.com/valorebrasil)

 [/jaziel-pavine](https://www.linkedin.com/company/jaziel-pavine)

 [Youtube Valore Brasil](https://www.youtube.com/valorebrasil)

 [@valorebrasil](https://www.instagram.com/valorebrasil)

OUTROS E-BOOKS

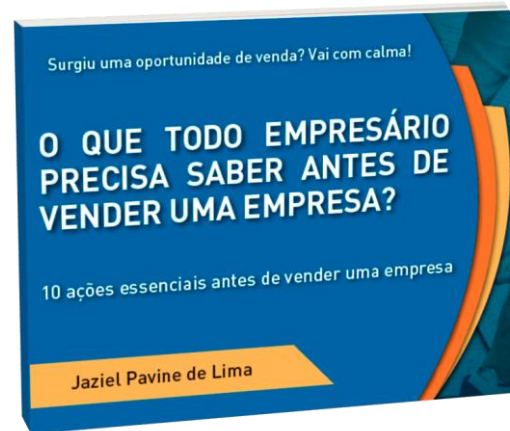
Fusões & Aquisições



Faça o DOWNLOAD:

<https://valoreadvisory.com.br/ebook-fusoes-e-aquisicoes/>

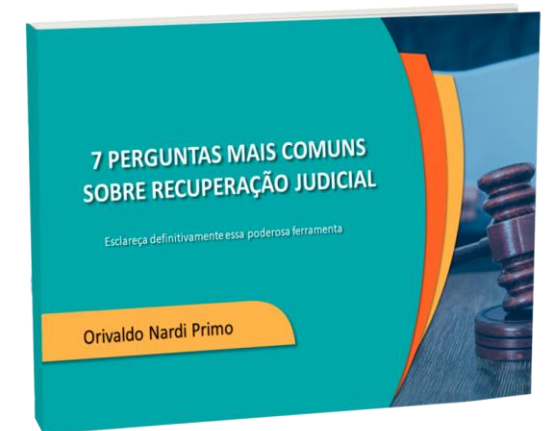
Fusões & Aquisições



Faça o DOWNLOAD:









vendacerto.valorebrasil.com.br

Recuperação Judicial



Faça o DOWNLOAD:

<https://www.valorebrasil.com.br/wp-content/uploads/2020/06/ebook-7-questoes-sobre-RJ-v3.pdf>

	Capítulo 1 - Perguntas dos empresários que o Valuation irá responder.....8
	Capítulo 2 – O que é Valuation - Conceitos e suas principais aplicações.....10
	Capítulo 3 - Os 7 principais métodos de avaliação de empresas.....35
	Capítulo 4 – O método de avaliação mais utilizado – Fluxo de Caixa Descontado – Etapas p/ elaboração.....56
	Capítulo 5 – Avaliação de Risco – Custo de Oportunidade (WACC).....76
	Capítulo 6 – Um exemplo completo de fluxo de caixa descontado.....82
	Capítulo 7 – Gestão baseada em valor – uma poderosa ferramenta para aumentar o valor de uma empresa.....86
	Capítulo 8 - Aspectos importantes para contratação de uma consultoria para elaboração de um valuation.....100

Termos	Pág.	Termos	Pág.
Arvore de Indicadores	97	Mercado (Método)	40
BERKUS® (Método)	45	Métodos	36
Beta (WACC)	81	Múltiplos (Método)	41
CAPEX	67	Necessidade Inv. Em Giro (NIG)	68
CAPM (WACC)	81	NOPAT Conceito	63
Cisão de Empresas	29	NOPAT Exemplo	64
Comparativo EBITDA e NOPAT	65	Painel de Indicadores	91
Compra de Empresa	15	Patrimonial (Método)	37
Custo de Oportunidade (WACC)	76	PPA (Purchase Price Allocation)	31
Dissolução Societária	25	Premissas Mercado	60
EBITDA Conceito	42	Recuperação Judicial	33
EBITDA Exemplo	43	Risk Free (WACC)	81
EBITDA Pontos de Atenção	44	RM (Prêmio pelo risco)	81
Estratégias p/ Aumentar Valor	95	Royalty Relief	54
Etapas Fluxo Caixa Descontado	58	Saída do Negócio	24
Fluxo Caixa Descontado (Ex.)	82	Size Premium	81
Fluxo Caixa Descontado	56	Startup	21
Fusão de Empresa	18	Startup Comparativo Método	47
Gestão Baseada em Valor	86	Valor da Empresa	74
Influenciadores Externos	88	Valor para o Acionista	75
IPO (Initial Public Offering)	35	Valuation	11
Joint Venture	19	Venda de Empresa	15
Liquidação (Método)	38	Viabilidade do Negócio	14



Capítulo 1

Perguntas dos empresários que o Valuation irá responder

O QUE O VALUATION IRÁ RESPONDER DE UMA EMPRESA?



Quanto vale uma empresa?

A empresa apura lucros, porém não está gerando distribuição para os acionistas, o que está acontecendo?

Como avaliar uma empresa para a venda?

Como avaliar uma empresa para a compra?

Como avaliar uma empresa para uma fusão com outra empresa?

Como avaliar uma empresa para uma dissolução societária?

Como avaliar uma nova empresa para formar uma joint venture?

Como avaliar uma startup?

Qual é o melhor método para avaliar uma empresa?

Como saber se uma empresa é economicamente viável?

Como calcular o risco de uma empresa?

É possível uma empresa apurar mais lucros vendendo menos?

Empréstimo e Financiamento é bom ou ruim?

Qual é o percentual de lucro mínimo que uma empresa precisa gerar?

É possível uma empresa gerar lucro e ter caixa negativo?

É possível uma empresa que apura lucros "QUEBRAR"?





Capítulo 2

O que é Valuation?

Conceitos e suas principais aplicações

O QUE É VALUATION?

O Valuation pela metodologia consagrada de mercado (o fluxo de caixa descontado) é o processo de avaliar uma empresa de forma sistematizada, usando modelo qualitativo e quantitativo. O valor de uma empresa é igual ao valor presente de seus benefícios futuros esperados de geração de caixa, que serão gerados conforme o desempenho operacional do negócio. Como todo negócio inserido no mercado tem variáveis fora do controle dos sócios, desconta-se um risco por esses fluxos futuros. O principal método considera todo o ambiente externo da empresa, antes e depois da cadeia que o negócio está inserido, conforme figura abaixo:



OBJETIVOS

- Demonstrações financeiras
- Ativos Tangíveis
- Vendas Históricas
- Resultados Históricos
- Conjuntura Econômica



SUBJETIVOS

- Conhecimento do mercado (segmento/indústria) da empresa
- Premissas de Crescimento do mercado
- Resultados Futuros
- Força da Marca
- Time (equipe)
- Vantagem Competitiva
- Concorrência
- Patentes
- Cultura Estratégica
- Capacidade de liderança e gestão





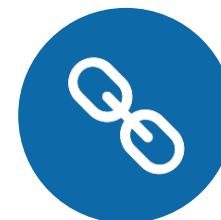
ANÁLISE DE VIABILIDADE DO NEGÓCIO



COMPRA E VENDA DE EMPRESAS



FUSÃO DE EMPRESAS



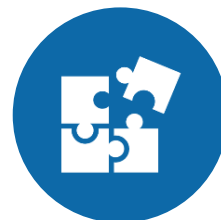
JOINT VENTURE



STARTUP



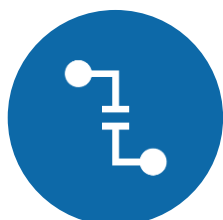
SAÍDA DO NEGÓCIO



DISSOLUÇÃO SOCIETÁRIA



GESTÃO BASEADA EM VALOR



CISÃO DE EMPRESAS



LAUDO PPA (PURCHASE PRICE ALLOCATION)



VIABILIDADE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



IPO

PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION?

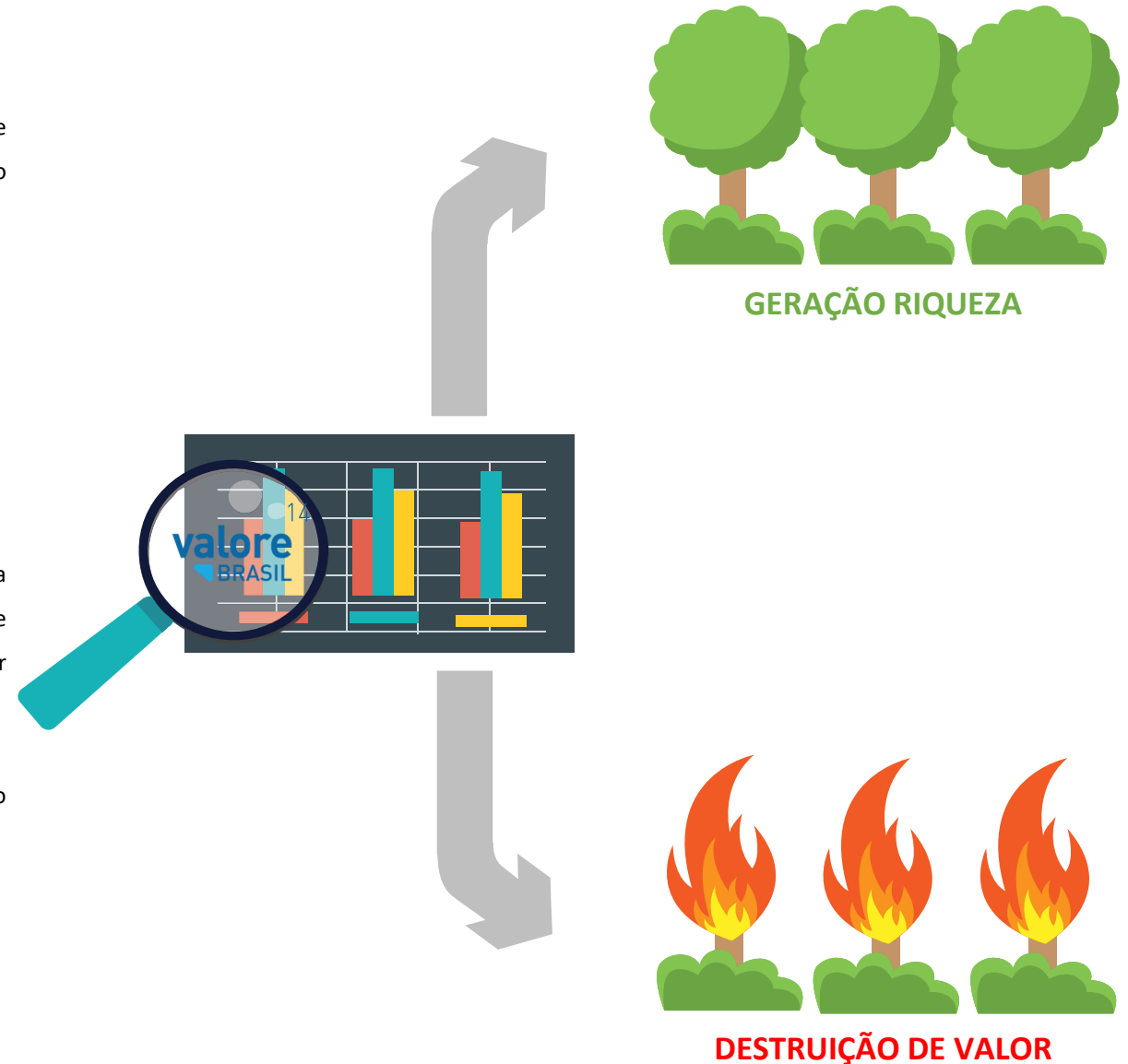


ANÁLISE DE VIABILIDADE DO NEGÓCIO

O valuation de uma empresa é uma ferramenta completa que mostra se um negócio no formato atual está viável (em finanças usa-se o termo gerando riqueza) ou se o negócio está inviável (destruindo valor).

Como o valuation pelo método do fluxo de caixa descontado considera os 5 principais pilares de uma empresa: se ela gera lucro operacional, o mercado que ela está inserido, os lucros futuros, a necessidade de investimentos em novos ativos e capital de giro e o risco, podemos sim através de um valuation afirmar se a empresa está ou não viável.

Veremos com mais detalhe a análise de viabilidade de um negócio no capítulo 7 onde trataremos do método fluxo de caixa descontado.

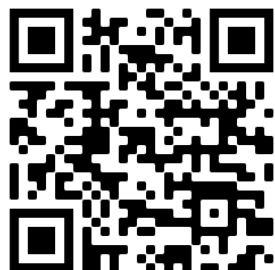




COMPRA E VENDA DE EMPRESAS

O Mercado usa o termo fusões e aquisições (que vem do inglês Merger and Acquisition M&A) para tratar os processos de negociação de cotas de uma empresa e entre os mais comuns estão a venda (chamado também de sell-side) e a compra (chamada também de buy-side). Nesses processos é fundamental sabermos o valor da empresa alvo, por isso utilizamos o valuation

A operação consiste no contrato de compra e venda de cotas que dará direito a transferência da empresa ao novo acionista em contrapartida ao pagamento destas cotas.



Saiba mais em:
consultoriafusaoequisicao.com.br



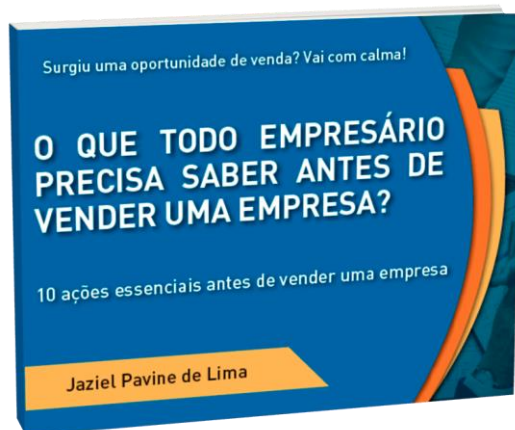
MAIS REFERÊNCIAS SOBRE COMPRA E VENDA DE EMPRESAS (SELL-SIDE E BUY-SIDE)



COMPRA E VENDA DE EMPRESAS

Se quiser saber mais sobre os processos de compra e venda de empresas, acesse nossos sites, artigos, vídeos e ebook.

EBOOK



Faça o **DOWNLOAD**:
vendacerto.valorebrasil.com.br

SITE M&A SELL-SIDE



Saiba mais
valorebrasil.com.br/sellside/

SITE M&A BUY-SIDE



Saiba mais
consultoriabuyside.com.br

VÍDEOS CONCEITUAIS



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)

MAIS REFERÊNCIAS SOBRE COMPRA E VENDA DE EMPRESAS (SELL-SIDE E BUY-SIDE)



COMPRA E VENDA DE EMPRESAS

Se quiser saber mais sobre os processos de compra e venda de empresas, acesse nossos materiais complementares.



 **YouTube** [Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)



 **YouTube** [Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)



 **YouTube** [Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)



 **YouTube** [Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)



 **YouTube** [Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)

PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION



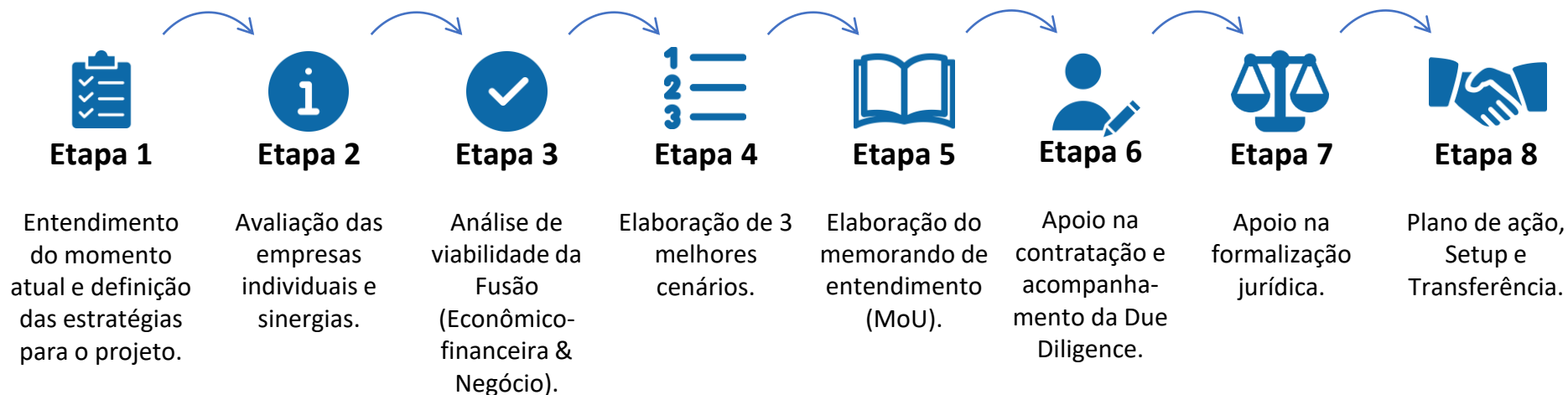
FUSÃO DE EMPRESAS

Operação em que se unem duas ou mais sociedades para formar uma sociedade nova, sucede direitos e obrigações, normalmente por meio de permuta de ações. Exemplos: Azul e Trip; Itaú e Unibanco. Neste caso o valuation é utilizado para definir o percentual de participação de cada empresa na nova sociedade.



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)

ETAPAS PARA FUSÃO DE EMPRESAS



Saiba mais em:
fusaodeempresas.com.br

PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION



JOINT VENTURE

Operação em que duas ou mais empresas, normalmente de segmentos diferentes mas complementares, criam uma terceira empresa com alguma sinergia de algo que ambas já possuem. Neste caso o valuation será o plano de negócio desta nova empresa. As principais aplicações para uma joint venture são:



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)

NOVOS MERCADOS

Criação de JV com empresas locais que dominam o mercado.

NOVOS PRODUTOS

Criação de JV para empresas com expertise em criar novos produtos.

NOVOS CLIENTES

Criação de JV para ampliação de vendas em base de clientes existentes.

TECNOLOGIA

Criação de JV para uso de tecnologia em novos negócios.

LOGÍSTICA

Criação de JV para uso de sinergia de logística existente.

VERTICALIZAÇÃO

Criação de JV que irá fornecer uma cadeia específica.

PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION

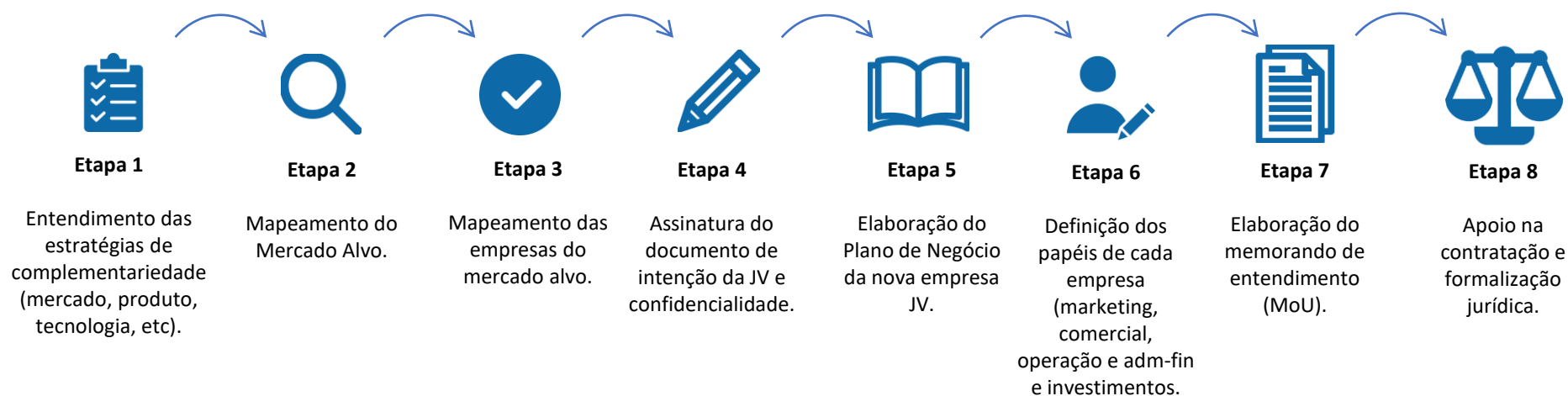


JOINT VENTURE



Saiba mais em:
valorebrasil/jointventure.com.br

ETAPAS PARA JOINT VENTURE DE EMPRESAS



PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION



STARTUP

Antes de falarmos sobre a aplicação do valuation para startups, farei aqui um rápido alinhamento conceitual sobre startup.

"Startup é uma instituição humana desenhada para criar um produto ou serviço sob condições de extrema incerteza." - Eric Ries, The Lean Startup.

"Uma Startup é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, repetitivo e rentável. "Uma Startup não é uma versão pequena de uma grande empresa" - Steve Blank.

STARTUP



Modelo de Negócio Inovador (Problema?)



Clientes que usam e pagam pela solução



Insights e Implantação (não ideias)



Escalável



POR QUE CONECTAR EMPRESAS COM STARTUPS?

Empresas:

Têm muitos clientes

Tem capital

Mais lenta

Mindset Padrão

Cultura na economia atual

Mudança lenta

Funcionários

Startups:

Têm poucos clientes

Não tem capital

Mais rápida

Mindset Disruptivo

Cultura na nova economia

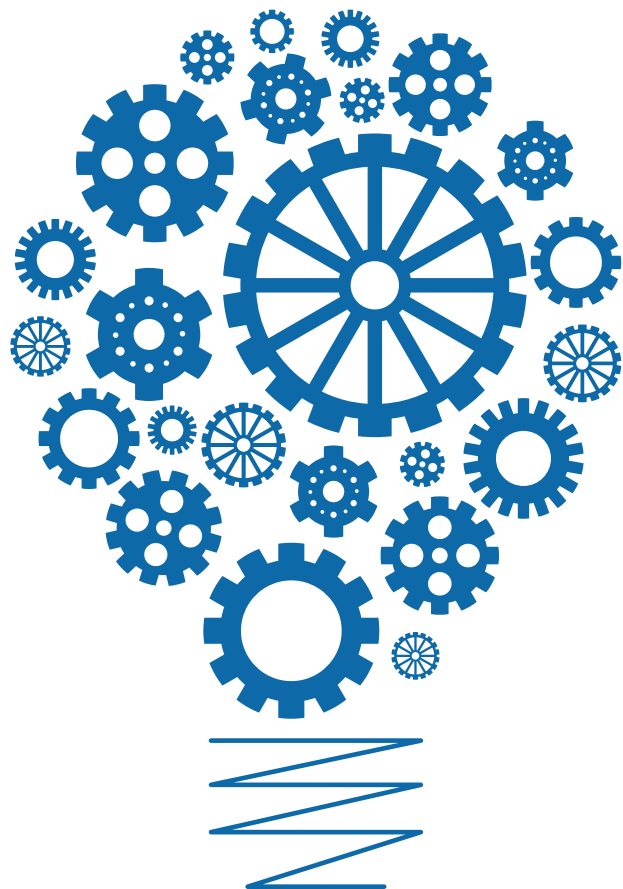
Mudança rápida

Empreendedores



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)

PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION PARA STARTUPS



01

SÓCIO FINANCEIRO

O valuation irá determinar o valor da startup utilizando o método de mercado mais praticado pelos investidores financeiros: angel capital, fundos de venture capital, empresas, entre outros.

03

SÓCIO ESTRATÉGICO

O valuation irá determinar o valor da startup utilizando o método de mercado mais adequado, quando a startup deseja fazer uma contratação estratégica com um possível novo sócio (chamado de contrato de vesting)

02

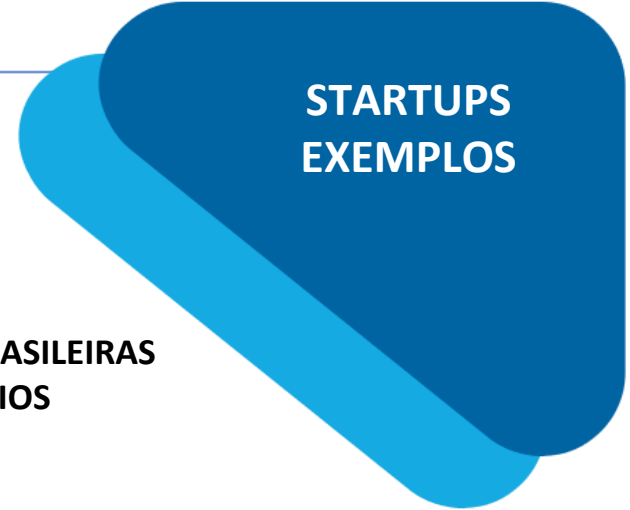
SÓCIO EMPRESA

Quando uma empresa procura startups que estão reinventando seu mercado para continuarem líderes, investimento chamado de Corporate Venture, o valuation irá apurar o valor da startup para ser a referencia das participações.

04

DISSOLUÇÃO SOCIETÁRIA

É muito comum após a criação de uma startup haver uma nova estruturação de seus sócios. E aí? Qual o valor justo pela participação do sócio que irá deixar o negócio? O valuation irá mostrar o valor'.



STARTUPS EXEMPLOS



De acordo com o portal de cadastro mundial de startups chamado CBInsights, o valor de empresa somado apenas das startups unicórnios (cujo seu valuation seja maior que U\$1 bi) são de U\$1,38 tri.

STARTUP

The Complete List Of Unicorn Companies

TOTAL NUMBER OF UNICORN COMPANIES WORLDWIDE: 1,189

TOTAL CUMULATIVE VALUATION: ~\$3,859 billion

What is a unicorn company?

A unicorn company, or unicorn startup, is a private company with a valuation over \$1 billion. As of July 2022, there are over 1,100 unicorns around the world. Popular former unicorns include [Airbnb](#), [Facebook](#) and [Google](#). Variants include a decacorn, valued at over \$10 billion, and a hectocorn, valued at over \$100 billion. Download the full list today to see each company's valuation, investors, and more.

Fonte: <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies> - em set/2022

ALGUNS EXEMPLOS DE STARTUPS BRASILEIRAS QUE SE TORNARAM UNICÓRNIOS

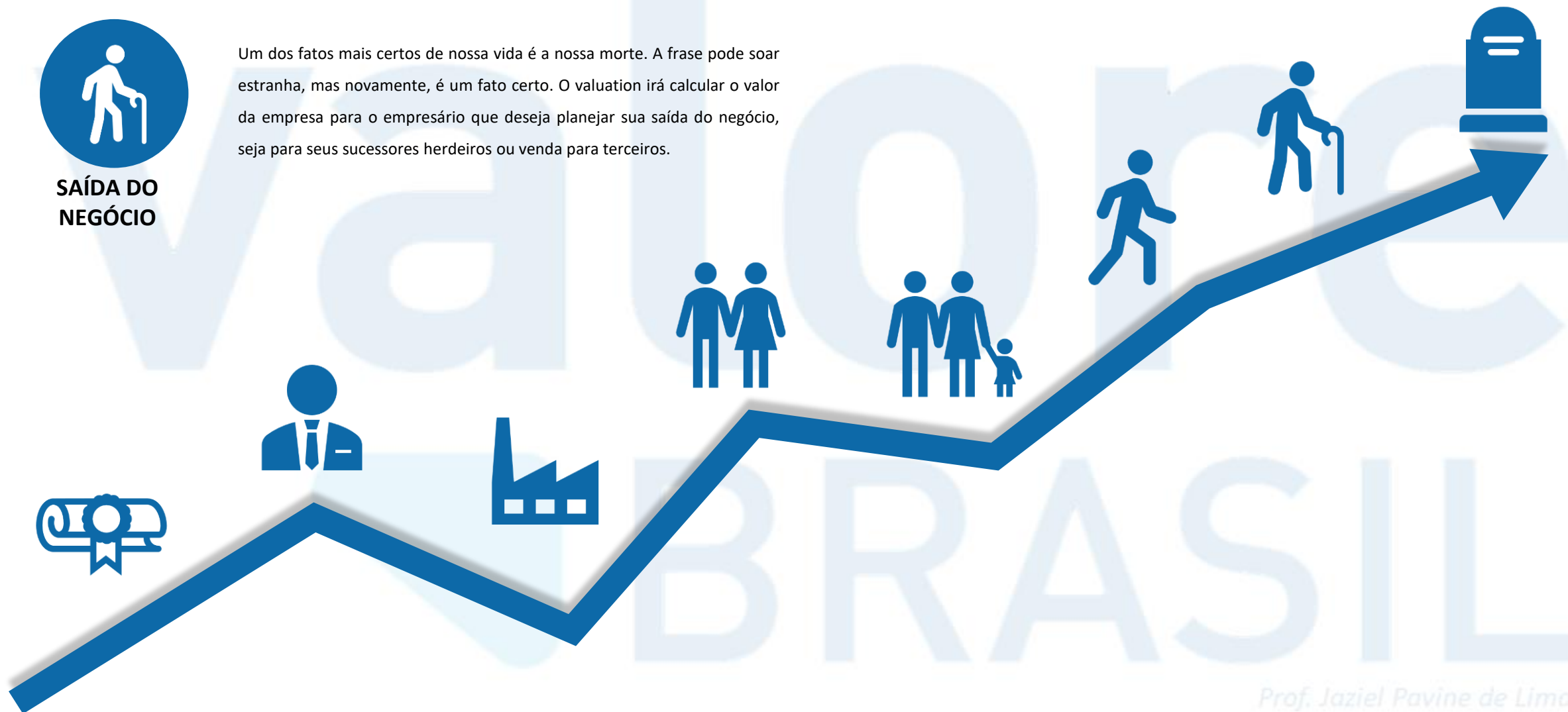


PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION



SAÍDA DO NEGÓCIO

Um dos fatos mais certos de nossa vida é a nossa morte. A frase pode soar estranha, mas novamente, é um fato certo. O valuation irá calcular o valor da empresa para o empresário que deseja planejar sua saída do negócio, seja para seus sucessores herdeiros ou venda para terceiros.



Prof. Jaziel Pavine de Lima

PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION



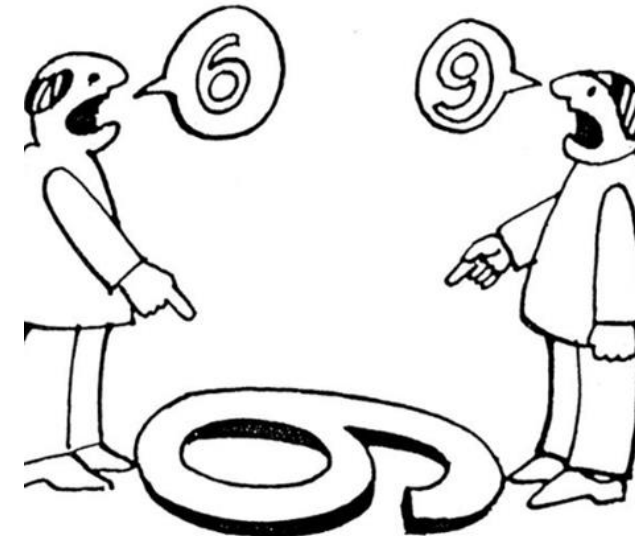
DISSOLUÇÃO SOCIETÁRIA

Uma das aplicações bastante comum do valuation é no processo de dissolução societária. Quando dois ou mais sócios chegam a conclusão de que a sociedade não faz mais sentido. Então precisam tomar uma decisão sobre a empresa, senão as estratégias do negócio, as vendas, a operação os funcionários não irão seguir e não irão gerar os mesmos resultados.

Tomar a decisão de terminar uma sociedade não é uma tarefa fácil, porém se não há outro caminho, adia-la somente irá aumentar o problema.

Segue abaixo algumas alternativas para um processo de dissolução societária:

- Venda das cotas para um ou mais dos sócios remanescentes;
- Venda das cotas para terceiro;
- Cisão da empresa, criando-se regras claras de atuação;
- Liquidação da empresa e divisão dos haveres.



PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION



DISSOLUÇÃO SOCIETÁRIA

Nós da Valore Brasil desenvolvemos uma metodologia muito eficaz e totalmente customizada, conforme a teoria disponível e, principalmente, a prática de mercado com mais de 1000 empresários sócios já atendidos. Abaixo compartilho as macro etapas da metodologia:



PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION

O VALUATION NÃO É A ÚNICA COISA A SABER EM UM PROCESSO DE DISSOLUÇÃO SOCIETÁRIA



**DISSOLUÇÃO
SOCIETÁRIA**

An illustration of an iceberg in a blue ocean. The tip of the iceberg is above the water line, while the much larger base is submerged. A white sailboat is on the water's surface. Dashed white lines connect the submerged part of the iceberg to four text boxes on the right. In the bottom right corner, there are silhouettes of several blue fish swimming.

QUAL O VALOR JUSTO? >> VALUATION

**SEPARAR É MESMO A SOLUÇÃO?
QUAIS MEUS DIREITOS E RESPONSABILIDADES?**

**COMO FICAM AS DÍVIDAS?
E QUANTO TEMPO AINDA VOU RESPONDER PELA
EMPRESA?**

**POSSO CONCORRER?
A EMPRESA TERÁ CAIXA PARA
PAGAR A SAÍDA DO SÓCIO?**

The logo for 'valore BRASIL' is located in the bottom right corner. It features the word 'valore' in a bold, lowercase, sans-serif font, with 'BRASIL' in a smaller, uppercase, sans-serif font below it. A small blue triangle is positioned to the left of the word 'BRASIL'.

PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION SAIBA MAIS SOBRE DISSOLUÇÃO SOCIETÁRIA

SITE



DISSOLUÇÃO SOCIETÁRIA



[Clique aqui e acesse
DISSOLUCAOSOCIETARIA.COM.BR](https://www.dissolucaosocietaria.com.br)



[Clique aqui e acesse
o vídeo em nosso canal](#)

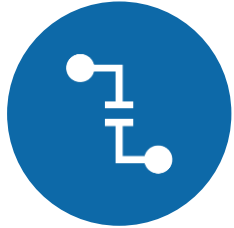


[Clique aqui e acesse
o vídeo em nosso canal](#)



[Clique aqui e acesse
o vídeo em nosso canal](#)

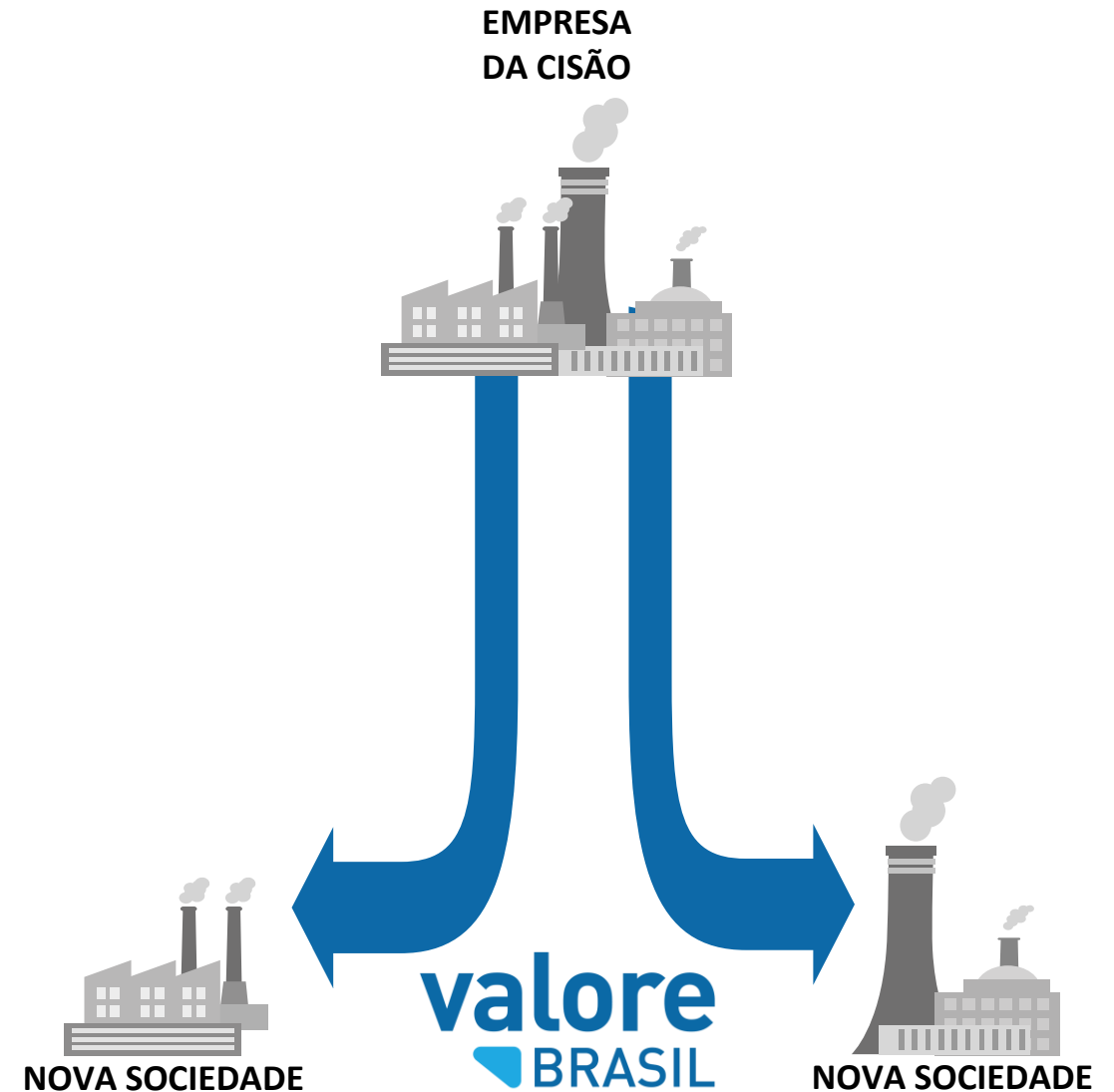
PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION



CISÃO DE EMPRESAS

Processo em que uma empresa transfere parcialmente suas cotas sociais para uma ou mais empresas, podendo ser nova ou existente. Essa operação seria oposta a fusão. Uma cisão pode ser utilizada para:

- Uma separação da empresa para a divisão entre sócios (conflito societário);
- Para uma venda parcial de um negócio (área geográfica, tipo de clientes, tipo de produtos, entre outros);
- Uma reestruturação estratégica da sociedade.



PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION

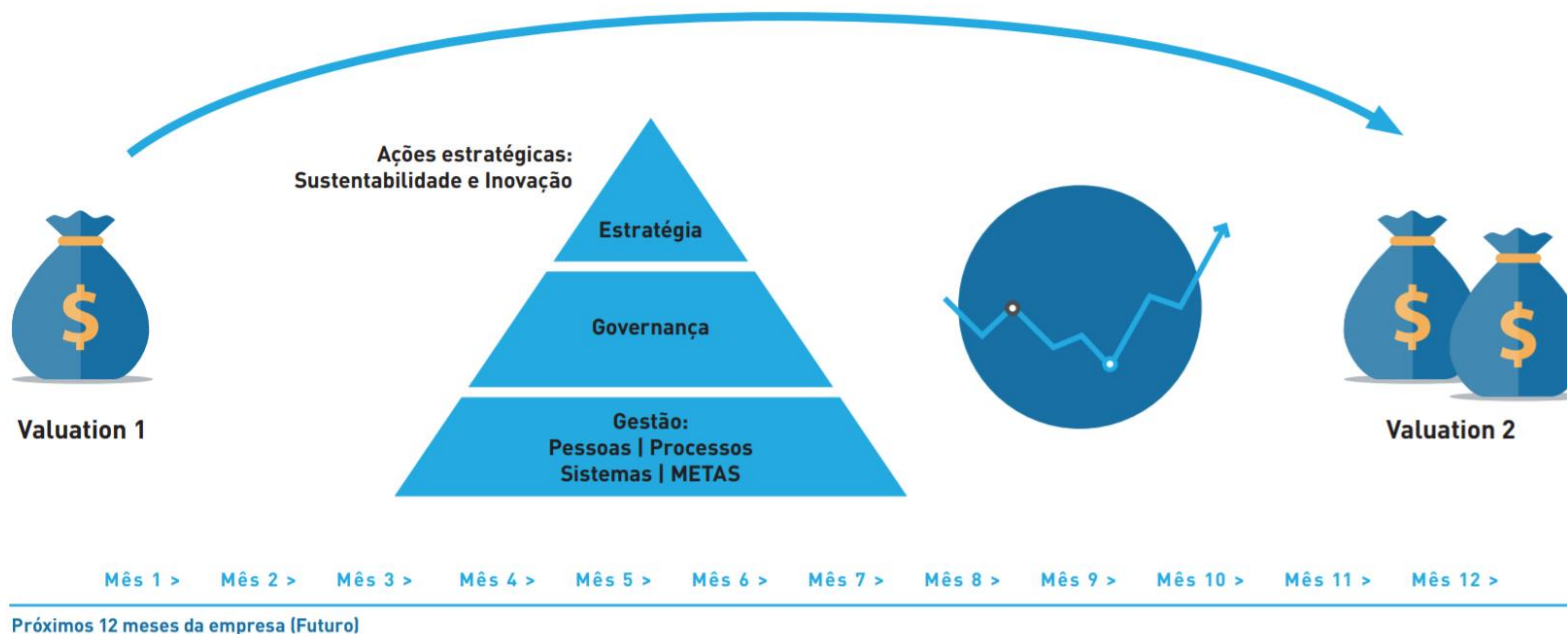


GESTÃO BASEADA EM VALOR

A Gestão Baseada em Valor é mais que um método, é uma filosofia implantada na empresa com estratégias e métodos que irão direcionar a empresa para gerar mais riqueza e caixa aumentando seu valor. Trataremos deste assunto com mais detalhe no capítulo 5.



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)





LAUDO PPA (PURCHASE PRICE ALLOCATION)

O Laudo PPA (Purchase Price Allocation) ou Alocação do Preço de Compra é um relatório necessário quando uma empresa (adquirente) faz aquisição de participação de uma outra empresa (adquirida), o objeto da aquisição são os ativos e os passivos que passam a ser controlados pelos seus respectivos valores justos, mensurados na data de aquisição. O ativo será calculado a um preço que reflita seu valor justo de mercado, podendo gerar assim um ÁGIO (se o valor do laudo PPA for maior que o valor da aquisição) ou um DESÁGIO (se o valor do laudo PPA for menor que o valor da aquisição).

O Sumário do Pronunciamento Técnico CPC 15 (Combinação de Negócios) estabelece princípios e exigências de como a empresa compradora (adquirente) deve:

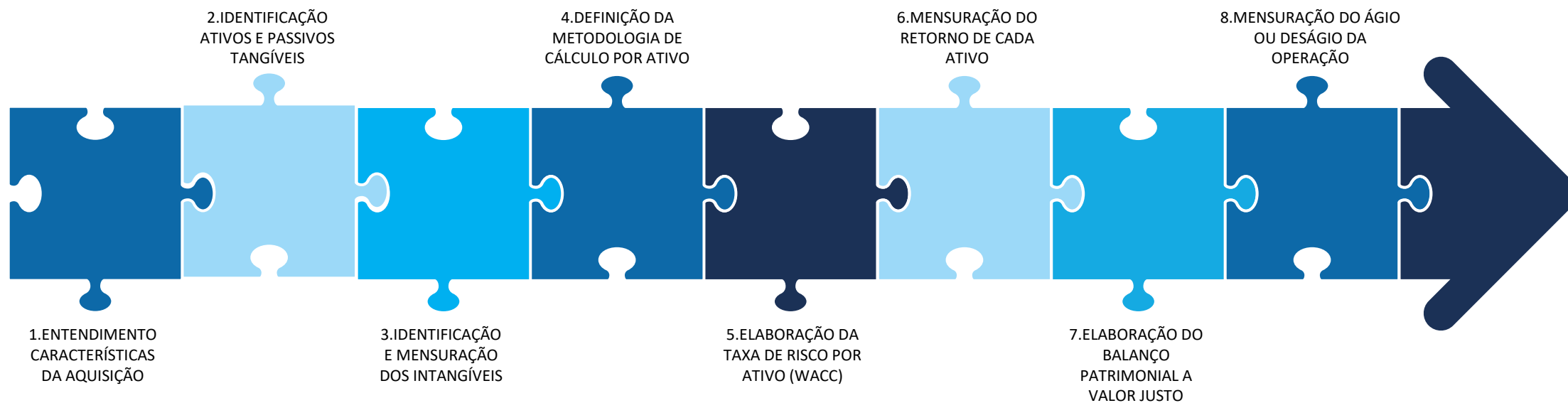
(a) reconhecer e mensurar, em suas demonstrações contábeis, os ativos identificáveis adquiridos, os passivos assumidos e alguma participação de não controladores na adquirida; (b) reconhecer e mensurar o ágio por rentabilidade futura (goodwill) da combinação de negócio ou um ganho proveniente de uma compra vantajosa; e (c) determinar as informações a serem divulgadas para capacitar os usuários das demonstrações contábeis na avaliação da natureza e dos efeitos econômicos e financeiros da combinação de negócios.

LAUDO PPA (PURCHASE PRICE ALLOCATION)



LAUDO PPA (PURCHASE PRICE ALLOCATION)

ETAPAS PARA ELABORAÇÃO DO LAUDO PPA



Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal

PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION



VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

A Recuperação Judicial é regulada pela Lei 11.101/2005, também conhecida como Lei da Falência e seu cerne está na tentativa de se manter o interesse social do negócio em detrimento dos interesses de credores e também de devedores. Esse ponto de partida é fundamental para quebrar alguns paradigmas, pois há quem acredite que a RJ ou a Falência podem servir para salvaguardar o devedor em detrimento dos credores. Isso não é verdade. Em casos de falência ou de Recuperação Judicial, credores e devedores abrirão mão de parte de seus direitos para que algo maior, que é o interesse social que um empreendimento gera na sociedade, seja mantido.

Quando uma empresa decide pedir uma recuperação judicial, ela precisa apresentar que o negócio é economicamente e financeiramente viável. O valuation irá projetar a empresa no futuro e verificar se os resultados esperados são suficientes para cumprir suas obrigações, cobrir seu risco e gerar riqueza.

EBOOK



Faça o DOWNLOAD:

<https://www.valorebrasil.com.br/wp-content/uploads/2020/06/ebook-7-questoes-sobre-RJ-v3.pdf>

PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO VALUATION



IPO

O processo de abertura inicial de capital que vem da sigla IPO (Initial Public Offering) é quando uma empresa que normalmente já está em um estágio de maturidade maior (em termos de estratégias, faturamento, gestão, governança corporativa, etc) e resolve abrir a possibilidade de compra de novas ações para o público em geral, sendo novas ações no caso de uma oferta primária e pode ser somente a venda das ações já existentes no caso de oferta secundária.

Dessa forma na oferta primária, a empresa privada passa a ser uma empresa pública de ações (empresa de capital aberto). O valuation é uma ferramenta que irá calcular o valor da empresa privada que será uma referência para a precificação inicial da ação para o pré IPO, daí em diante, o preço irá subir se houver mais demanda ou cair se houver baixa demanda. Seguem algumas empresas que fizeram IPO em 2020:

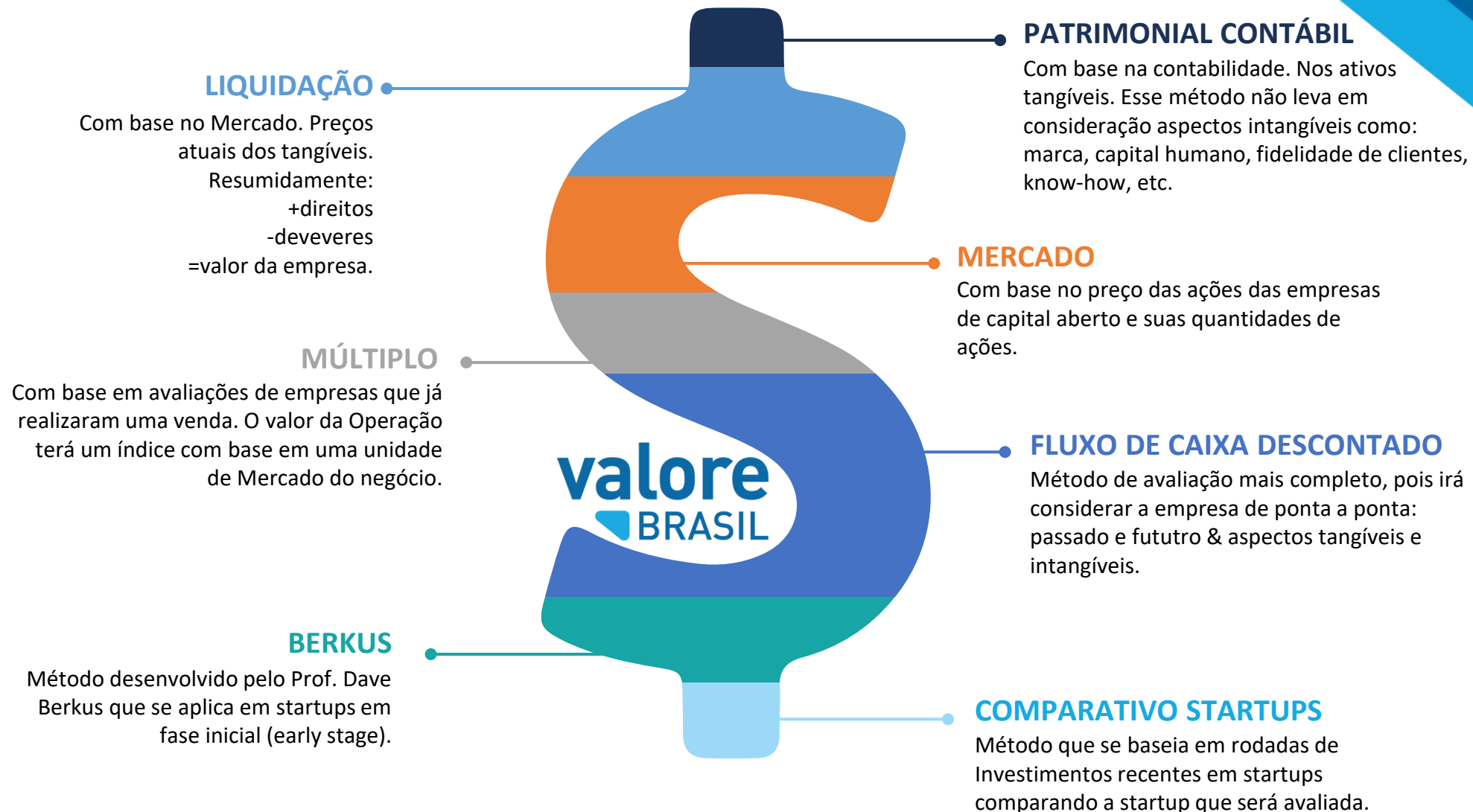




Capítulo 3

Os 7 principais métodos de avaliação de empresas

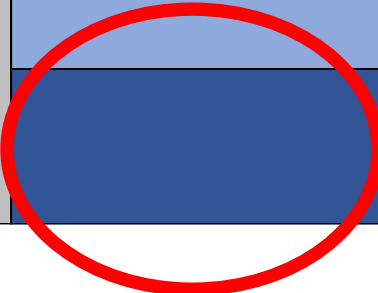
7 PRINCIPAIS MÉTODOS DE AVALIAÇÃO DE EMPRESAS



1. MÉTODO PATRIMONIAL CONTÁBIL

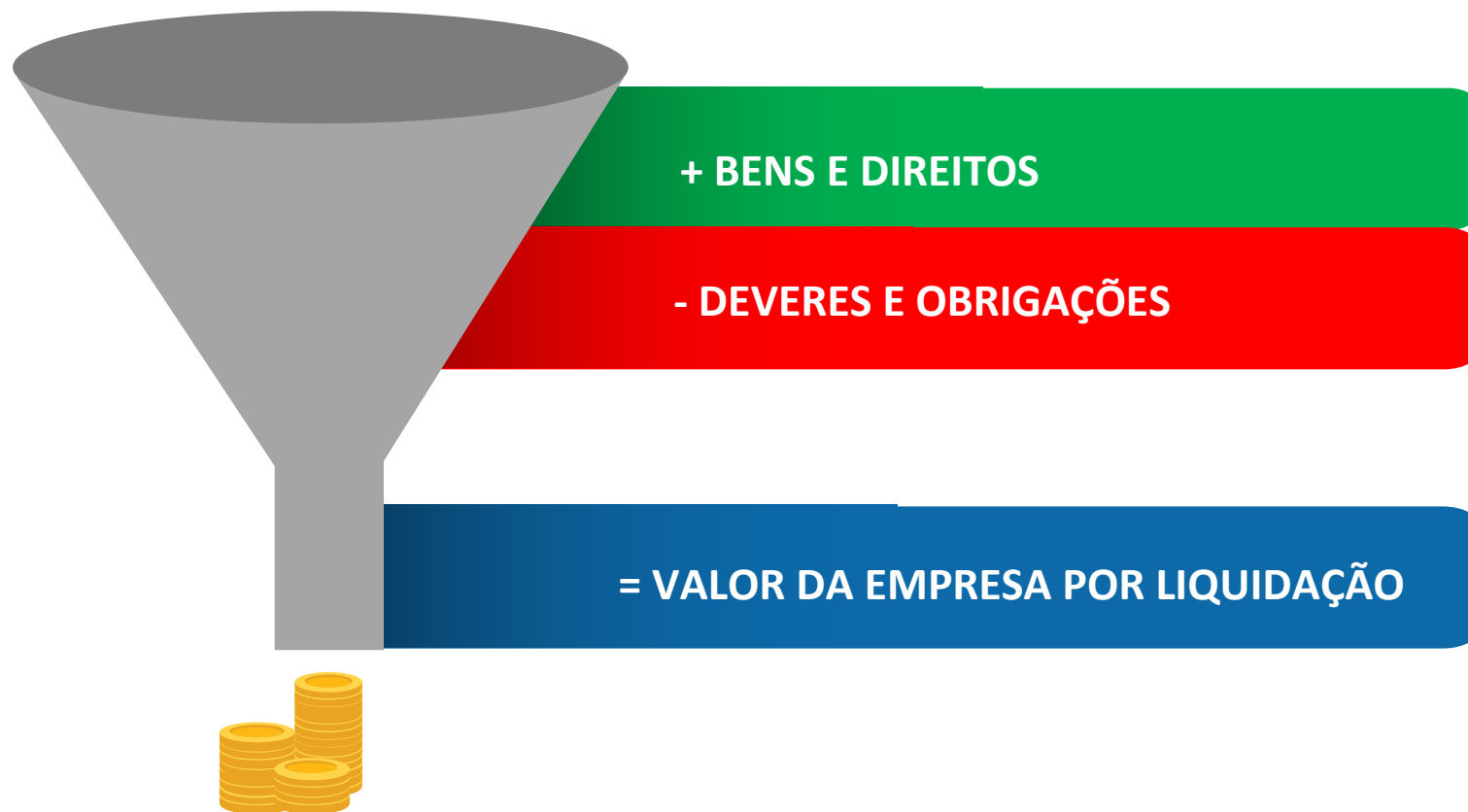
É a avaliação da empresa com base em suas demonstrações financeiras contábeis. É o valor do patrimônio líquido, ou seja, resultado líquido da soma de todo o ativo (circulante e não circulante) menos o passivo (circulante e não circulante). Esse método não leva em consideração o que não estiver no balanço patrimonial, como exemplo podemos citar: expertise da equipe de vendas, carteira de clientes, reputação, uma marca, etc. Outro ponto de atenção nesse método é que o valor patrimonial com base no balanço pode estar considerando bens totalmente depreciados e no mercado esses bens podem ter valor maior. Abaixo temos um balanço patrimonial com um círculo no valor da empresa:

	ATIVO	PASSIVO	
ATIVO CIRCULANTE			PASSIVO CIRCULANTE
ATIVO NÃO CIRCULANTE			PASSIVO NÃO CIRCULANTE
			PATRIMÔNIO LÍQUIDO

A diagrama mostra um balanço patrimonial dividido em duas colunas: ATIVO e PASSIVO. A coluna ATIVO é subdividida em ATIVO CIRCULANTE (parte superior, cinza claro) e ATIVO NÃO CIRCULANTE (parte inferior, cinza escuro). A coluna PASSIVO é subdividida em PASSIVO CIRCULANTE (parte superior, azul claro), PASSIVO NÃO CIRCULANTE (parte inferior, azul médio) e PATRIMÔNIO LÍQUIDO (parte inferior, azul escuro). Um círculo vermelho é desenhado ao redor da seção de PATRIMÔNIO LÍQUIDO, indicando que este valor representa o valor da empresa.

2.MÉTODO POR LIQUIDAÇÃO

Como o nome mesmo diz, esse método simula uma liquidação da empresa, somando-se todos os bens e direitos e subtraindo as obrigações e deveres, tudo a valor de liquidação no mercado.



AVALIAÇÃO GRATUITA PELO MÉTODO PATRIMONIAL E POR LIQUIDAÇÃO

Nós da Valore Brasil desenvolvemos uma aplicação para fazer uma avaliação pelo método patrimonial e por liquidação, acesse o link abaixo e preencha as informações:



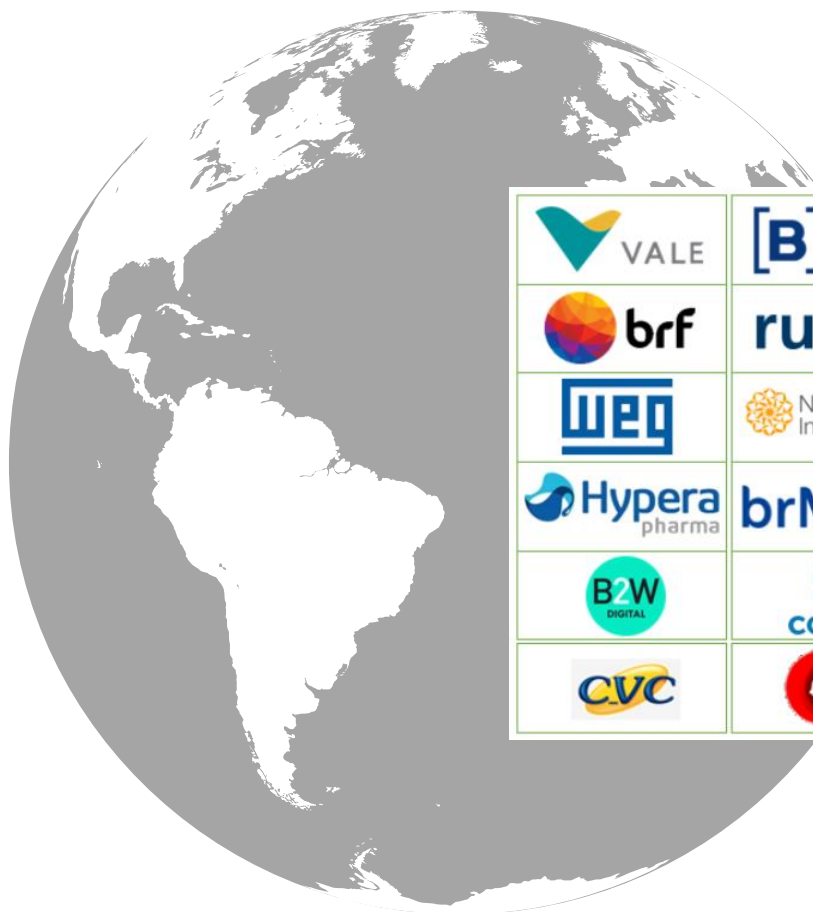
The image shows a laptop screen displaying a website for a free company valuation tool. The website is split into two main sections. The left section has a white background and contains the following text: 'Faça **grátis** uma avaliação de sua empresa pelo método de liquidação', 'Nossa avaliação pelo método de liquidação irá calcular o valor da empresa de acordo com seus imobilizados, bens e direitos, já considerando também seus deveres (contas à pagar e dívidas).', an icon of a gift box, and 'Somos uma consultoria séria com mais de 200 avaliações já realizadas e 4 unidades de negócio físicas. Seus dados são confidenciais e serão mantidos em absoluto sigilo. Se tiver dúvida, não hesite em entrar em contato conosco pelo chat, 0800, Whatsapp ou fazendo-nos uma visita.' The right section has a blue background and contains the following text: 'Faça sua **avaliação gratuita**', 'Nome*', 'Email*', 'Cargo*', 'Qual é sua necessidade com a avaliação?*', 'Estágio Atual da Empresa?*', and 'Você é corretor de empresas ou intermediário?'. Each text label is followed by a corresponding input field (text box or dropdown menu).

[Clique aqui e acesse a avaliação Patrimonial e por liquidação](#)

3. MÉTODO DE MERCADO

MÉTODO DE MERCADO

O método de avaliação de empresa de mercado é aplicado para empresas de capital aberto. O cálculo é feito com base no valor da cotação da empresa a ser avaliada vezes o número de ações da empresa. Esse método é rápido e objetivo. Exemplo de empresas listadas na B3 (b3.com.br):



4. MÉTODO POR MÚLTIPLOS

É o método de avaliação de empresas que se baseia em valor de operações de compra e venda de empresas já realizadas por segmentos de mercado. Aplica-se principalmente um fator de referência em métricas financeiras comparáveis como: receita, EBITDA, preço da ação etc.

Esse método tem dois principais pré requisitos: existência de transações realizadas recentes e empresas comparáveis (características semelhantes, como minimamente segmento, porte, localização, etc).



Alguns Modelos de Comparação:

Valor da Empresa / EBITDA

Valor da Empresa / Receitas

Valor de Empresa / Lucro Líquido

Modelos Comparativos (indicadores setoriais):

R\$/MW no setor de energia,

R\$/m² no setor imobiliário,

R\$/ton. no setor sucroenergético,

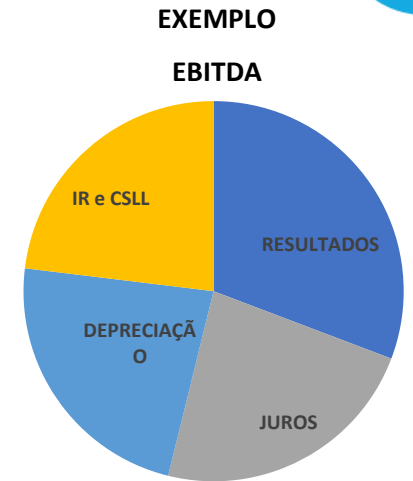
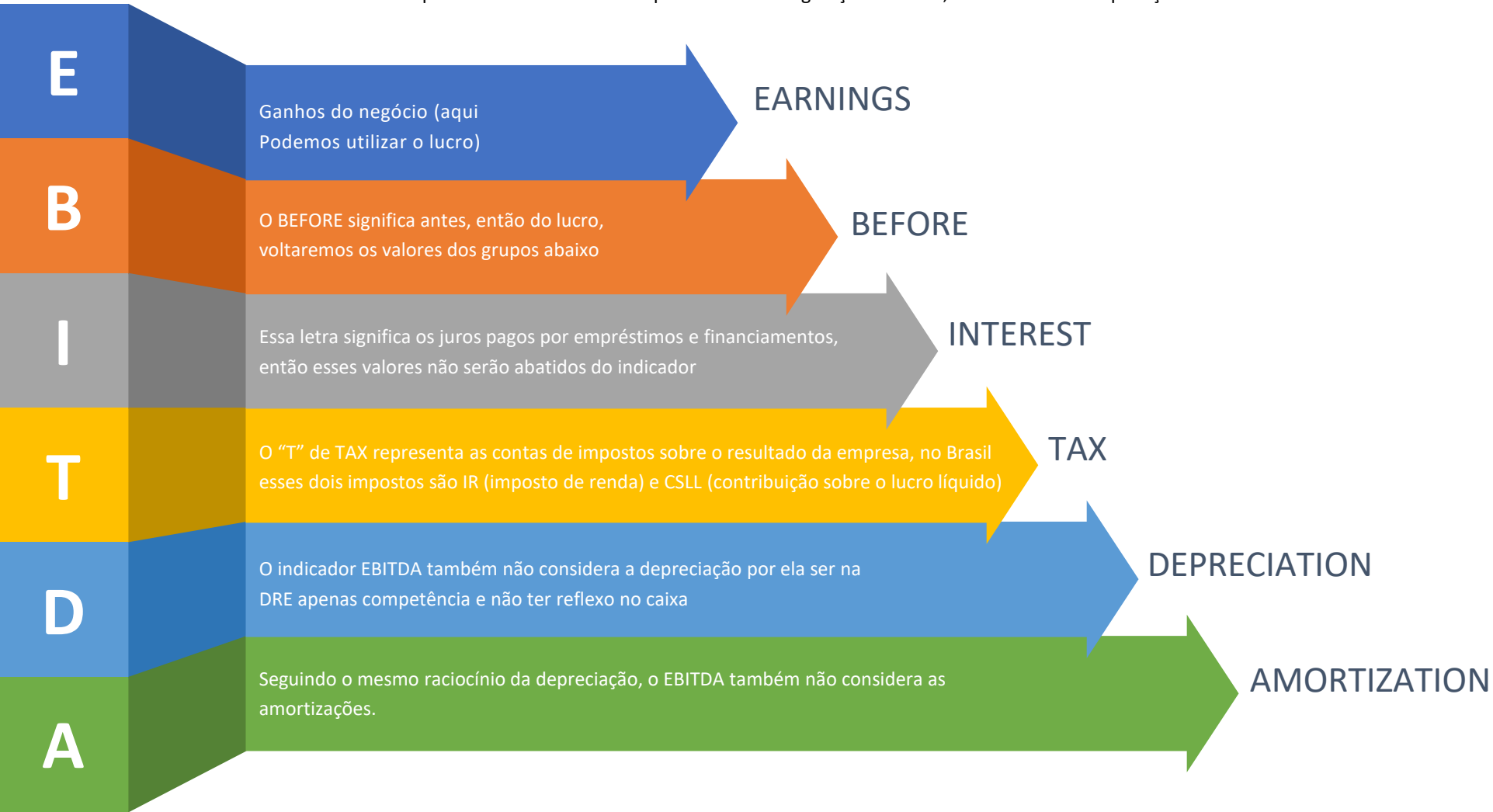


 **YouTube** [Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)

O EBITDA é um indicador financeiro amplamente utilizado para mostrar a capacidade de geração de Caixa de uma empresa como se ela não tivesse dívidas e antes de pagar os impostos sobre a renda (no Brasil IR e CSLL).

Suas principais vantagens são: padronizar um indicador de resultado independente da legislação de imposto sobre renda vigente; torna as empresas comparáveis, independente de suas dívidas e por ele analisar a geração de Caixa, não considera a depreciação.

CONCEITO EBITDA



**CONCEITO
E EXEMPLO
EBITDA**

valore BRASIL Demonstração de Resultados	Sinal	Lucro Líquido	EBITDA
Receita Operacional Bruta (Vendas)	+	✓	✓
Impostos Sobre Receita	-	✓	✓
Custos Totais (Serviços Prestados, Materiais, Insumos, Pessoal, Outros)	-	✓	✓
Despesas Totais (Operacionais, Comerciais, Adm., Pessoal, Outras)	-	✓	✓
Custos e/ou Despesas com Depreciação ou Amortização	-	✓	✗
Receitas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	+	✓	✗
Despesas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	-	✓	✗
Imposto de Renda e CSLL	-	✓	✗
Lucro / Prejuízo Líquido		+ / -	
EBITDA			+ / -

Demonstração de Resultados Exemplo	Sinal	Exemplo LL	Exemplo EBITDA
Receita Operacional Bruta (Vendas)	+	R\$ 1.000.000	R\$ 1.000.000
Impostos Sobre Receita	-	-R\$ 100.000	-R\$ 100.000
Custos Totais (Serviços Prestados, Materiais, Insumos, Pessoal, Outros)	-	-R\$ 400.000	-R\$ 400.000
Despesas Totais (Operacionais, Comerciais, Adm., Pessoal, Outras)	-	-R\$ 200.000	-R\$ 200.000
Custos e/ou Despesas com Depreciação ou Amortização	-	-R\$ 50.000	
Receitas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	+	R\$ 10.000	
Despesas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	-	-R\$ 50.000	
Imposto de Renda e CSLL (34%)	-	-R\$ 71.400	
Resultado		138.600	300.000
		13,86%	30,00%

EBITDA PONTOS DE ATENÇÃO!



ATENÇÃO!!!
O EBITDA É UM INDICADOR MUITO UTILIZADO, MAS COMO O NOME MESMO DIZ, ELE NÃO LEVA EM CONSIDERAÇÃO OS JUROS, IMPOSTOS E DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO.

ENTÃO O EBITDA NÃO REFLETE O RESULTADO DE SOBRA REAL DE UMA EMPRESA.



5.MÉTODO BERKUS®

O valuation pelo método Berkus® respondeu uma demanda para startups em estágio inicial (early stage), onde a previsão do que poderá acontecer no futuro é extremamente incerta. O método foi criado por Dave Berkus em meados dos anos 90.

O método considera o valor da empresa com base nos elementos críticos de uma startup em fase inicial e pode ser adotado para qualquer tipo de startup.

Esse método irá atribuir um valor, dentro de uma faixa entre US\$0 e US\$2 milhões, conforme o estágio da startup, os grupos que serão avaliados são:

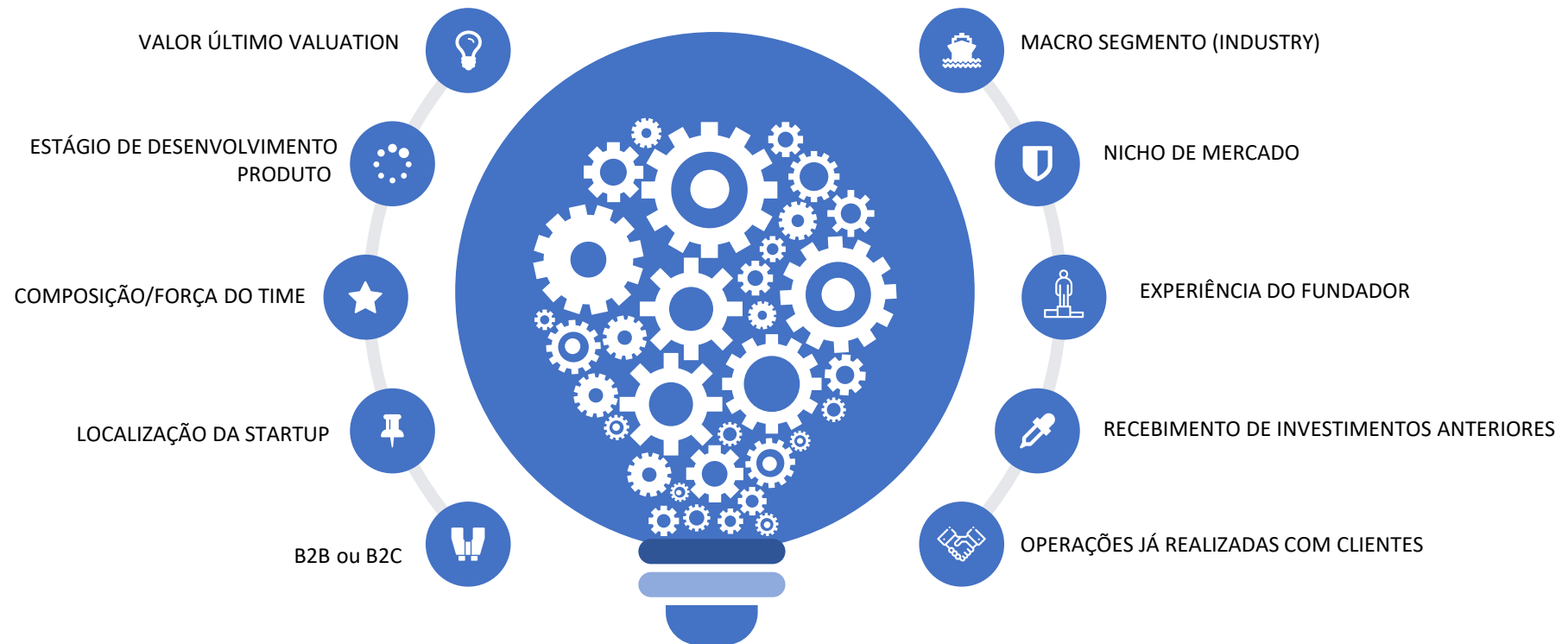
1. Ideia (valor básico, risco do produto)
2. Protótipo (risco de tecnologia)
3. Equipe de Gestão (reduzindo o risco de execução)
4. Relações estratégicas (redução do risco de mercado e risco competitivo)
5. Lançamento ou venda de produtos (reduzindo risco financeiro ou de produção)



5. MÉTODO BERKUS

6.COMPARATIVO STARTUPS

O valuation comparativo de mercado para startups faz a valoração da empresa com base em fatos de investimentos históricos no mercado com características semelhantes a startup que está sendo avaliada, ou seja, considerando o grau de complexidade em investir em uma startup, os investidores que estão dispostos a fazer o investimento analisam o momento do mercado, semelhança de equipe, semelhança de tecnologia, etc com base em outros investimentos já realizados. Seguem alguns dos principais pontos de comparação:



Seguem ETAPAS para apoio na elaboração do métodos comparativo de STARTUPS:

**4.FAZER AJUSTES DE VALOR (DESCONTOS OU ACRÉSCIMOS) CONFORME
CARACTERÍSTICAS DISCREPANTES**

**1.CRIAR LISTA DE CARACTERÍSTICAS DA STARTUP A
SER AVALIADA**



**3.COMPARAR O PERFIL DA STARTUP A SER AVALIADA
COM A STARTUP ENCONTRADA**

**2.PESQUISAR STARTUPS SEMELHANTES QUE TENHAM
RECEBIDO APORTE DE CAPITAL**

7.FLUXO DE CAIXA DESCONTADO

O Fluxo de Caixa Descontado é o método de avaliação mais completo e utilizado, pois sua composição irá contemplar o maior número de variáveis possíveis que irão influenciar na avaliação. O método vem da sigla FOCF (do inglês, Free Operating Cash Flow). A essência deste método está na análise da capacidade de geração futura de caixa da empresa com base em seu futuro (pressupostos), suas informações históricas (fatos relevantes), seus lucros futuros, necessidade de investimentos em ativos + capital de giro e o risco exigido do negócio (custo de oportunidade). As principais características deste método são:

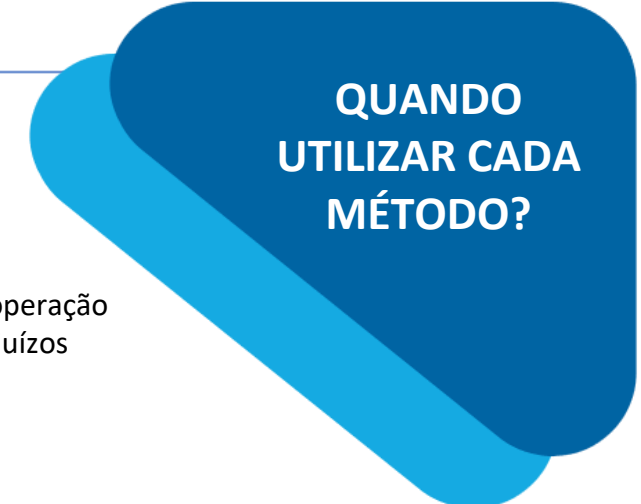
- A avaliação é processada com base nos fluxos de caixa de natureza operacional;
- As projeções dos fluxos são baseadas em período explícito (onde considera os anos que o crescimento das receitas são expressivos) e período de perpetuidade (que seria o período de crescimento orgânico [+infinito]);
- O risco é incorporado na avaliação econômica de investimento considerando uma Taxa de Desconto;
- O valor presente do ativo está baseado na taxa de desconto apropriada à remunerar os proprietários de capital (terceiros e acionistas).

O Fluxo de Caixa descontado será detalhado no próximo capítulo.

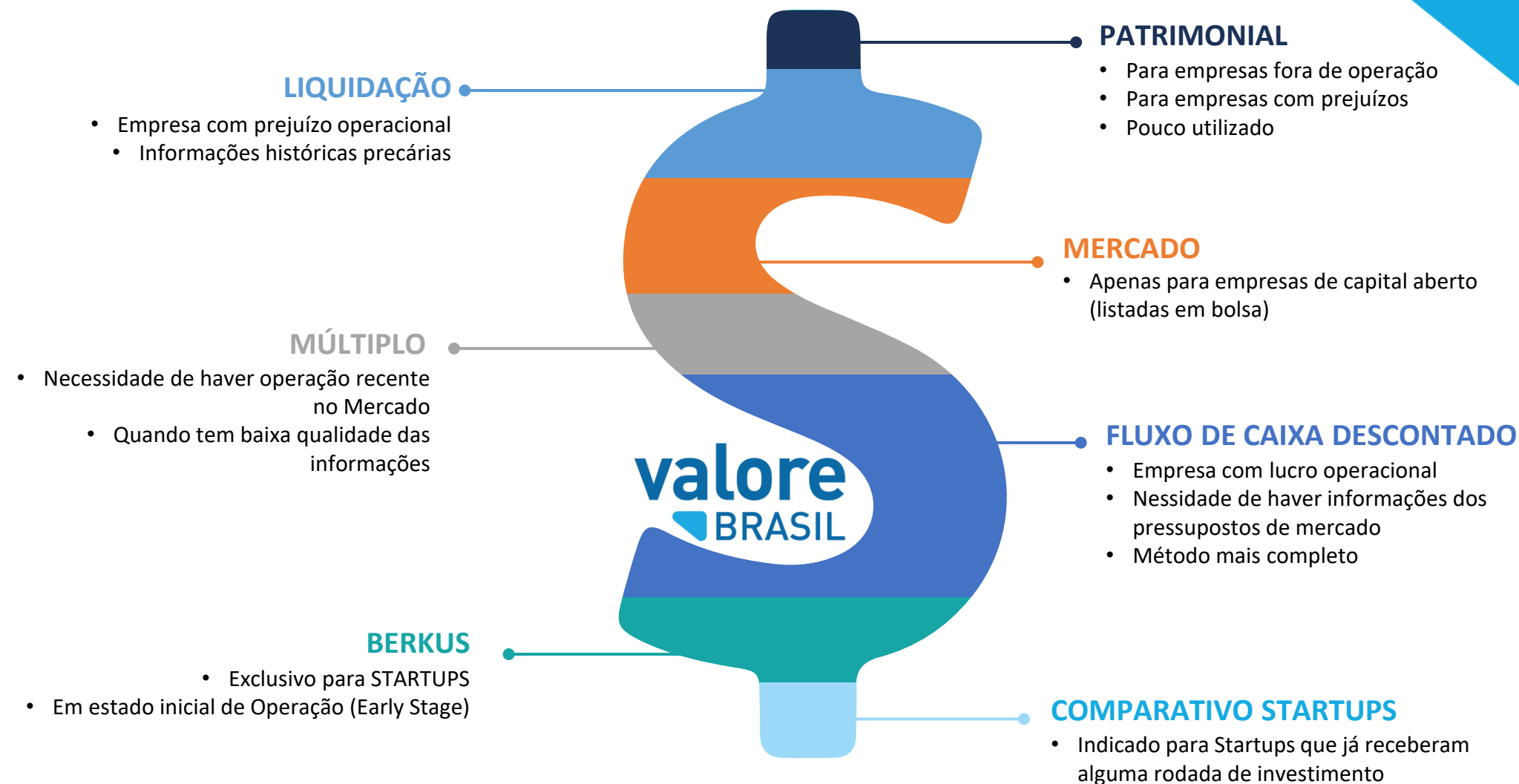
7. FLUXO DE CAIXA DESCONTADO



QUANDO UTILIZAR CADA MÉTODO DE AVALIAÇÃO, CONFORME A SITUAÇÃO ATUAL DA EMPRESA



QUANDO
UTILIZAR CADA
MÉTODO?



QUANDO UTILIZAR CADA MÉTODO DE AVALIAÇÃO, CONFORME O TIPO DO ATIVO

QUANDO
UTILIZAR CADA
MÉTODO?

valore Ativos BRASIL	Tipo do Ativo	Métodos de Avaliação								
		Fluxo de Caixa Descontado	Patrimonial (contábil)	Liquidação (Custo de Reposição)	Mercado (companhias abertas)	Mercado Múltiplos Comparativo	Royalty Relief	Excess Earnings	Berkus®	Comparativo Startups
Empresas com Lucro Operacional	Negócio	✓✓✓	✓	✓	✗	✓✓✓	✓	✓	✗	✗
Empresas com Prejuízo Operacional	Negócio	✗	✓	✓✓✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Empresas de Capital Aberto	Negócio	✓✓✓	✓	✓	✓✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✗	✗
Startups Early Stage	Negócio	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓✓✓	✓✓
Startups à partir de Seria A	Negócio	✓✓✓	✗	✗	✗	✓✓✓	✓	✓	✗	✓✓✓
Bens Móveis	Tangível	✓	✓	✓✓✓	✗	✓✓✓	✗	✗	✗	✗
Bens Imóveis	Tangível	✓	✓	✓✓	✗	✓✓✓	✗	✗	✗	✗
Instrumentos Financeiros	Tangível	✓✓✓	✓	✗	✗	✓✓✓	✗	✗	✗	✗
Ativos Biológicos	Tangível	✓✓✓	✓	✓✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗
Carteira de Clientes	Intangível	✓✓✓	✗	✓	✗	✗	✓	✓✓✓	✗	✗
Marca	Intangível	✓✓	✗	✗	✗	✓✓✓	✓✓✓	✗	✗	✗
Domínio de Internet	Intangível	✓	✗	✓	✗	✓✓✓	✓✓✓	✗	✗	✗
Obras de Arte, pinturas, fotos, peças, etc	Intangível	✗	✗	✗	✗	✓✓✓	✓✓✓	✗	✗	✗
Licença, Royalty, franquia (dir. de exploração)	Intangível	✓✓✓	✗	✓	✗	✓✓✓	✓✓✓	✗	✗	✗
Software, Banco de Dados, etc	Intangível	✓✓✓	✓	✓✓	✗	✗	✓✓✓	✓✓	✗	✗

Legenda:

Não indicado

✗

Pode ser Cabível

✓

Pouco Indicado

✓✓

Mais indicado

✓✓✓

CONCEITO ATIVO INTANGÍVEL

Um ativo intangível é um ativo não-monetário sem substância física que decorre de direitos contratuais ou outros direitos legais e é reconhecido separadamente do goodwill se o seu valor justo for fielmente mensurável.

A definição de ativo intangível determina que ele necessita ser claramente diferenciado do goodwill e que seja controlado pela empresa objeto da análise. Uma empresa controla um ativo se esta tiver condições de obter os benefícios econômicos futuros que são gerados por este ativo, ou de recurso subjacente, e puder restringir o acesso de outras entidades a esses benefícios. A capacidade de uma empresa de controlar os benefícios econômicos futuros de um ativo intangível normalmente é proveniente de direitos legais que sejam executáveis em um tribunal. Entretanto, na ausência de direitos legais, é mais difícil demonstrar controle. Não obstante, a executabilidade legal de um direito não é uma condição sine qua non para o controle, já que uma empresa pode estar apta a controlar os benefícios econômicos futuros correspondentes de alguma outra forma.

Ativos intangíveis que satisfazem o critério de reconhecimento são mensurados pelos seus valores justos na data da aquisição. Valor justo é o montante pelo qual esse ativo poderia ser trocado entre partes informadas, independentes e dispostas a realizar uma transação.

Fonte: www.cpc.org.br

CONCEITO ROYALTY RELIEF

O “Royalty Relief” (também chamado de Relief from Royalty) é um método de avaliação de ativos intangíveis que considera o valor baseando-se na capacidade de geração de caixa que a posse do ativo pode trazer para uma empresa. É como se a empresa se beneficiasse e se remunerasse pelo ativo intangível através de permitir que um terceiro utilize o ativo intangível mediante um pagamento de Royalty. É comumente utilizado para avaliação de ativos intangíveis, como a marca, licença e base de dados. O Valor Presente Líquido (VPL) de todos os royalties previstos para os próximos anos será o valor da marca. Os principais benefícios desse método são:

- Está alinhado com a ISO10668 e com a International Valuation Standards Authority para valor justo de marca;
- Reconhecimento pelas principais autoridades pois o cálculo se baseia em referência de transações de mercado já realizadas;
- Possibilita o cálculo com informações públicas.



*Clique aqui e acesse
o vídeo em nosso canal*



CONCEITO EXCESS EARNING

O método Excess Earning (ganhos excedentes) é um método utilizado para avaliação de ativos intangíveis. Ele é calculado com base nos ganhos futuros que o ativo pode trazer, considerando dois grupos: valor dos ativos tangíveis mais valor do ágio da empresa.

Esse método, às vezes conhecido como "método de fórmula", é um híbrido que combina abordagens de custo e renda.

De acordo com o método dos ganhos excedentes, o valor de mercado dos ativos tangíveis líquidos é multiplicado por uma taxa de retorno apropriada a esses ativos para calcular os ganhos atribuíveis aos ativos tangíveis. Em seguida, esse valor é deduzido do total de ganhos para calcular um valor atribuível aos ativos intangíveis. Em seguida, esses ganhos "intangíveis" são divididos por uma taxa de capitalização de intangíveis para calcular um valor estimado para os intangíveis.



Capítulo 4

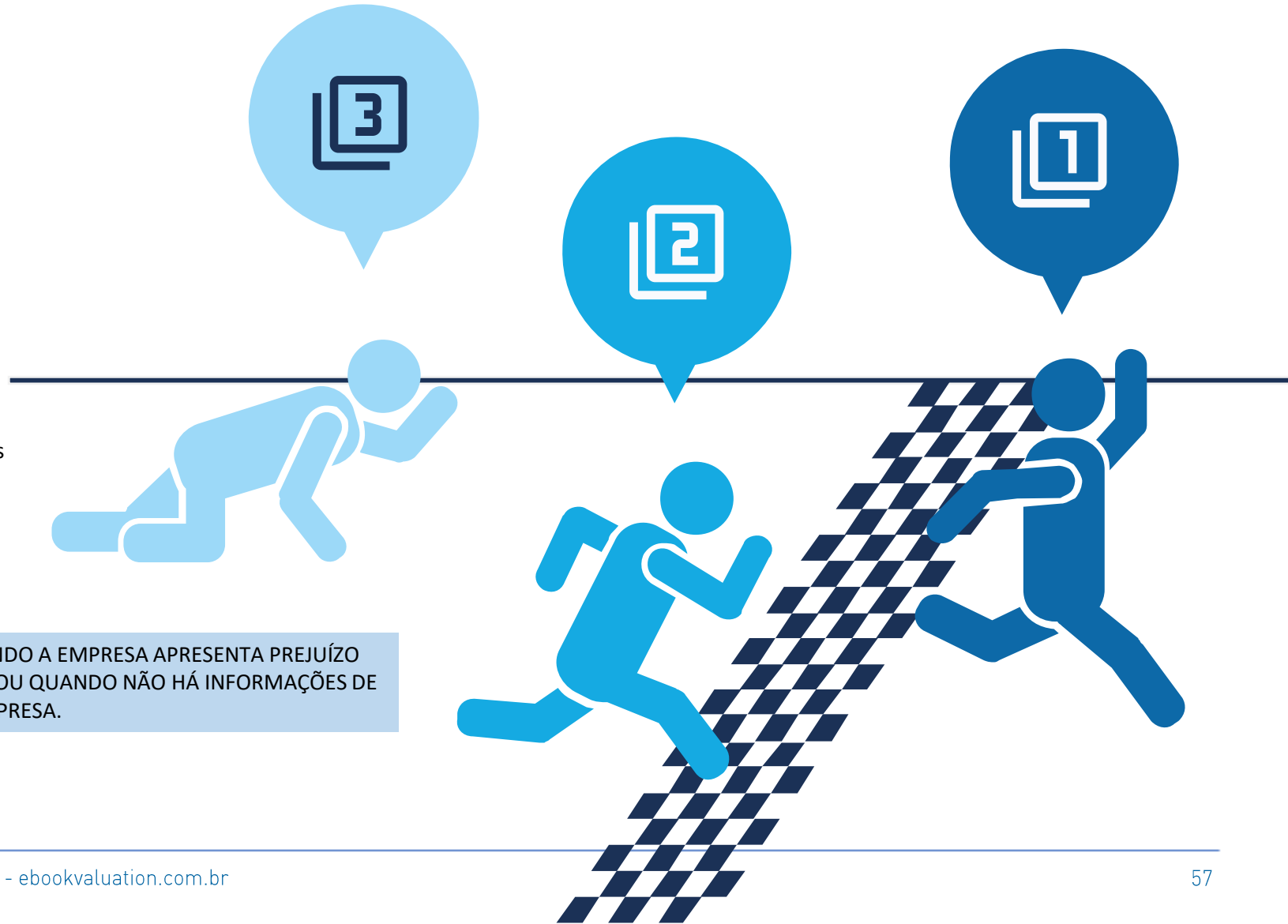
O método de avaliação mais utilizado

Fluxo de Caixa Descontado

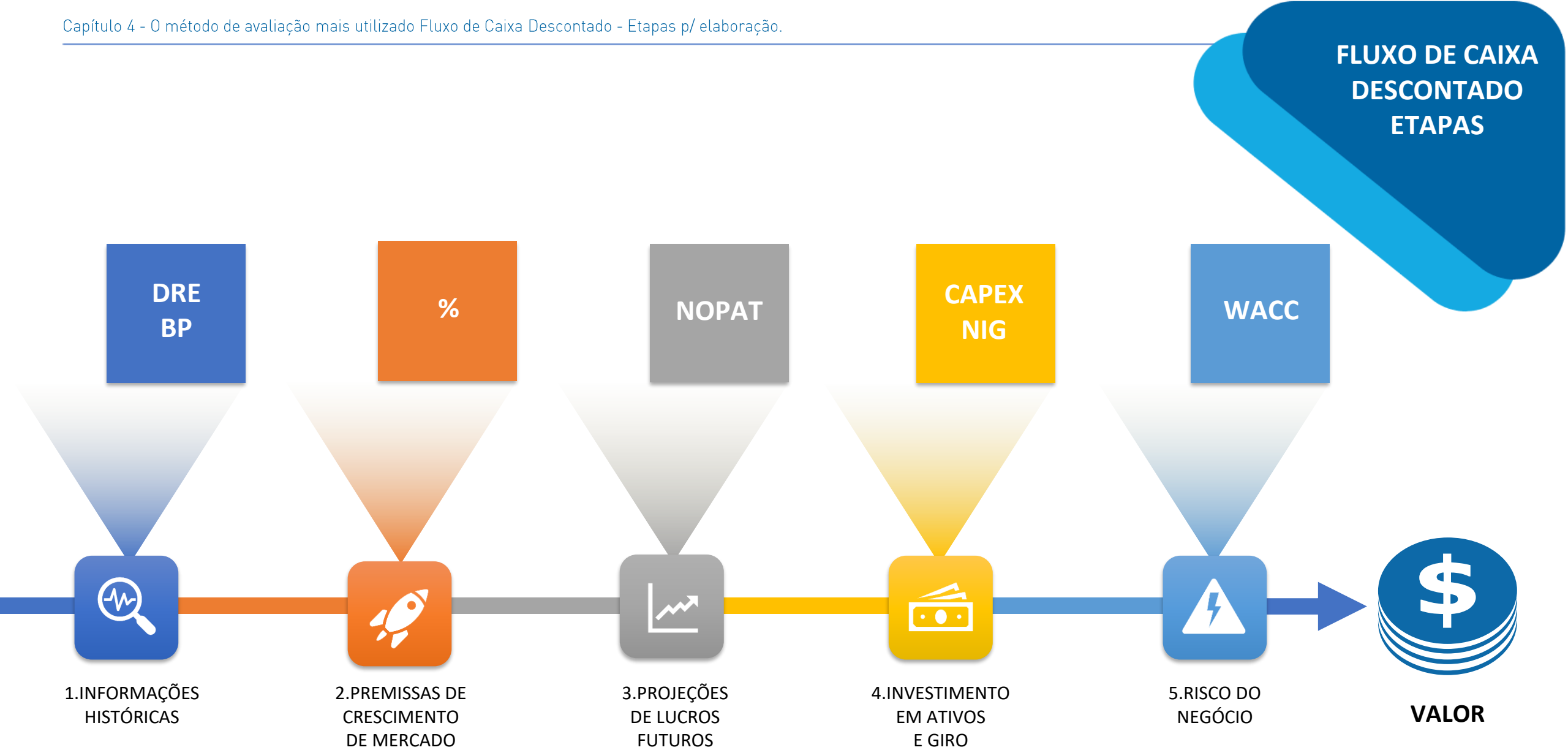
Etapas para elaboração

POR QUE O MÉTODO FLUXO DE CAIXA DESCONTADO É O MAIS INDICADO?

- Considera os ativos tangíveis e intangíveis
- Considera o valor da marca
- Considera o futuro do mercado
- Considera o capital intelectual
- Analisa as informações financeiras históricas
- Considera a conjuntura econômica
- Considera o risco do negócio
- Considera os clientes e fornecedores
- Considera a necessidade de reinvestimento em ativos
- Considera a necessidade de reinvestimento em giro



PORÉM O FLUXO DE CAIXA DESCONTADO NÃO É INDICADO QUANDO A EMPRESA APRESENTA PREJUÍZO OPERACIONAL, QUANDO AS INFORMAÇÕES NÃO SÃO CONFIÁVEIS OU QUANDO NÃO HÁ INFORMAÇÕES DE PREMISSAS DO MERCADO DA EMPRESA.



INFORMAÇÕES HISTÓRICAS

O Fluxo de Caixa descontado é um método que tem como um dos principais pilares dar segurança de que o cálculo será neutro, por isso ele irá considerar referências históricas para aplicar nas projeções, mesmo que os pressupostos possam mudar essa direção depois. Assim sendo, o método irá exigir informações históricas do negócio para apoiar no entendimento e performance dos resultados. Os principais dados históricos são:

- Demonstrações financeiras;
- Matriz e filiais;
- Regime de tributação;
- Confiança nas informações contábeis;
- Certificações;
- Órgão de regulamentação/Entidades de classe, etc;
- Principais clientes e fornecedores;
- Planejamento Estratégico.

DRE
BP



PREMISSAS DE CRESCIMENTO DE MERCADO

O Valuation pelo método do fluxo de caixa descontado irá projetar a empresa no futuro, por isso as premissas de crescimento são um dos grupos mais importantes para a elaboração do cálculo, pois elas irão balizar o quanto a empresa avaliada irá crescer no período explícito.

Nesta etapa é fundamental entender na essência os setores que influenciam diretamente na cadeia do negócio, principalmente nas vendas (clientes) e na operação (fornecedores). Seguem alguns exemplos de pressupostos que podem influenciar na avaliação:

>Indicadores Setoriais

Alimentos

Saúde

Educação

Agronegócio

Segurança

Beleza

Tecnologia

entre outros

>Preço das fontes de energia: petróleo, elétrica, gás, etc

>Taxa de Juros da Economia

>Taxa de Inflação

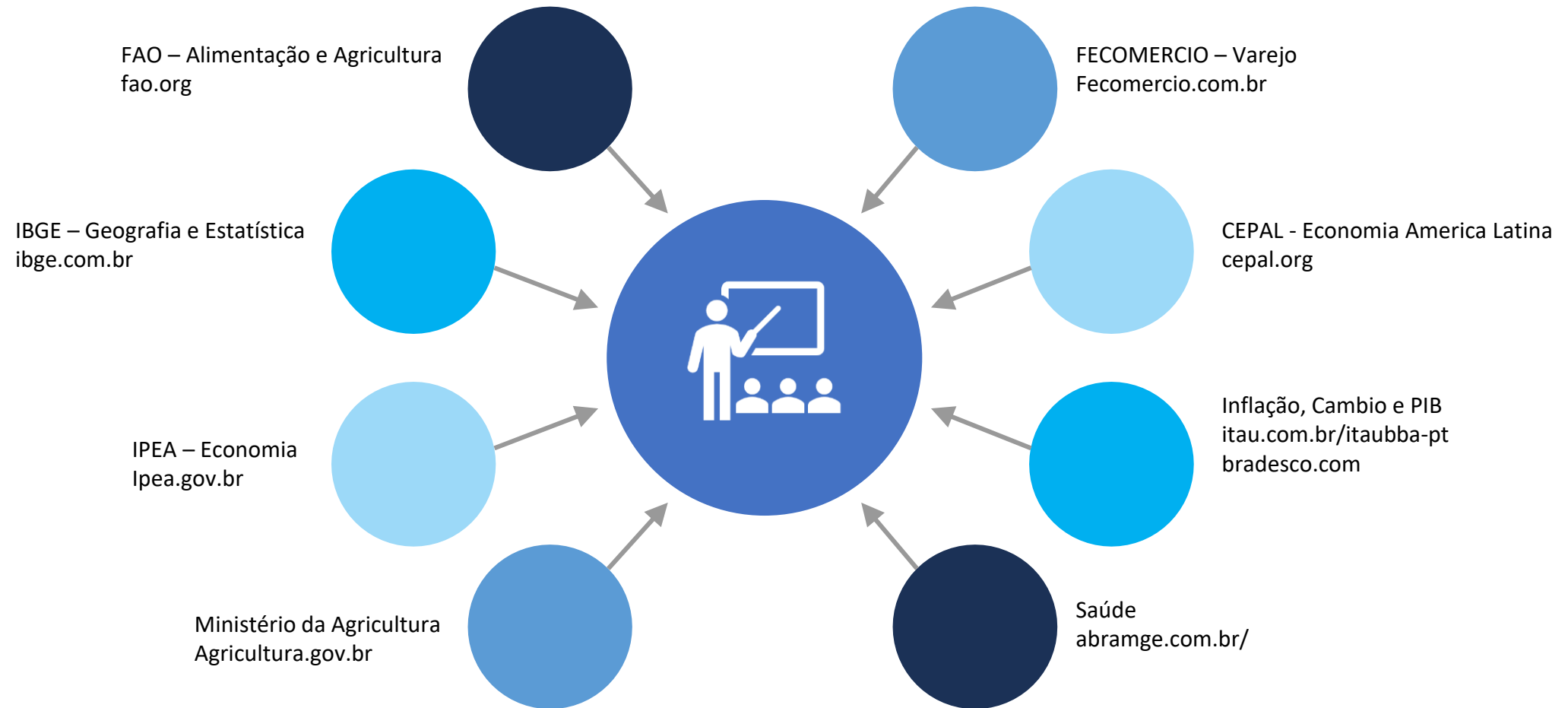
>Taxa de Câmbio

>Evolução do PIB



%

PREMISSAS DE CRESCIMENTO DE MERCADO EXEMPLOS DE FONTES



PROJEÇÕES DE LUCROS FUTUROS

Um dos principais fatores que irá influenciar no método é o LUCRO FUTURO, pois ele irá projetar o resultado da empresa no futuro.

O Lucro Futuro será projetado conforme um período de crescimento, acima da média de mercado, que seja possível de ser quantificado ano a ano.

O Lucro Operacional projetado é o indicador chamado NOPAT (detalhado na próxima página).

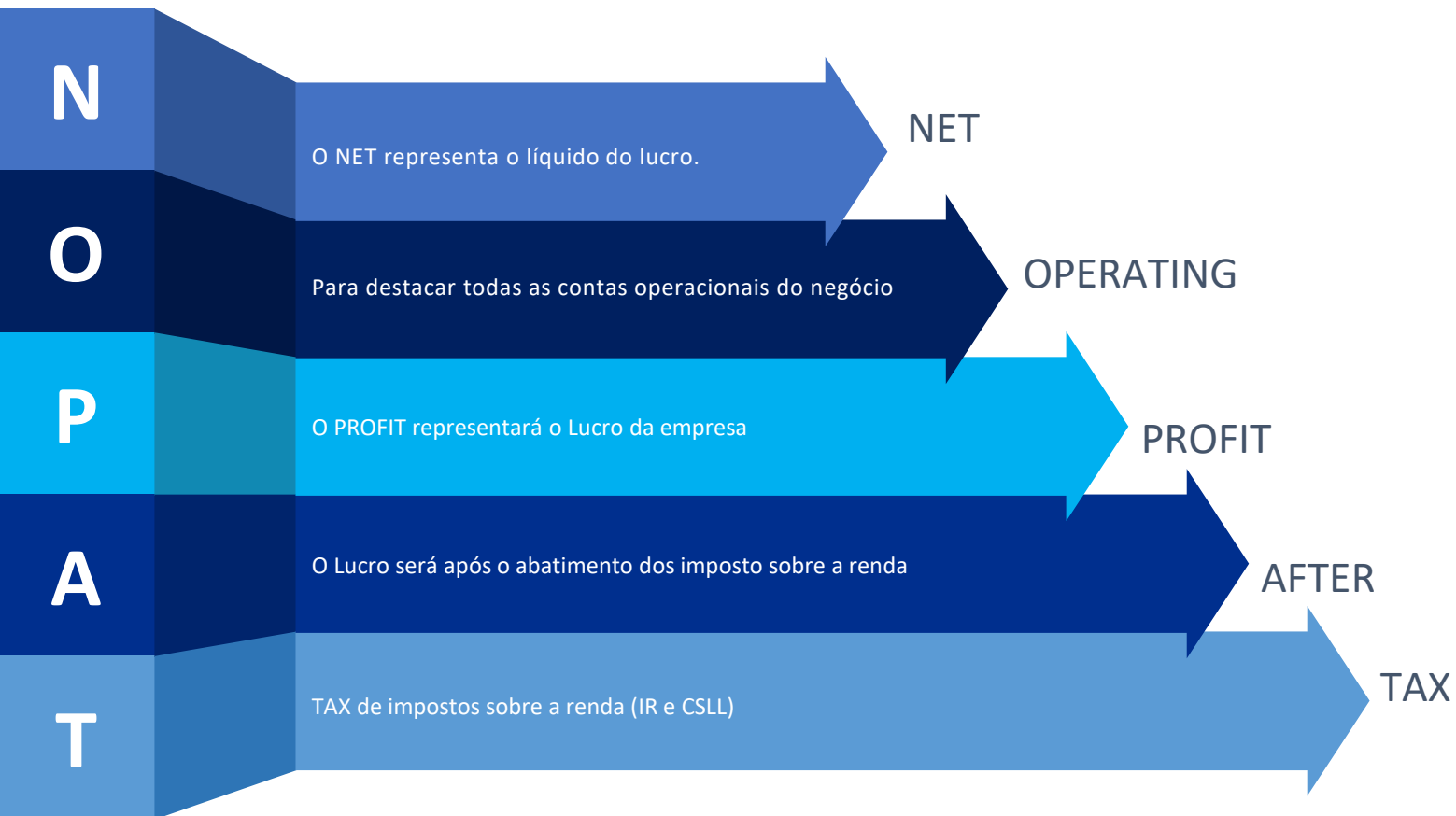
NOPAT



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)

CONCEITO NOPAT

O NOPAT é um indicador financeiro que representa o lucro operacional líquido de um negócio. A sigla corresponde a “Net Operating Profit After Taxes” (lucro operacional líquido após os impostos). O NOPAT retrata melhor a realidade do resultado de uma empresa.



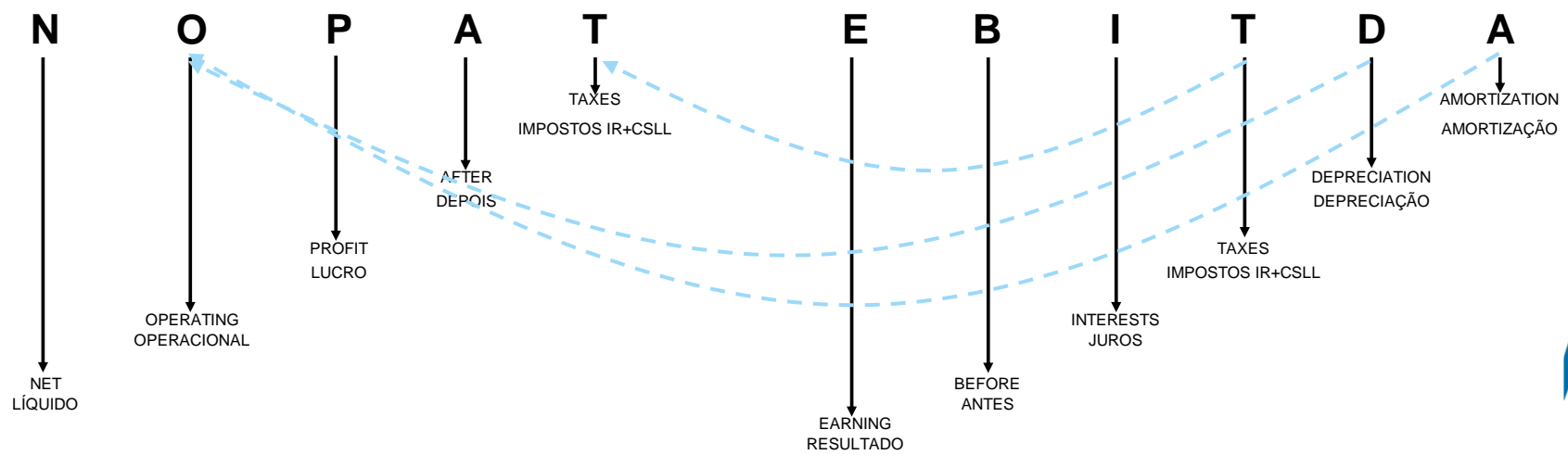
**EXEMPLO
NOPAT**

Custos Totais (Serviços Prestados, Materiais, Insumos, Pessoal, etc)	-	✓	✓
Despesas Totais (Operacionais, Comerciais, Adm., Pessoal, etc)	-	✓	✓
Custos e/ou Despesas com Depreciação ou Amortização	-	✓	✓
Receitas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	+	✓	✗
Despesas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	-	✓	✗
Imposto de Renda e CSLL	-	✓	✓
Lucro / Prejuízo Líquido		+ / -	
NOPAT			+ / -
EBITDA			

Demonstração de Resultados Exemplo	Sinal	Exemplo LL	Exemplo NOPAT
Receita Operacional Bruta (Vendas)	+	R\$ 1.000.000	R\$ 1.000.000
Impostos Sobre Receita	-	-R\$ 100.000	-R\$ 100.000
Custos Totais (Serviços Prestados, Materiais, Insumos, Pessoal, etc)	-	-R\$ 400.000	-R\$ 400.000
Despesas Totais (Operacionais, Comerciais, Adm., Pessoal, etc)	-	-R\$ 200.000	-R\$ 200.000
Custos e/ou Despesas com Depreciação ou Amortização	-	-R\$ 50.000	-R\$ 50.000
Receitas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	+	R\$ 10.000	
Despesas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	-	-R\$ 50.000	
Imposto de Renda e CSLL (34%)	-	-R\$ 71.400	-R\$ 85.000
Resultado		138.600	165.000
		13,86%	16,50%

COMPARATIVO NOPAT E EBITDA

valore BRASIL	Demonstração de Resultados	Sinal	Lucro Líquido	NOPAT	EBITDA
	Receita Operacional Bruta (Vendas)	+	✓	✓	✓
	Impostos Sobre Receita	-	✓	✓	✓
	Custos Totais (Serviços Prestados, Materiais, Insumos, Pessoal, etc)	-	✓	✓	✓
	Despesas Totais (Operacionais, Comerciais, Adm., Pessoal, etc)	-	✓	✓	✓
	Custos e/ou Despesas com Depreciação ou Amortização	-	✓	✓	✗
	Receitas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	+	✓	✗	✗
	Despesas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	-	✓	✗	✗
	Imposto de Renda e CSLL	-	✓	✓	✗
	Lucro / Prejuízo Líquido		+ / -		
	NOPAT			+ / -	
	EBITDA				+ / -



**EXEMPLO
NOPAT E
EBITDA**

Demonstração de Resultados Exemplo	Sinal	Exemplo LL	Exemplo NOPAT	Exemplo EBITDA
Receita Operacional Bruta (Vendas)	+	R\$ 1.000.000	R\$ 1.000.000	R\$ 1.000.000
Impostos Sobre Receita	-	-R\$ 100.000	-R\$ 100.000	-R\$ 100.000
Custos Totais (Serviços Prestados, Materiais, Insumos, Pessoal, etc)	-	-R\$ 400.000	-R\$ 400.000	-R\$ 400.000
Despesas Totais (Operacionais, Comerciais, Adm., Pessoal, etc)	-	-R\$ 200.000	-R\$ 200.000	-R\$ 200.000
Custos e/ou Despesas com Depreciação ou Amortização	-	-R\$ 50.000	-R\$ 50.000	
Receitas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	+	R\$ 10.000		
Despesas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	-	-R\$ 50.000		
Imposto de Renda e CSLL (34%)	-	-R\$ 71.400	-R\$ 85.000	
Resultado		138.600	165.000	300.000
		13,86%	16,50%	30,00%

NECESSIDADE DE INVESTIMENTO EM ATIVOS (CAPEX)

São investimentos futuros em ativos necessários para que as projeções de crescimento se sustentem. Utiliza-se a sigla CAPEX (do inglês Capital Expenditure). Uma das formas de se calcular o CAPEX é através da análise histórica de investimentos e cria-se um percentual da receita bruta.

Exemplos:

- Desenvolvimento de novos produtos;
- Expansão da atividade empresarial;
- Máquinas e equipamentos;
- Modernizações;
- Tecnologia;
- Pesquisa e desenvolvimento, etc.



CAPEX
NIG



NECESSIDADE DE INVESTIMENTO EM GIRO (NIG)

São investimentos financeiros futuros necessários para que as projeções de crescimento se sustentem. Utiliza-se a sigla NIG (Necessidade de Investimento em Giro). O NIG é a variação a cada período explícito do prazo de recebimento e estoque com o prazo de pagamento das contas circulantes e cíclicas.

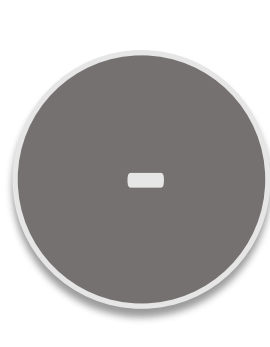


Considera:

- >Contas de clientes;
- >Estoques;
- >Títulos a receber;
- >Despesas Antecipadas;
- >Adiantamentos a Fornecedor, etc.

Não considera:

- >Aplicação Financeira não utilizada no período;
- >Impostos a compensar, etc.



Considera:

- >Contas de fornecedores;
- >Salários a pagar;
- >Impostos operacionais à recolher (ICMS/IPI);
- >Contas a pagar;
- >Adiantamento de Clientes, etc.

Não considera:

- >Financiamentos;
- >Imposto de renda a pagar;
- >Dividendos a pagar, etc.

CAPEX
NIG



VÍDEO



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)

NECESSIDADE DE INVESTIMENTO EM GIRO (NIG) - EXEMPLO

UMA EMPRESA REALIZA:
 VENDA DE R\$1.000 - PRAZO 180 DIAS
 E GASTOS TOTAIS DE R\$500 - PRAZO 30 DIAS
 COMO FICA A NECESSIDADE DE GIRO?

DRE	Mês 1	Condições Comerciais
Receita	R\$ 1.000	180 dias
Gastos Tributos, Custos, Desp	R\$ 500	30 dias
Lucro Líquido	R\$ 500	
	↑ 50%	

Fluxo de Caixa	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6 (180d)	Mês 7
Recebimento	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 1.000	
Pagamento		R\$ 500					
Caixa do Mês	R\$ -	-R\$ 500	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 1.000	R\$ -
Saldo de Caixa	→ R\$ -	↓ -R\$ 500	↓ -R\$ 500	↓ -R\$ 500	↓ -R\$ 500	↑ R\$ 500	↑ R\$ 500

O NIG SERÁ O CAPITAL NECESSÁRIO PARA MANTER A EMPRESA ATÉ O RECEBIMENTO DO CAPITAL DADO DE PRAZO PARA O CLIENTE.

SE A EMPRESA NÃO TIVER CAPITAL DE GIRO, ELA IRÁ QUEBRAR ANTES DE REALIZAR O LUCRO.

CUSTO DE OPORTUNIDADE (WACC)

O WACC é o percentual de risco que será calculado para ser descontado dos lucros futuros projetados. A sigla WACC vem do inglês Weighted Average Capital Cost.

O WACC será detalhado no capítulo 5.



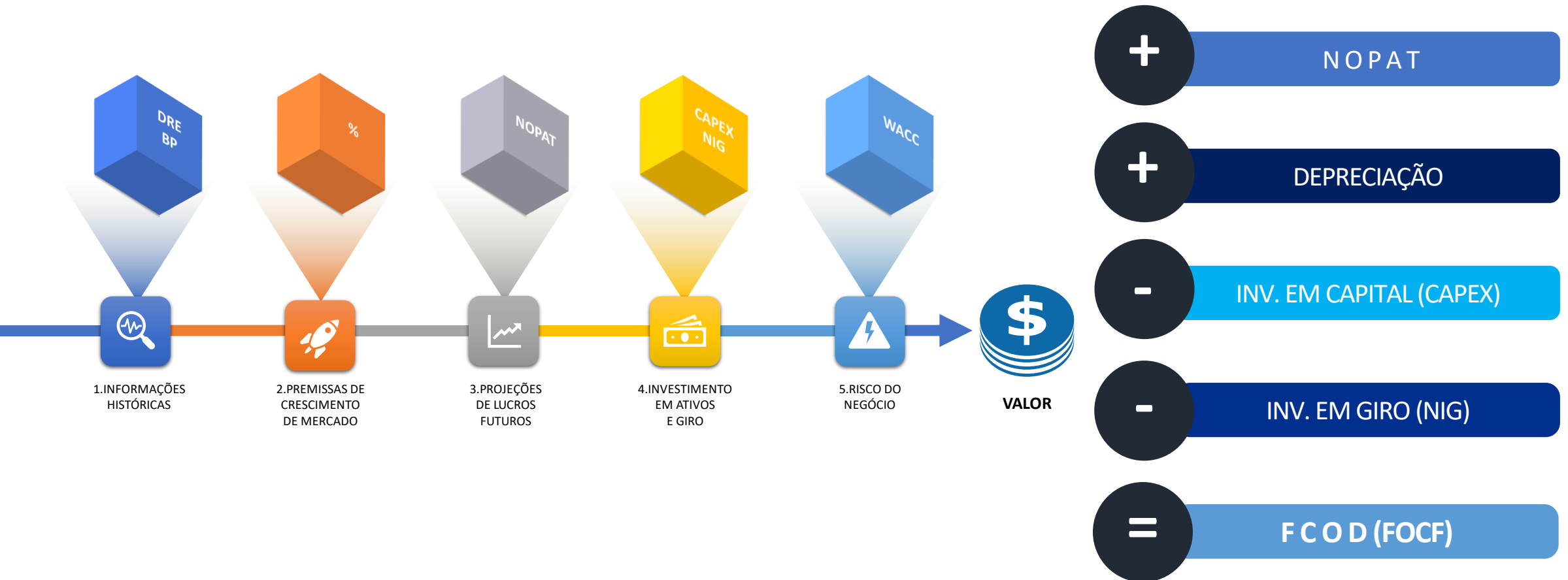
WACC



FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL DISPONÍVEL (FOCF – Free Operating Cash Flow)



Segue a fórmula para cálculo de cada período explícito das projeções:





FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL DISPONÍVEL (FOCF)

valore BRASIL Demonstração de Resultados	Sinal	Lucro Líquido	Fluxo de Caixa Livre (FCOL)
Receita Operacional Bruta (Vendas)	+	✓	✓
Impostos Sobre Receita	-	✓	✓
Custos Totais (Serviços Prestados, Materiais, Insumos, Pessoal, etc)	-	✓	✓
Despesas Totais (Operacionais, Comerciais, Adm., Pessoal, etc)	-	✓	✓
Custos e/ou Despesas com Depreciação ou Amortização	-	✓	✗
Receitas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	+	✓	✗
Despesas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	-	✓	✗
Imposto de Renda e CSLL	-	✓	✓
Lucro / Prejuízo Líquido		+ / -	
Necessidade de Investimento em Giro	+/-	✗	✓
Necessidade de Investimento Bens/Equipamentos (Capex)	-	✗	✓
FOCF (FREE OPERATING CASH FLOW)			+ / -

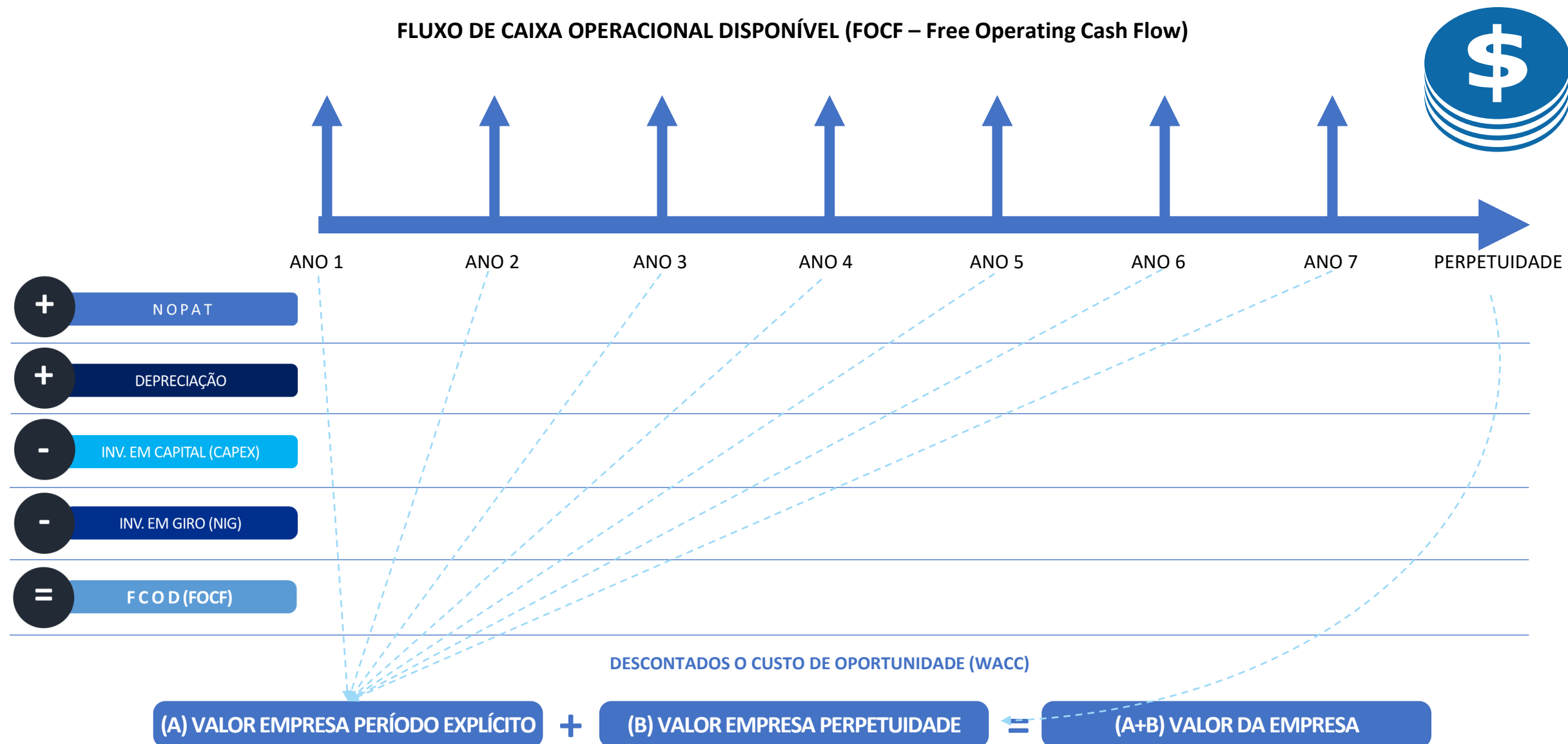


FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL DISPONÍVEL (FOCF) - EXEMPLO

Valores de Referência para o Exemplo	
Dados fictícios anuais	
Receita, impostos diretos, custos, despesas, depreciação e impostos sobre a renda estarão na DRE	
Capital Próprio Investido No Negócio (Investimento)	R\$ 500.000
Empréstimos e Financiamento	R\$ 375.000
Taxa de juros anual	8,00%
Despesas Financeiras	30.000
Despesas Não Operacionais	20.000
Imposto de Renda e CSLL	34,00%
Necessidade de Investimento em Giro	R\$ 30.000
Capex	R\$ 50.000

Demonstração de Resultados Exemplo	Sinal	Exemplo LL	Exemplo NOPAT	Exemplo EBITDA	Exemplo FCOL
Receita Operacional Bruta (Vendas)	+	R\$ 1.000.000	R\$ 1.000.000	R\$ 1.000.000	R\$ 1.000.000
Impostos Sobre Receita	-	-R\$ 100.000	-R\$ 100.000	-R\$ 100.000	-R\$ 100.000
Custos Totais (Serviços Prestados, Materiais, Insumos, Pessoal, etc)	-	-R\$ 400.000	-R\$ 400.000	-R\$ 400.000	-R\$ 400.000
Despesas Totais (Operacionais, Comerciais, Adm., Pessoal, etc)	-	-R\$ 200.000	-R\$ 200.000	-R\$ 200.000	-R\$ 200.000
Custos e/ou Despesas com Depreciação ou Amortização	-	-R\$ 50.000	-R\$ 50.000		
Receitas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	+	R\$ 10.000			
Despesas Financeiras, Não Recorrentes e Não Operacionais	-	-R\$ 50.000			
Imposto de Renda e CSLL (34%)	-	-R\$ 71.400	-R\$ 85.000		-R\$ 102.000
Resultado		138.600	165.000	300.000	198.000
		13,86%	16,50%	30,00%	
Necessidade de Investimento em Giro (30.000)	+/-				-R\$ 30.000
Necessidade de Investimento Bens/Equipamentos (Capex) (50.000)	-				-R\$ 50.000
FOCF (FREE OPERATING CASH FLOW)					316.000
					31,60%

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL DISPONÍVEL (FOCF – Free Operating Cash Flow)







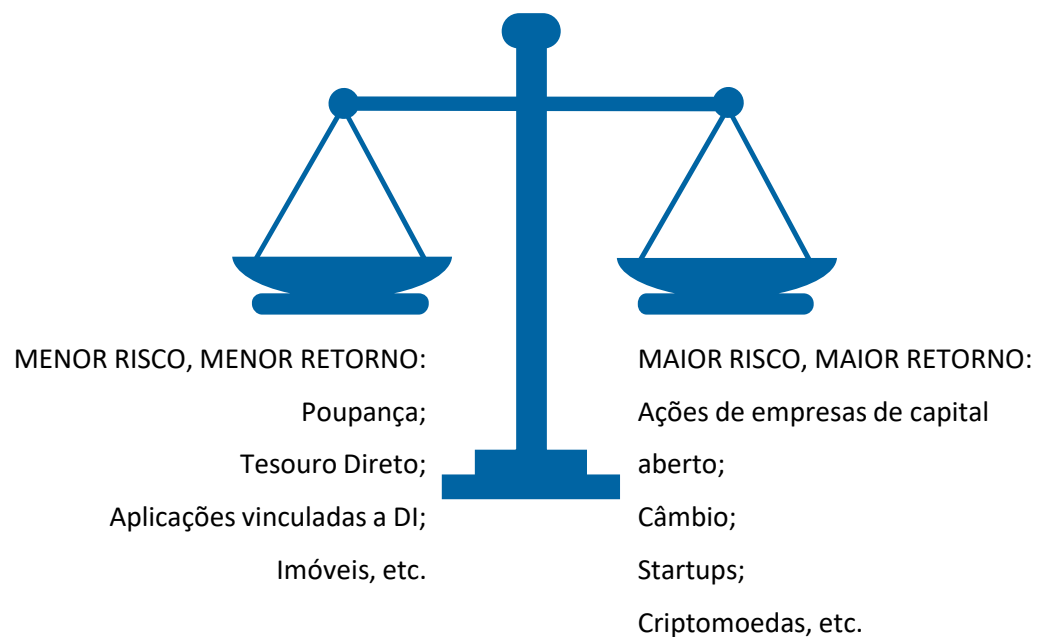
Capítulo 5

Avaliação de Risco

Custo de Oportunidade (WACC)

Uma maneira simples de entender o CUSTO DE OPORTUNIDADE (WACC), é fazendo um exemplo comparativo usando um capital disponível.

Imagine que uma pessoa tenha um capital de R\$1 milhão para investir e quer saber qual melhor decisão a tomar com esse capital. O raciocínio principal para essa decisão é: “Qual melhor risco retorno para esse investimento?”, ou seja, se tenho mais risco exijo mais retorno, se tenho menos risco, exijo menos retorno. Essa decisão não é tão difícil quando as opções são:



**E UMA EMPRESA?
QUAL É O RETORNO MÍNIMO EXIGIDO?**



**O CUSTO DE OPORTUNIDADE É O CÁLCULO DA
TAXA QUE IRÁ RESPONDER ESSA PERGUNTA.**

CUSTO DE OPORTUNIDADE (WACC)

O WACC é a taxa mínima de retorno que os investidores (terceiros e acionistas) exigem de seu capital aplicado.

“o custo de capital é uma média ponderada entre o custo de capital de terceiros e o custo de capital próprio.”

Ross, Westerfield and Jaffe, 2007

“custo total de capital representa a taxa de atratividade da empresa, indicando, por conseguinte, a remuneração mínima que deve ser exigida na alocação de capital, de forma a maximizar seu valor de mercado.”

Assaf Neto, 2003

“Define the cost of capital as the weighted average of the costs of the different financing instruments used to finance the investment.”





Damodaran



COMPOSIÇÃO WACC

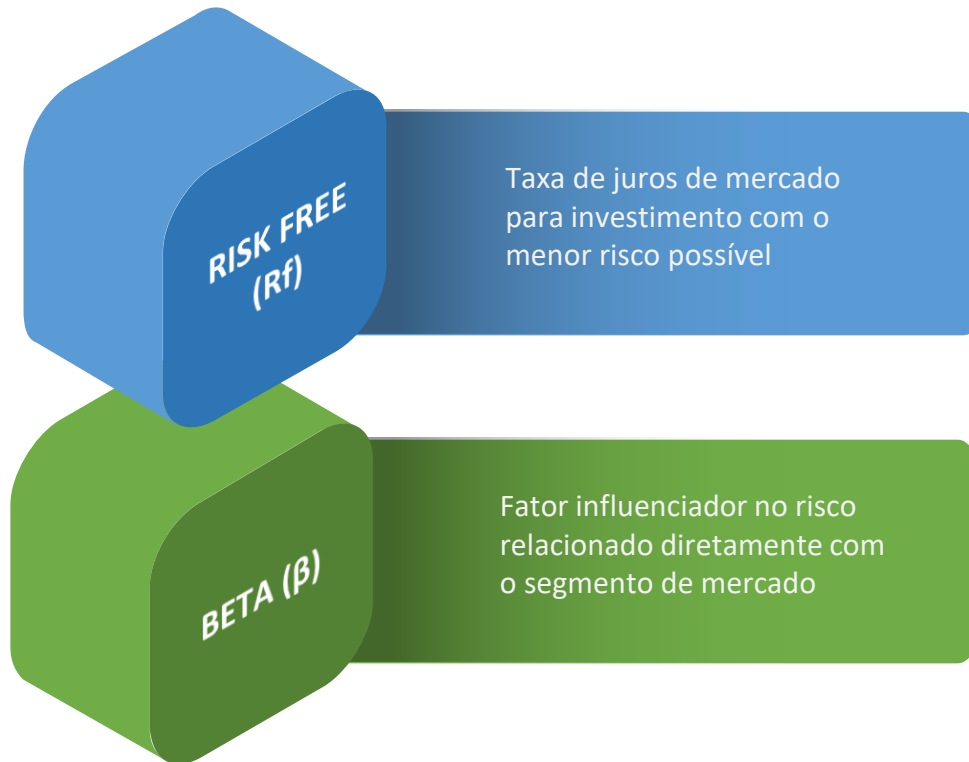


WACC
CAPITAL DE
TERCEIRO

- 
-  JUROS SOBRE CAPITAL ONEROSO (DESP. FINANCEIRAS)
 -  VALOR TOTAL DO PRINCIPAL DA DÍVIDA (EMPR. & FIN.)
 -  $JUROS \div PRINCIPAL * (1-(\%IR+CSLL))$ [benefício se lucro real]

O risco sobre o capital próprio será influenciado conforme as possibilidades de investimento em outros ativos comparando o risco vs retorno atualmente disponíveis no mercado, o WACC é calculado conforme a fórmula do CAPM (Capital Asset Price Model). Segue a fórmula e principais grupos que irão influenciar na taxa de retorno mínima exigida pelo capital próprio:

$$K_e = R_f + \beta * (R_M - R_f) + \text{Size Premium} + \text{Risco Brasil}$$





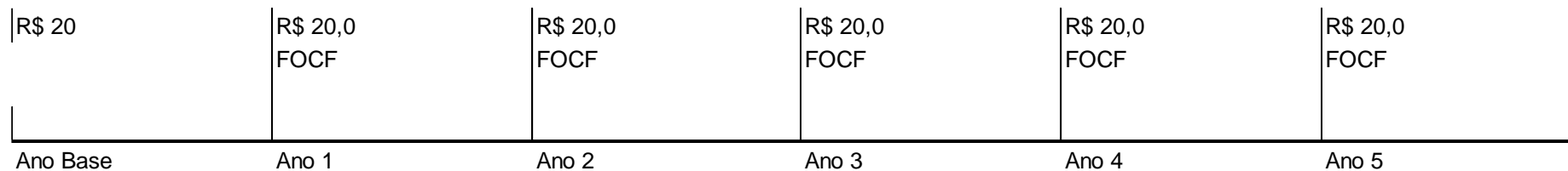
Capítulo 6

Um exemplo completo de fluxo de caixa descontado



Uma determinada empresa tem seu período explícito de 5 anos conforme as informações abaixo (valor R\$ em milhões):

Pressupostos (crescimento anual):	0%
Horizonte de Tempo	
Período Explícito (anos):	5
Taxa de Crescimento Perpetuidade:	0%
Custo de Capital (WACC) a.a.:	12%



Valor da Empresa período Explícito:	R\$ 72,1
<i>f CLX / 20 CHS PMT / 5 n / 12 i / PV = 72,1</i>	

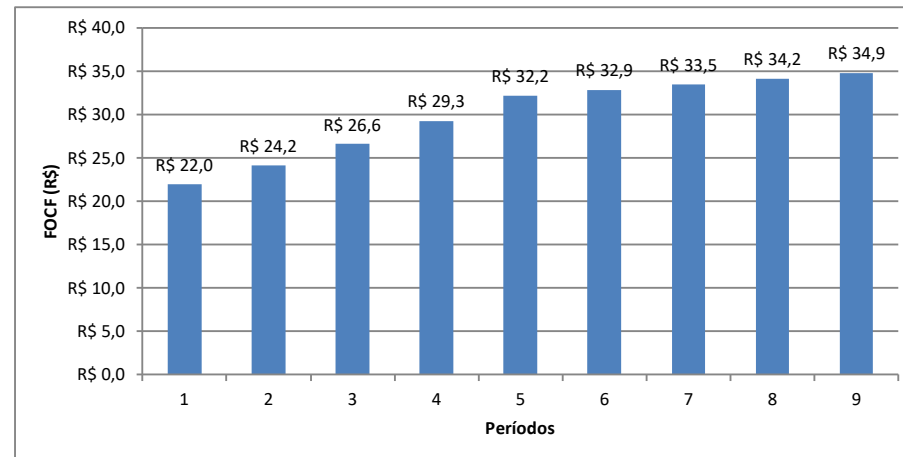
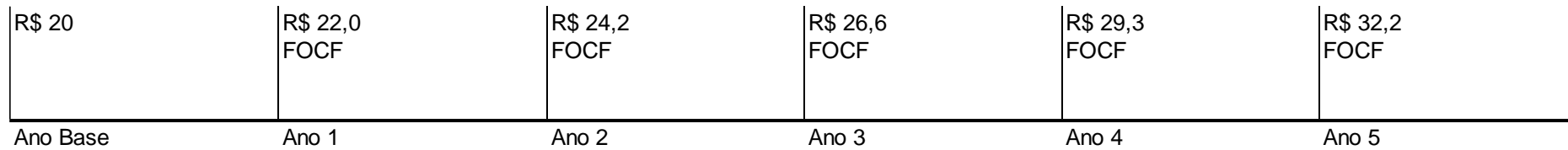
Valor da Empresa Perpetuidade:	94,6
<i>f CLX / 20 Enter / 0,12 ÷ CHS FV / 5 n / 12 i / PV = 94,6</i>	

Valor da Empresa:	166,7
<i>f CLX / 72,1 Enter / 94,6 + = 166,7</i>	



Uma determinada empresa tem seu período explícito de 5 anos conforme as informações abaixo (valor R\$ em milhões):

Pressupostos (crescimento anual):	10%
Horizonte de Tempo	
Período Explícito (anos):	5
Taxa de Crescimento Perpetuidade:	2%
Lucros Futuros:	
Base para Lucros Futuros:	R\$ 20
Custo de Capital (WACC) a.a.:	12%



Uma determinada empresa tem seu período explícito de 5 anos conforme as informações abaixo (valor R\$ em milhões):

Pressupostos (crescimento anual):	10%
Horizonte de Tempo	
Período Explícito (anos):	5
Taxa de Crescimento Perpetuidade:	2%
Lucros Futuros:	
Base para Lucros Futuros:	R\$ 20
Custo de Capital (WACC) a.a.:	12%

R\$ 20	R\$ 22,0 FOCF	R\$ 24,2 FOCF	R\$ 26,6 FOCF	R\$ 29,3 FOCF	R\$ 32,2 FOCF
Ano Base	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5

Valor da Empresa período Explícito:	R\$ 94,8
--	----------

f CLX / 22 g CFj / 24.2 g CFj / 26.6 g CFj / 29.3 g CFj / 32.2 g CFj / 12 i / f NPV = 94,8

Valor da Empresa Perpetuidade:	186,4
---------------------------------------	-------

*f CLX / 32.2 Enter / 1.02 * / 0.12 Enter / 0.02 - / ÷ / CHS FV / 5 n / 12 i / PV = 186,4*

$$VP_{t=5} = 32.2 \times 1.02 / (12\% - 2\%)$$

Valor da Empresa:	281,2
--------------------------	-------



Capítulo 7

Gestão Baseada em Valor

**– Uma poderosa
ferramenta para
aumentar o valor de uma
empresa**

O Mundo está mudando muito rápido. As crises estão se tornando cada vez mais comuns, mais intensas, e acontecendo com um menor tempo entre elas, podendo ser de diferentes naturezas, seja econômica, política, causada por uma pandemia ou por uma solução disruptiva passar a dominar o mercado.

Nos meios de comunicação, por exemplo, da escrita até a prensa de Gutemberg, foram mais de 5 mil anos. Porém da prensa até a internet, foram menos de 400 anos. E e no ano de 2009, o número de dispositivos conectados na rede, ultrapassaram o número de habitantes. Isso tem um impacto muito grande nos negócios, porque essas transformações estão fazendo com que as empresas tenham que se transformar e renovar sua forma de fazer gestão. Para iniciarmos o assunto Gestão Baseada em Valor, vamos começar com algumas perguntas:

- Em qual momento sua empresa está hoje?
- Como está seu resultado? Lucro ou prejuízo?
- Qual é a tendência do seu mercado?
- Há perspectiva para seu mercado ou ele está acabando?
- Como lidar com tantas variáveis?



MAPA DE INFLUENCIADORES EXTERNOS EM UMA EMPRESA



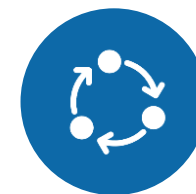
AVANÇOS
TECNOLÓGICOS



AVANÇOS DA
COMUNICAÇÃO



MUDANÇAS DE
COMPORTAMENTO
DOS CONSUMIDORES



SOLUÇÕES
SUBSTITUINDO
PRODUTOS



CRISES ECONÔMICA



CRÍSES POLÍTICAS



PANDEMIAS



MUDANÇAS
CLIMÁTICAS



URBANIZAÇÃO
ACCELERADA



DESLOCAMENTO DO PODER
ECONÔMICO GLOBAL



ECONOMIA DE
COMPARTILHAMENTO



LEGISLAÇÕES
E GOVERNOS

Prof. Jaziel Pavine de Lima

GESTÃO BASEADA EM VALOR CONCEITO

A gestão baseada em valor é uma metodologia que olha para todas essas perguntas, ou seja ela consegue através de uma primeira avaliação da empresa pelo método do fluxo de caixa descontado (valuation), fazer a verificação e diagnóstico do momento em que o negócio está, analisando, mapeando e relatando os resultados históricos da empresa. Através desses resultados, no mercado atual e através também das tendências. A metodologia observa as crises, o resultado atual e tem preocupação especial com as tendências futuras

Com base nessa estratégia criam-se indicadores e os acompanha mês a mês durante um ciclo inicial de doze, vinte quatro ou trinta e seis meses. A implementação dessas mudanças está totalmente relacionado com o que foi levantado no primeiro Valuation. Depois de um ano de trabalho e acompanhamento faz-se a avaliação da empresa novamente e consegue-se apurar o quanto a empresa evoluiu (passou a valer mais) e o que aconteceu para ter esse resultado.

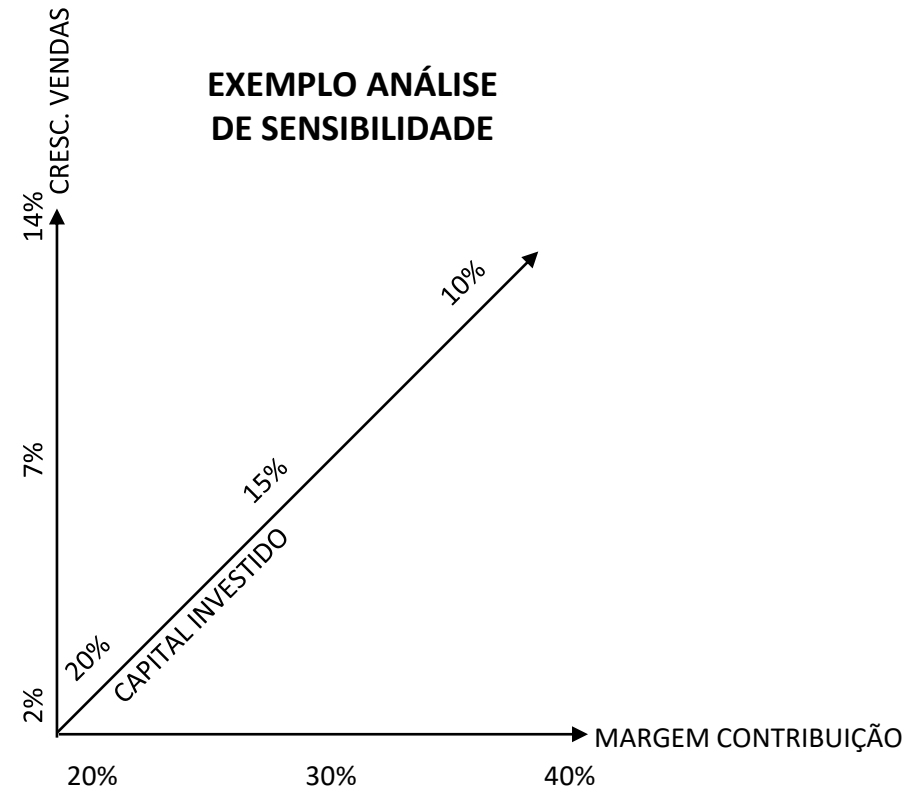
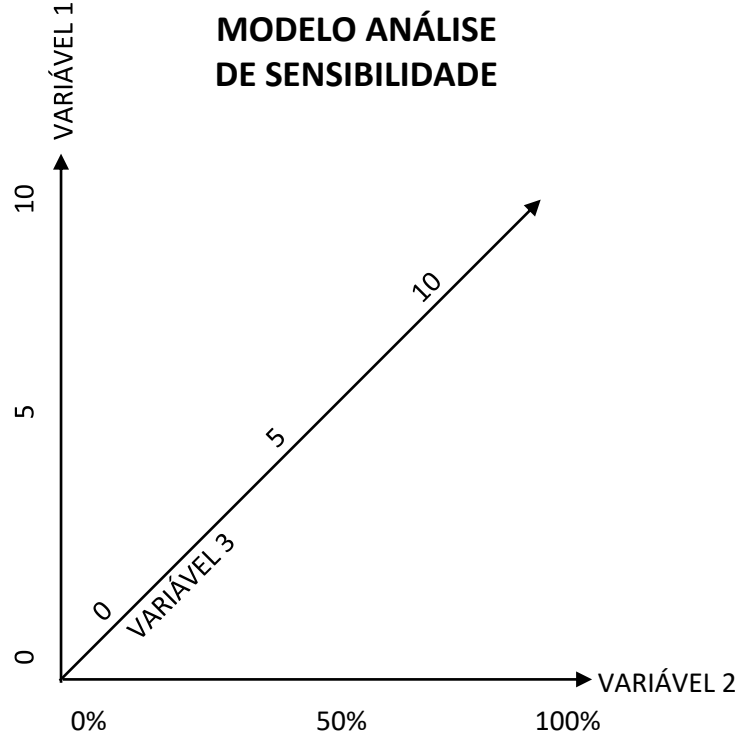
Normalmente esse ciclo leva doze meses. Então a partir de quando a gestão baseada em valor está implantada na empresa, esta passa a ter um indicador único, que é avaliado anualmente, realizando o valuation novamente.

Podemos perceber que essa metodologia, além de ter um indicador único, ela consegue convergir todos os outros indicadores tangíveis como faturamento, custos, despesas e tributos e indicadores intangíveis como força da marca, relacionamento com clientes, capital humano, entre outros, para o valor da empresa. Então mesmo que um aumente e o outro diminua, o foco é o valor da empresa.

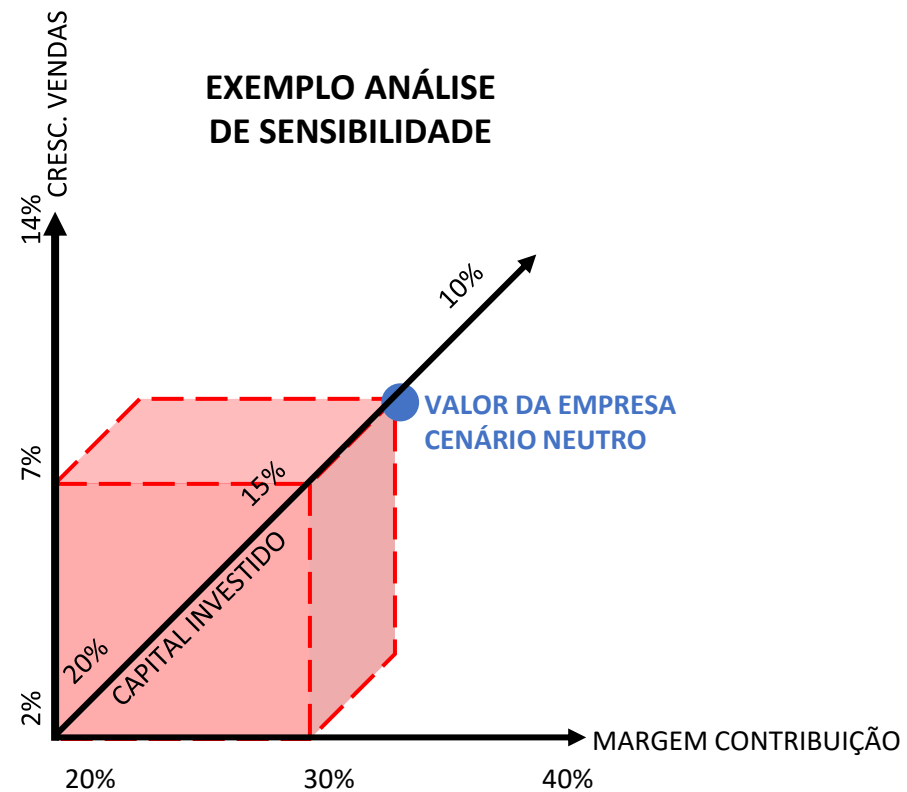
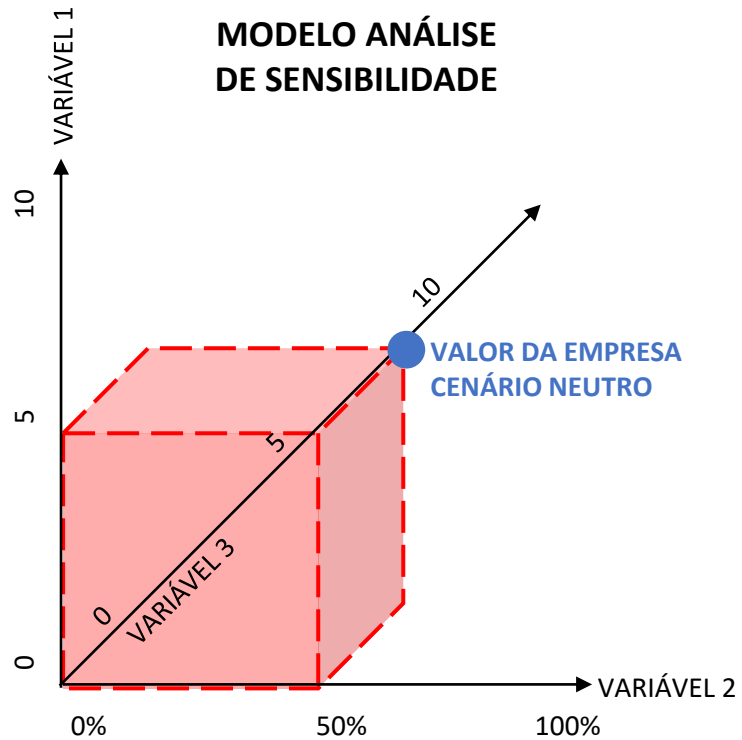
Essa metodologia mostra se a empresa está no caminho certo ou se precisa mudar a rota, fazer diferente para que a empresa possa valer mais. Dessa forma, nós podemos afirmar que uma empresa pode adotar uma estratégia para aumentar seu valuation com pontos de controle periódicos.



 **YouTube** [Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)

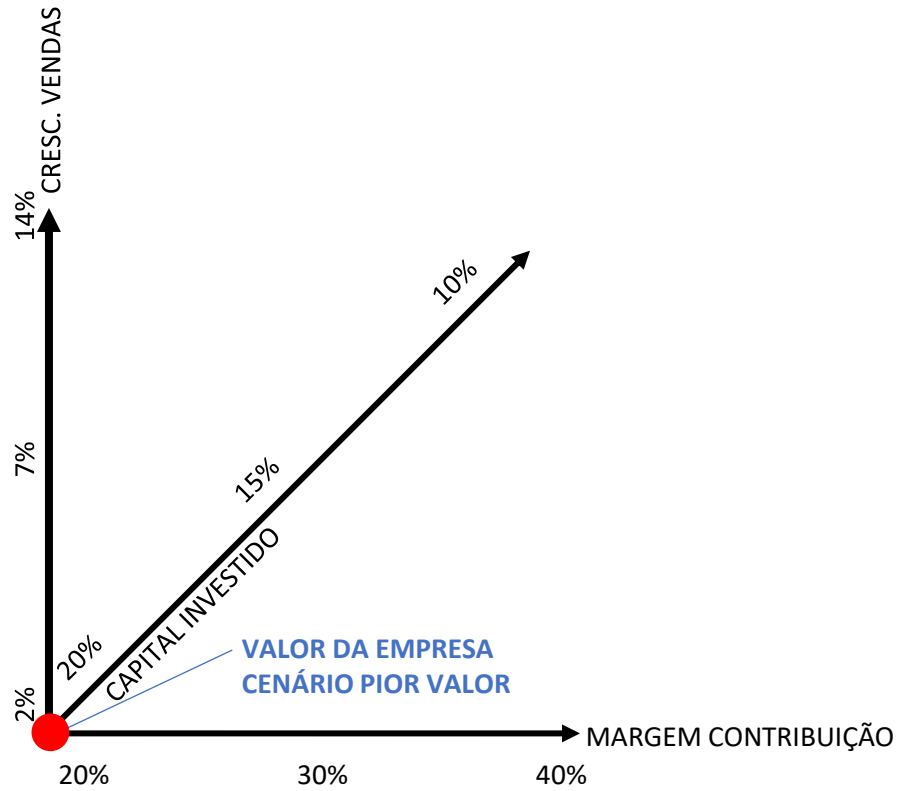


ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

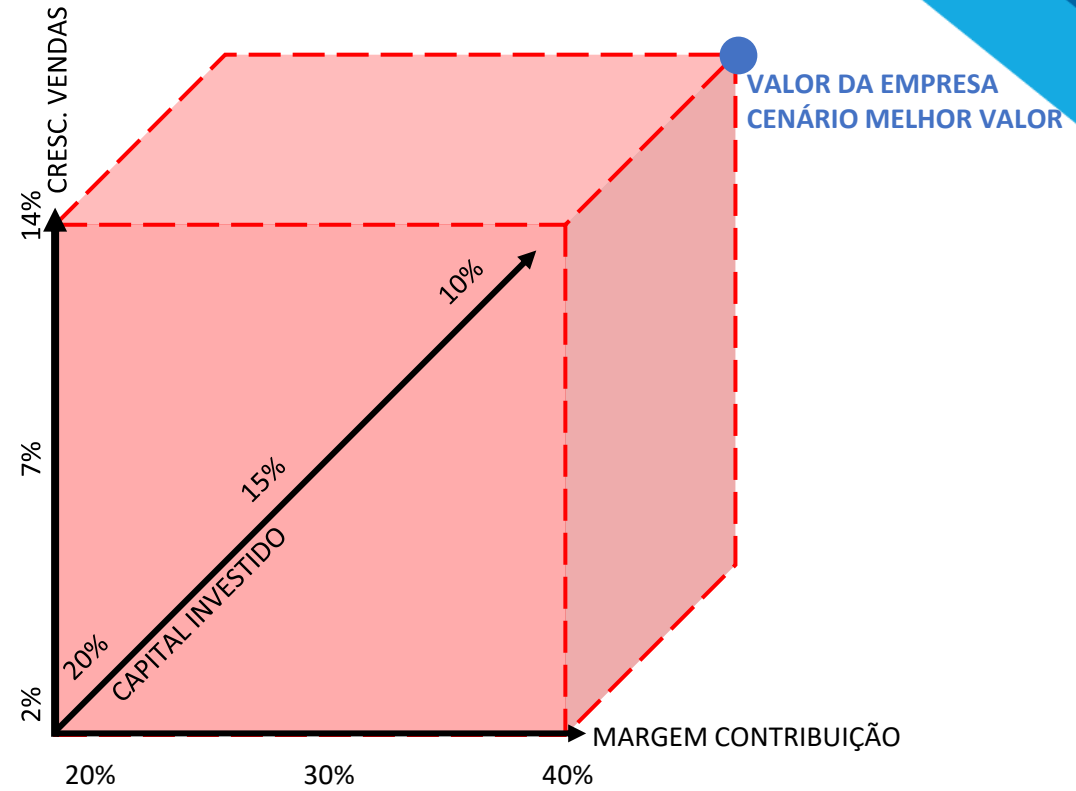


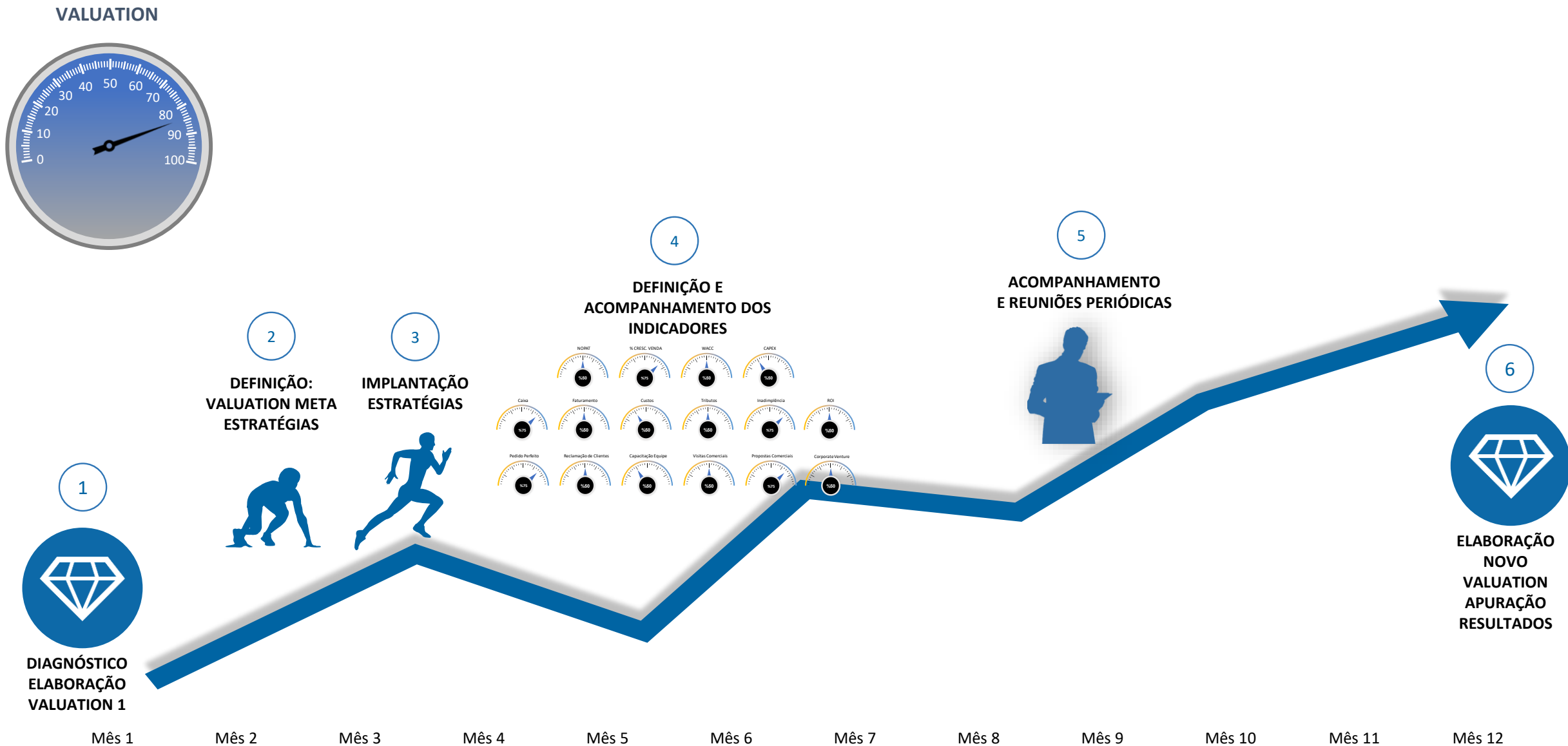
ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

EXEMPLO ANÁLISE DE SENSIBILIDADE PIOR VALOR



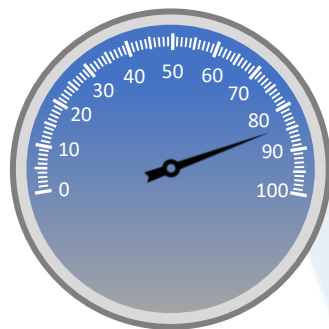
EXEMPLO ANÁLISE DE SENSIBILIDADE MELHOR VALOR



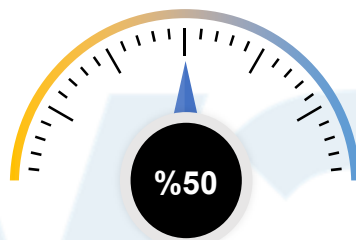


MAPA DE INDICADORES – GESTÃO BASEADA EM VALOR

VALUATION



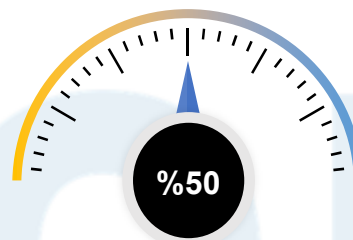
NOPAT



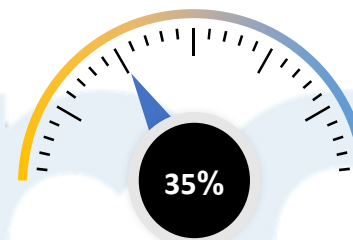
% CRESC. VENDA



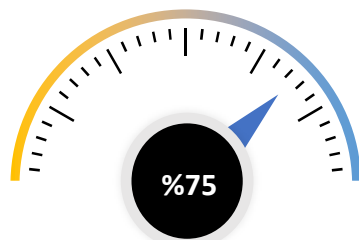
WACC



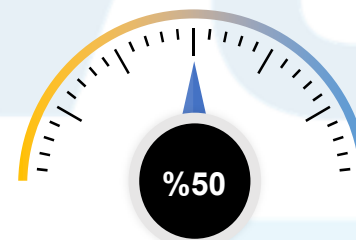
CAPEX



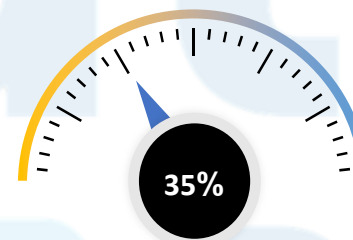
Caixa



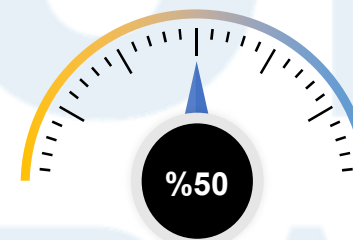
Faturamento



Custos



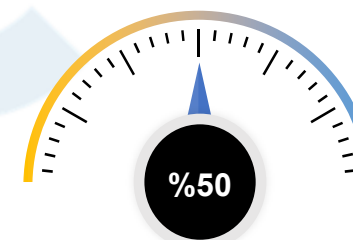
Tributos



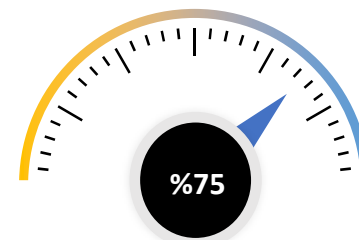
Inadimplência



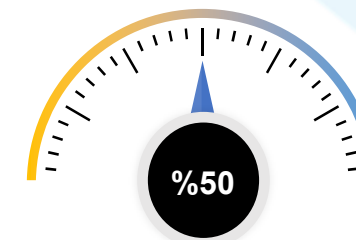
ROI



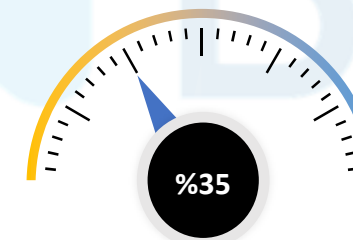
Pedido Perfeito



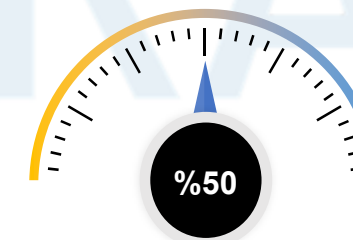
Reclamação de Clientes



Capacitação Equipe



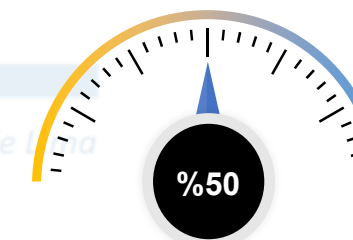
Visitas Comerciais



Propostas Comerciais



Corporate Venture



EXEMPLOS - ESTRATÉGIAS PARA AUMENTAR O VALOR DA EMPRESA – GESTÃO BASEADA EM VALOR

EXEMPLOS DE TIPOS DE ESTRATÉGIAS		
MACRO ESTRATÉGIAS	COMERCIAIS	MARKETING
OPERACIONAIS	PESSOAS	INOVAÇÃO

MACRO ESTRATÉGIAS

- Medição de desempenho com foco no sucesso do cliente;
- Análise e gestão da geração de riqueza (ROI x Risco);
- Revisão/validação do modelo de negócio atual;
- Implantação Governança Corporativa;
- Conforme análise prévia, fechar ou abrir unidade de negócio;
- Revisão das linhas de produtos/serviços atuais;
- Análise de oportunidades de novos produtos em O&M.
- Revisão/Meta p/ estrutura de capital e alternativas de investimentos;
- Criação e implantação de plano de regras de compliance;
- Análise de estratégias alternativas para o foco do negócio: crescimento por aquisição (buy-side), fusão, spin-off, etc.

COMERCIAIS

- Implantação de Vendas por CrossSelling (veja www.crossselling.com.br);
- Capacidade de liderança e gestão;
- Análise de Vendas Históricas;
- Resultados Históricos;
- Estruturação de Time (equipe);
- Estratégia top 5 margem com incentivos aos vendedores;
- Definição de canais de vendas alternativos;
- Revisão/Implantação política comercial;
- Revisão/Implantação funil de vendas.

MARKETING

- Desenho da rede e entendimento profundo do modelo de negócio;
- Fortalecimento de Marca;
- Criar estratégias de pesquisas com clientes com foco de “fazer com o cliente” (cocriação);
- Mapeamento e definição de estratégias para atuação no mercado atual (TAM, SAM e SOM);
- Verificar oportunidades de exportação dos produtos e serviços.

EXEMPLOS - ESTRATÉGIAS PARA AUMENTAR O VALOR DA EMPRESA – GESTÃO BASEADA EM VALOR

EXEMPLOS DE TIPOS DE ESTRATÉGIAS		
MACRO ESTRATÉGIAS	COMERCIAIS	MARKETING
OPERACIONAIS	PESSOAS	INOVAÇÃO

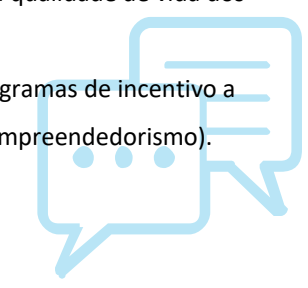
OPERACIONAIS

- Revisão/Validação das atividades de S&OP;
- Mapeamento e análise dos estoques para otimização de recursos e melhoria do giro;
- Mapeamento/análise dos ativos para verificar oportunidades de transformar CAPEX em OPEX;
- Revisão/Validação do processo de logística do negócio;
- Análise de oportunidades de fabricação própria versus terceirizada.



PESSOAS

- Implantação de Estrutura de Meritocracia;
- Mapeamento, análise e definição estratégica para implantação de vesting com pessoas chave atuais;
- Mapeamento, análise e definição de plano para busca de profissionais de mercado com contratos de vesting para posições estratégicas;
- Implantação de ações em prol da qualidade de vida dos colaboradores;
- Implantação de workshops e programas de incentivo a projetos dos colaboradores (intraempreendedorismo).

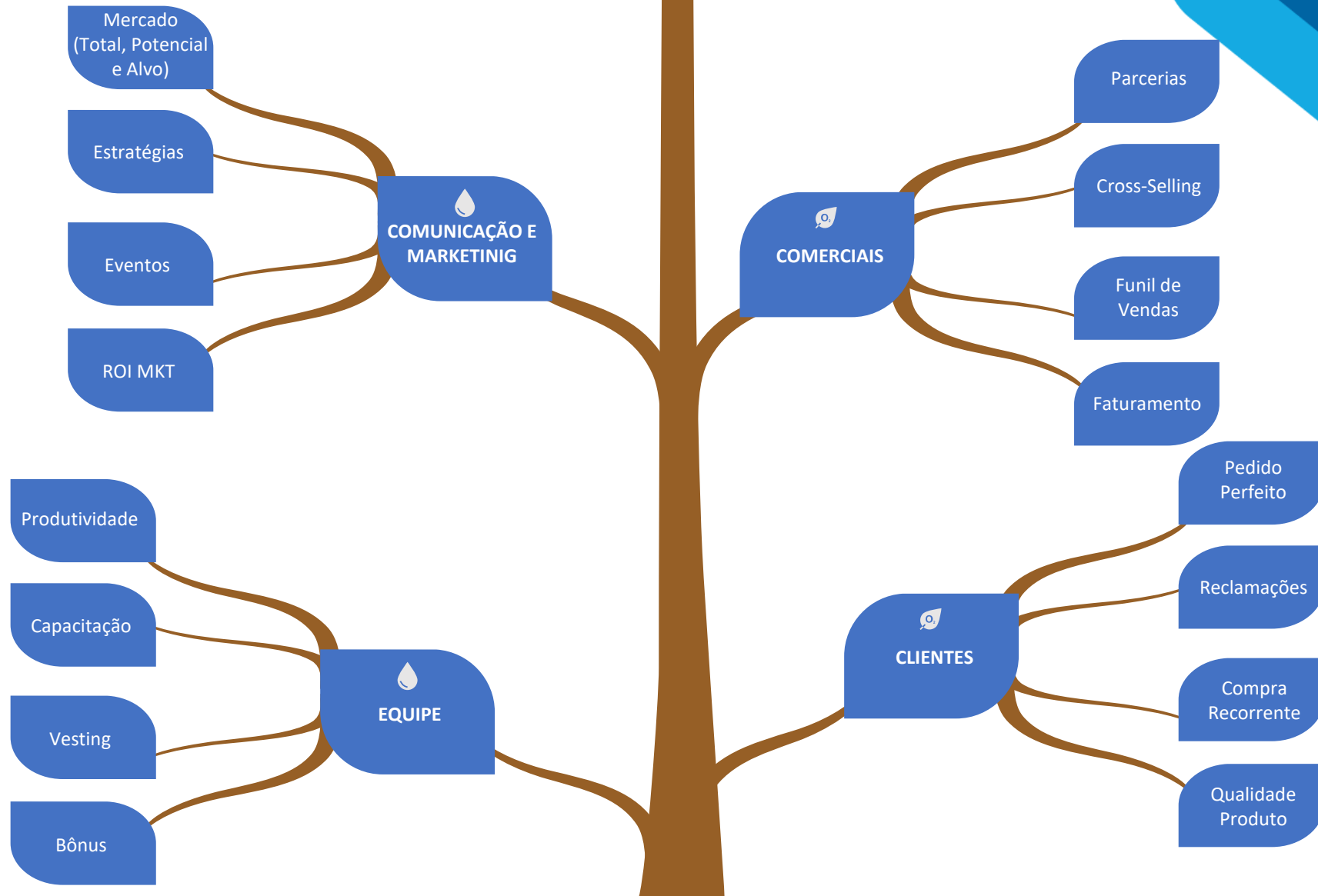


INOVAÇÃO

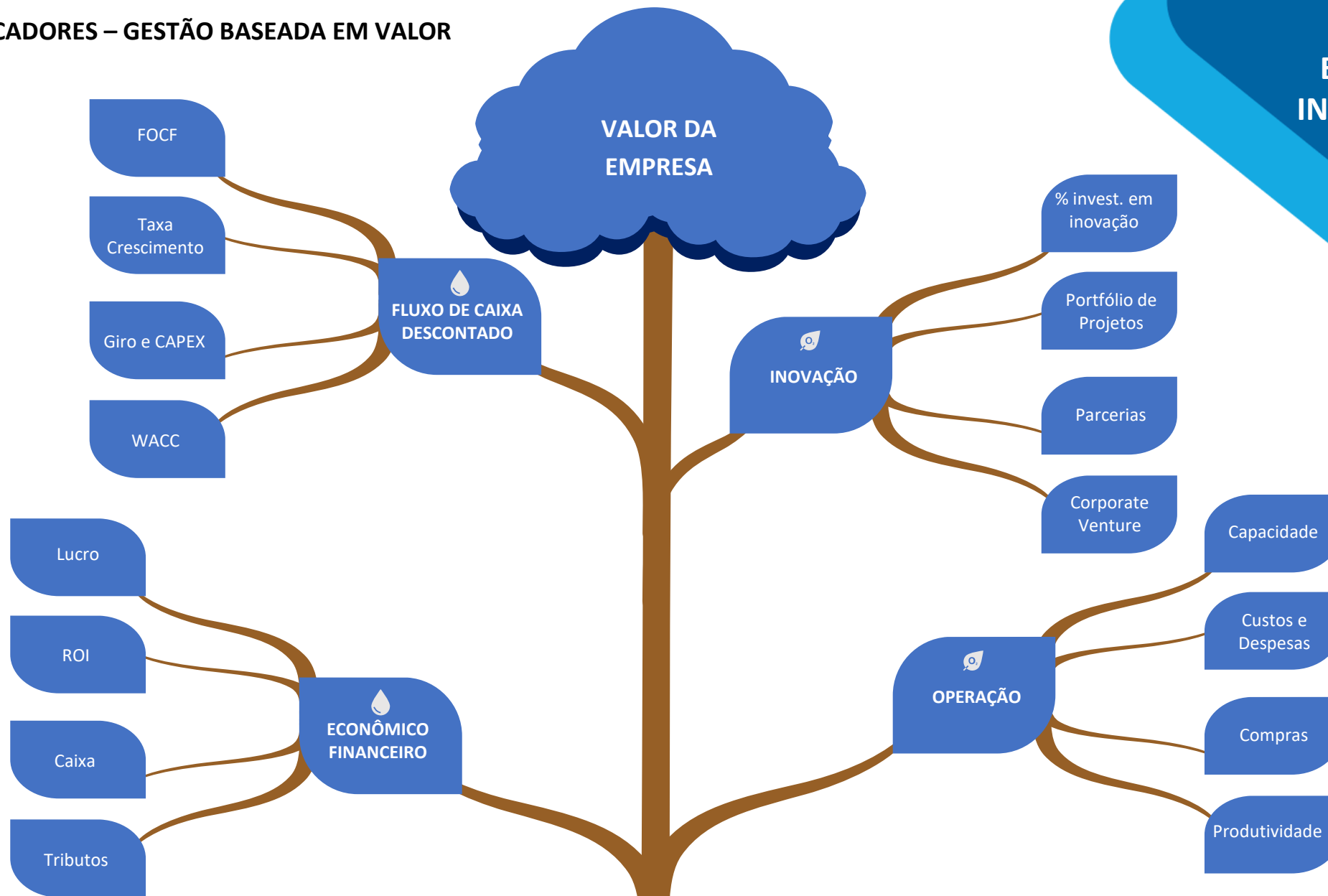
- Implantação de estratégias de open innovation;
- Dominar o processo de canibalização de seu próprio produto/serviço, através de busca e investimento em startups que possuam soluções disruptivas para manter a liderança de mercado;
- Busca por startups de Inteligência artificial que sejam complementares ao negócio atual;
- Implantação de estrutura de corporate venture.



ARVORE DE INDICADORES – GESTÃO BASEADA EM VALOR



ARVORE DE INDICADORES – GESTÃO BASEADA EM VALOR



MATERIAL COMPLEMENTAR SOBRE ESTRATÉGIAS PARA AUMENTAR O VALOR DA EMPRESA



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)



[Clique aqui e acesse GESTAOBASEADAEMVALOR.COM.BR](http://GESTAOBASEADAEMVALOR.COM.BR)



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)



[Clique aqui e acesse o vídeo em nosso canal](#)



Capítulo 8

Aspectos importantes para contratação de uma consultoria para elaboração de um valuation

ASPECTOS IMPORTANTES PARA A CONTRATAÇÃO DE UMA AVALIAÇÃO DE EMPRESA (VALUATION)

Cases de valuation em segmentos diversos – Compreender a essência de cada negócio para real contribuição em função do mercado de atuação e suas relações é fundamental para defesa de um relatório de avaliação. Consultoria que possui experiência em diversos segmentos enriquece as relações fundamentais para um relatório de avaliação.

Neutralidade do avaliador – O time técnico da consultoria não deve conhecer os interesses de aplicação do valuation por parte do contratante. A análise neutra das informações, mercado e estudo 100% centrado no negócio garantirão um resultado fidedigno às melhores boas práticas regulamentadas e acadêmicas.

Escolha do método de avaliação – É importante usar o método ideal para o momento de cada empresa (ver o final do capítulo 3).

Credibilidade das premissas de mercado – As premissas impactam imediatamente na eficácia de um valuation, o avaliador precisa assegurar que as premissas a serem utilizadas são confiáveis, neutras e aderentes ao negócio.

Experiência no segmento da empresa a ser avaliada – Os métodos são matemáticos, então qualquer um pode fazer, por isso o grande diferencial a experiência no segmento para interpretar as informações, definir as premissas e tomar as decisões certas para a elaboração do Valuation.

O Valuation precisa refletir a realidade da empresa – se as demonstrações contábeis não forem fidedignas a realidade da empresa, serão necessários ajustes na avaliação.

Confidencialidade – normalmente um valuation está diretamente relacionado com uma operação, então é fundamental o sigilo das informações e dos fatos que levaram a contratação do valuation.

Tempo é qualidade – Quanto maior o tempo para a elaboração, melhor será a qualidade do trabalho.

Velocidade é necessária – Por mais que pareça paradoxal ao item anterior, o valuation é perecível e também precisa atender rápido uma demanda específica, por isso o prazo de elaboração muitas vezes tem prioridade.

PERFIL DE PROFISSIONAIS PARA ELABORAÇÃO VALUATION

GERENTE DE PROJETO

Cada valuation é único, então precisa de um Planejamento adequado com gerente experiente.



VISÃO DO TODO E ENTREGA

PROFISSIONAL DE MERCADO

Consultor com experiência no segmento da empresa a ser avaliada.



MERCADO

ECONOMISTA

Profissional que irá entender e definir as premissas futuras das projeções.



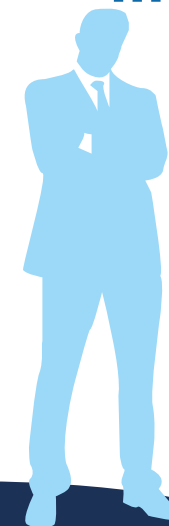
PREMISSAS



ANÁLISE E
CONSTRUÇÃO

ANALISTA

Contadores e financistas com experiência das normas contábeis e práticas nas demonstrações financeiras.



- ASSAF, Alexandre Neto. Estrutura e análise de balanços. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2008.
- ASSAF, Alexandre Neto. Finanças Corporativas e Valor. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2008. *
- ASSAF, Alexandre Neto. Bases Conceituais do Processo de Avaliação de Empresas. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2008.
- BARBOSA, Christina et al. Gerenciamento de custos em projetos. Fundação Getúlio Vargas Editora, 2011.
- Cristovão Pereira de Souza, Danilo Américo Gonçalves, José Carlos Franco de Abreu Filho, Marcus Vinicius Quintella Cury. FINANÇAS CORPORATIVAS. 12ª Edição Rio de Janeiro: Editora FGV. 2018. *
- DAMODARAN, A. Investment Valuation. 2ed, John Wiley & Sons, Inc. 2002.
- FIPECAFI – Fundação Instituto de Pesquisas contábeis e Atuariais. Manual de contabilidade das sociedades por ações. São Paulo: Atlas *
- Kerzner, Harold. Gestão de Projetos: as melhores práticas. New York: John Wiley & Sons, 2009
- MARTINS, Eliseu. Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2001.
- PAULO, Goret P. et al. Viabilidade Econômico-financeira de projetos. Fundação Getúlio Vargas Editora, 2010.
- PORTAL VALORE BRASIL – Artigos técnicos e de mercado - www.valorebrasil.com.br
- VARGAS, Ricardo V. Gerenciamento de Projetos. 7 ed. Rio de Janeiro: Brasport-



REFERÊNCIAS E CONTATO

 [/valorebrasil](#)

 [/jaziel-pavine](#)

 [Youtube Valore Brasil](#)

 [@valorebrasil](#)

 jaziel@valorebrasil.com.br

 <https://www.valordeempresa.com.br>