

MOLDANDO  
NEGÓCIOS EM  
PROL DO SUCESSO





## **AGNALDO ALVES**

### **Formação Acadêmica**

Contador, pela UFPR.

Pós-Graduado em Controladoria, pela UFPR.

MBA em Auditoria, pela UFPR.

### **Experiência profissional**

Auditor Interno e Externo em diversas empresas nacionais e multinacionais.

Diretor Adjunto, Conselheiro Fiscal.

Contador Perito Assistente Técnico em diversos processos da área: Cível.

Professor de Cursos de Graduação e Pós-Graduação Presencial e a Distância.

Palestrante.



## ENDEREÇOS DE NOSSAS CREDENCIAIS

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

<https://www.linkedin.com/in/agnaldo-alves-08b08086/>

<http://lattes.cnpq.br/1990536236046136;>

Quando se  
navega sem  
destino, nenhum  
vento é favorável.

Sêneca

 PENSADOR





A **AAL** é uma empresa de Consultoria, atuando nos segmentos industrial, comercial e prestação de serviços.

Tem como diferencial competitivo a especialização na Gestão Estratégica de Negócios, contribuindo com a Manutenção, Crescimento, Fortalecimento e Valorização da Imagem da Marca e Sustentabilidade das Empresas.



# VALUATION MOTIVO MÉTODO



# VALUATION

É um termo em inglês para [Avaliação de Empresas](#).

Conjunto de métodos financeiros para determinar o valor justo de um negócio, seja para sua aquisição, para a entrada de um novo sócios ou para determinar o retorno esperado de suas ações em termos de dividendos.



# Sete boas razões para avaliar uma empresa

Empresas são avaliadas para:

1. Iniciar o processo de abertura de capital e oferta de ações em bolsas de valores.
2. Facilitar a entrada de novos sócios em empresas de capital fechado.
3. Facilitar a saída de sócios de empresas de capital fechado.
4. Verificar a composição societária resultante da fusão de empresas.
5. Verificar a composição societária resultante da cisão de empresas.
6. Aferir se as metas estratégicas de crescimento vêm sendo alcançadas.
7. Facilitar o processo de fechamento de uma empresa



# E como avaliar uma empresa?

Existem três métodos clássicos para avaliarmos uma empresa:

**1. Valor patrimonial**

A avaliação é feita com base nos dados dos balanços da empresa. É a metodologia indicada para empresas de grande porte e com grandes valores em seus ativos

**2. Análise de transações comparáveis (comparação entre empresas)**

A avaliação toma por base a comparação da empresa/transação (compra, venda ou fusão) objeto com outras que sejam semelhantes em termos de seu “*core business*”, *market share*, tecnologia empregada, desempenho financeiro e porte.

**3. Fluxo de caixa descontado**

A avaliação é feita a partir da capacidade de geração de valor (resultados) da empresa em um período de tempo representativo de suas operações. São levados em conta as necessidades de investimentos, capital de giro, as dívidas e, principalmente, as metas estratégicas da empresa.



# Fluxo de Caixa Descontado – FCD

Objetivo da empresa: maximizar o valor para seus proprietários.

**FCD capta todas as variáveis que impactam na geração de valor com mais precisão que os outros métodos.**

- ✓ Efeito dos investimentos passados
- ✓ Efeito dos investimentos planejados
- ✓ Peso e efeito das dívidas
- ✓ Efeito das reservas contingenciais



O método de avaliação através do Fluxo de Caixa Descontado apresenta vantagens importantes sobre os demais:

1. Dispensa a avaliação dos estoques de matéria prima e produtos acabados, pois os mesmos já se encontram presentes nos históricos e projeções e vendas e de custos;
2. Na maior parte das vezes também elimina a avaliação técnica de imóveis e bens do ativo fixo pois seus valores estão implícitos nas rubricas de investimentos, depreciações e amortizações que compõem os resultados de caixa livre.
3. A avaliação pode ser desmembrada pelas unidades de negócios das empresas, facilitando a negociação destes elementos separadamente.
4. **É o método que melhor expressa o real valor de uma empresa (o fluxo de caixa livre para seus proprietários).**



## RELAÇÃO DE DOCUMENTOS NECESÁRIOS

### INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

Qual o Regime tributário aplicado a empresa?

Se Lucro real e/ou Presumido encaminhar cópias e arquivos eletrônicos dos seguintes documentos:

- 1- Balanços dos últimos cinco (se houver) exercícios contábeis apurados;
- 2- Balancetes fechados dos últimos meses do exercício contábil;
- 3- Fluxo de Caixa (projetado e atual);
- 4- Relatório Gerencial (mesmos correspondentes item 1 e 2) – vide termo de confidencialidade.
- 5- Faturamentos: aberto mês a mês para cada exercício contábil (5) já encerrado.
- 6- Abertura do recebimento mensal/contas a receber % (Venda a vista/cartão de crédito/cheque pré-datado/duplicata/contrato);
- 7- Relacionar seus principais produtos comercializados pela empresa.



8- Endividamento: atualizado do último mês corrente.

- Abertura do Endividamento Bancário, coincidente com o último balancete disponível (defasagem máxima até 30 dias) e deverá estar relacionado:

ENDIVIDAMENTO EM R\$									
									Apr-13
BANCOS	MODALIDADE	LIMITE DISPONIVEL	LIMITE UTILIZADO	GARANTIA			VALOR PARCELAS	QTDADE PARCELAS EM	PERIODOS MESES
				CLEAR	DUPLICATAS	PENHOR			



9. Estoque: atualizado do ultimo mês fechado

- Abertura do estoque em produto acabado/matéria prima

10. Relação dos principais clientes

- Curva ABC, coincidente com o ultimo balancete disponível, conteúdo Razão Social, CNPJ, Participação% e Prazo pagamento.

CURVA " A B C " CLIENTES				
				Apr-13
RAZÃO SOCIAL	CNPJ	PRAZO	FATURAMENTO	PART %



### 11. Relação dos principais Fornecedores.

- Curva ABC, coincidente com o ultimo balancete disponível, contendo Razão Social, CNPJ, Participação% e Prazo pagamento.

CURVA " A B C " FORNECEDORES				
				Apr-13
RAZÃO SOCIAL	CNPJ	PRAZO	FATURAMENTO	PART %



## INFORMAÇÕES OPERACIONAIS

12. Contrato Social (Ltda) e alterações e Estatuto Social (S.A) Última Alteração
13. Breve histórico da empresa, com evolução das atividades e alterações no controle acionário;
14. Fotos da Empresa – se tiver site com essas informações disponíveis só citar.
15. Composição da Diretoria e Conselho da Administração se houver;
16. IRPF dos Sócios; Somente para fins de operação financeira, quando houver.
17. Quais as pessoas envolvidas no negócio, respectivo cargo e formação (Diretores e gerentes)? Formação e escolaridade dos sócios?
18. Estrutura operacional – número de unidades, capacidade de produção, outras informações;



### 19. Dados da Folha atualizados

- Separada por setor
- Avaliada em participação %

FOLHA			
			Apr-13
SETOR	Nº DE FUNCIONÁRIOS	VALOR FOLHA SEM ENCARGOS	PART %



20. Frota da empresa atualizada – caso tenha

- Atualizada pelo ultimo mês corrente
- Especificar se há algum alienado e informar dados

FROTA			
			Apr-13
FORNECEDOR	DESCRIÇÃO DE BENS	QT	VALOR



## OUTRAS INFORMAÇÕES

21. Investimentos realizados nos últimos anos, capital utilizado e aumento da capacidade;
22. Relacionar os imóveis/ativos/participações que são de propriedade da empresa incluindo valor de venda/avaliação; - SE HOUVER;
23. Há interesse em captar novos recursos e o objetivo da respectiva operação? Mapear a distribuição do valor na empresa e a finalidade;
24. Descrever outras informações relevantes conforme solicitações do cliente.
25. O Imóvel é próprio, será negociado com a empresa?



## Por que Valuation é importante?

O valuation é um conjunto de técnicas utilizado em diversas vertentes da economia e da gestão de negócios. Um bom exemplo é o mercado financeiro, que o utiliza para avaliar se o preço de ativos está coerente antes de investir ou não. Se uma ação, por exemplo, está mais barata do que o valuation da empresa em questão, é interessante comprá-la.

Outro uso comum é no IPO (Initial Public Offering ou Oferta Pública Inicial) de grandes empresas. É o momento no qual elas abrem capital e precisam definir o preço das ações para fazer uma oferta inicial no mercado.

Se o preço for totalmente descasado do valuation, há risco alto do IPO ser um fracasso.



# OBRIGADO

**EMAIL's:**

[agnaldo.alves@grupoaal.com.br](mailto:agnaldo.alves@grupoaal.com.br)

[contato@grupoaal.com.br](mailto:contato@grupoaal.com.br)

**WhatsApp:**

**55 041 99948-2273**

*"O rio atinge seus objetivos porque aprendeu a superar obstáculos." - Lao-Tsé*

