

---

**QUANTO VALE A SUA EMPRESA?**  
**CONHEÇA OS BENEFÍCIOS QUE UMA EMPRESA**  
**AVALIADORA PODER TRAZER AO SEU NEGÓCIO**

---



Introdução .....	3
Por que saber o valor de sua empresa? .....	5
Qual a importância da avaliação? .....	8
Método do Fluxo de Caixa Descontado (FCD) .....	12
Erros de análise .....	18
Entenda o Valuation.....	22
Conclusão .....	24
Sobre a Planconsult.....	26



# INTRODUÇÃO

---

Este e-book vai tratar de um assunto muito importante para donos e gestores de companhias e outros negócios: trata-se de saber como [avaliar adequadamente a sua empresa em termos financeiros](#) e entender mais sobre a importância de realizar esse procedimento. Vale dizer que aplicar os métodos adequados de avaliação abrirá melhores perspectivas para os empresários, dando-lhes mais confiança e permitindo a equiparação mais justa em relação à concorrência.

Continue a ler esse material e aprenda como utilizar o Método do Fluxo de Caixa Descontado, veja a incidência dos erros mais comuns na hora de avaliar e saiba os elementos que compõem o Valuation. Leia e confira!



**POR QUE SABER O VALOR DE SUA EMPRESA?**

---

## Por que saber o valor de sua empresa?



Saber o valor financeiro de uma empresa contribui para muitas decisões acertadas. No mundo dos negócios, tudo tem um preço, um valor definido numericamente e em moeda corrente. Quando se conhece quanto vale sua empresa, fica mais fácil investir nela, aperfeiçoá-la e negociá-la no mercado.

A gestão do fluxo de caixa, que envolve capital de giro, receitas, despesas, lucros e outros elementos fundamentais, será bem mais orientada se o gestor tiver uma ideia do quanto vale a empresa. É uma maneira de equiparar o patrimônio total da empresa com os lucros que ele gera, os custos que se tem com ele, os prejuízos que o atingem. O gestor conseguirá, dessa forma, otimizar o controle e corte de gastos. Com a correta avaliação, é possível identificar onde se encontram as melhores possibilidades de retorno financeiro e quais são os produtos que mais proporcionam lucratividade.

## Por que saber o valor de sua empresa?



Se uma empresa está tendo despesas ou prejuízos que não compensam seu valor, talvez seja hora de fechá-la, reestruturá-la ou, então, passá-la adiante.

Considerando a concorrência que predomina no mundo dos negócios, a avaliação monetária é uma forma de ter uma base sólida para manter-se firme entre as outras empresas, principalmente entre as que atuam no mesmo segmento.



A tendência mais natural será que cada empresário valorize seu negócio, estimando-o superior ao dos outros e isso gera conflitos e opiniões equivocadas. Por isso, é necessário tomar certos cuidados nessa avaliação. Como se percebe, cada um tende a valorizar mais o seu próprio negócio que o dos outros e isso pode conduzir a uma supervalorização no preço da empresa, que não condiz com o valor de mercado.



QUAL A IMPORTÂNCIA DA AVALIAÇÃO?

---

## Qual a importância da avaliação?



Saber o quanto vale uma empresa resulta em muitos benefícios para os seus proprietários, diretores ou acionistas. Por exemplo, conhecendo o valor de sua empresa, será mais fácil definir a parte que cabe a cada sócio, evitando problemas recorrentes nesse sentido (que, com o tempo, podem promover discussões, intrigas e prejuízos exorbitantes para a empresa).

Acontece que nem sempre o valor estimado pelos donos e/ou diretores é compatível com aquele definido pelos analistas de mercado. A tendência é que o gestor normalmente avalie sua empresa por um valor maior do que o ofertado pelo mercado. Por outro lado, pode existir também a situação onde a empresa vale mais para um comprador, do que para seus acionistas e/ou diretores. Normalmente nesses casos o comprador vislumbra grandes sinergias na aquisição da empresa, e por esse motivo entende que a mesma vale mais do que o valor determinado pelo seu Fluxo de Caixa Descontado. Tudo isso deve ser considerado durante a avaliação.

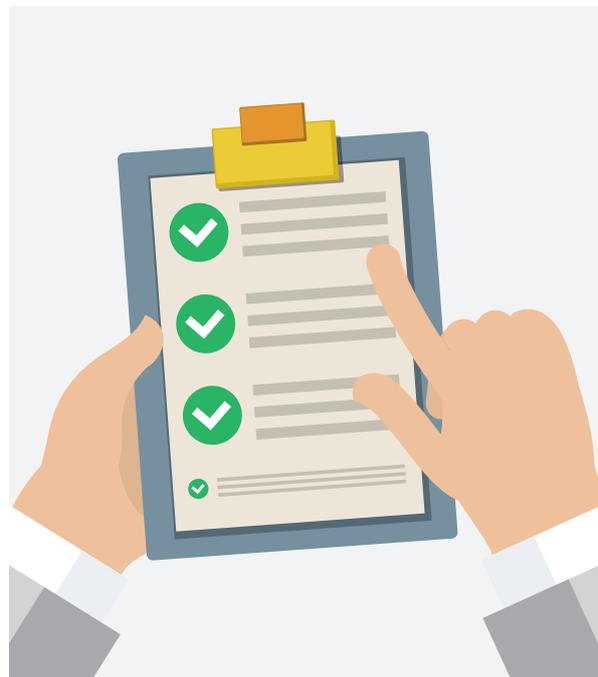
Por mais que uma análise procure ser imparcial, sempre haverá um “juízo de valor” embutido nela. Considere, por exemplo, que alguém deseje comprar sua empresa. Naturalmente, ele sempre buscará pagar um preço inferior e, para isso, alegará argumentos. É necessário tomar cuidados para não sair perdendo por aceitar qualquer oferta, ou mesmo por não aceitar uma boa oferta, superestimando o valor de seu negócio. A avaliação equilibrada aponta para um valor-referência que serve de orientação ao gestor no momento de fazer negócios.

## Qual a importância da avaliação?



Sabendo o valor de sua própria empresa, ele poderá investir com maior segurança tanto nela quanto na empresa de outrem. Afinal de contas, só vale a pena realizar [aquisições](#) ou [fusões](#), se isso servir para aumentar seu patrimônio, conferindo valor a ele de alguma forma. Para negociar com maior segurança, o valor-referência de sua empresa será seu melhor guia.

Outra importância de se saber o valor de sua empresa está no fato de poder analisar com propriedade as propostas dos investidores. Muitas pessoas, físicas ou jurídicas, poderão ter interesse em investir na sua empresa e, nesse momento, a avaliação dela terá um peso determinante. Boa parte dos investidores costuma utilizar o Método do Fluxo de Caixa Descontado para realizar sua análise e calcular seus lucros.



## Qual a importância da avaliação?

---



Enfim, para acompanhar sabiamente as oscilações da economia, enfrentar o crescimento da concorrência, aproveitar melhor as oportunidades de negócio (seja para comprar/vender, seja para receber/oferecer investimentos), gerir com mais eficiência o fluxo de caixa e realizar projeções – a avaliação indicará sempre um caminho a se seguir, funcionando como um meio-termo entre as diferentes variáveis que impactam o mundo dos negócios.

Para realizar a [avaliação de sua empresa](#), deve-se contratar uma empresa especializada nessa atividade. Essa empresa têm a vantagem de fornecer valores confiáveis, já que age com o maior nível de imparcialidade possível. O interesse dela é fornecer os dados mais precisos possíveis para seu cliente, de forma que ele não se prejudique durante sua atuação no mercado, bem como em negociações específicas.



## MÉTODO DO FLUXO DE CAIXA DESCONTADO (FCD OU DCF)

---



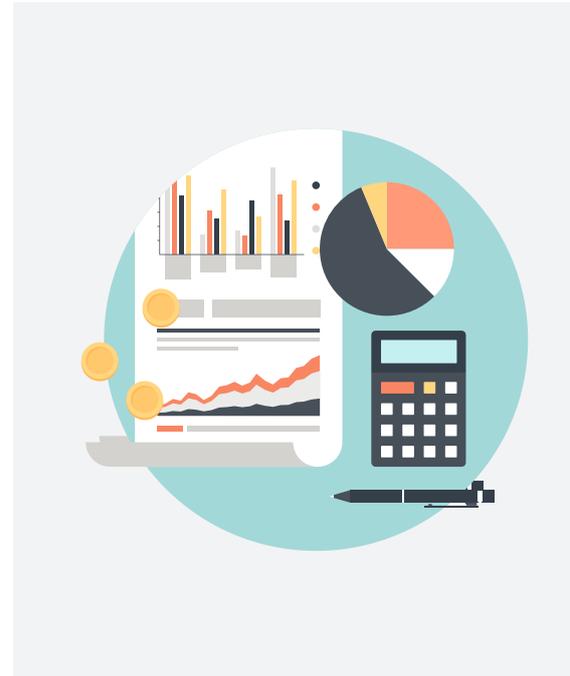
Como já dito, a tendência no mundo dos negócios é que o comprador busque desvalorizar o bem ou negócio (e adquiri-lo por um preço menor) enquanto o vendedor procure valorizá-lo demais (e desfazer-se dele por um preço maior). Devido a essas divergências, costuma-se diferir preço e valor de uma empresa. O preço é o valor quantitativo, numérico, medido, sobretudo, por avaliações monetárias que consideram o lado material das coisas. Já o valor envolve o envolvimento pessoal do empresário. Embutindo o valor sobre o preço, toda empresa sempre sai mais cara para os de fora, pois eles não consideram esse valor “pessoal” embutido.

## Método do Fluxo de Caixa Descontado (FCD)



O método do FCD (DCF - Discounted Cash Flow - em inglês) é considerado o mais eficaz de todos, sendo também o mais utilizado. Por considerar muitas variáveis e as projeções futuras, ele normalmente oferece [o maior valor entre todos os métodos de avaliação](#). Ele olha para o futuro e avalia o potencial da empresa em gerar riqueza em perspectivas mínimas de 5 anos. Quanto mais potencial ela apresentar, maior será seu valor. Nesse método, os ativos fixos e o passado da empresa funcionam como ponto de partida, mas o futuro é o principal alvo.

A capacidade de geração de caixa de uma empresa é chamada de Ebitda (o lucro antes de descontar os juros, os impostos sobre juros, a depreciação e a [amortização](#)). Para aplicar o Fluxo de Caixa Descontado, é preciso considerar as receitas e custos da empresa por um período definido. Desse resultado é subtraído um percentual, a taxa de desconto, que equivale ao custo para trazer ao momento atual valores que só seriam adquiridos futuramente. A taxa de desconto é determinada, em regra, por uma taxa de juros básica (Selic, por exemplo) mais uma taxa pelo risco.



### FÓRMULA GERAL PARA CÁLCULO DO FCD

Confira uma formula para calcular o valor de sua empresa pelo Fluxo de Caixa Descontado, onde:

- FCD = Fluxo de Caixa Descontado
- FCL = Fluxo de Caixa Livre em determinado período;
- x = determinado período (5 anos, por exemplo);
- TD = Taxa de Desconto.

$$FCD = FCL / (1 + TD)^x$$

### FÓRMULA DE FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

O fluxo de caixa no período  $x$  é dado por uma equação que reúne variáveis diferentes. Primeiro, calcula-se o Fluxo de Caixa Operacional (FCO), onde:

- LOL = Lucro Operacional Líquido Depois da Receita;
- D = Despesas que não representam saída de caixa (depreciação, amortizações, etc.).

$$\text{FCO} = \text{LOL} + \text{D}$$

### FÓRMULA DE FLUXO DE CAIXA LIVRE

Com o valor do Fluxo de Caixa Operacional, pode-se calcular o Fluxo de Caixa Livre (ou fluxo de caixa no período x). Veja as variáveis:

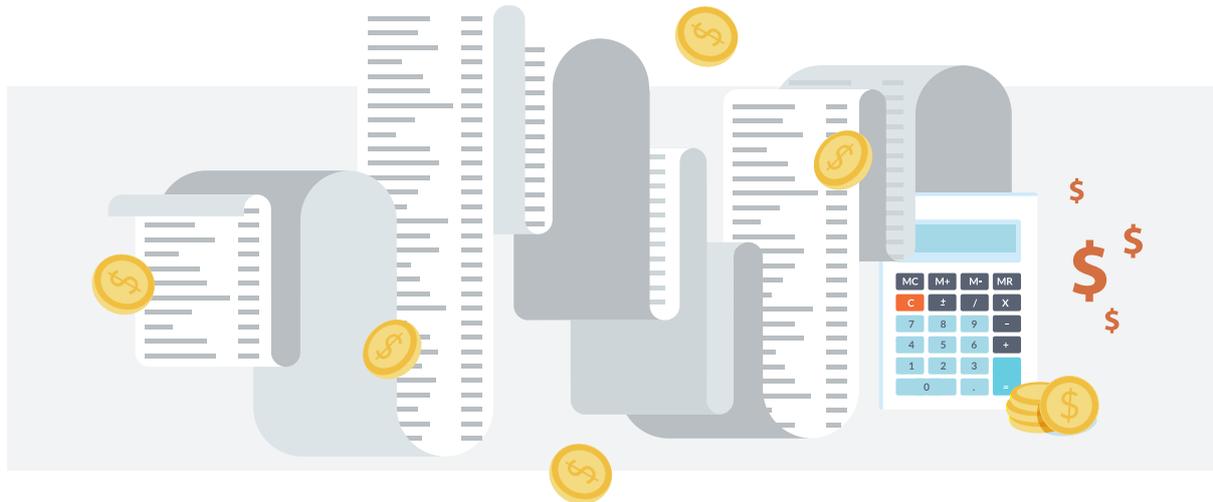
- FCL = Fluxo de Caixa Livre;
- FCO = Fluxo de Caixa Operacional;
- ICF = Investimentos em Capital Fixo (máquinas, instalações, etc.);
- ICG = Investimentos em Capital de Giro.

$$FCL = FCO - ICF \pm ICG$$



## ERROS DE ANÁLISE

---



Infelizmente, a análise de valor está sujeita a erros e o gestor deve se prevenir contra isso. Um dos principais erros é aquele que envolve o “juízo de valor” do empresário. Ou seja, ele normalmente superestima o valor de sua empresa e acaba perdendo boas oportunidades de negócio ou investimento por causa dessa visão distorcida.

O importante é que, mesmo sendo influenciado por sua opinião, o empresário saiba ser flexível nas negociações e respeitar os limites propostos pelo mercado. Se ele insistir em sua posição de cobrar caro demais, suas referências vão repercutir negativamente no mundo dos negócios e nenhum comprador vai querer adquirir sua empresa, bem como os investidores também não se sentirão estimulados a envolver-se com um [empresário que considera seu negócio mais valioso do que ele realmente é.](#)

É possível também cometer erros numéricos, relacionados a não determinação correta das variáveis no Método de Fluxo de Caixa Descontado, a erros na utilização de outros métodos ou mesmo devido às limitações que eles apresentam. Devido à sua praticidade, o Método Múltiplo de Vendas costuma ser muito utilizado para avaliar o valor de uma empresa. Porém, ele possui um ponto negativo:

- Considera-se que os custos das empresas do mesmo ramo estejam no mesmo nível, bem como sua lucratividade. No entanto, cada empresa precifica de forma diferente devido à concorrência, e isso gera lucratividades diferentes.

Já o Método Múltiplo de Lucros considera a Ebtida. Quanto maior o múltiplo, maiores serão as possibilidades de a empresa gerar lucros. Todavia, uma falha nesse método é que o mesmo desconsidera o valor do dinheiro no tempo.

Por isso, os especialistas recomendam que os múltiplos possam ser usados, mas baseados nas projeções de fluxo de caixa descontado.



Para evitar erros, a organização das finanças torna-se fundamental, e as informações devem ser seguras, precisas e fidedignas. À medida que as empresas crescem e se estabilizam, a avaliação será mais centrada em lucro líquido, lucro antes de impostos, margem bruta e geração de caixa estimado.

Para reduzir ao máximo as possibilidades de enganos, o ideal é [contratar uma empresa especializada em avaliações](#). Ela identificará com maior segurança as variáveis a serem utilizadas na avaliação e fornecerá valores imparciais, o que irá incrementar consideravelmente o relacionamento de sua empresa no mercado, gerando assim maior credibilidade.



ENTENDA O VALUATION

---

O termo Valuation significa avaliação. Trata-se de avaliar uma empresa e/ou negócio através das percepções de investidores e clientes, envolvendo o julgamento de sua posição no mercado e a previsão do retorno de investimento (ROI) em suas ações.



É possível gerar projeções de 5 ou 10 anos (normalmente os períodos mais utilizados quando adotada a metodologia de Fluxo de Caixa Descontado - DCF), considerando eventualmente o período de perpetuidade.

Nesse tipo de metodologia é de extrema importância levar em consideração os demonstrativos financeiros da empresa ou negócio em análise, bem como seus intangíveis e indicadores de retorno (payback, TIR, rentabilidade acumulada). Esses indicadores são calculados automaticamente a partir dos dados consolidados, ou demonstrativos de resultado. Com isso se obtêm o VPL (Valor Presente Líquido) da empresa ou negócio avaliado.



CONCLUSÃO

---

Enfim, compreender o valor de sua empresa é uma necessidade que todo empresário possui, principalmente para:

- Obter maior êxito em suas transações;
- Melhorar o fluxo de caixa, e otimizar os processos financeiros internos;
- Identificar características que valorizam ou desvalorizam sua empresa ou negócio;
- Acompanhar seu crescimento durante os anos;
- Ter noção equilibrada de quanto pode ser investido;
- Manter nível elevado de competitividade.

Porém, é preciso tomar alguns cuidados para não confundir valor com preço e, a fim de evitar eventuais erros no cálculo, contratar profissionais especializados para auxiliá-lo na avaliação. Tenha sempre uma consultoria ao seu lado para lhe apoiar nesse processo tão importante como a avaliação de uma empresa ou negócio.



A **Planconsult** é uma empresa de consultoria que atua há mais 40 anos no mercado, com foco em 3 áreas de negócio:

- Avaliação de empresas e negócios;
- Avaliação de ativos físicos e intangíveis;
- Gestão de controle de ativos fixos.

A **Planconsult** preconiza valores fundamentais que vêm garantindo seu reconhecimento no mercado há mais de 4 décadas por parte da sociedade, autoridades reguladoras, fiscais e judiciais, instituições financeiras, fundos de private equity, multinacionais e empresas brasileiras.

Algumas características da **Planconsult**:

- Qualidade de produtos/serviços;
- Capacidade de propor soluções;
- Capital intelectual;
- Experiência e conhecimento dos diversos setores de mercado;
- Capacidade empreendedora;
- Atendimento à seus clientes em qualquer região, dentro ou fora do Brasil.

Se deseja conhecer mais sobre a Planconsult ou contratar seus serviços, **clique aqui!**

