

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



A definição do preço, a exemplo de qualquer negócio, vale o que o comprador está disposto a pagar, que é influenciado por sua vez, pelas suas necessidades e perspectivas pessoais.

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Qual o valor máximo que pode ser pago por uma empresa e o valor mínimo aceitável para negociá-la?

Quanto vale um negócio?

Normalmente a definição do preço, a exemplo de qualquer negócio, vale o que o comprador está disposto a pagar, que é influenciado por sua vez, pelas suas necessidades e perspectivas pessoais. O valor é impactado tanto pelo fator risco como pela capacidade do negócio de gerar rentabilidade estável que atenda os parâmetros do comprador de retorno do investimento.

A definição do valor da empresa é fator-chave e tem como objetivo estimar uma faixa de referência que representa o valor potencial em função da expectativa de geração de resultados futuros e irá servir de base no decorrer das negociações.

Para o comprador o que interessa é determinar o valor máximo que pode ser pago por uma empresa. Para o vendedor o que interessa é determinar o valor mínimo aceitável para negociá-la.

Importância da avaliação.

A importância da avaliação de empresas não se limita à sua utilização para fusões e aquisições. Assume grande importância também para os seguintes casos:

- ▶ Compradores apurarem seu valor e fixarem preço;
- ▶ Vendedores saberem quanto podem pedir;
- ▶ Sócios que querem sair ou Sócios que querem entrar;
- ▶ Análise de oportunidades de novos negócios ou mesmo da viabilidade de novas empresas;
- ▶ Formação de parcerias e "joint-ventures";
- ▶ Aquisição de empresas por seus diretores e gerentes "management buyout";
- ▶ Aquisição de empresas financiadas mediante empréstimos garantidos com os próprios ativos da empresa alvo "leveraged buyout";
- ▶ Aquisição de carteira de clientes e linhas de negócios;
- ▶ Avaliação do desempenho econômico e financeiro de unidades de negócios, departamentos e produtos, entre outros, com a finalidade determinação de valor agregado ao foco de negócio dos empreendedores;
- ▶ Compra e venda de ações e de participações minoritárias;
- ▶ Liquidação judicial;
- ▶ Abertura ou fechamento de capital;

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Muitas vezes as expectativas de valor dos empresários são irrealistas e incorporam apegos emocionais que superestimam as projeções. E é neste momento, entre o otimismo dos vendedores e o conservadorismo do comprador, que o realismo e a ausência de envolvimento emocional e independência dos consultores da ACQUISITIONS, contribuiu para determinação do valor justo do negócio.

Uma avaliação imparcial é a melhor garantia da precisão dos valores em uma negociação. Muitas vezes as expectativas de valor dos empresários são irrealistas e incorporam apegos emocionais que superestimam as projeções. E é neste momento, entre o otimismo dos vendedores e o conservadorismo do comprador, que o realismo e a ausência de envolvimento emocional e independência dos consultores da ACQUISITIONS, contribuiu para determinação do valor justo do negócio.

A assistência prestada pela ACQUISITIONS inclui a elaboração do adequado Memorando Confidencial do Negócio, incorporando as principais variáveis internas e externas, informações e valores, mercado que atua, seus diferenciais, qualidade de seus ativos tangíveis e intangíveis, tecnologia, perspectivas e projeções de crescimento e resultados, além de uma adequada Análise de Risco.

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL