



Entenda o valor do seu negócio

Um guia direto para empresários – sem jargão, com exemplos e planilha.

Como se estima o valor de uma empresa (métodos que importam).
O que realmente puxa o preço para cima (margem, risco, crescimento).
Passo a passo simples + planilha para chegar ao seu range de valor.



AGENDAR CONVERSA CONFIDENCIAL (30 MIN)



<https://www.youtube.com/@robvalverde>



<https://www.instagram.com/robertovalverde1/>



<https://www.linkedin.com/in/roberto-valverde/>



Por onde começar

(e o que você vai ganhar com este guia)

Este guia foi feito para **empresários** que querem entender, sem jargão, **quanto vale o próprio negócio** e como **chegar a um range de valor confiável**. Você vai ver os métodos usados no mercado, o que mais impacta o preço e um passo a passo simples para **preparar seus números** — com uma planilha de apoio para praticar.

O que você vai aprender :

- **Métodos sem mistério:** múltiplos de mercado, transações comparáveis e fluxo de caixa (DCF) — quando usar cada um.
- **Alavancas de valor:** o que compradores observam (margem, crescimento, dependência do dono, risco setorial).
- **Do DRE ao valor:** como transformar seus números em um range (base/alto/baixo) e testar sensibilidade.
- **Checklist de documentos:** o essencial para valuation e due diligence
- **Plano 30/60/90:** ações práticas para melhorar o múltiplo percebido antes de falar com compradores.

Como usar este guia (mini-instrução):

- 1) Leia as seções 1–3 para entender a lógica.
- 2) Abra a **planilha** (link/QR na última página) e preencha 6 inputs.
- 3) Veja seu **range de valor** e quais alavancas mexem mais no preço.
- 4) Se quiser validar premissas, **agende uma conversa de 30 min** (confidencial).

Nota de confidencialidade: Todos os dados compartilhados são tratados com confidencialidade. Podemos firmar **NDA** mediante solicitação.

O que está incluindo:



Planilha de valuation



Checklist de documentos



Exemplo prático



Glossário simples

Sumário

🕒 (com tempo de leitura)

1)	Valor x Preço — o que realmente muda o número (3 min)	04
2)	Os métodos que importam: múltiplos, transações e fluxo de caixa (5 min)	08
3)	O que entra no DCF: FCF, WACC, TV e sensibilidade (6 min)	14
4)	Como usar múltiplos sem errar (5 min)	19
5)	Case ilustrativo (do DRE ao range de valor) (6 min)	24
6)	Sensibilize como comprador (4 min)	29
7)	Checklist de documentos (2 min)	34
8)	Roteiro de preparação 30/60/90 (4 min)	39
9)	Erros, mitos e pegadinhas (3 min)	43
10)	Glossário simples (consulta rápida)	46
11)	Próximo passo: diagnóstico de valuation (30 min)	49

Como navegar:



Insight
prático.



Alerta de
erro comum.



Ferramenta /
planilha.



Retornar
ao sumário

Agendar conversa confidencial (30 min)

Mapa do aprendizado





🕒 3 min de leitura

Seção 1

Valor x Preço



1.1 O ponto de partida

Valor é uma estimativa baseada no futuro do negócio (caixa, risco, crescimento).

Preço é o que alguém aceita pagar ao final de um processo — depende de **quem compra, quando compra e como o processo é conduzido**.



Regra prática: sem processo competitivo, você tende a receber propostas no **meio do range**. Com competição, aumenta a chance de capturar o **topo do range**.

1.2 O que faz o preço subir ou cair

- **Margem e qualidade do EBITDA:** recorrência, contratos, ajustes não recorrentes.
- **Crescimento visível:** pipeline, retenção, expansão em clientes atuais.
- **Risco percebido:** dependência do dono, concentração de clientes/fornecedores, passivos.
- **Sinergias para o comprador:** quando há encaixe estratégico, o valor para ele aumenta — e o preço pode acompanhar.
- **Timing e competição:** janelas de mercado e número de potenciais compradores ativos.



Dica: mostre **história com números:** 3–5 anos de dados organizados + explicação clara do que muda no futuro (metas, contratos, expansão).

1.3 Miniexemplo (didático)

Mesma empresa, dois compradores:

Comprador A (estratégico):
enxerga sinergias operacionais
(ganha 2 pp de margem pós-
aquisição) → **aceita múltiplo
maior.**

Comprador B (financeiro):
sem grandes sinergias, quer
retorno via eficiência e
crescimento → **múltiplo
mediano.**

Conclusão: o **valor** não é único; há um **espectro**. Seu objetivo é **ampliar a percepção de valor** (reduzir risco, evidenciar crescimento) e **criar competição** para capturar o topo.



1.4 O papel do processo (sem jargão)

- **Preparar** (números, contratos, data room inicial).
- **Contar a tese** (teaser e deck que explicam por que vale mais).
- **Falar com mais de um comprador** (amplia opções e disciplina termos).
- **Negociar termos além do preço** (earnout, prazos, garantias, governança).



Erro comum: discutir “um preço” cedo demais, com **um único** interessado. Mantém você ancorado e **tira sua alavancagem**.

1.5 O que fazer agora (checklist rápido)

- ☐ Consolidar **DRE e balanços** de 3–5 anos (com ajustes de EBITDA).
- ☐ Mapear **top-20 clientes** (contratos, prazos, riscos).
- ☐ Listar **dependências do dono** e seu plano de segunda linha.
- ☐ Definir **história de crescimento** (novos produtos/canais, expansão geográfica).
- ☐ Criar rascunho do **teaser** (1 página, sem dados sensíveis).

Quer revisar sua história com números?
Agendar conversa confidencial (30 min)



🕒 5 min de leitura

Seção 2

Os métodos que importam



2.1 Visão geral (sem jargão)

Existem três jeitos principais de estimar valor. Pense neles como **três lentes** sobre o mesmo negócio:



Regra prática: use **mais de um método** para chegar a um **range** (baixo–médio–alto) e não um número único.

2.2 Múltiplos de mercado (Comps)

O que é: comparar sua empresa com pares listados (ou dados setoriais) usando razões como **EV/EBITDA** ou **EV/Receita**.

Quando faz mais sentido:

- Há **pares razoavelmente comparáveis** (setor, margem, crescimento).
- Você quer um **referencial rápido** e atual de mercado.
- O EBITDA é **positivo e recorrente** (ideal para EV/EBITDA). Em negócios muito iniciais/assimétricos, **EV/Receita** pode ser melhor âncora.

Como aplicar (passo a passo simples):

- 1) Liste 5–10 **pares** (mesmo setor/modelo e porte similar).
- 2) Tire **outliers** (os muito fora da curva).
- 3) Pegue uma **mediana** (ex.: EV/EBITDA = 6,5×).
- 4) **Aplique no seu EBITDA** ajustado (ex.: 9,0 mi × 6,5 = EV 58,5 mi).
- 5) Monte um **range** com P25/P75 (ex.: 5,5× a 7,5×).

Erros comuns (evite):

- Misturar múltiplos de **Equity** com **EV**.
- Usar pares “famosos”, porém **incomparáveis** (porte, margem, risco).
- Esquecer **ajustes de EBITDA** (não recorrentes).

2.3 Transações comparáveis (Precedentes)

O que é: olhar o preço pago em aquisições reais de empresas parecidas.

Quando faz mais sentido:

- Existem **deals públicos** no seu setor/país.
- Você quer ancorar a discussão com **evidência de mercado real**.



Como aplicar (passo a passo simples):

- 1) Busque 5–10 **transações** similares (últimos 24–36 meses).
- 2) Registre **setor, porte, margem, país** e o **múltiplo** (EV/EBITDA ou EV/Receita).
- 3) Monte **mediana e faixa** (ex.: 6,0× mediana; 5,0–7,5×).
- 4) Aplique ao seu **EBITDA/Receita** ajustado → chegue ao EV.
- 5) Use esta faixa **junto com Comps** para formar seu range consolidado.

Erros comuns (evite):

- Comparar com **transações muito antigas** (ou de outras jurisdições com risco diferente).
- Ignorar **termos do negócio** (earnout, lockups) que podem inflar/deflacionar o múltiplo “headline”.

2.4 Fluxo de caixa descontado (DCF)

O que é: projetar **Fluxo de Caixa Livre** (FCF) por 5 anos + **Valor Terminal** e descontar por uma taxa que reflita **risco** (WACC).

Quando faz mais sentido:

- Seu negócio tem **histórico e previsibilidade** razoáveis.
- Você quer entender o **que mexe** no valor (margem, capex, capital de giro, risco).

Como aplicar (passo a passo simples):

1. Projete **Receita e EBITDA** por 5 anos.
2. Calcule FCF: **EBIT×(1-imposto) + Deprec – Capex – ΔCapital de Giro**.
3. Defina **WACC** (custo de capital) e **Valor Terminal** (perpetuidade com g prudente **ou** múltiplo alvo).
4. Desconte os fluxos → **EV (DCF)**.
5. Compare o DCF com **Comps/Precedentes** e forme o **range**.



Erros comuns (evite):

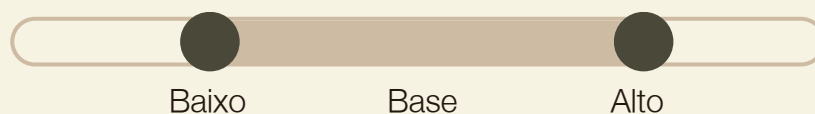
- **TV irreal** (crescimento maior que o da economia por tempo indefinido).
- **WACC de prateleira** (não refletir risco/porte/país).
- Esquecer **ΔCapital de Giro** no FCF (superestima o valor).

2.5 Como escolher a âncora (quadro rápido)

Situação do negócio	Melhor âncora	Complemento
EBITDA positivo, setor com pares claros	EV/EBITDA (Comps)	Precedentes e DCF para sensibilidade
Receita forte, EBITDA baixo/volátil	EV/Receita (Comps/Precedentes)	DCF para ver “quando vira caixa”
Casos com investimentos/Capex relevantes	DCF	Comps para checar “realidade de mercado”
Setor de M&A aquecido, muitos deals	Precedentes	Comps e DCF para validar faixa



Dica prática: para **conversar com comprador**, leve um **range**: **Baixo** (P25 de múltiplos), **Base** (Mediana/DCF base), **Alto** (P75/estratégico).





2.6 Miniexemplo (consolidando os métodos)

Empresa Beta (serviços B2B):

- EBITDA ajustado: R\$ **9,0 mi** | Receita: R\$ 60 mi
- **Comps (mediana): 6,5x EV/EBITDA** → EV 58,5 mi
- **Precedentes (faixa): 5,5–7,5x** → EV 49,5–67,5 mi
- **DCF (base): EV 60,0 mi** (WACC 16%, g 3%)

Range consolidado: R\$ 50 – 68 mi

Leitura: se houver **estratégico com sinergia**, disputa pode levar ao topo da faixa; sem processo, tende a fechar no meio.

2.7 Checklist “aplique hoje”

- ☐ Liste 5 –10 **pares** e limpe **outliers**.
- ☐ Monte tabela com **mediana e faixa** de múltiplos.
- ☐ Ajuste seu **EBITDA** (retire não recorrentes).
- ☐ Faça um **DCF base** (vamos detalhar na próxima seção).
- ☐ Junte tudo em um **range** e identifique **alavancas** (margem, crescimento, risco).

Quer que eu rode os 3 métodos com seus números?
Agendar conversa confidencial (30 min)





🕒 6 min de leitura

Seção 3

O que entra no DCF



3.1 Ideia central (sem jargão)

Você projeta o **Fluxo de Caixa Livre (FCF)** pelos próximos anos, estima um **Valor Terminal (TV)** para além do período explícito e **desconta** tudo por uma taxa que reflita o **risco** do negócio (**WACC**). O resultado é um **Enterprise Value (EV)**.

3.2 O que é FCF (e como calcular)

Definição prática: o caixa que sobra para todos os financiadores (dívida + equity) depois de manter e crescer a operação.

Fórmula simples:

$$\text{FCF} = \text{EBIT} \times (1 - \text{imposto}) + \text{Deprec/Amort} - \text{Capex} - \Delta \text{Capital de Giro}$$

- **EBIT:** lucro operacional antes de juros/IR.
- **Imposto:** alíquota efetiva.
- **Deprec/Amort:** voltam por não serem saída de caixa.
- **Capex:** investimentos (máquinas, TI, expansão).
- **Δ Capital de Giro:** variação de estoques, recebíveis e fornecedores (consome/gera caixa).



Dica: construa um **bridge** do EBITDA → FCF para mostrar claramente **ajustes** e **necessidades de capital**.

3.3 O que é WACC (e o que entra nele)

WACC é a taxa que mistura o **custo da dívida** (pós-imposto) e o **custo do capital próprio** (equity). Na prática, ele reflete **risco de país/setor/porte** e o **quanto de dívida** é razoável no longo prazo.

Custo da dívida (pós-IR):

taxa média de juros $\times$ (1 – alíquota de IR).

Custo do equity (CAPM):

Livre de risco + (Beta $\times$ Prêmio de mercado) (+ size premium quando aplicável).

Estrutura alvo:

% dívida/EV e % equity/EV (médias de longo prazo, não a fotografia de hoje).



Erros comuns: usar **WACC de prateleira** (sem refletir risco/porte) e misturar **moedas** (fluxos em R\$ e WACC em USD, por ex.).

3.4 Valor Terminal (TV) – duas maneiras

1) Perpetuidade (Gordon): $TV = FCF_{n+1} \div (WACC - g)$

Sendo g o crescimento prudente de longo prazo (não maior que o crescimento da economia).

2) Múltiplo-alvo: $TV = EBITDA_n \times \text{múltiplo}$

(ex.: EV/EBITDA da mediana do setor).



Dica: calcule **as duas** e use a que **melhor representa** seu caso (negócio maduro costuma usar perpetuidade; setores com referência clara de múltiplos aceitam “múltiplo de saída”).

3.5 Sensibilidade – veja “o que pesa”

Varie **WACC** em ± 1 pp e **g** em $\pm 0,5$ pp para visualizar **quanto o EV mexe**.

Use os **gráficos abaixo** como referência didática no guia:

Sensibilidade do EV ao WACC (g = 3%)

→ Baixar gráfico.

Sensibilidade do EV ao g (WACC = 16%)

→ Baixar gráfico.



Leitura: a **taxa** (WACC) costuma pesar **mais** que pequenas variações de g; a **qualidade do FCF** (margem/recorrência) também muda muito o valor.

3.6 Mini-exemplo (com números ilustrativos)

- **Ponto de partida:** $FCF_1 = 6,0$ (R\$ mi), crescendo **8%** a.a. por 5 anos.
- **Base:** WACC **16%**, g **3%** → **EV** $\approx 60 - 62$ (R\$ mi).
- **WACC 18%:** EV cai para $\sim 52 - 54$ (R\$ mi).
- **g 4%:** EV sobe para $\sim 65 - 67$ (R\$ mi).



Atenção: números são **exemplificativos**; não substituem avaliação profissional nem consideram termos de negociação (earnouts, preferências etc.).

3.7 Checklist “aplique hoje”

☐

Projete **Receita/EBITDA** (5 anos) com premissas defendíveis.

☐

Construa **FCF** (inclua **Capex** e **ΔCG**).

- ☐ Defina **WACC** com base em risco/porte/país (documente fontes).
- ☐ Estime **TV** por perpetuidade e por múltiplo — compare.
- ☐ Rode **sensibilidade** ($WACC \pm 1$ pp; $g \pm 0,5$ pp) e guarde o range.

Quer revisar seu DFC comigo?
Agendar conversa confidencial (30 min)





🕒 5 min de leitura

Seção 4

Como usar múltiplos sem errar



4.1 O que são (e por que usar)

Múltiplos comparam **valor da empresa (EV)** com um **indicador operacional** (ex.: **EBITDA** ou **Receita**). Servem para ancorar rapidamente um **range** de valor com base em **pares** (empresas parecidas) e **precedentes** (negócios vendidos).



Regra prática: use **EV/EBITDA** quando há **EBITDA** positivo e recorrente; use **EV/Receita** como apoio em casos de margem baixa/volátil ou fase de crescimento forte.

4.2 Como escolher pares de verdade

Procure 5 -10 empresas **comparáveis** em:



4.3 Padronize a base (sem misturar laranjas com maçãs)

- **Use EV**, não Equity, quando comparar com **EBITDA/Receita**.
- **EBITDA ajustado (LTM/últimos 12 meses)**: retire **não recorrentes** (eventos pontuais).
- **Consistência contábil**: trate arrendamentos/IFRS 16 sempre da mesma forma (ex.: EBITDA “antes de IFRS16” → EV também ajustado).
- **Moeda e data**: tudo na **mesma moeda e janela recente** (24–36 meses).

Fórmulas simples:

EV = Valor de mercado do equity + Dívida líquida (dívida – caixa)

EV/EBITDA = $EV \div EBITDA$ (ajustado)

EV/Receita = $EV \div Receita$ (ajustada)

4.4 Tire outliers e crie o range

- 1 Liste os múltiplos dos pares.
- 2 Remova extremos evidentes
(ex.: empresas com prejuízo forte ou eventos únicos).
- 3 Calcule **P25 (baixo)**, **P50 (mediana)** e **P75 (alto)** → isso vira seu range.

Exemplo rápido (serviços B2B):

Pares limpos resultam em **EV/EBITDA = 5,8x (P25) | 6,5x (P50) | 7,5x (P75)**. Se seu **EBITDA ajustado = R\$ 9,0 mi**, então **EV ≈ R\$ 52 - 68 mi** (faixa).



Heurística de porte: se o seu negócio é menor/mais arriscado que os pares listados, considere **desconto de 10–30%** na mediana.

4.5 Combine Comps + Precedentes (e cheque com o DCF)

Consolide: use Comps (pares listados) e Precedentes (deals divulgados) para formar um range mais robusto.

Cheque de realidade com o **DCF base** (Seção 3). Se DCF e Comps divergem muito, revise premissas.

4.6 Tabela-modelo

Empresa / Deal	País / Setor	Receita (R\$ mi)	EBITDA (R\$ mi)	Múltiplo	Observação
Par 1 (listada)	BR / Serviços B2B	120	18	EV/EBITDA 6,2x	Margem 15%
Par 2 (listada)	LatAm / Serviços	200	26	EV/EBITDA 7,1x	Cresc. 12%
Precedente A (deal)	BR / Serviços	-	10	EV/EBITDA 6,8x	2024
Precedente B (deal)	BR / Serviços	80	-	EV/Receita 1,2x	EBITDA volátil
Mediana / Range		-	-	5,8x – 7,5x	Limpe outliers



4.7 Erros comuns (para você não cometer)

- **Misturar** Equity com **EV** ao aplicar múltiplo.
- Usar **pares famosos** porém **incomparáveis** (porte/risco diferente).
- **Esquecer ajustes** de EBITDA (não recorrentes).
- Copiar múltiplo **antigo** ou de **outra jurisdição** sem ajuste.
- Basear decisão em **um único** múltiplo (sem faixa).

4.8 Checklist “aplique hoje”

- ☐ Defina **pares** (setor, modelo, margem, crescimento, geografia).
- ☐ Padronize **EBITDA LTM ajustado** e calcule **EV** de forma consistente.
- ☐ Limpe **outliers** e calcule **P25/P50/P75**.
- ☐ Construa **range** (baixo–base–alto) e **explique os porquês**.
- ☐ Cruze com **Precedentes** e **DCF**; ajuste se necessário.

Quer que eu monte sua tabela de múltiplos e consolide o range?
Agendar conversa confidencial (30 min)





🕒 6 min de leitura

Seção 5

Case ilustrativo (do DRE ao range final)

Empresa com
R\$ 500 mi de receita





5.1 Contexto

Empresa Alfa (serviços B2B)

- **Receita atual:** R\$ 500 mi
- **EBITDA reportado:** R\$ 68,0 mi (13,6%)
- **Crescimento esperado:** 10% a.a.
- **Capex:** 2% da receita ($\approx$ R\$ 10,0 mi)
- **Δ Capital de Giro (Δ CG):** 1% da receita ($\approx$ R\$ 5,0 mi)
- **Alíquota efetiva:** 20%
- **Depreciação/Amortização (D&A):** $\approx$ R\$ 10,0 mi (ordem de grandeza do capex de manutenção)

Ajustes (EBITDA $\rightarrow$ EBITDA ajustado)

- Itens não recorrentes (ex.: consultoria pontual, bônus extraordinário): **+R\$ 5,5 mi**
 - Normalização IFRS/arrendamentos e reclassificações: **+R\$ 1,5 mi**
- $\rightarrow$ **EBITDA ajustado:** $68,0 + 5,5 + 1,5 = \text{**R\$ 75,0 mi**}$ (15,0%)



Liste cada ajuste com nota: valor, período, porque **não se repete**.

5.2 Múltiplos (Comps & Precedentes)

Comps (pares limpos; mediana): EV/EBITDA 6,5×

Faixa (P25–P75): 5,8× – 7,5×

Precedentes (últimos 24–36 meses, BR/LatAm):

Mediana 6,2× | Faixa 5,0× – 7,5×

Aplicação ao EBITDA ajustado (R\$ 75,0 mi):

- **Baixo (5,8×):** EV R\$ 435,0 mi
- **Base (6,5×):** EV R\$ 487,5 mi
- **Alto (7,5×):** EV R\$ 562,5 mi



Se o risco/porte da sua empresa for **menor** que o dos pares (mais robusta), o topo da faixa é defensável; se for **maior**, considere desconto sobre a mediana.



5.3 DCF (visão rápida, números ilustrativos)

Premissas (base):

WACC 16% | g (perpetuidade) 3%

Capex 2% receita (R\$ 10,0 mi) | Δ CG 1% receita (R\$ 5,0 mi)

D&A $\approx$ R\$ 10,0 mi

FCF do Ano 1 (aprox.):

EBIT $\approx$ EBITDA ajustado – D&A = 75,0 – 10,0 = **65,0 mi**

NOPAT = EBIT $\times$ (1 – 0,20) = 65,0 $\times$ 0,80 = **52,0 mi**

FCF₁ $\approx$ NOPAT + D&A – Capex – Δ CG = 52,0 + 10,0 – 10,0 – 5,0 = **47,0 mi**

Projete FCF por **5 anos** com **+8% a.a.**, aplique **TV** por perpetuidade (g=3%) e **desconte** a 16%.

→ **EV (DCF base)** $\approx$ R\$ 500 - 520 mi

Sensibilidade (leituras úteis):

WACC +1 pp (17%) → EV ~ R\$ 470–490 mi

g –0,5 pp (2,5%) → EV ~ R\$ 485–500 mi



O DCF “conversa” com a mediana de comps (6,5 $\times$), reforçando um EV na casa de **R\$ 490 – 520 mi**.

5.4 Range consolidado (síntese)

Método	Premissa	Resultado
Comps (mediana)	6,5× sobre R\$ 75,0 mi	R\$ 487,5 mi
Precedentes (mediana)	6,2×	R\$ 465,0 mi
DCF (base)	WACC 16% • g 3%	R\$ 500–520 mi
Faixa consolidada	(baixo–base–alto)	R\$ 435–563 mi



Negociação com **estratégico** (sinergia clara) e **processo competitivo** tendem a puxar para o **topo** da faixa.

5.5 “E se...” (alavancas de curto prazo)

Cenário A — Melhorando qualidade do EBITDA (+R\$ 5,0 mi):

- Ajustes operacionais/contratuais → **EBITDA ajustado = R\$ 80,0 mi**
- Mediana 6,5× → **EV base = R\$ 520,0 mi (+R\$ 32,5 mi vs. 487,5)**

Cenário B — ΔCG cai de 1% para 0,5% (gestão de giro):

- **FCF maior → DCF +~R\$ 15–25 mi** no EV, mantendo WACC/g

Cenário C — Estratégico com sinergias (+2 pp na margem):

- EBITDA “pro forma” sobe (ex.: **R\$ 85 - 90 mi**) → topo da faixa pode ir a **~R\$ 590 - 650 mi** (dependendo do apetite e competição)

5.6 Do valor ao preço (termos importam)

Mesmo com EV claro, **preço de fechamento** depende de **termos: earnout**, forma/prazo de pagamento, garantias, governança.



Um “valuation alto” com **earnout** difícil pode valer **menos** que um “valuation base” à **vista** e com termos limpos.

5.7 O que fazer agora (checklist do case)

- ☐ Enviar **DRE simplificado (3 anos)** e **balanço** → revisar **ajustes**.
- ☐ Montar **pares** (5–10) e **precedentes** (24–36 meses) com observações.
- ☐ Rodar **DCF base + sensibilidade** (WACC ± 1 pp; g $\pm 0,5$ pp).
- ☐ Consolidar range (**baixo–base–alto**) com a **história** que sustenta o topo.
- ☐ Preparar **teaser** e **buyer list** → abrir conversas em paralelo.

🕒 4 a 6 min de leitura

Seção 6

Sensibilize como comprador

6.1 Quem está do outro lado (e o que ele quer)



Estratégico (operador)

Busca sinergias (margem, canal, produto), integração mais rápida, defesa de mercado.

Tradução para preço: paga mais quando vê e acredita nas sinergias (ex.: +2 pp de margem, cross-sell imediato).



Private Equity (financeiro)

Busca retorno com disciplina: crescer EBITDA, rolar add-ons, saída em 3–5 anos.

Tradução para preço: paga o topo quando risco cai (governança, previsibilidade) e plano é executável.



Regra prática: estratégico paga a sinergia; PE paga o plano (e desconta o risco).

6.2 Matriz do comprador – o que move o valuation

Driver	O que o comprador pensa	Como provar	Ação 30 - 90 dias	Impacto
Margem & qualidade do EBITDA	É sustentável ou “maquiada”	DRE ajustado notas dos não recorrentes, contratos	Mapear/retirar não recorrentes; capturar eficiências rápidas	↑ ↑
Receita recorrente & churn	Receita volta todo mês? Clientes ficam?	Cohorts, churn, NRR, contratos (prazos/índices)	Renovar top-20, cláusulas de reajuste, SLAs	↑ ↑
Crescimento visível	Existe pipeline real?	Funil por etapa, taxa de ganho, backlog assinado	Padronizar CRM; validar forecast; casos “ganhos recentes”	↑

Driver	O que o comprador pensa	Como provar	Ação 30 - 90 dias	Impacto
Concentração de clientes	Dependência perigosa	% top-5 da receita, planos de mitigação	Diversificar contratos; segundo fornecedor / cliente âncora	↑ / ↓
Dependência do dono	O negócio roda sem você?	Organograma, segunda linha , trilha de sucessão	Nomear líderes, delegar rotinas críticas, comitês	↑ ↑ (via redução de risco)
Capital de giro	Suínos em estoque/recebíveis ?	Giro, DSO/DPO/DIO, aging	Renegociar prazos, política de crédito, cobrança ativa	↑
Capex	Precisa investir forte?	Histórico vs. plano, manutenção vs. expansão	Priorizar capex de ROI alto; adiar o restante	↑
Compliance & riscos	Há bombas jurídicas/fiscais?	Sumário de contingências, políticas, seguros	Saneamento rápido; cartas de regularidade	↑ ↑
Sistemas & dados	Números confiáveis?	BI simples, reconciliações, auditoria (se houver)	Fechar “book” mensal; padronizar KPIs	↑
Sinergias para o comprador	Onde está o “ganho deles”?	Business case de sinergia (margem/canal)	Preparar “ one-pager de sinergias por perfil de comprador”	↑ ↑

Legenda impacto: ↑ ↑ muito relevante • ↑ relevante • ↑ / ↓ depende do caso.

6.3 O que derruba o preço (e como neutralizar)

- **EBITDA “inflado”** por não recorrentes → Aja antes: liste e retire; **entregue EBITDA ajustado**.
- **Churn escondido / concentração severa** → **renove** contratos-chave; inclua **dados de retenção**.
- **Dependência do dono** → apresente **segunda linha** com papéis claros; transição planejada.



- **Passivos jurídicos/fiscais nebulosos** → **quantifique e provisione**; seguro se fizer sentido.
- **Dados ruins** (planilhas soltas) → **feche o book** mensal e padronize KPIs (margem, churn, NRR, giro).

6.4 “Provas” que comprem preço

Monte um **Proof Pack** (pasta específica no data room) com:

- 1) **DRE e balanços** (3–5 anos) + memória de **ajustes**.
- 2) **Contratos** (top-20 clientes/fornecedores) com prazos/índices.
- 3) **Cohorts & churn/NRR** (se houver recorrência).
- 4) **Pipeline** (oportunidades, taxa de ganho, prazos).
- 5) **Organograma e matriz de responsabilidades** (segunda linha).
- 6) **Compliance**: contingências mapeadas, certidões, seguros, políticas.



Coloque um **resumo executivo de 1 página** antes dos documentos: “o que devem ver” e “por que isso reduz risco”.

6.5 Conversas que mudam o jogo (roteiro em 6 perguntas)

- 1) **Sinergias**: “Onde vocês enxergam ganho claro no D+12 meses?”
- 2) **Plano**: “Quais 3 metas operacionais precisamos bater para o case fechar?”
- 3) **Risco**: “Quais riscos preocupam vocês hoje e como podemos mitigá-los antes do fechamento?”
- 4) **Governança**: “Qual a **cadência** e quem decide **o quê** no dia a dia?”
- 5) **Dry powder & add-ons**: “Quanto reservam para aquisições e quem aprova?”
- 6) **Saída**: “Horizonte e condições para a próxima venda?”

Objetivo: **ancorar a narrativa** no topo do range e **limpar dúvidas** que derrubariam preço.



6.6 Ações imediatas checklist 14-30 dias)

- ☐ Fechar **DRE ajustado** (com notas de apoio).
- ☐ Renovar ou alongar contratos de **3 - 5 clientes-chave**.
- ☐ Montar **one-pager de sinergias** por perfil de comprador (estratégico A/B).
- ☐ Publicar **políticas mínimas** (compliance, crédito, compras).
- ☐ Rodar **“mini auditoria”** de dados (CRM/ERP) e consertar KPIs críticos.
- ☐ Preparar **Q&A padrão** (respostas alinhadas) para temas sensíveis.

Quer que eu monte seu Proof Pack e roteiro de sinergias?
Agendar conversa confidencial (30 min)





🕒 2 a 3 min de leitura

Seção 7

Checklist de documentos



7.1 Estrutura sugerida (por área)



Societário

- Contrato/Estatuto Social + alterações (últimos 5 anos)
- Livro de atas (assembleias/conselho) e procurações vigentes
- Quadro societário e acordos/lockups



Financeiro/Contábil

- DRE, Balanço e DFC (3–5 anos; auditados, se houver)
- Balancetes mensais, razão/trial balance (24–36 meses)
- **Bridge** EBITDA → EBITDA ajustado (com notas dos não recorrentes)
- Capex (plano vs. realizado), registro de imobilizado



Fiscal/Tributário

- Apurações, comprovantes de recolhimento, PER/DCOMP
- Certidões negativas/positivas com efeito de negativas



Trabalhista/RH

- Headcount por área, cargos, salários e benefícios
- Processos/contingências e acordos vigentes



Jurídico/Contratos

- **Top-20 clientes** (contratos, SLAs, reajustes, renovações)
- **Top-20 fornecedores** (contratos críticos, prazos)
- Contratos de distribuição, exclusividade, franquias, JV



Comercial/Receita

- Pipeline (CRM), taxa de ganho, backlog assinado
- Cohorts, churn, NRR (se houver recorrência/assinatura)



Operações

- KPIs operacionais (produtividade, qualidade, nível de serviço)
- Contratos de logística/terceiros críticos



Tecnologia & Segurança

- Mapa de sistemas e integrações, acessos e perfis
- Políticas de backup, continuidade, incidentes



Propriedade Intelectual

- Marcas, patentes, copyrights, softwares registrados/licenças



Imobilizado/Real Estate

- Matrículas, contratos de locação, laudos e seguros



Compliance/ESG & Seguros

- Políticas (conduta, anticorrupção, LGPD, compras/crédito)
- Apólices (RC, D&O, cyber), sinistros relevantes



Litígios

- Contencioso ativo (cível, trabalhista, tributário) com valores/risco



Governança

- Organograma, matriz de responsabilidades, comitês e cadência de reporte

7.2 Padrão de organização (data room)

Pasta raiz: M&A_DataRoom/

Subpastas:

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| • 01_Societario/ | • 08_Operacoes/ |
| • 02_Financeiro/ | • 09_TI/ |
| • 03_Fiscal/ | • 10_Pi/ |
| • 04_RH/ | • 11_Imobilizado_RealEstate/ |
| • 05_Contratos/Clientes/ | • 12_Compliance_Seguros/ |
| • 06_Contratos/Fornecedores/ | • 13_Litigios/ |
| • 07_Comercial/ | • 14_Governanca/ |

Nome de arquivos (padrão):

AA_Tema_Documento_Ano-Periodo_Versao.pdf

Ex.: 02_Financeiro_DRE_2022-2024_v1.pdf

Metadados no template (CSV):

- Categoria
- Documento
- Período/Recorte
- Formato
- Owner
- Status
- Observações
- Sensível (S/N)

7.3 Boas práticas (evite retrabalho)

- **PDF pesquisável** (OCR) e **índice** nos dossiês longos.
- **Dados sensíveis:** considerar **redação** (ocultar preços/nomes) nas amostras.
- **Coerência temporal** (24–36 meses) e **mesma moeda** para séries.
- **Controle de versão** (v1, v2...).
- **Acesso por perfil** (somente-leitura; revogação rápida).
- **Sumário executivo** no início de cada pasta: 1 página com o que ver e riscos mitigados.



7.4 Checklist de envio (rápido)

☐	DRE/Balanço/DFC (3–5 anos) e balancetes (24–36m)
☐	Bridge EBITDA → EBITDA ajustado (com notas)
☐	Contratos top-20 (clientes e fornecedores)
☐	Pipeline, cohorts/churn/NRR (se aplicável)
☐	Contingências mapeadas (+ certidões)
☐	Organograma + segunda linha (papéis claros)
☐	Políticas mínimas (LGPD, conduta, compras/crédito)
☐	Seguros (RC, D&O, cyber)
☐	Litígios com valores e probabilidade

Quer que eu monte seu data room inicial?

Eu organizo as pastas, padronizo nomes/versões e entrego um sumário executivo por seção.



🕒 4 a 5 min de leitura

Seção 8

Plano 30/60/90



Objetivo: elevar o **valuation percebido** (topo do range) e **reduzir riscos** que derrubam preço — enquanto prepara o terreno para um **processo competitivo**.



0-30 dias

Organizar números e reduzir incerteza

Financeiro

- Fechar **DRE/Balanço/DFC** (3–5 anos) e **balancetes mensais** (24–36m).
- Construir **bridge EBITDA** → **EBITDA ajustado** (listar não recorrentes).
- Mapear **Capex** (manutenção vs. expansão) e **ΔCapital de Giro** (DSO/DPO/DIO).

Comercial

- Extrair **pipeline (CRM)** com taxa de ganho e **backlog** assinado.
- Renovar/alongar **top-20 clientes**; incluir cláusulas de reajuste e SLA.

Pessoas / Governança

- Desenhar **organograma** com **segunda linha** (papéis e responsáveis).
- Calendarizar **rituais** (fechamento mensal, reuniões de performance).

Jurídico/Compliance

- Levantar contingências com valor/probabilidade; reunir certidões.
- Criar políticas mínimas (LGPD, conduta, crédito/compras).

Entregáveis (D+30)

- **DRE Ajustado** com notas T
- **Tabela de pares** (rascunho)
- **Data room inicial** (padrão de pastas)
- **Sumário de riscos** (1 página).



31 - 60 dias

Contar a história com números e abrir opções

Valuation

- Rodar **range consolidado** (Comps + Precedentes + **DCF base**).
- Fazer **sensibilidades** (WACC $\pm 1pp$; $g \pm 0,5pp$) e explicar drivers.

Narrativa & Materiais

- Escrever **teaser (1 página)** e **deck** (10–12 slides) com tese, KPIs e alavancas.
- Criar **one-pagers de sinergia** por perfil de comprador (estratégico A/B).

Comercial/Operação

- Instituir **painel de KPIs** (margem, churn/NRR, CAC/Payback, giro).
- Rodar **3 melhorias rápidas** de margem/capital de giro (ex.: renegociações, estoques).

Governança / Processo

- Definir **regras de informação** e pontos de contato; preparar **Q&A padrão**.

Entregáveis (D+60)

- **Deck + Teaser**
- **Range consolidado (baixo–base–alto)**
- **Provas** (contratos, cohorts)
- **Lista preliminar de compradores** (40–80 nomes por vertical/país).





61 - 90 dias

Processo competitivo e captura de topo

Go-to-market do processo

- Qualificar buyer list; assinar **NDA**s; iniciar **contatos paralelos**.
- Agendar **management presentations** com roteiro (demo de KPIs, sinergias).

Estrutura & Termos

- Preparar **Term Sheet guard-rails** (earnout, governança, prazos, rollover).
- Simular **cenários de preço vs. termos** (melhor combinação EV x condições).

Operação contínua

- Sustentar **entrega de resultados** (margem, churn, giro) durante o processo.
- Fechar **lacunas** identificadas nas primeiras diligências (técnica/jurídica).

Entregáveis (D+90)

- **Pacote de processo** (NDA, teaser, deck, data room fase 1)
- **Term sheet guidelines** (1 página)
- **Matriz de comparação de propostas.**

Quer acelerar este 30/60/90 com meu acompanhamento?

Agendar conversa confidencial (30 min)



🕒 3 a 4 min de leitura

Seção 9

Erros & pegadinhas

9.1 Erros que custam caro



1) Um número único de valuation

→ Trabalhe com **faixa (baixo-base-alto)** e mostre premissas.



2) Falar “preço” cedo com um único comprador

→ Preserve **opcionalidade**; rode **processo amplo**.



3) EBITDA inflado / sem ajustes

→ Liste e retire **não recorrentes**; entregue **EBITDA ajustado**.



4) Misturar bases (Equity vs. EV; moeda; IFRS16)

→ Padronize: **EV/EBITDA**, mesma moeda, mesmo tratamento contábil.



5) Ignorar Δ Capital de Giro no FCF

→ Inclua Δ CG no **DCF**; sem isso, você **superestima** valor.



6) Valor terminal irreal ($g > \text{economia}$)

→ Use **g prudente** ou **múltiplo de saída** coerente.



7) WACC de prateleira

→ Documente fontes (risco-país, ERP, beta, size premium) e **explique**.



8) Dados ruins (planilhas soltas)

→ **Feche o book** mensal; crie **painel de KPIs** e reconciliações.



9) Dependência do dono

→ Apresente **segunda linha** e plano de transição; reduz risco.



10) Negligenciar termos

→ Valuation alto com **earnout** tóxico pode valer menos que base **à vista**.

9.2 Pegadinhas de negociação

- “**Múltiplo pós-sinergia**” travestido de headline → separe **valor da sua empresa** vs. **sinergia do comprador**.
- **Preferências escondidas no rollover** (não paripassu) → leia a **estrutura da equity**.
- **Fees/ratchets** que comem retorno → peça **modelo do case** e simule.
- **Governança opaca** (veto/cadência) → defina **quem decide o quê**.

9.3 Anti-erro (checklist rápido)

☐	Range consolidado e premissas por escrito.
☐	EBITDA ajustado claro (com notas).
☐	DCF com Δ CG, capex e sensibilidades .
☐	Tabela de pares e precedentes atualizadas (24–36m).
☐	Proof Pack no data room (contratos, cohorts, KPIs).
☐	Buyer list ampla; NDAs prontos; Q&A padrão.
☐	Guard-rails de termos (earnout, governança, prazos, rollover).

Quer que eu revise seu range e prepare o pacote de processo?
Agendar conversa confidencial (30 min)

Seção 10

Glossário simples

Acquisition / Add-on

Compra “acessória” para complementar uma plataforma já investida (ex.: entrar em nova região/linha).

Bridge (EBITDA → EBITDA ajustado)

Planilha que mostra saídas/entradas não recorrentes retiradas do EBITDA para chegar ao EBITDA “limpo”.

Buyer list

Lista priorizada de compradores (estratégicos e fundos), com tese/sinergias e contatos.

CAPEX (Capital Expenditure)

Investimentos em ativos (máquinas, TI, expansão). Sai do caixa e não passa pelo DRE.

Churn / NRR

Saída de clientes (churn).

NRR (Net Revenue Retention):

Quanto a base cresce/encolhe sem novas vendas.

Comps (Comparable Companies)

Método de valuation por múltiplos de empresas listadas comparáveis.

DD (Due Diligence)

Auditoria do comprador: financeira, jurídica, fiscal, trabalhista, tecnologia, etc.

DCF (Discounted Cash Flow)

Método de valuation por Fluxo de Caixa Descontado: FCF projetado + Valor Terminal, trazidos ao presente por uma taxa (WACC).

Deal terms

Condições da transação além do preço: earnout, prazos de pagamento, garantias, governança, rollover.

EBIT / EBITDA

Lucro operacional antes de juros/IR (EBIT) e antes de juros/IR/depreciação/amortização (EBITDA).

Earnout / Ratchet

Parte do preço condicionada a metas futuras (earnout). Ratchet: ajuste de participação conforme desempenho.

Enterprise Value (EV)

Valor da empresa (equity + dívida líquida). Base para múltiplos EV/EBITDA e EV/Receita.

Equity Value

Valor da participação dos sócios (EV menos dívida líquida).

Fairness / Laudo

Parecer técnico que opina se o preço/termos são justos à luz de métodos reconhecidos.

FCF (Fluxo de Caixa Livre)

Caixa que sobra para todos os financiadores após manter e crescer a operação:

$FCF = EBIT \times (1 - \text{imposto}) + D\&A - CAPEX - \Delta \text{Capital de Giro}$

G (crescimento de longo prazo / “g de perpetuidade”)

Crescimento usado no Valor Terminal do DCF. Deve ser prudente.

Governança

Regras de decisão e de reporte (conselho, comitês, cadência, vetos).

IFRS 16

Norma contábil de arrendamentos que muda a forma de registrar aluguéis; padronize o tratamento para comparar.

Mediana / P25 / P75

Medidas estatísticas que usamos para criar faixas (baixo-base-alto) de múltiplos.

Múltiplos (EV/EBITDA, EV/Receita)

Razões que comparam valor com resultado; usadas para âncoras rápidas de valuation.

**Paripassu**

Quando seu rollover tem os mesmos direitos e preferências do investidor (sem “fila” na distribuição).

Pipeline

Oportunidades comerciais por etapa (abertura → proposta → fechamento).

Precedentes (M&A)

Transações já realizadas e divulgadas no setor, com múltiplos observados.

Rollover

Parcela de equity que o vendedor mantém/investe na nova companhia.

Sinergias

Ganhos que o comprador espera ao juntar os negócios (margem, canal, produto).

Term Sheet

Documento com os principais termos econômicos e de governança; antecipa o contrato definitivo.

Valor Terminal (TV)

Porção de valor do DCF após o período explícito (perpetuidade ou múltiplo de saída).

WACC (Weighted Average Cost of Capital)

Custo médio ponderado de capital (dívida pós-IR + equity via CAPM).
Reflete risco.

Seção 11

Próximo passo (e como eu ajudo)

11.1 Como transformar este guia em decisão

- **Reúna seus números:** DRE/Balanço (3–5 anos), balancetes (24–36m) e **bridge** de EBITDA ajustado.
- **Preencha a planilha** (link/QR do guia) com 6 inputs: Receita, EBITDA, crescimento, CAPEX %, Δ Capital de Giro %, alíquota.
- **Monte seu range:** Comps (pares/precedentes) + **DCF base + sensibilidades**.
- **Liste alavancas** de curto prazo (margem, contratos, giro, segunda linha).
- **Decida o momento:** se faz sentido vender agora, preparar-se 3–6 meses ou aguardar janelas.

11.2 O que eu faço por você (em 10 dias úteis)

- **Diagnóstico de Valuation (30–45 min):** validamos premissas e riscos.
- **Range consolidado** (Comps + Precedentes + DCF) com **memória de cálculo**.
- **Provas de valor:** check de contratos, KPIs e “Proof Pack”.
- **Plano 60 dias** para puxar o valuation ao topo (EBITDA, Δ CG, governança).
- **Se decidir avançar:** preparo **teaser, deck, buyer list** e **garde-rails de term sheet**.



Agendar conversa confidencial (30 min)



<https://www.youtube.com/@robvalverde>



<https://www.instagram.com/robertoalverde1/>



<https://www.linkedin.com/in/roberto-valverde/>

Nota de confidencialidade: todas as informações são tratadas com sigilo. NDA disponível sob demanda.

Rodapé técnico: material informativo; não substitui laudo/parecer. Para decisões, recomendamos avaliação profissional completa.

