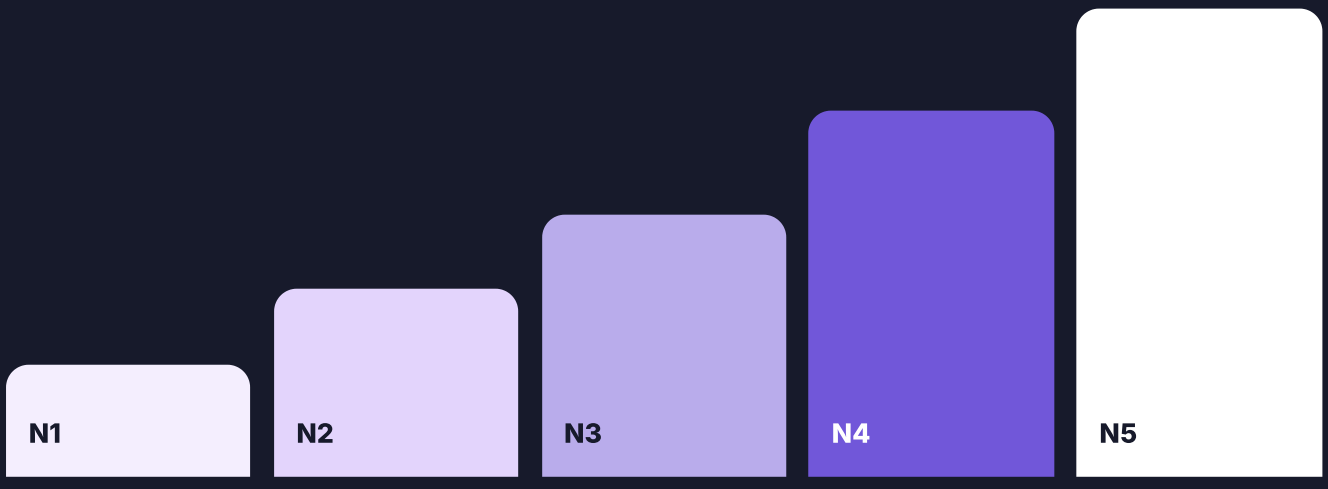
tallo

GUIA TALLO

Como preparar sua empresa para uma futura venda

Da primeira estimativa de valor à organização financeira, documental e comercial para uma futura transação.



VALUATION E PREPARAÇÃO DE EMPRESAS PARA VENDA

O PONTO DE PARTIDA

Saber quanto a empresa pode valer é apenas o primeiro passo.

Uma empresa pode ter bom resultado e ainda estar pouco preparada para uma venda. Um comprador sério tende a querer entender os números, a qualidade do resultado, a dependência do proprietário, os riscos, os documentos e a capacidade de a empresa continuar funcionando depois da transação.

> **O objetivo não é fazer o valor subir. É fazer a informação ficar mais confiável.**

Sem preparação

- ✕ números aproximados
- ✕ documentos dispersos
- ✕ ajustes sem suporte
- ✕ dependência não mapeada
- ✕ respostas improvisadas

Mais preparada

- ✓ números sustentados
- ✓ evidências organizadas
- ✓ riscos conhecidos
- ✓ documentos estruturados
- ✓ respostas preparadas

A JORNADA TALLO

Cinco níveis. Cinco perguntas.

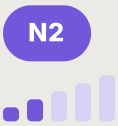


Estimar

Quanto minha empresa pode valer?

Declarado

Grátis



Entender

O que fortalece ou enfraquece esse valor?

Declarado aprofundado

R$ 490



Documentar

Os documentos confirmam os números?

Documentado

R$ 1.990



Verificar

Os números realmente fecham?

Reconciliado

A partir de R$ 4.900



Preparar

Estamos prontos para apresentar a empresa profissionalmente?

Transaction Ready

A partir de R$ 9.900

Você pode começar gratuitamente e avançar somente quando fizer sentido.

Cada nível é um pagamento único por avaliação, sem assinatura. Os níveis 4 e 5 são “a partir de”: o preço final depende da complexidade da empresa.

N1 E N2

Primeiro: estimar e entender o negócio.

N1 Estimativa Express

Você fornece

- dados básicos
- faturamento
- EBITDA ou lucro, quando souber
- dívida e caixa, quando souber
- porte e contexto

A Tallo faz

- classifica o negócio
- aplica referências adequadas
- gera uma faixa indicativa
- mostra as limitações

Você recebe

- primeira faixa de valuation
- mini diagnóstico
- Confidence inicial

Ainda é uma estimativa baseada principalmente no que foi declarado.

N2 Diagnóstico de Valor

Aprofunda

- clientes
- dependência do proprietário
- equipe
- processos
- organização financeira
- riscos
- preparação dos sócios

Você recebe

- valuation atualizado
- Exit Readiness (preparação para venda)
- riscos
- prioridades de melhoria

Uma empresa pode ter valor e ainda não estar pronta para venda.

N3 · VALUATION FINANCEIRO

Depois: colocar documentos por trás dos números.

Entram na análise:

DRE | balanço ou balancete | faturamento mensal | dívida | caixa | suportes para ajustes

A Tallo compara o declarado com o documentado. Exemplo conceitual:

EBITDA declarado → **EBITDA contábil** → **ajustes suportados** → **EBITDA normalizado**

Despesas pessoais comprovadas, eventos extraordinários ou itens não recorrentes podem ser analisados, mas **não entram automaticamente**.

Você recebe

- ✔ valuation financeiro
- ✔ histórico financeiro
- ✔ resultado normalizado
- ✔ sinais de alerta (red flags)
- ✔ divergências
- ✔ relatório

Documentar pode aumentar, reduzir ou simplesmente confirmar a faixa anterior.

N4 · VALUATION VERIFICADO

Verificar é diferente de apenas documentar.

A análise passa a confrontar diferentes fontes e a testar a qualidade dos números.

1

Reconciliação

Os números batem entre DRE, balancete, faturamento e outras fontes?

2

Qualidade do resultado

Os ajustes são realmente defensáveis?

3

Capital de giro

Quanto a operação normalmente precisa para funcionar?

4

Dívida e obrigações equivalentes

Existe algo que um comprador possa tratar economicamente como dívida?

Perguntas que um comprador provavelmente fará

A análise também prepara a empresa para responder, com evidência, ao que costuma ser questionado: quem substitui o fundador, como reduzir a concentração em um cliente, se o capital de giro é suficiente, se um ajuste realmente não se repete.

N4 não procura um número maior. Procura um número mais defensável.

N5 · TRANSACTION READY

Preparar a empresa para ser apresentada é outro trabalho.

O N5 não recalcula o valuation: ele herda o valuation verificado do N4 e se concentra em preparar a empresa para uma transação.

PACOTE INTERNO

Proprietário e Tallo

- valuation verificado herdado do N4
- sinais de alerta (red flags)
- perguntas de comprador preparadas
- pendências
- especialistas
- estratégia de divulgação
- Transaction Readiness Report

PACOTE EXTERNO

Potencial comprador

- Confidential Teaser
- Information Memorandum
- Management Presentation
- Buyer FAQ
- Data Room

O relatório interno não é o material do comprador.

A Tallo controla quais fatos podem ser divulgados e mantém os materiais consistentes com a informação aprovada.

Transaction Ready não significa empresa vendida. Significa empresa preparada para uma conversa séria.

CASO FICTÍCIO

Veja a diferença na prática.

Exemplo fictício. Não representa empresa real nem múltiplo padrão da Tallo.

Empresa Exemplo — Distribuidora B2B familiar.

N1

EBITDA declarado

R$ 900 mil

N2

Concentração relevante + dependência do fundador

Exit Readiness: 58/100

N3

EBITDA contábil **R$ 700 mil** → EBITDA normalizado

R$ 810 mil

N4

Capital de giro e possível obrigação equivalente a dívida analisados · EBITDA reconciliado

R$ 770 mil

N5

Completude do Data Room **88%**

Pronta com ressalvas

Do EBITDA declarado ao EBITDA reconciliado: o número muda porque a evidência melhora.

Veja o caso completo no site: **essentialseguros.com.br/projeto/tallo/exemplo-jornada.php**

TRÊS INDICADORES

Nem toda nota mede a mesma coisa.

Confidence Score

Quão forte é a evidência que sustenta o valuation?

Não significa probabilidade de venda nem garantia de preço.

Exit Readiness

Quão preparada está a empresa para passar por uma venda?

Completude do Data Room

Quão completa está a documentação organizada para uma futura diligência?

> **Uma empresa pode ter bom valuation e ainda estar pouco preparada para venda.**

Como a evidência evolui

Declarado	Declarado aprofundado	Documentado	Reconciliado	**Transaction Ready**

CONFIANÇA NO PROCESSO

O resultado é visível. O trabalho que o sustenta está por trás.

O cliente vê

- valuation
- diagnóstico
- relatório
- materiais
- Data Room

LINHA DA SUPERFÍCIE · ACIMA, O QUE SE VÊ; ABAIXO, O QUE SUSTENTA

Por trás

- classificação
- benchmarks
- normalização
- evidências
- reconciliação
- capital de giro
- dívida
- riscos
- revisão humana
- especialistas
- versões
- controle de divulgação
- segurança documental

É esse aprofundamento que explica a diferença entre uma estimativa gratuita e um trabalho completo de preparação.

COMO ESCOLHER

Qual nível faz sentido para você agora?

N1	Quero uma primeira noção de valor
N2	Quero entender riscos e preparação
N3	Quero números sustentados por documentos
N4	Quero números reconciliados e preparados para questionamentos
N5	Quero organizar a empresa para uma futura transação

Você não paga novamente pelo que já fez.

N2 R$ 490 → N3 + R$ 1.500 → N4 + R$ 2.910* → N5 + R$ 5.000*

Exemplo-base: N2, depois N3, N4 e N5. * N4 e N5 são preços-base “a partir de”; o preço final varia conforme a complexidade.

LIMITES CLAROS

Preparação antes de intermediação.

A Tallo faz

- ✓ diagnóstico
- ✓ valuation
- ✓ normalização
- ✓ reconciliação
- ✓ preparação documental
- ✓ materiais para comprador
- ✓ organização de Data Room
- ✓ preparação para futuras conversas

A Tallo não faz, neste momento

- ✗ busca compradores
- ✗ publica empresas automaticamente
- ✗ negocia ofertas
- ✗ garante venda
- ✗ garante preço
- ✗ substitui contador, advogado ou auditor

Comece pela primeira estimativa.

O Nível 1 é gratuito, não exige documentos e leva poucos minutos.

Fazer minha estimativa grátis | **Conhecer os 5 níveis**

essentialseguros.com.br/projeto/tallo/#avaliacao · essentialseguros.com.br/projeto/tallo/comparar-niveis.php

Tallo · Valuation e preparação de empresas para uma futura venda.

As estimativas são indicativas e não constituem laudo, oferta de compra ou garantia de preço de venda. Questões contábeis, jurídicas, fiscais ou regulatórias podem exigir especialistas.