tallo

EXEMPLO FICTÍCIO

Diagnóstico de Valor Relatório de Exemplo

Valuation e preparação de empresas para venda

> **Dados criados exclusivamente para demonstrar o formato e o tipo de análise entregue pela Tallo. Este documento não corresponde a uma empresa real e não constitui laudo de avaliação.**

Empresa Exemplo — distribuidora B2B familiar no interior de São Paulo.
Nível 2 da Tallo · baseado em informações declaradas pelo empresário.

EXEMPLO FICTÍCIO · NENHUMA EMPRESA OU PESSOA REAL É REPRESENTADA

RESUMO EXECUTIVO

O diagnóstico em uma página.

Distribuidora B2B familiar com mais de 20 anos, no interior de São Paulo, 18 funcionários. O fundador ainda é muito ativo e pensa em se aposentar em 2–3 anos.

Valor estimado da operação · Enterprise Value ESTIMATIVA

R$ 3,6 mi – R$ 5,0 mi

Valor indicativo para os sócios · Equity Value ESTIMATIVA

R$ 3,3 mi – R$ 4,7 mi

Confidence Score

46 / 100

Declarado aprofundado; teto do N2: 55.

Exit Readiness

58 / 100

Preparação moderada. Mede prontidão, não valor.

Dependência do proprietário

Alta

O fundador aprova quase todas as decisões.

Principais pontos positivos

- ✓ Mais de 20 anos de operação, negócio lucrativo e tradicional
- ✓ Equipe operacional estável
- ✓ EBITDA declarado de R$ 900 mil, equivalente a margem calculada de 15% DADO CÁLCULO

Principais riscos

- Maior cliente: cerca de 35% da receita
- Dependência do fundador na gestão
- Processos comerciais pouco documentados
- Sem sucessor definido

A faixa é indicativa e se baseia em informações declaradas pelo empresário. Ela ainda não foi confrontada com documentos.

A EMPRESA EM NÚMEROS

Os dados que sustentam a análise.

Tudo o que aparece abaixo foi informado pelo empresário e não foi comprovado por documento. Por isso o N2 trabalha com um grau de confiança limitado.

Receita anual aproximada	**R$ 6,0 milhões**	DADO DECLARADO
EBITDA informado	**R$ 900 mil**	DADO DECLARADO
Margem EBITDA (EBITDA ÷ receita)	**15%**	CÁLCULO
Dívida financeira aproximada	**R$ 500 mil**	DADO DECLARADO
Caixa aproximado	**R$ 200 mil**	DADO DECLARADO
Equipe	**18 funcionários · estável**	DADO DECLARADO
Concentração: maior cliente	**cerca de 35% da receita**	DADO DECLARADO
Dependência do proprietário	**alta: aprova quase tudo**	DADO DECLARADO

Como ler as etiquetas deste relatório

DADO DECLARADO informado pelo empresário · CÁLCULO operação feita sobre os dados

PREMISSA referência ou regra do modelo · ESTIMATIVA resultado indicativo, com faixa

CONCLUSÃO leitura da Tallo a partir dos itens acima

No N2 todos os números de partida são declarados. A comprovação por documentos acontece no N3.

FAIXA INDICATIVA DE VALOR

Do valor da operação ao valor para os sócios.

A Tallo mostra duas faixas: o valor da operação (Enterprise Value) e, descontadas a dívida e somado o caixa, o valor indicativo para os sócios (Equity Value).



Valor da operação (faixa)	**R$ 3,6 mi – R$ 5,0 mi**	ESTIMATIVA
Menos dívida financeira	**– R$ 500 mil**	DADO DECLARADO
Mais caixa	**+ R$ 200 mil**	DADO DECLARADO
Valor indicativo para os sócios	**R$ 3,3 mi – R$ 4,7 mi**	CÁLCULO

Equity = Enterprise Value – dívida + caixa. Contingências, dívida fiscal, capital de giro, impostos da transação e imóveis não entram nesta etapa.

Esta é uma faixa indicativa, não um valor exato. O que o sócio pode receber em uma venda real depende da negociação, dos documentos e das condições do comprador.

COMO INTERPRETAR A FAIXA

Por que uma faixa, e não um número.

Dois compradores razoáveis podem pagar valores diferentes pela mesma empresa. Uma faixa mostra esse intervalo com honestidade.

De onde vem a faixa

Referências de mercado para pequenas e médias empresas brasileiras do mesmo setor e de porte parecido, aplicadas à métrica econômica adequada, que neste caso é o EBITDA declarado. PREMISSA

Não usamos referências de grandes empresas listadas em bolsa.

O que pode mover a faixa

Mudanças nos dados declarados (receita, EBITDA, dívida, caixa), ajustes limitados de crescimento e margem, e a comprovação por documentos nos níveis seguintes.

Respostas qualitativas ajudam a entender riscos, mas não alteram a faixa do valuation nesta versão.

Limitações que você deve conhecer

- Os números são declarados: se mudarem, a faixa muda.
- A faixa não é laudo de avaliação, oferta de compra nem garantia de preço.
- Dívida fiscal, contingências, capital de giro, impostos da transação e imóveis ficam fora desta etapa.

Dado, premissa, estimativa e conclusão, no nosso exemplo

DADO EBITDA declarado de R$ 900 mil, em um negócio com 18 funcionários.

PREMISSA referência de mercado para distribuidoras de porte semelhante.

ESTIMATIVA operação entre R$ 3,6 mi e R$ 5,0 mi.

CONCLUSÃO o valor é relevante, mas a faixa ainda não foi comprovada por documentos.

O QUE FAVORECE O VALOR

Pontos fortes do negócio.

São características declaradas que, em geral, dão mais segurança a quem avalia a empresa.

- **Histórico longo de operação**
  Mais de 20 anos de atividade, em um negócio lucrativo e tradicional. DADO
- **Margem EBITDA calculada de 15%**
  EBITDA declarado de R$ 900 mil sobre receita declarada de R$ 6,0 milhões, equivalente a margem calculada de 15%. DADO CÁLCULO
- **Equipe operacional estável**
  Os 18 funcionários formam uma equipe estável. DADO
- **Controles financeiros razoáveis**
  Os controles financeiros existem e são razoáveis, ainda que dispersos. DADO

Conclusão CONCLUSÃO

Os pontos fortes sustentam uma faixa de valor consistente com o porte da empresa. Eles não eliminam os pontos de atenção da próxima página: os dois lados são lidos juntos.

Fatores favoráveis ajudam a explicar a faixa. Eles não a elevam automaticamente.

O QUE PRESSIONA O VALOR

Pontos de atenção.

São situações comuns em empresas familiares com fundador ativo. Identificá-las cedo permite tratá-las com calma.

- **Concentração de clientes**
  O maior cliente representa cerca de 35% da receita. Um comprador vai querer entender o contrato e a relação com esse cliente. DADO
- **Dependência do fundador**
  O fundador aprova praticamente todas as decisões relevantes. Sem ele, a operação precisa continuar funcionando. DADO
- **Processos comerciais pouco documentados**
  O conhecimento está nas pessoas, e não em processos escritos. DADO
- **Informação financeira dispersa**
  Os controles são razoáveis, mas espalhados. Isso dificulta provar os números a um comprador. DADO
- **Sem sucessor definido**
  O proprietário pretende se aposentar em 2–3 anos e ainda não há sucessão. DADO

Conclusão CONCLUSÃO

Esses pontos ajudam a entender a preparação da empresa para uma venda. Eles **não são descontos automáticos** no valuation, mas costumam aparecer na negociação.

PREPARAÇÃO · EXIT READINESS

Exit Readiness: 58 / 100.

Exit Readiness é diferente de valuation. O valuation indica quanto a empresa pode valer. O Exit Readiness mostra o quanto ela está pronta para ser vendida.

CÁLCULO 58 / 100 · CONCLUSÃO Preparação moderada

Informação financeira e organização Controles razoáveis, porém dispersos.	atenção
Independência do proprietário O fundador aprova quase tudo.	frágil
Qualidade e concentração da receita Cliente principal em cerca de 35% da receita.	atenção
Equipe e continuidade da gestão Equipe estável, mas sem segunda linha de gestão e com alta dependência do fundador.	atenção
Processos e resiliência operacional Processos comerciais pouco documentados.	atenção
Organização societária, comercial e regulatória Aprofundada apenas com documentos.	a confirmar
Preparação dos sócios para uma transação Aposentadoria em 2–3 anos, sem sucessor.	atenção

Leitura qualitativa dos sete pilares do N2: forte, atenção, frágil ou a confirmar.

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

PRÓXIMOS PASSOS

Valuation é o começo da preparação.

Um plano curto e prático, em ordem de prioridade. Ele orienta a preparação e não promete aumento específico de valor.

PRIORIDADE ALTA · PRÓXIMOS MESES

- Definir quais decisões do dia a dia passam a ser tomadas pela equipe, reduzindo a dependência do fundador.
- Reunir em um só lugar os documentos financeiros: DRE, balancete mensal, posição de dívida e de caixa.
- Entender o contrato e a relação com o maior cliente, que responde por cerca de 35% da receita.

PRIORIDADE MÉDIA · ATÉ 12 MESES

- Documentar os principais processos comerciais.
- Consolidar os controles financeiros em uma rotina única.
- Identificar quem pode formar a segunda linha de gestão.

PRIORIDADE FUTURA · ANTES DE UMA VENDA

- Definir o horizonte da aposentadoria e o plano de sucessão.
- Comprovar os números com documentos para sustentar a conversa com compradores.
- Organizar o material que um comprador pediria.

Preparar a empresa leva tempo. Quem começa antes escolhe o momento da venda.

O QUE MUDA NO N3 — VALUATION FINANCEIRO

Quando você precisa sustentar melhor os números.

O N3 parte do mesmo caso e acrescenta documentos. Veja como ficam os números do nosso exemplo fictício.

EBITDA declarado **R$ 900 mil** → documentado (contábil) **R$ 700 mil** → ajustes comprovados **+ R$ 110 mil** → normalizado ilustrativo **R$ 810 mil**

Ajustes do exemplo: despesas extraordinárias (+ R$ 65 mil) e despesas pessoais comprovadas (+ R$ 45 mil). Receita documentada: R$ 5,85 mi. Dívida documentada: R$ 470 mil. Caixa documentado: R$ 210 mil.

	NO N2 (ESTE RELATÓRIO)	NO N3
Base	Informações declaradas	Documentos financeiros analisados
Declarado × documentado	Não comparado	Confronto entre o que foi dito e o que os documentos mostram
Normalizações	Não se aplica	Ajustes de resultado com suporte
Inconsistências	Não verificadas	Apontadas para esclarecimento
Faixa de valor	Indicativa	Mais sustentada
Revisão	Análise automatizada	Revisão humana e relatório em PDF
Confidence Score	até 55 / 100	até 75 / 100

> **O valor não precisa subir. A qualidade da informação precisa.**

No exemplo, o EBITDA normalizado ficou abaixo do declarado. O N3 não procura um número maior: procura um número que se possa sustentar.

Conheça os níveis da Tallo

essentialseguros.com.br/projeto/tallo/comparar-niveis.php