

Plano de Alavancagem de Valor e “Valuation”

Oportunidade

Identificar possíveis detratores do valor econômico da empresa e possíveis oportunidades de incremento deste valor. A partir da análise da situação atual da empresa em relação ao seu modelo de negócios, o seu valor econômico atual (“valuation AS IS”) e possíveis detratores deste valor, elabora-se uma revisão do plano de negócios atual de forma a contemplar a implementação de potenciais oportunidades de melhoria que possam incrementar o valor da empresa. Considerando como premissa a implementação das oportunidades de melhoria, calcula-se novamente o “valuation” da empresa, desta vez, no modelo “TO BE”.

Principais dores atendidas por este produto

- Empresas em processo de análise de possível venda total ou parcial do capital, mas com percepção de baixo valor.
- Empresas com resultados financeiros positivos, mas com riscos operacionais que quando refletidos no WACC (Custo Médio de Capital), elevam a taxa de desconto para valores que reduzem o valor econômico final da empresa.
- Empresas com taxas de crescimento alta nos principais indicadores de receita/margem, mas que não conseguem alcançar o mesmo impacto de crescimento no valor econômico da empresa.
- Empresas onde as métricas de performance dos executivos gestores, não necessariamente atendem os interesses dos sócios/proprietários.

Principais benefícios deste produto

- Revisão do modelo de negócios da empresa de forma a atender a objetivos de crescimento do valor da empresa e não apenas receita e margem.
- Geração de um plano de alavancagem com métricas e objetivos mais tangíveis e voltados a resultados mensuráveis.
- Foco nos interesses do principais acionistas e proprietários.
- Preparação para uma futura operação de venda total ou parcial com maior probabilidade e de sucesso.

Perfil de empresas que podem se beneficiar deste produto

- Empresas de médio e grande porte, de todos os segmentos, com interesse de aumentar o valor econômico da empresa para futura venda.
- Empresas com Acionistas e ou Proprietários com interesse em acompanhar e monitorar não apenas métricas de resultados financeiros de curto prazo, mas preocupados com a geração de valor de médio/longo prazo.
- Empresas interessadas em saber o seu valor econômico atual e potencial de alavancagem de valor.

Como a DMS Partners pode ajudá-lo?

A DMS Partners e o seu time de sócios seniores, oriundos dos mais diversos segmentos de indústrias e com sólido conhecimento em planejamento e modelagem de negócios, bem com no processo de avaliação de valor econômico de empresas, possuem o expertise necessário para identificar oportunidades de alavancagem do valor econômico das empresas, de forma a proporcioná-las não apenas uma melhor eficiência operacional, mas também que possam incrementar o seu valor econômico.

Visão do Mercado

Um número significativo de executivos e proprietários, quando confrontados com o cálculo do valor econômico de suas empresas ou mesmo com o valor ofertado por um potencial comprador ou investidor, seja em um processo formal de condução de uma operação de venda total ou parcial, ou apenas como curiosidade, se sentem decepcionados ou frustrados, pois esperavam um valor muito acima do que aquele resultante dos cálculos efetuados pelas técnicas reconhecidas do mercado como: Fluxo de Caixa Descontado e/ou Múltiplos de Mercado.

Esta decepção ou frustração, muitas vezes se deve ao fato que boa parte dos executivos ou proprietários de empresas, dedicam boa parte de seu foco e atenção principalmente aos indicadores financeiros da empresa (receita, lucro, volume de vendas, etc.), o que é obviamente importante e impactam o valor da empresa, mas se esquecem de outras variáveis que possam estar gerando perda de valor ou percepção de risco na aquisição, no ponto de vista de um possível comprador ou investidor.

A abordagem sugerida pela Solução de Gestão aqui apresentada, visa apoiar os gestores de empresas a identificar possíveis detratores de valor econômico da empresa e possíveis oportunidades de alavancagem deste valor.

Contatos

Rafael Corrêa

rafael.correa@dmspartners.com.br
+55 31 98802-8696

Rual Rousselet

rual.rousselet@dmspartners.com.br
+55 11 98528-2014

Edson Gissoni

edson.gissoni@dmspartners.com.br
+55 11 99226-2308