

Surgiu uma oportunidade de venda? Vai com calma!

# O QUE TODO EMPRESÁRIO PRECISA SABER ANTES DE VENDER UMA EMPRESA?

10 ações essenciais antes de vender uma empresa

Jaziel Pavine de Lima

# SUMÁRIO



<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>02</b>
<b>CAPÍTULO 1 - Qual é a situação atual de meu negócio?</b> .....	<b>03</b>
Três Indicadores essenciais para uma empresa: Caixa, ROI e Lucro.	
O que é EBITDA? Qual a diferença entre EBITDA, Lucro Líquido e NOPAT?	
E como calcular?	
<b>CAPÍTULO 2 - Conceitos</b> .....	<b>13</b>
<b>FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS -</b>	
Conceitos de Fusão, Aquisição, Incorporação, Cisão e Joint Venture.	
Como podem ser úteis para sua empresa.	
<b>CAPÍTULO 3 - Quanto vale minha empresa?</b> .....	<b>21</b>
Quanto vale uma empresa? O que é Valuation?	
Conheça os principais métodos de avaliação de empresas.	
<b>CAPÍTULO 4 - 10 ações antes da venda</b> .....	<b>25</b>
O que você precisa saber antes de vender uma empresa?	
<b>CAPÍTULO 5 - Principais fontes de investimento</b> .....	<b>28</b>
Quais são as principais fontes de investimento de capital?	
Qual a melhor opção para seu negócio? [Bootstrapping and Fundraising]	

# INTRODUÇÃO

## JAZIEL PAVINE DE LIMA

Sócio fundador da Valore Brasil Valuation e Fusões & Aquisições; Coordenador do MBA em Controladoria e Finanças do MOURA LACERDA; Palestrante e professor na Estácio, Unisesc e BI Internatinal; BT Explorer do Business Transformation

### FORMAÇÃO E CERTIFICAÇÕES

Pós graduação em Marketing pela USP;  
MBA em Controladoria e Finanças pela FUNDACE-USP;  
MBA em Gestão Empresarial pela FGV;  
Graduação em Ciência da Computação pela Universidade Paulista;  
Certificação CBPP® (Certified Business Process Professional);  
Certificação OCEB (OMG Certified em BPM);  
Certificação COBIT 4.1 pela ISACA;  
Certificação ITIL V3 pela EXIN;  
Valuation pelo FIPECAPF;

### EXPERIÊNCIAS

Mais de 20 anos de experiência como consultor de Valuation, Controladoria, Processos e Tecnologia da Informação; Governança e Gestão (pessoas, processos e sistemas).

Coordenação e desenvolvimento de valor de empresas (Valuation), com mais de 250 valuations em: Indústria de consumo, química, metalúrgica, empresas de instalações industriais e equipamentos, empresas de bens de capital, construção civil, e empresas de serviços, e empresas de agronegócio, distribuidora, tecnologia da informação, saúde, comércio, varejo, entre outras.

### CONTATO

[www.valorebrasil.com.br](http://www.valorebrasil.com.br)

[jaziel@valorebrasil.com.br](mailto:jaziel@valorebrasil.com.br)

[in](#) Jaziel Pavine de Lima

[yt](#) Canal do YouTube: Valore Brasil

Este eBook é fruto da vivência de mercado em meio aos diversos problemas e soluções enfrentados nos processos de compra e venda de empresas. Tenho percebido que os empresários não conhecem o assunto fusões e aquisições [M&A da sigla "Mergers and Acquisitions"] e acabam tentando fazer de sua própria forma um processo de venda de empresas, com isso muitas vezes o resultado desta ação não é satisfatório ou não gera o valor mais justo para a negociação.

Meu objetivo aqui foi agrupar as melhores teorias sobre o assunto fusões e aquisições, porém prevalecendo a prática do dia-a-dia dos processos e operações de fusões e aquisições de empresas.

Este e-book está dividido em cinco partes:

- 1 Situação atual da empresa
- 2 Conceitos básicos: fusões e aquisições
- 3 Quanto vale uma empresa?
- 4 10 ações necessárias antes da venda
- 5 Principais fontes de investimentos

Por fim, descrevo as principais fontes de capital para investimento em empresas.

Ressalto que as empresas são organismos vivos, ou seja, como são formadas por seres humanos elas refletem também aspectos únicos e distintos de cada ser humano, por isso as páginas desse e-book são um apanhado de dificuldades que tenho vivido na consultoria e de insights que tenho visto em empresários. Então, pode servir para empresa A e B mas não para a empresa C. Espero que apreciem.

Preparado? Então vamos lá!

Ah, não deixe de dar seu feedback para melhorias ou críticas sobre este e-book.

Forte abraço,

Jaziel Pavine de Lima

## QUAL É A SITUAÇÃO ATUAL DE MEU NEGÓCIO?



Assista o Vídeo: 3 indicadores essenciais para uma empresa

## Três indicadores essenciais para uma empresa! O que é Fluxo de Caixa, ROI e Lucro Líquido?


### O CAIXA (Fluxo de Caixa)

O fluxo de caixa é o indicador mais importante de uma empresa, ele irá mostrar o saldo das entradas (+) e saídas (-) financeiras da empresa. Como diz a expressão: "O caixa é rei", pois é ele que irá refletir o dia a dia do negócio, o dinheiro disponível para sua utilização nas mais diversas aplicações. O caixa mostra, em médio e longo prazo, a saúde financeira de uma empresa.

O caixa pode quebrar uma empresa, pois se realizarmos as vendas com lucro, porém os prazos de recebimentos forem muito maiores que os prazos de pagamento, e essa empresa não estiver preparada para essa operação, isso pode quebrá-la.

Vejamos um exemplo à seguir:

DRE	MÊS 1	CONDIÇÕES COMERCIAIS
Receita	R\$ 1.000,00	180 dias
Gastos, Tributos	R\$ 500,00	30 dias
Lucro Líquido	R\$ 500,00	

 50%








**CAPITAL SOCIAL INVESTIDO**  
R\$ 100,00

## Capítulo 1 - Qual é a situação atual de meu negócio?

Para o exemplo foi considerada uma empresa de mês único de operação (mês 1) com as condições comerciais pré-estabelecidas e com capital próprio investido de R\$100 para início das operações. No mês 1 tudo aconteceu: a venda, a compra, a produção, o faturamento e a entrega (DRE - Demonstração de Resultados). O lucro líquido [LL] (receitas menos todos os tributos, custos e despesas) foi de R\$500, podemos afirmar um bom lucro, 50% de LL sobre as Receitas.

Porém, se construirmos o Fluxo de Caixa, conforme as condições comerciais estabelecidas (prazo para receber do cliente e prazo para pagar os fornecedores), teremos a seguinte projeção:

FLUXO DE CAIXA	MÊS 1	MÊS 2	MÊS 3	MÊS 4	MÊS 5	MÊS 6 (180 d)	MÊS 7
Recebimento	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 1.000,00
Pagamento		R\$ 500,00					
Capital Investido	R\$ 100,00						
Caixa do Mês	R\$ 100,00	-R\$ 500,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 1.000,00
Saldo de Caixa	R\$ 100,00	-R\$ 400,00	-R\$ 400,00	-R\$ 400,00	-R\$ 400,00	-R\$ 400,00	R\$ 600,00

## Capítulo 1 - Qual é a situação atual de meu negócio?

---

Conforme essas condições, a empresa não precisará pagar nem receber no mês 1, porém as condições com fornecedores exigem R\$500 no mês 2 (30 dias) e se ela não tiver para pagar, irá sofrer as consequências do contrato de fornecimento e das leis vigentes, essa situação irá se perdurar por 5 meses com falta de caixa para o pagamento. A situação somente irá se normalizar no mês 6, onde está acordado o recebimento com o cliente. Desta forma, o lucro apurado na realização da operação (competência) somente irá se realizar no caixa no mês 7.

Desta forma, o fluxo de caixa projetado (previsto), permite a análise das entradas e saídas de caixa, para o planejamento de uma tomada de decisão acertada, mostrando inclusive que uma venda pode ser lucrativa (economicamente viável), porém financeiramente inviável.

Existem também algumas situações nas quais uma empresa faz gestão apenas pelo caixa, se ela não for rentável (receitas maiores que gastos), ela pode estar buscando capital no mercado (empréstimos e financiamentos) para suportar os momentos de dificuldade de caixa, provavelmente essa empresa estará aumentando seu endividamento e adiando seu fim (se nenhuma mudança for realizada).



### ROI (Retorno sobre o Investimento)

Todo negócio exige um investimento financeiro, que pode ser através de capital (cash), de tempo, de trabalho do sócio ou de ambos. O mecanismo de finanças mostra que existe uma relação do dinheiro com o tempo, onde o dinheiro parado no tempo desvaloriza (quando tem inflação) ou rende menos (quando poderíamos aplicá-lo em aplicações financeiras de baixo risco).

Por isso a importância de comparar o capital aplicado na empresa com a remuneração mínima paga pelo mercado.

O ROI, do acrônimo Return On Investment irá mostrar o quanto o capital investido no negócio está retornando ao empresário.

Vale aqui ressaltar que existem indicadores mais completos para analisar se um investimento é positivo ou negativo, como por exemplo o valuation pelo método do fluxo de caixa descontado, pois ele irá contemplar todas as nuances desta decisão: irá mostrar a capacidade futura geração de caixa e o risco de sua utilização.

Porém, o cálculo do ROI é uma forma financeira mais simples para identificar se esse capital é viável ou não.



**Qual é a quantidade de retorno que o capital investido irá gerar?  
O ROI é calculado da seguinte forma:**

$$\text{ROI} = \frac{\text{Retorno Financeiro da Atividade}}{\text{Capital Investido Total}}$$

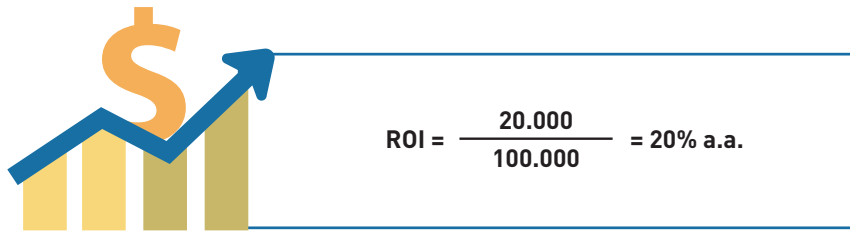
## Capítulo 1 - Qual é a situação atual de meu negócio?

---

Neste e-book, para simplificarmos o cálculo, utilizaremos o retorno sendo o lucro líquido gerado pela empresa.

Vejamos um exemplo:

Imagine um investimento de R\$100.000 onde iremos gerar de retorno financeiro do negócio (LL) R\$20.000 por ano. Teremos o cálculo:



Imagine nesse mesmo exemplo que a remuneração financeira do mercado (taxa de juros da SELIC, por exemplo) seja de 10% a.a. Teremos um retorno de 20% a.a. comparado a uma remuneração de mercado de 10% a.a. Estamos realizando um retorno do negócio maior que o retorno financeiro do mercado.

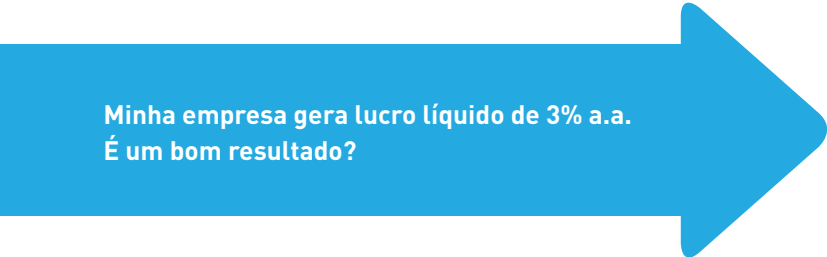
Vale destacar que o custo de oportunidade calculado de maneira completa (WACC) é mais completo, pois além de contemplar a taxa livre de risco do mercado (SELIC), irá contemplar também o segmento de atuação da empresa (Beta), o prêmio pago pelo mercado e fatores com o tamanho da empresa e seu estágio atual. Mas, trataremos desse assunto de forma mais completa em outro e-book.



### LUCRO LÍQUIDO

O lucro ou *prejuízo* líquido é o indicador do resultado contábil final da demonstração de resultados de uma empresa. Será apurado a partir do fato gerador (competência). Poderá também ser chamado do lucro dos acionistas, pois já estará subtraído das despesas financeiras (juros de terceiros que emprestaram para a empresa), dos impostos sobre a renda e da depreciação e amortização, assim o lucro líquido irá mostra o que realmente gera uma empresa já considerando as despesas de dívidas, se ela tiver.

Se analisarmos o exemplo acima, podemos afirmar que o resultado de 50% de LL sobre a Receita é um bom resultado, porém precisará ocorrer um ajuste nos prazos de pagamento e recebimento ou um ajuste na estrutura de capital da empresa através de capital próprio ou de terceiros.



Minha empresa gera lucro líquido de 3% a.a.  
É um bom resultado?

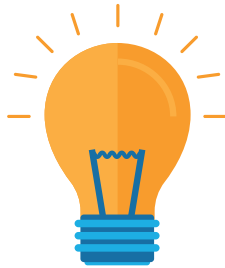


Poderá sim ser um bom resultado se o fluxo de caixa de empresa for positivo e se o valor absoluto do lucro líquido dividido pelo capital investido for maior que seu custo de capital (em nosso exemplo a remuneração mínima sem risco paga pelo mercado).

### Esses 3 indicadores quantitativos são suficientes para analisar o resultado/sucesso de uma empresa?

Esses indicadores irão mostrar o resultado de uma foto da empresa, ou seja, o PROBLEMA (é apenas um exame de sangue).

**Outros aspectos qualitativos serão a causa que geram a consequência nos indicadores.  
Dentre os principais, merecem destaque:**



#### **O PROPÓSITO**

Relação direta com a essência da empresa, a energia que move – dá a sustentabilidade. Segundo o círculo dourado de Simon Sinek: todas as empresas e pessoas sabem o que fazem, alguns sabem como fazem, mas poucos sabem porque fazem. O propósito está diretamente relacionado com o porquê fazemos algo, porque trabalhamos e qual a essência do porque fazemos. Isso dará muita energia para os desafios que virão e para a criatividade necessária.



#### **O CLIENTE (Mercado)**

É preciso entender o momento atual do mercado de atuação e seu futuro. Qual solução você oferece a seu cliente? A nova economia (chamada da 4ª revolução industrial) tem criados soluções disrupturante que estão simplesmente devastando alguns mercados atuais e isso irá influenciar diretamente nos indicadores acima. Cada vez mais temos visto que o que nos trouxe até aqui não é o que vai levar-nos daqui em diante.

## EBITDA?

### O que é EBITDA? Qual a diferença entre EBITDA, Lucro Líquido e NOPAT? E como calcular?

O **EBITDA** é um indicador financeiro com o objetivo de mostrar o resultado de caixa operacional antes dos impostos de uma empresa, ele é muito utilizado pelas empresas de capital aberto, em operações de fusões e aquisições e pelos analistas de mercado.

A sigla corresponde a Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, ou seja, lucro antes dos juros (despesas financeiras), impostos (IR e CSLL), depreciação e amortização, no Brasil também conhecido como LAJIDA. O EBITDA representa **a geração operacional de caixa** da empresa antes de pagar impostos, por isso o indicador não leva em conta os efeitos das despesas financeiras, os impostos e a depreciação e amortização.

Outro aspecto importante para a utilização do EBITDA está na comparabilidade entre resultados de empresas de países diferentes, pois a legislação de tributação sobre a renda é diferente em cada país, então o EBITDA mostra o resultado do negócio antes de aplicar a tributação sobre a renda e proporciona que cada um aplique a regra do imposto de seu país sobre o EBITDA.

O conceito de **lucro líquido** é mais objetivo pois é um indicador do resultado contábil final de uma empresa. O lucro líquido já estará subtraído das despesas



Assista o Vídeo: Qual a diferença entre EBITDA, Lucro Líquido e NOPAT?

## Capítulo 1 - Qual é a situação atual de meu negócio?

---

financeiras, dos impostos sobre a renda e da depreciação e amortização, assim o lucro líquido irá mostra o que realmente gera uma empresa já considerando as despesas de dívidas, se ela tiver.

O **NOPAT** é um indicador financeiro que representa o lucro operacional líquido de um negócio. A sigla corresponde a "Net Operating Profit After Taxes" (lucro operacional líquido após os impostos). Desta forma, o NOPAT é a Receita Líquida menos os Custos e Despesas Operacionais (incluindo Depreciação) deduzidos alguns ajustes específicos conforme cada negócio e os Impostos sobre a renda.

O NOPAT retrata melhor a realidade do resultado de uma empresa do que o EBITDA, pois o NOPAT já subtrai o imposto sobre a renda, se a empresa deu lucro ela certamente não poderá contar com essa parte do resultado e o NOPAT também irá subtrair a depreciação, principalmente em empresas que dependem de máquinas e equipamentos, pois a depreciação irá considerar o valor econômico necessário para a reposição do bem.

O lucro líquido já faz parte da última linha da DRE (demonstração de resultados) e como calcular o EBITDA e NOPAT de uma empresa? Existem diversos caminhos para calcular esses indicadores, minha sugestão é de iniciar pegando o lucro líquido, e fazendo os ajustes cabíveis.

Vamos ver um exemplo:

<b>DRE</b>	
Receita Líquida	R\$ 1.000,00
Custos e Despesas Operacionais	- R\$ 600,00
Depreciação Operacional	- R\$ 50,00
<b>Lucro Operacional</b>	<b>R\$ 350,00</b>
Despesas Financeiras	- R\$ 100,00
Receitas Financeiras	R\$ 10,00
<b>Lucro Antes de Tributos</b>	<b>R\$ 260,00</b>
Tributos Sobre Lucro (IR e CSLL) (Ex.: 34%)	- R\$ 88,00
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$ 172,00</b>

## Capítulo 1 - Qual é a situação atual de meu negócio?

Neste exemplo, a empresa possui bens que são depreciados com o uso (R\$-50), ela tem um resultado financeiro (despesa e receita) e também o imposto sobre a renda, gerando um resultado líquido de R\$172.

Para o Cálculo do EBITDA e do NOPAT, aplica-se os ajustes cabíveis no lucro líquido para obter-se cada indicador, conforme tabela abaixo:

### Demonstração da diferença básica entre NOPAT e EBITDA

DRE	NOPAT	EBITDA
(=) Lucro Líquido	R\$ 172	R\$ 172
(+) Tributos sobre Lucro (IR e CSLL)	-	R\$ 88
(+) Despesas Financeiras	R\$ 100	R\$ 100
(-) Receitas Financeiras	<b>-R\$ 10</b>	<b>-R\$ 10</b>
(+) Depreciações	-	R\$ 50
(-) Amortizações	-	R\$ 0
	<b>R\$ 262</b>	<b>R\$ 400</b>

\* Para facilitar o entendimento do EBITDA, não está sendo considerado o ganho de tributos sobre as despesas financeiras.

Obs.: EBITDA conforme instrução CVM nº 257. O EBITDA não pode excluir quaisquer itens não recorrecntes, não operacionais ou de operações descontinuadas.

Para o NOPAT, do lucro líquido serão ajustados as despesas e receitas financeiras, ou seja, como o NOPAT é operacional, deve-se eliminar o efeito da perda ou ganho financeiro (empréstimo ou aplicação financeira). Já para o EBITDA, serão ajustados: os impostos sobre a renda, as despesas e receitas financeiras e a depreciação.

Um dos pontos mais importantes sobre a comparação desses indicadores é que o EBITDA acaba inflando o resultado, ou seja, no exemplo acima o EBITDA é de 40% sobre a receita, pois desse resultado ainda não foi abatido o imposto sobre a renda e a depreciação, itens fundamentais para a operação da empresa. Já o NOPAT é de 26,2% representando um resultado operacional mais real.

Os três indicadores são corretos, sua melhor utilização está relacionada com a aplicação necessária de cada um. Tente ver sempre sua empresa pelo NOPAT, verificando se o resultado dele supera o risco de seu negócio. Veja o lucro líquido que reflete melhor a realidade contábil líquida da empresa e calcule o EBITDA para comparar sua empresa com outras empresas do mercado e com operações de fusões e aquisições já realizadas.

## FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS

### Conceitos

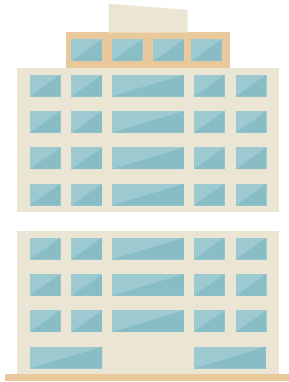
#### **Fusão, Aquisição, Incorporação, Cisão e Joint venture. Como podem ser úteis para sua empresa.**

O termo fusões e aquisições (F&A) derivou do termo em inglês M&A (Merger and Acquisitions), que são processos de negociações entre organizações ou pessoas físicas (cotistas) que visam transferir cotas sociais de uma empresa para outra empresa ou para outra pessoa física.



Assista o Vídeo: Principais conceitos  
de fusões e aquisições

Para melhor entendimento, podemos dividir o mercado de F&A em dois grandes grupos:



**Investidor estratégico:**

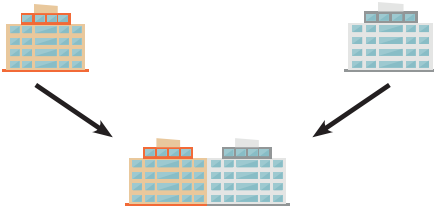
Quando o comprador opera no mesmo segmento da vendedora e tem interesse operacional na empresa com intuito de manter o investimento no longo prazo;



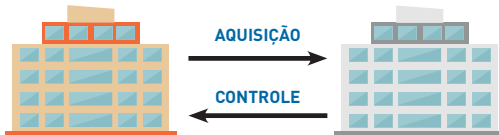
**Investidor financeiro:**

Quando o comprador tem interesse focado em maximizar o retorno por meio da retirada de dividendos e ganho de capital na venda do ativo em curto e médio prazos.

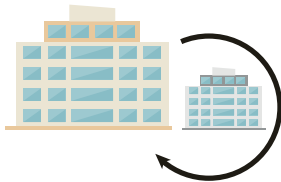
### Principais Tipos de Operações de Fusões e Aquisições



**Fusão de empresas** - Operação em que se unem duas ou mais sociedades para formar sociedade nova, sucede direitos e obrigações, normalmente por meio de permuta de ações. Exemplos: Azul e Trip; Itaú e Unibanco.

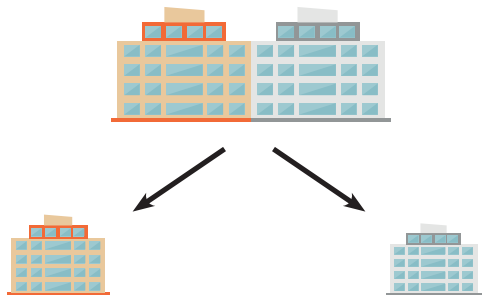


**Aquisição de empresas** - Operação em que o comprador adquire a totalidade ou quase totalidade. Normalmente integração é complexa. Exemplos: Estácio e Uniseb; Microsoft e LinkedIn.

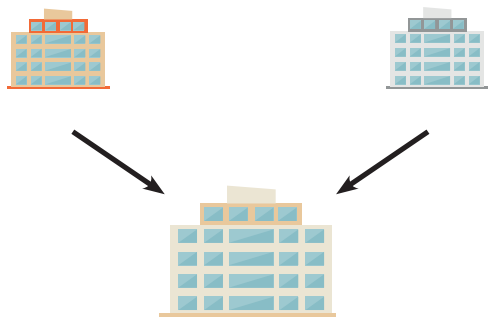


**Incorporação de empresas** - Operação em que uma ou mais empresas são absorvidas por outras, neste caso ocorre o desaparecimento da empresa incorporada. Integração bastante complexa. Exemplos: Santander incorporando o Banco Real; Linx incorporando Big Sistemas.





**Cisão de empresas** - Operação quando uma empresa se divide, criando uma ou mais. Destina parte de seus ativos para a formação da nova empresa. A empresa principal pode continuar ou deixar de existir. As novas empresas assumem todas as responsabilidades da empresa principal. Exemplos: Philips faz cisão criando a Philips Healthcare; Sonyericson faz cisão criando a Sony Mobile.



**Joint Venture** - Operação em que se cria uma nova empresa para um fim específico, porém mantem-se as operações dos sócios individualmente. Um contrato irá definir os principais direitos e deveres da Joint Venture. Exemplos: Shell e Cosan criaram a Raízen; Renk e Zanini criaram a RenkZanini.

### Principais Aplicações de Fusões e Aquisições (Quando utilizar?)



#### **Acelerar o crescimento**

Muitas empresas têm potencial para crescer mais rápido do que crescem hoje, por falta de capital para financiar maior fabricação, campanhas de marketing, estoques, equipe comercial e outros. As ferramentas de fusões e aquisições irão conectar investidores que querem investir seu dinheiro em negócios rentáveis e com potencial de crescimento com as empresas que proporcional esse cenário.



#### **Momento de crise**

Existem duas nuances para os momentos de crise:

*Primeira como ameaça:* temos visto inúmeras empresa sucumbirem por momentos de instabilidade econômica, política ou de mercado. É muito difícil se preparar para as crises, pois existe a necessidade de uma boa gestão de recursos e esforços quando vier a queda temporária nas vendas, as inadimplências ou mesmo mudanças inesperadas. As ferramentas de F&A são aplicadas para apoiar as empresas a passar por esses momentos difíceis. É consenso que essa solução não é a ideal para o momento, pois pode gerar um deságio na negociação, porém a empresa pode não ter muitas escolhas.

*Segunda nuance pelo aspecto da oportunidade:* as empresas que melhor se preparam ou que seus segmentos de atuação contribuem, tem nas ferramentas de F&A a oportunidade para se fortalecer ainda mais, adquirindo outras empresas, fazendo fusões ou diversificando seu risco.



### Dissolução Societária

A dissolução societária (processo de saída de um sócio da sociedade empresarial) é uma das principais aplicações de venda de cotas de uma empresa. Quando uma sociedade começa com conflitos graves entre os atuais sócios e esses decidem que não é mais possível seguir juntos na sociedade, é saudável tomar a decisão e entender que a empresa é um organismo vivo e uma entidade distinta dos sócios, então mantê-la garante o pagamento justo pelas cotas do sócio que irá sair da sociedade, seja por uma venda para o(s) sócio(s) remanescente(s) ou para novos compradores do mercado.

Tenho visto inúmeros casos traumáticos de separação da sociedade, quando esse processo não é bem estruturado e não há o diálogo entre as partes que estão se separando, a empresa pode ir a ruínas. Por isso é extremamente importante a aplicação estruturada do processo de dissolução societária, pois este processo irá remunerar o sócio que sairá e manterá a empresa saudável com seus compromissos desde seus funcionários até seus clientes fornecedores e comunidade.



### Saída do Negócio

Quando um empresário cria uma empresa, na maioria dos casos, ele tem o propósito de deixar um legado para sua família, funcionários, clientes, fornecedores e sociedade, porém muitas vezes essas intenções geram ações muito diferentes por falta de um planejamento do processo de saída da empresa. O processo de saída de um negócio é algo inevitável, seja para a sucessão familiar, profissionalização ou venda para terceiros. A mudança de controle é tão certa como os anos de vida que se passam. Então, por que ter o melhor produto, embalagem, propaganda e marca? E na hora de uma decisão certa como a mudança de controle, não se dá prioridade? Por isso a instrução é: planejar e executar um exímio projeto de saída do negócio.

Quanto mais rápido o empresário toma a decisão de entender e diagnosticar antecipadamente essa ação, ainda que de médio ou longo prazo, melhor resultado terá da operação. Não importa o estágio atual do negócio, sempre é tempo de se antecipar aos fatos para tomar melhores caminhos.



### **Oportunidade de mercado**

Existem vários acontecimentos no mercado que podem fazer alguns nichos de empresa mais atrativos aos olhos de compradores (investidores), um bom exemplo é a abertura de capital de uma determinada empresa que faz com que ela se capitalize e normalmente em seu plano tem cumprimento de ações de expansão por compra de outras. Aqui vale a regra básica da economia, mais demanda melhora a oferta, então pode gerar um ágio nos negócios. Outro exemplo está relacionado com o câmbio, se uma moeda tem uma diferença de valor com o R\$ (real), isso pode fazer o dinheiro de fora do país valer muito mais aqui, ou seja, uma empresa que vale R\$30 milhões poderá ser comprada por um grupo americano por U\$10 milhões [considerando um valor de U\$1 valer R\$3].




### **Como ferramenta para inovação (e evitar a falência)**

As ferramentas de F&A podem apoiar as empresas a analisarem e entenderem as disrupturas e tendências de mercado, proporcionando uma diversificação de modelo negócio, soluções ou clientes. Por exemplo a compra parcial de uma startup, que poderá ser o futuro do que hoje é a empresa consolidada no mercado. Vejamos, quem criou a primeira máquina fotográfica digital? Por mais surpreendente que possa parecer, foi a Kodak, líder da época em fotografias em filme. Por que a Kodak não foi líder mundial em fotografias digitais? E ao contrário: ela sucumbiu no mundo dos negócios, faltou esse olhar paralelo para a inovação. E isso não é privilegio da Kodak, pois 89% das empresas da Fortune 500 do ano de 1995 não estavam mais na lista em 2014. As empresas têm dificuldades em lidar com rápidas mudanças se apegando a suas criações e seus produtos, o que impede de aproveitar grandes transformações e ainda não permite aproveitar grandes oportunidades.

### Principais Aplicações de Fusões e Aquisições (Quando utilizar?)

A tabela abaixo irá apoiar sua empresa a identificar o momento atual e melhor utilizar as ferramentas de fusões e aquisições:

#### DIAGNÓSTICO: Qual é o seu momento?



Fatos	<u>Combater Ameaças</u>	<u>Aproveitar Oportunidades</u>	Ferramenta
Queda de Resultado (LL)	Buscar sócio estratégico (complementar)	Diversificar Produto/Cliente	Gestão baseada valor, Venda de participação
Quedas nas Vendas	Manter margem	Choque de Gestão	Fusão, Gestão baseada valor
Problemas Societários	Perenidade da empresa	Sócio fazer o que gosta	Avaliação, Venda ou Cisão
Necessidade de Capital para acelerar o crescimento (demanda)	“Dar passo maior que a perna”	Aproveitar capital disponível no mercado	Valuation (NIG), Fundos de Investimento
Saída programada de sócio (objetivos pessoais)	Manter bons resultados	Saída em bom momento	Valuation (FCD), Venda da Empresa
Mercado aquecido com operações de F&A (Ex.: IPOs recentes)	Comprar empresas menores e se consolidar	Analisar a proposta para crescer em conjunto	Venda Parcial, Incorporação
Bons Lucros	Inovar para manter	Capacidade Caixa	Joint Venture, Comprar Empresas



Assista o Vídeo: Valuation

## Quanto vale uma empresa? O que é Valuation? Os principais métodos de avaliação de empresas.

**Uma empresa vale sua capacidade futura de geração de caixa, ou seja, sua geração futura de lucro, mercado, imobilizado, giro e risco.**

Valuation é o processo de avaliar de uma empresa de forma sistematizada, usando modelo qualitativo e quantitativo, através de metodologia consagrada de mercado.

O valor de uma empresa é igual ao valor presente de seus benefícios futuros esperados de geração de caixa, que serão gerados conforme o desempenho operacional do negócio. Como todo negócio inserido no mercado tem variáveis fora do controle dos sócios, desconta-se um risco por esses fluxos futuros. O principal método considera todo o ambiente externo da empresa, antes e depois da cadeia que o negócio está inserido, conforme figura abaixo:



Fornecedores  
Sociedade  
Meio Ambiente



Ambiente Interno:  
Funcionários  
Produtos/Serviços  
Gestão  
Tecnologia  
Processos  
P&D Inovação  
Vendas  
Marcas



Clientes  
Mercados  
Governo  
Câmbio  
Exportações  
Importações

## Principais métodos de avaliação de empresas



### Contábil

Com base no valor do patrimônio líquido no balanço patrimonial (método pouco utilizado)



### Liquidação

Calcula-se os bens menos os direitos  
+ Imobilizados  
+ Direitos  
- Deveres  
(não considera a marca e clientes)



### Mercado

É o valor da empresa de capital aberto com base no valor das ações no mercado.  
Preço das ações x Número de ações



### Múltiplos

Valor com base em empresas semelhantes e transações já realizadas  
 $N \times \text{Faturamento}$   
 $N \times \text{EBITDA}$   
(Simplista e arriscado)



### Fluxo de Caixa Descontado

Método mais completo, considera fatos históricos, imobilizados, lucros, projeções de mercado, clientes, marca e riscos.  
(método mais utilizado)

### O que é o método fluxo de caixa descontado?

Nesse método, o mais utilizado, o valor é mensurado com base em benefícios futuros que a empresa poderá gerar. Contempla a previsão do ambiente externo (consumidores, concorrência, conjuntura econômica, globalização, etc) o qual irá impactar na estimativa futura do crescimento das receitas, dos custos e das despesas num prazo predeterminado. O método também considera o risco de acordo com o segmento que a empresa está inserida e o custo do capital no tempo para os acionistas e para terceiros. Além disso, torna-se indicado por estar em conformidade com as novas regras contábeis (Manual da Contabilidade FIPECAFI, 2010) que prescreve que “Ativo é um recurso controlado pela entidade como resultado de eventos passados e do qual se espera que resultem futuros benefícios econômicos para a entidade”.

Abaixo as macro etapas envolvidas na elaboração do fluxo de caixa descontado:



#### Onde o valuation é utilizado?

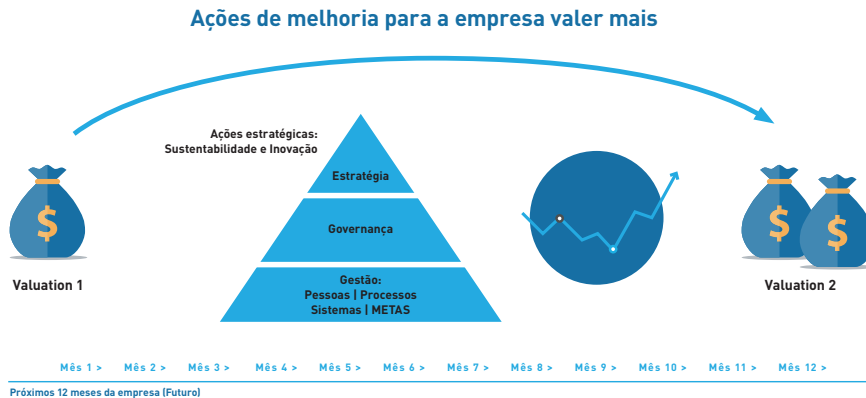
- Análise de viabilidade econômica;
- Compra e venda de negócios;
- Fusões de empresas;
- Aumento de capital (exemplo IPO);
- Dissolução de sociedades;
- Busca por fundos de investimento;
- Startup e Spin-off;
- Valuation como ferramenta de Gestão;
- Gestão baseada no valor.



Gestão baseada no valor é a melhor ferramenta de gestão para um negócio, pois projeta e acompanha resultados da companhia conforme o desempenho atual, o futuro, o mercado, investimentos, giro e risco (geração de riqueza).

O valuation é uma ferramenta que permite à gestão guiar seus esforços no sentido de gerar maior valor para seus acionistas.

Através de uma avaliação inicial (que será o diagnóstico) é sugerido mudanças nas estruturas organizacional, de capital, mix de produtos, investimentos e giro, formação de preço de venda, etc., capazes de aumentar o resultado econômico do negócio. Em seguida, calcula-se novamente o Valor da Empresa para que se tenha uma medida quantitativa objetiva do impacto dos trabalhos de gestão em aplicar as melhorias sugeridas e assim aumentar o valor da empresa.



**Quais perguntas o valuation irá responder?**

**Minha empresa apura lucros e está crescendo, porém não está gerando distribuição para os acionistas, o que está acontecendo?**

**Dívida pode fazer a empresa valer mais? Empréstimo é bom ou ruim?**

**Estou no regime de tributação “Lucro presumido” ou “Simples nacional”? Qual é a melhor opção?**

**Quanto uma empresa precisa gerar de lucro? Ela é economicamente viável?**

**Meus clientes estão satisfeitos mas minha empresa não apresenta lucro, o que fazer?**

## 10 AÇÕES ANTES DA VENDA



Assista o Vídeo: O que o empresário precisa saber antes da venda.



### O que você precisa saber antes de vender uma empresa?

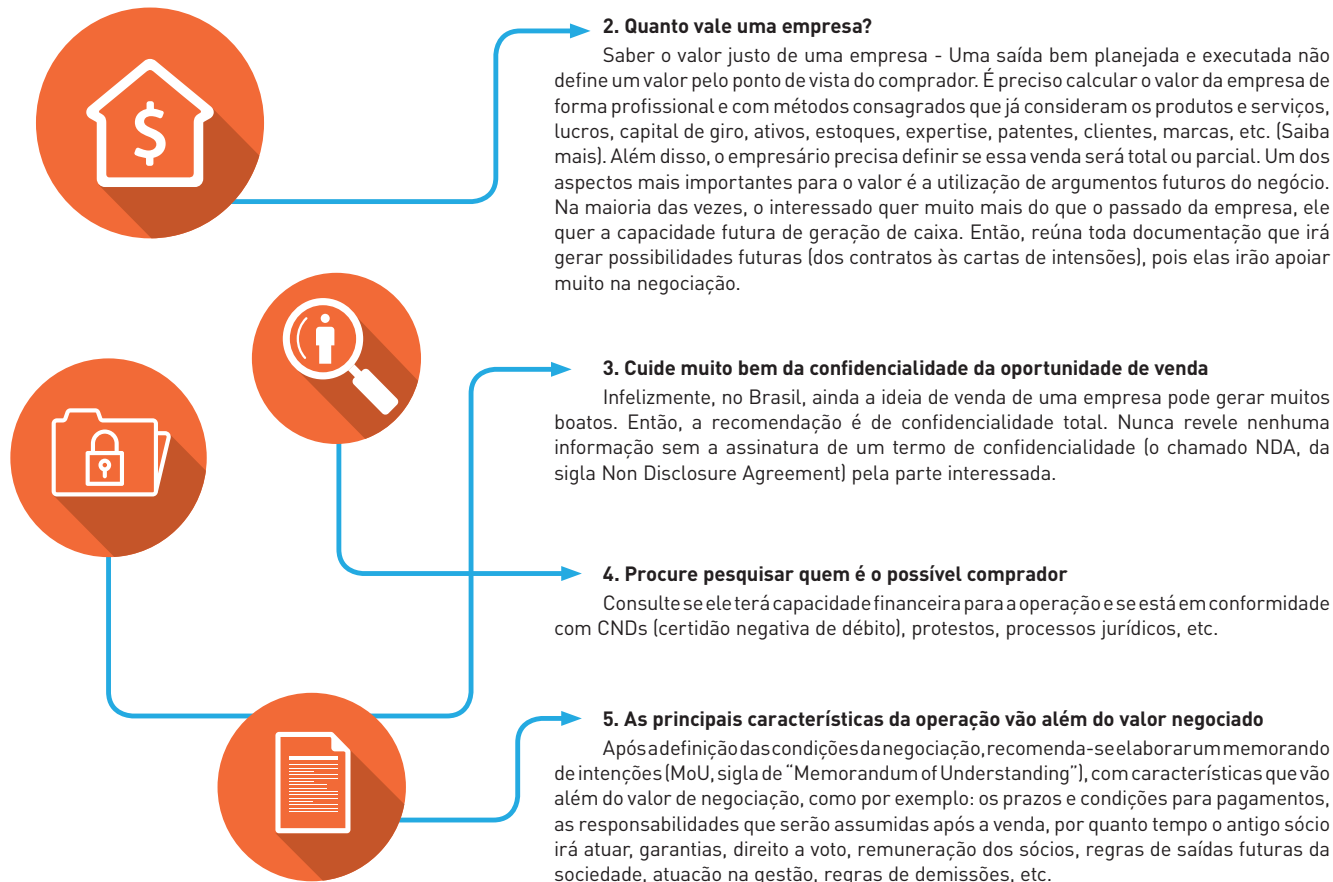
#### 10 passos para analisar uma oportunidade de venda!

---

##### 1. Qual é o melhor momento para vender uma empresa?

A primeira recomendação é de evitar que os acontecimentos imponham o momento da venda. Às vezes a venda não será a solução para os problemas do dia a dia (apagar incêndio). Quando um empresário cria uma empresa, ele tem o propósito de deixar um legado para sua família, funcionários, clientes, fornecedores e sociedade, porém muitas vezes essas intenções geram ações muito diferentes por falta de um planejamento do processo de saída da empresa.

O processo de saída de um negócio é algo inevitável, seja para a sucessão familiar, profissionalização ou venda para terceiros. A mudança de controle é tão certa como os anos de vida que se passa. Então, por que ter o melhor produto, embalagem, propaganda e marca? E na hora de uma decisão certa como a mudança de controle, não se dá prioridade? Por isso a instrução é: planejar e executar um exímio projeto de saída do negócio. Quanto mais rápido o empresário toma a decisão de entender e diagnosticar antecipadamente essa ação, ainda que de médio ou longo prazo, melhor resultado terá da operação. Não importa o estágio atual do negócio, sempre é tempo de se antecipar aos fatos para tomar melhores caminhos.





## PRINCIPAIS FONTES DE INVESTIMENTO DE CAPITAL



Assista o Vídeo: Principais fontes de investimento.

### Quais são as principais fontes de investimento de capital? Qual a melhor opção para seu negócio? (Bootstrapping and Fundraising)

Antes de falarmos quais as principais fontes de investimentos e como podemos adquiri-las, vamos fazer uma reflexão para entendermos que o investimento de capital financeiro é um MEIO e não um FIM.

O dinheiro é a moeda de troca das relações comerciais, é o principal meio pelo qual adquirimos produtos, serviços ou experiências. Por isso, a busca por uma fonte de investimento é uma via de mão dupla, buscamos o capital para aplicar em algo com o objetivo de gerar um retorno, ou seja, o capital irá proporcionar o desenvolvimento de alguma atividade para gerar algum resultado.

E como podemos saber se o retorno gerado pelo investimento adquirido é bom ou ruim. Será que realmente compensa receber esse investimento de capital?



Sugiro que o empreendedor faça uma análise criteriosa dos seguintes pontos antes de buscar uma fonte de investimento de capital:



**As principais fontes de investimentos de capital podem ser divididas em 4 grupos:**

- Fontes para a fase inicial de um negócio (IDEIA), normalmente startups;
- Fontes de capital próprio (bootstrapping) ou subsidiado (por terceiros ou pela operação da empresa);
- Fontes com participação societária, normalmente os fundos;
- Fontes com capital oneroso, normalmente os empréstimos e financiamentos.

A seguir trataremos cada uma delas.

### 1. Principais fontes de investimento para a fase inicial de um negócio:

#### Seed Capital

O capital semente é a primeira rodada de capital para um negócio de startup. Obtém o seu nome com base em uma ideia no estágio inicial que planta uma semente para permitir que a pequena empresa cresça. Um empresário deve estar comprometido e entusiasmado na busca de dinheiro semente, uma vez que o mesmo tem pouco mais para atrair investidores.

Por ser quase impossível prever o sucesso do projeto, os únicos investidores com probabilidade de investir no novo negócio são aqueles que respeitam o julgamento e as habilidades do empreendedor. Essas pessoas são as que conhecem melhor o empreendedor. Os investidores sementes esperam participar do sucesso do empreendedor e realizar um retorno saudável, pois seu investimento se valoriza ao longo do tempo. No entanto, o capital inicial é um investimento arriscado e a maioria dos investidores sabe disso, ou deveria.

#### Aceleradoras

As aceleradoras recrutam e selecionam empresas em fase inicial e orientadas para o crescimento, além de recurso financeiro, elas também oferecem educação e mentoria. As startups entram nas aceleradoras por um período de tempo fixo. O processo de aceleração é de educação intensa, rápida e imersiva destinada a acelerar o ciclo de vida das novas empresas inovadoras, reduzindo anos de aprendizado para poucos meses.

#### Exemplos de aceleradoras e aceleradas:



### 2. Principais fontes de investimento com capital próprio (bootstrapping) ou subsidiado (por terceiros ou pela operação da empresa):

#### Capital Próprio (boot strap)

Recursos próprios do empreendedor. Consiste em um conjunto de ações e estratégias para iniciar um negócio sem utilizar capital oneroso. A expressão vem do inglês “apertar a fivela das botas”. Sem ajuda financeira externa. Ex.: finanças pessoais, subsídios ou das receitas operacionais da própria empresa.

#### FFF ou 3 F's (Family, Friends and Fools)

Os três “F” são amigos, familiares e tolos - as pessoas a quem conversar primeiro ao lançar uma ideia. Menos de 1 por cento das startups aumentam o capital de risco para que os 3Fs sejam importantes. Confiar em amigos que estão dispostos a investir em você e em sua família que se sentem obrigados a investir em você é uma ótima maneira de começar. É por isso que os empresários passam muito tempo cultivando sua rede social - você nunca sabe quem pode ser um potencial financiador para sua ideia.

Muitos empresários abordam sua família, amigos e colegas para ganhar dinheiro depois de esgotar suas próprias finanças. Uma vez que esses investidores conhecem o empreendedor, eles são mais propensos a assumir o risco de financiar um novo empreendimento do que fontes de financiamento tradicionais, como bancos ou empresas de capital de risco.

#### Capital Subsidiado (subvenção)

São fontes de recursos que disponibiliza capital ao empreendedor e que não tem o compromisso de devolver no futuro, oferecendo algo em troca para a sociedade. O empreendedor tem o compromisso de realizar o projeto e atingir os objetivos previamente acordados.

Principais fontes com subsídio:

- Fundações de grandes causas específicas;
- Governos;
- Fundos soberanos;
- Agências federais ou estaduais;
- ONGs.

#### Exemplos de Fontes de Recursos de Subvenção

##### Links

[www.agenciadefomentopaulista.com.br](http://www.agenciadefomentopaulista.com.br)  
[www.fapesp.br](http://www.fapesp.br)  
[www.fapemig.br](http://www.fapemig.br)  
[www.faperj.br](http://www.faperj.br)  
[www.finep.gov.br](http://www.finep.gov.br)

##### Responsáveis

Desenvolve SP - Agência de Desenvolvimento Paulista  
Fapesp - Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo  
Fapemig - Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais  
Faperj - Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro  
Finep - Inovação e Pesquisa



### Parcerias Estratégicas

São ações comerciais com empresas que se relacionem com seu negócio. O primeiro passo é de identificar complementariedade (quem mais pode se beneficiar com seu produto?) e fazer uma proposta com diferencial para as duas empresas. Para identificar empresas potenciais para parcerias estratégicas, basta desenhar a rede do seu negócio, identificar os segmentos alvo e buscar as parcerias.

### Exemplos de parcerias estratégicas:



### 3. Principais fontes de investimento com participação societária ou capital oneroso:

Primeiro trataremos das fontes de investimento com participação societária, que são processos de negociações entre organizações ou pessoas físicas (cotistas) que visam transferir cotas sociais de uma empresa para outra empresa ou para outra pessoa física.

Para melhor entendimento, podemos dividir esses investidores em dois grandes grupos:

- **Investidor estratégico:** quando o comprador opera no mesmo segmento da vendedora e tem interesse operacional na empresa com intuito de manter o investimento no longo prazo;
- **Investidor financeiro:** quando o comprador tem interesse focado em maximizar o retorno por meio da retirada de dividendos e ganho de capital na venda do ativo em curto e médio prazos.

Para os investidores financeiros existe uma dinâmica que retroalimenta o sistema mantendo-o perene. Segue abaixo um infográfico que como funciona a dinâmica de investimento dos investidores financeiros (principalmente os fundos):



### Quais os principais atrativos em um negócio para os fundos de investimento:



- Pessoas: Empreendedor e Equipe (com propósito e energia)
- Solução com proposta de valor consistente
- Preenche lacuna no mercado
- Grande e rápido potencial crescimento
- Modelo de negócio inovador
- Bons resultados financeiros (Receita recorrente, ROI, Lucro e Caixa)
- Diminuir o risco (exemplos: não haver informalidades / fragilidade à regulamentação)
- Boas e atrativas alternativa de saída

### O que os fundos de investimento podem trazer de benefícios para a empresa investida:



- Recurso Financeiro
- Gestão
- Governança
- Profissionais
- Estratégia Empresarial
- Rede de Contatos (Ex.: captação de novos negócios com add-ons)

### Principais Tipos de Investidores

#### **Investidor Anjo (Angel Money)**

É uma modalidade de fonte de financiamento que possui uma regra específica (Lei Complementar 155/16) e investem em pequenas startups ou empresários.

Os investidores anjos fornecem condições mais favoráveis em comparação a outros credores, tanto para o empreendedor como para o próprio investidor. Esses investidores estão focados em ajudar as startups a dar seus primeiros passos, e não tão objetivamente os possíveis lucros que podem obter do negócio em curto prazo.

Estes investidores são indivíduos que injetaram capital em startups em troca de participação societária ou dívida conversível em participação. Alguns investidores anjos também podem investir através de plataformas de crowdfunding on-line ou criam suas próprias redes de investidores para um grupo de capital.

#### **Exemplos de investidores anjos e empresas que já foram investidas:**



**UBER**



### **Crowdfunding Equity**

É uma modalidade de investimento conhecida como financiamento coletivo, pois a captação é feita através de micro investidores (normalmente via internet) e esses investidor recebem participação da sociedade. As plataformas dessa modalidade de investimento normalmente liberam o recurso após atingir um valor predefinido (diminuindo o risco do micro investidor). Esse financiamento coletivo, também pode praticar outras modalidades de investimento como: ONGs, filantropia, cultura, caridade, pequenos negócios, ativismo, artes, games, entre outros. No caso de contribuições que não são consideradas empréstimos nem investimentos, são classificadas como doação ou permuta, mas as recompensas são intangíveis de retorno emocional/experiência e não possuem um retorno financeiro, inclusive em alguns casos (quando previstos na lei), podem ser abatidos na declaração de imposto de renda.

### **Exemplos de Plataformas Crowdfunding**

<b>Site</b>	<b>Tipos de Crowdfunding</b>
Kickante	Campanha Flexível ou Tudo ou Nada
Kickstarter	Campanha Tudo ou Nada
Indielogo	Campanha Flexível ou Tudo ou Nada
StartMeUp	Equity Crowdfunding - Campanha Tudo ou Nada
Broota	Equity Crowdfunding - Campanha Tudo ou Nada
Impulso	Campanha Tudo ou Nada
Idea.me	Campanha Flexível ou Tudo ou Nada
Bicharia	Campanha Tudo ou Nada
Catarse	Campanha Flexível ou Tudo ou Nada
Benfeitoria	Campanha Tudo ou Nada

Fonte: <https://www.crowdfundingnobrasil.com.br>

## Capítulo 5 - Principais fontes de investimento de capital

---

### Corporate Venture

É uma modalidade de investimento especial de capital de risco em que as empresas não financeiras investem em empresas-alvo, como startups ou negócio com tecnologia agregada. Aqui o foco é inovação, mas também olham para retorno sobre o investimento, ou seja, perseguem objetivos estratégicos no desenvolvimento de tecnologias ou campos comerciais novos ou complementares para aqueles em que a empresa já está ativa.

Este objetivo é muitas vezes descrito como “janela de tecnologia” para ter acesso rápido e melhor às inovações. Os objetivos das empresas-alvo compreendem o acesso ao financiamento adicional, bem como o fortalecimento dos canais de pesquisa e desenvolvimento ou marketing e distribuição.

O modelo apoia as empresas investidoras a atingirem seus objetivos estratégicos de fora para dentro sem vícios (open innovation).

### Exemplos de empresas com Corporate Venture:



Johnson & Johnson  
INNOVATION



intel  
Capital



Google  
ventures



ALGAR VENTURES



CISCO  
Cisco Investments

### **Venture Capital**

É uma modalidade de fonte de capital de risco em que os investidores oferecem às empresas iniciantes e às pequenas empresas que acreditam ter potencial de crescimento a médio e longo prazo. O capital de risco geralmente vem de investidores, bancos de investimento e outras instituições financeiras. No entanto, como mencionado acima, esse tipo de investidor poderá agregar não apenas financeiramente, mas também em gestão, governança, estratégias, etc.

Embora possa ser arriscado para os investidores que colocam seu capital neste tipo de fundo, o potencial de retornos acima da média é um retorno atraente. Normalmente neste tipo de investimento a participação do fundo é minoritária.

### **Private Equity**

O private equity é uma fonte de capital de investimento de pessoas e instituições de alto patrimônio líquido com o objetivo de investir e adquirir participações em empresas de maior porte. Gestores de private equity coletam fundos e gerenciam este capital para produzir retornos favoráveis para seus clientes acionistas, geralmente com um horizonte de investimento entre quatro e sete anos (conforme legislação vigente).

Esses fundos podem ser usados na compra de ações de empresas privadas, ou em empresas públicas. O montante mínimo de capital necessário para os investidores pode variar dependendo da empresa e do fundo arrecadado.

Normalmente a saída do fundo destas empresas são através de IPO, vendas para fundos maiores ou para empresas estratégicas.

### **Exemplos de fundos de Private Equity:**



**Gávea**  
INVESTIMENTOS



Kinea

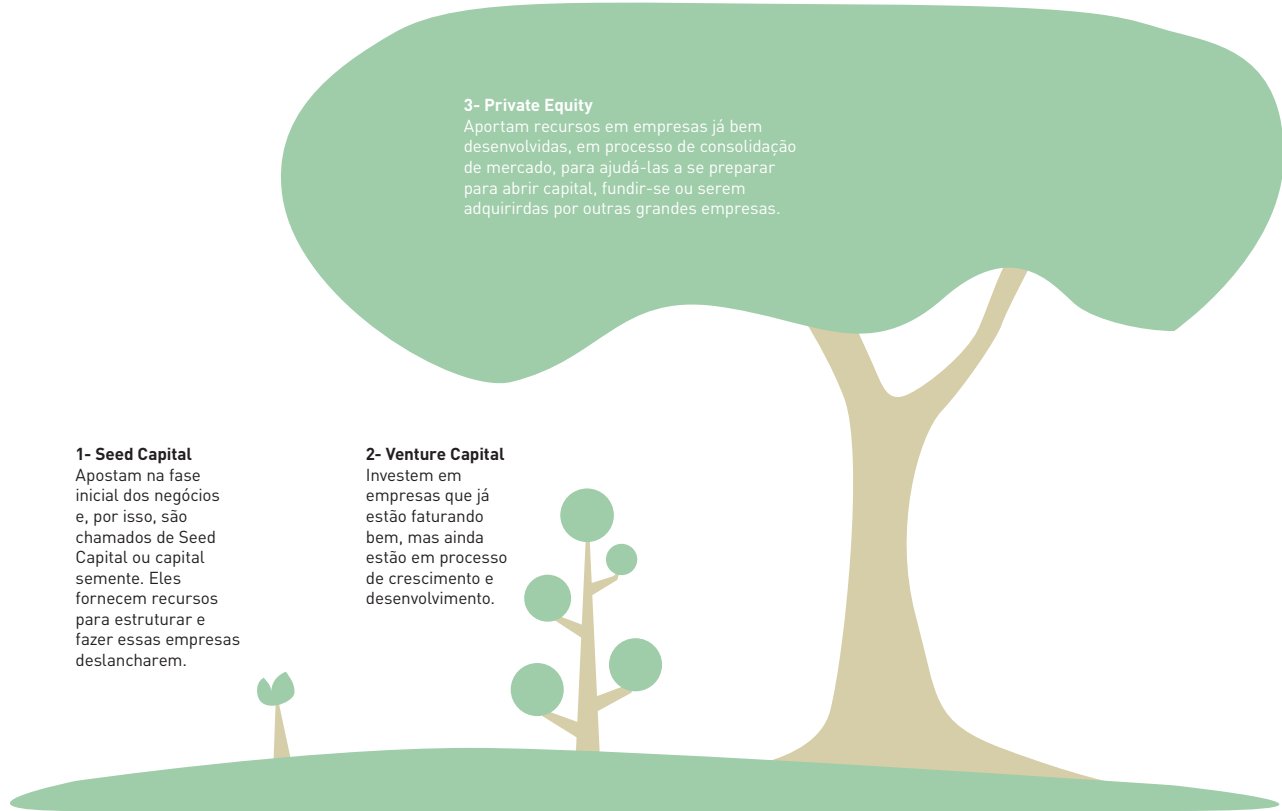


**PATRIA**  
INVESTIMENTOS



**VNCI** partners

### Relação entre o Seed Capital, Venture Capital e Private Equity:





### IPO

O termo IPO deriva do inglês "Initial Public Offering" que quer dizer "Oferta Pública Inicial". O IPO é a primeira vez que as ações empresa privada é oferecido ao público através de uma bolsa de valores. Os IPOs geralmente são emitidos por empresas com grande potencial de crescimento que buscam capital para expandir, mas também podem ser feitas por grandes empresas privadas que procuram tornar-se negociadas publicamente. Em um IPO, o emissor obtém a assistência de uma empresa de subscrição, o que ajuda a determinar o tipo de segurança a emitir, o melhor preço de oferta, o valor das ações a serem emitidas e o tempo para trazê-lo para o mercado.

### Exemplos de empresas de capital aberto:



magazineluiza

### 4. Principais fontes de investimento com capital oneroso:

Antes de falarmos das fontes de investimento de capital oneroso, precisamos saber se o retorno que ele irá gerar compensa seu custo (juros), para isso, sem dúvida o indicador mais completo para analisar se um investimento é positivo ou negativo a uma empresa é o seu valuation pelo método do fluxo de caixa descontado, pois ele irá contemplar todas as nuances desta decisão: irá mostrar a capacidade futura geração de caixa e o risco de sua utilização.

Porém existe uma forma financeira mais simples para identificar se esse capital é viável ou não. É o indicador chamado ROI (Veja página 7). Então, para analisar a viabilidade de investimento de capital oneroso, basta ter em mente que para cada Real investido em meu negócio deverá retornar mais que o custo desse capital junto ao financiador. Agora vamos às principais fontes disponíveis no mercado.

#### Empréstimos e Financiamentos

São fontes convencionais de capital oneroso, onde a empresa passa por um processo de aprovação para determinar o valor, condições e custos do capital. São formados principalmente por bancos comerciais públicos e privados e por bancos de fomento.

O importante para a utilização desse tipo de capital é ter a convicção de que o ROI da aplicação desse capital na operação será maior do que o custo do capital (juros).

#### Sugestões de sites sobre bancos de fomento e multilaterais

Site	Responsáveis
<a href="http://www.iadb.org">www.iadb.org</a>	BID - Banco Interamericano de Desenvolvimento (busque MOJ - Oportunidades Para a Maioria)
<a href="http://www.bndes.gov.br">www.bndes.gov.br</a>	BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
<a href="http://www.cartaobndes.gov.br">www.cartaobndes.gov.br</a>	Cartão de crédito do BNDES para micro e pequenas empresas
<a href="http://www.ifc.org/portuguese">www.ifc.org/portuguese</a>	IFC - International Finance Corporation/World Bank

#### Algumas soluções oferecidas pelo BNDES

##### Financiamento Direto:

acesso realizado diretamente no site pelo empreendedor.

##### Financiamento Indireto:

acesso via agente financeiro repassador (bancos).

##### Principais produtos:

- Cartão BNDES
- FINAME
- BNDES automático
- MPME Inovadora
- BNDES FGI

### **Peer-to-Peer Lending (Lending Money)**

Também conhecido como empréstimo social, o P2P Lending é uma modalidade financeira, possível graças à tecnologia, onde permite a um grupo de indivíduos com capital (investidores) emprestarem para indivíduos que precisam do capital (tomadores), sem o uso de uma instituição financeira oficial como intermediário. A concessão peer-to-peer remove o intermediário do processo, mas envolve mais tempo, esforço e risco do que os cenários gerais de empréstimos convencionais.

No mundo o conceito já vem sendo utilizado a mais tempo, porém no Brasil já existem fintechs novas que atuam com o P2P Lending.

### **Exemplos de Peer-to-Peer Lending:**



## Links

---

### **Jaziel Pavine de Lima - LinkedIn:**

<https://www.linkedin.com/in/jaziel-pavine-de-lima-8532a3/>



### **YouTube Valore Brasil:**

[https://www.youtube.com/channel/UC9QDps1MGtw\\_M\\_7UeVpwqg](https://www.youtube.com/channel/UC9QDps1MGtw_M_7UeVpwqg)



### **Facebook Valore Brasil:**

<https://www.facebook.com/ValoreBrasil/>



### **Artigos, Notícias e Informações:**

<https://www.valorebrasil.com.br/conteudos>

