



Introdução à due diligence financeira

Analisar as fontes relevantes de valor e risco de uma empresa-alvo pode aumentar suas chances de uma transação bem-sucedida. É por isso que nossa abordagem de due diligence financeira é projetada para apoiar a tomada de decisão das transações, negociações e, eventualmente, o planejamento e execução pós operação. Temos ampla experiência em atuar ao lado de compradores ou vendedores, provendo orientações e insights detalhados sobre o alvo de uma negociação.



Pilares-chave da nossa abordagem de due diligence financeira

1 Qualidade dos resultados

A análise da qualidade dos ganhos visa compreender a **natureza, tendências e sustentabilidade dos resultados**. Geralmente compreende uma **revisão das receitas, lucro bruto e EBITDA**, culminando na apresentação de um EBITDA normalizado: uma análise que visa retratar o resultado como um direcionador para fins de avaliação, ajustando os números reportados por eventos únicos, não recorrentes, não-operacionais, pró-forma e outros

2 Capital de giro

O capital de giro é analisado como uma métrica **para entender o processo de geração ou consumo de caixa de um negócio**. A due diligence também busca compreender o nível "normal" de capital de giro e, ao analisar o capital de giro durante um mês ou as tendências de caixa, ajudará o comprador a negociar preços ("Capital de giro alvo") e avaliar as linhas de financiamento requeridas com seus credores, caso necessário.

3 Dívida líquida

As avaliações de negócio são comumente realizadas em termos de "valor da firma". No entanto, para calcular o valor a ser pago ao vendedor, o "valor da firma" deve ser ajustado pela dívida/caixa líquida(o). Em um mecanismo de precificação típico, o adquirente pagará integralmente por quaisquer itens de caixa e terá uma dedução total por quaisquer itens em dívida. O objetivo de uma análise de dívida líquida é, portanto, fornecer informações sobre o provável impacto de caixa, dívida e itens semelhantes a dívida (no negócio-alvo) na contraprestação a ser paga por um negócio.

Benefícios de realizar uma due diligence financeira em uma transação de M&A

- ✓ Uma **due diligence financeira** para o comprador oferece a oportunidade de **confirmação das principais suposições / hipóteses** do negócio. Em última análise, permite que os investidores em potencial tomem uma decisão informada.
- ✓ Para o lado vendedor, fornece **relatórios independentes e rigorosos** (encomendados pelo vendedor, mas para o benefício dos compradores) que abordam as **necessidades dos compradores em potencial e reduzem a necessidade de uma due diligence** e negociação prolongadas.



A Deloitte tem apoiado milhares de transações ao redor do mundo. Visite nosso site [M&A Consulting](#) para entender como podemos apoiar o seu negócio.



Ronaldo Xavier
Sócio-líder de Financial Advisory
rxavier@deloitte.com



João C. Rabelo
Sócio M&A TS
M&A Transaction Services
jrabelo@deloitte.com



Venus Kennedy
Líder de M&A Brasil e LatAm
M&A Consulting Services
vkennedy@deloitte.com

Follow us

