

TREINAMENTO EXECUTIVO

AVALIAÇÃO DE EMPRESAS

2ª edição

Modernas Técnicas de Valuation para
Operações de Fusões e Aquisições

São Paulo/SP - 26 e 27 de abril de 2012

APOIO INSTITUCIONAL



www.uj.com.br

RH Portal

REALIZAÇÃO



visit our web site: www.b2group.com.br

São Paulo, 26 e 27 de abril de 2012

- Valor e preço
- Valor de mercado (esperado)
- Valor intrínseco ou de rendimento
- Valor fundamental
- Valor para o investidor
- Valor residual
- Justo valor
- Valor Percebido (pelo cliente)
- Valor de liquidação
- Valor contábilístico ajustado
- Valor substancial
- Goodwill (valor de trespasse)
- ⇒ Premissas fundamentais de cada avaliação
 - ⇒ Princípio da continuidade
 - ⇒ Nível de controle do capital social
 - ⇒ Grau de liquidez
 - ⇒ Propósitos da avaliação
- Due diligence
- Métodos de avaliação de empresas
- a) Avaliação por comparação com o mercado
 - ⇒ Avaliação pelo PER – O múltiplo dos resultados líquidos
 - ⇒ Avaliação pelo PCE - O múltiplo do autofinanciamento bruto
 - ⇒ Avaliação pelo PBV - O múltiplo do valor contábilístico
 - ⇒ Avaliação pelo PS - O múltiplo do volume de negócios
- b) Custos do capital
 - ⇒ Custo médio do capital (WACC)
 - ⇒ Método CAPM
 - ⇒ Parâmetros de cálculo
 - ⇒ Diferenciação do custo de capital

- c) Avaliação por atualização dos dividendos
 - Modelo Geral
 - Modelo de GORDON
 - Modelo de MALKIEL
 - Modelo H
 - Modelo dos dividendos em duas fases
 - Custo do capital próprio baseado no modelo de dividendos
- d) Avaliação por atualização dos fluxos de caixa atualizados
 - ⇒ Tipologia dos fluxos de caixa
 - ⇒ Modelo Genérico
 - ⇒ Fluxos de caixa na avaliação de empresas
 - ⇒ Fluxo de caixa livre (FCL)
 - ⇒ Fluxo de caixa de caixa operacional líquido (FCO)
 - ⇒ Avaliação pelos fluxos de caixa atualizados
 - ⇒ Método dos capitais próprios
 - ⇒ Valor Residual
 - ⇒ Método do Custo Médio
 - ⇒ Valor residual
 - ⇒ Taxa de crescimento sustentável no longo prazo
 - ⇒ Método do valor actual líquido ajustado
 - ⇒ Coerência entre os três métodos de avaliação pelos fluxos de caixa
 - ⇒ Métodos de apuramento do valor residual
 - ⇒ Modelos de avaliação em duas fases
 - ⇒ Modelos de avaliação em três fases
 - ⇒ Custo do capital baseado nos fluxos de caixa atualizados



METODOLOGIA

Consistirá em aulas expositivas, com ampla participação, debate e questionamento, para firmar e desenvolver o conhecimento de valor de uma empresa. Utilização de vídeo, projetor multimídia, flip-chart e quadro branco, além da realização de cases e exercícios.

INSTRUTOR

Welber Marcos dos Reis Brito

Diretor de investimentos do Grupo Ongoing desde fevereiro de 2010, consultor da Méthode Consultoria Empresarial e professor do curso de MBA da FGV (Fundação Getúlio Vargas), ministrando disciplinas com ênfase em mercado financeiro e de capitais. Antes de ingressar no grupo Ongoing, atuou como advisory financeiro e portfolio manager no banco Citibank entre os anos de 2006 e 2010. Antes disso também atuou como portfolio manager na asset do banco Itaú-Unibanco, onde iniciou sua carreira como analista de empresas no ano de 1995. Ao todo, são mais de 16 anos de experiência no mercado financeiro. É formado em Ciências Econômicas pela FEA/USP (Faculdade de Economia Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo) e possui especialização em mercado de capitais pelo CFA Institute.

- ✓ 16 horas de capacitação
- ✓ Apresentações conceituais
 - ✓ Exercícios práticos
 - ✓ Discussões em grupos
 - ✓ Dinâmicas interativas

Prezado Executivo,

O volume de fusões e aquisições, bem como os investimentos dos fundos de private equity e venture capital cresceram mais de 55% no último ano. Com isso, avaliar a saúde financeira de companhias investidas tornou-se uma ferramenta vital para o sucesso das negociações.

Atualmente existem diversos modelos e variadas técnicas, simples ou mais complexas para o apurar o valor de uma empresa. Porém, calcular e definir seus valores, principalmente os subjetivos, proporcionam grande dificuldade para os profissionais.

Neste cenário, a B2G apresenta o treinamento executivo "Avaliação de Empresas", visando orientar os executivos na tomada de decisões, identificando melhores estratégias para aquisição de ativos e as oportunidades para mensurar de forma precisa o real valor de uma companhia.

Reserve sua agenda e participe conosco!

OPORTUNIDADE DE PATROCÍNIO

A B2G – Business to Group reúne os principais Decision Makers do país em um ambiente propício ao desenvolvimento de novos negócios que potencializa o network entre as empresas.

O evento permitirá estabelecer contatos e conhecer os mais destacados profissionais de segmentos como consultorias, instituições financeiras, investidores e empresas com projetos em potencial.

Será possível:

- Aproximar-se de importantes e renomados executivos;
- Ampliar a notoriedade da sua marca e estabelecer contato com profissionais que poderão viabilizar seus negócios;
- Estabelecer relações comerciais em um mercado de grande potencial;
- Praticar o benchmarking dos seus produtos e soluções com outros players do mercado.

Para avaliar essas e outras oportunidades comerciais, contate: marketing@b2group.com.br

opinião de executivos que participaram dos últimos eventos

"evento com muitas discussões e exemplos, o que facilita o entendimento dos temas abordados"

E.M.G. - Depto. de Controles Internos
BNDES

"excelente evento que atendeu às expectativas e com ótima coordenação"

R.Y. - Depto. Planejamento Tributário
PETROBRAS

"o evento foi além das minhas expectativas. Instrutores com amplo conhecimento no que foi proposto"

L.C.S. - Auditor
BANCO DO NORDESTE

"parabenizo a todos, organizadores e palestrantes"

C.C. Diretora Financeira
SC TRANSPORTES E CONSTRUÇÃO

"atual, esclarecedor e dinâmico"

J.L.W.M. - Gerente Administrativo
NET SERVIÇOS

PERFIL DOS PARTICIPANTES Diretores, gerentes, sócios, advogados, investidores, coordenadores e auditores das seguintes áreas: financeiro, controladoria, jurídico, relação com o mercado, investment bank, desenvolvimento, novos negócios, operações financeiras, riscos, auditoria, planejamento estratégico, fusões e aquisições,

informações

26 e 27 de abril de 2012
Horário de Realização: 8:30 às 17:30

Local:



Auditório Center Lapa
Rua Clélia, 550 - São Paulo/SP

Incluso: Material didático, certificado, estacionamento, coffee break e almoço para os dois dias

investimento

consulte condições para grupos!

| | |
|---------------------|--------------|
| até 29 de fevereiro | R\$ 1.690,00 |
| até 30 de março | R\$ 1.790,00 |
| até 25 de abril | R\$ 1.890,00 |

boleto / transferência /

efetive sua inscrição, entre em contato



atendimento@b2group.com.br



+55 11 3803 9722
+55 11 2626 9160



www.b2group.com.br



A B2G tem o compromisso de levar até você a discussão dos temas mais relevantes no mundo corporativo, antecipando tendências e promovendo debates que são fundamentais para a tomada de decisões estratégicas. Nossos treinamentos foram estruturados para atender as necessidades do mercado e assim empenhamos todos os esforços para que a temática do evento seja cumprida conforme nosso objetivo inicial, mesmo quando circunstâncias que fogem do nosso controle levarem a substituições, alterações ou cancelamentos de palestrantes e tópicos. A B2G reserva-se no direito de atualizar a programação do evento, caso julgue necessário, e informar a mudança no site www.b2group.com.br assim que possível.