

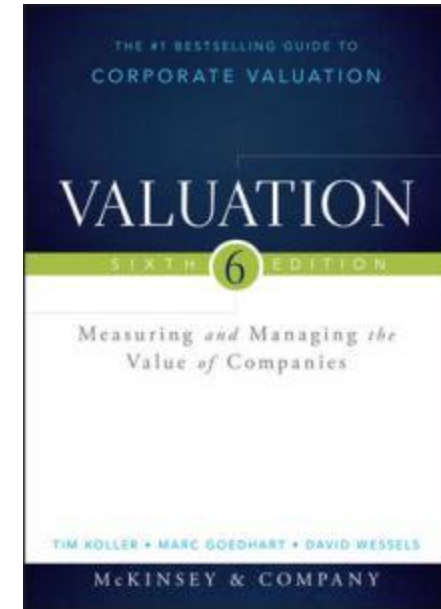
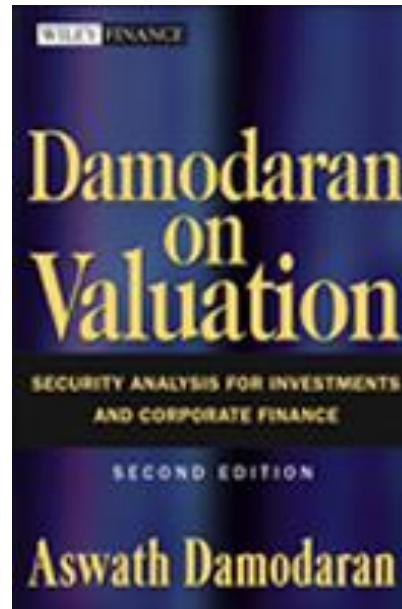
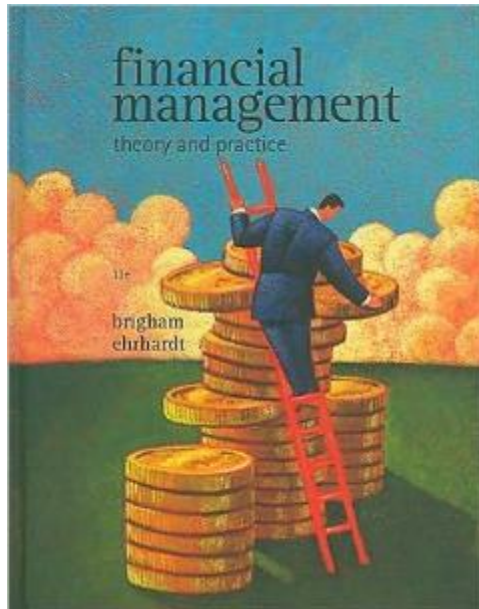
Finanças Corporativas e *Valuation*

GBP AEP

Este material foi utilizado como apoio gráfico a uma apresentação oral e, portanto, não representa registro completo do que foi abordado na referida apresentação.

O emprego de todas logomarcas possui caráter estritamente ilustrativo, não indicando parceria, promoção ou qualquer vínculo entre as organizações citadas e a BTC.

Nenhuma das partes deste documento pode ser veiculada, transcrita ou reproduzida sob qualquer forma ou por quaisquer meios — eletrônico, fotocópia, gravação ou outros — sem prévio consentimento por escrito da BTC.



Objetivos

- Apresentar os conceitos fundamentais da administração financeira;
- Explorar temas modernos de finanças que influenciam estrategicamente as empresas;
- Apresentar técnicas de *valuation* de empresas;

Aulas

Assuntos

1ª Aula	Objetivos da área de finanças / Teoria da agência
2ª Aula	Ciclo de caixa
3ª Aula	Budget (orçamento)
4ª Aula	Fluxo de caixa livre, ROIC e EBITDA
5ª Aula	Risco, retorno e Custo de capital (próprio e terceiros)
6ª Aula	Decisões em estrutura de capital
7ª Aula	Economic Value Added (EVA) e Market Value Added (MVA)
8ª Aula	Valuation: Fluxo de caixa livre descontado (DCF) e Múltiplos
9ª Aula	Private Equity e Venture Capital
10ª Aula	Caso: Avaliação Final

Aulas

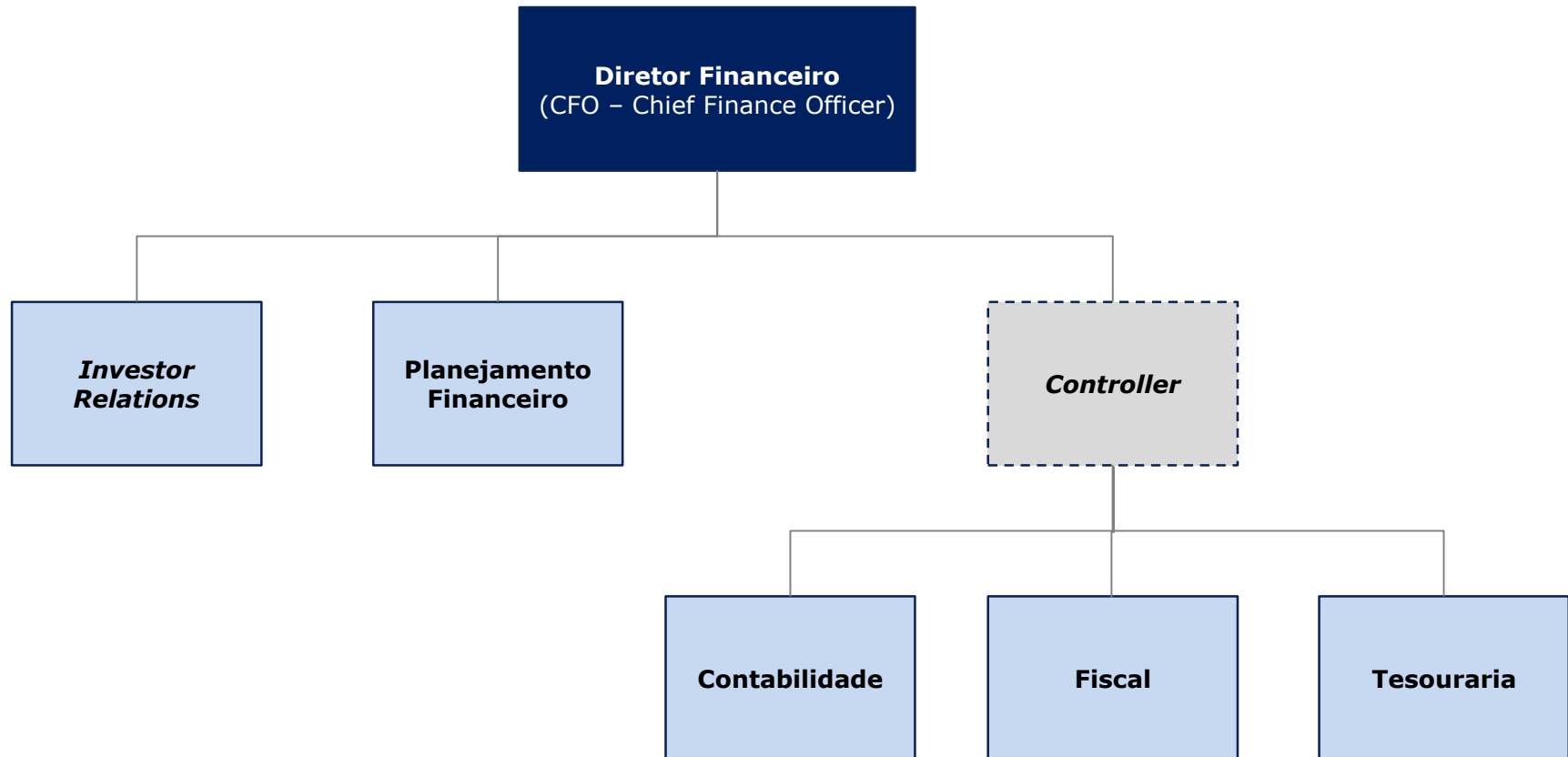
Assuntos

1ª Aula	Objetivos da área de finanças / Teoria da agência
2ª Aula	Ciclo de caixa
3ª Aula	Budget (orçamento)
4ª Aula	Fluxo de caixa livre, ROIC e EBITDA
5ª Aula	Risco, retorno e Custo de capital (próprio e terceiros)
6ª Aula	Decisões em estrutura de capital
7ª Aula	Economic Value Added (EVA) e Market Value Added (MVA)
8ª Aula	Valuation: Fluxo de caixa livre descontado (DCF) e Múltiplos
9ª Aula	Private Equity e Venture Capital
10ª Aula	Caso: Avaliação Final

Estrutura de uma diretoria financeira (1/2)



A estrutura básica de uma diretoria financeira se divide em atividades operacionais e estratégicas. O diretor financeiro moderno não tem apenas profundo conhecimento técnico, mas também visão estratégica de negócios.



Estrutura de uma diretoria financeira (2/2)

Objetivo

Fazer a gestão das atividades relativas aos assuntos financeiros, fiscais e orçamentários da empresa, sendo responsável pela destinação dos lucros gerados e pela captação de dinheiro que suportará as operações.

Área

Descrição das principais atividades

Tesouraria

- Responsável pelo gerenciamento de todas as contas a pagar e a receber da companhia
- Relacionamento com bancos, Serasa, etc.

Contabilidade e Fiscal

- Responsável pela apuração do resultado da companhia
- Responsável pelos pagamentos de todos os impostos da companhia

Planejamento Financeiro

- Responsável pelo acompanhamento do resultado (receitas e custos) da companhia
- Responsável pela elaboração e coordenação do Orçamento anual

Relações com Investidores*

- Responsável por toda a comunicação da companhia com investidores e com a CVM
- Responsável pela elaboração e divulgação ao mercado dos resultados trimestrais e anuais

Perfil

- Grande conhecimento técnico: contabilidade, impostos, finanças corporativas
- Coonhecimento de todas as áreas da companhia
- Conhecimento de mercado financeiro
- Capacidade de comunicação

Exemplos



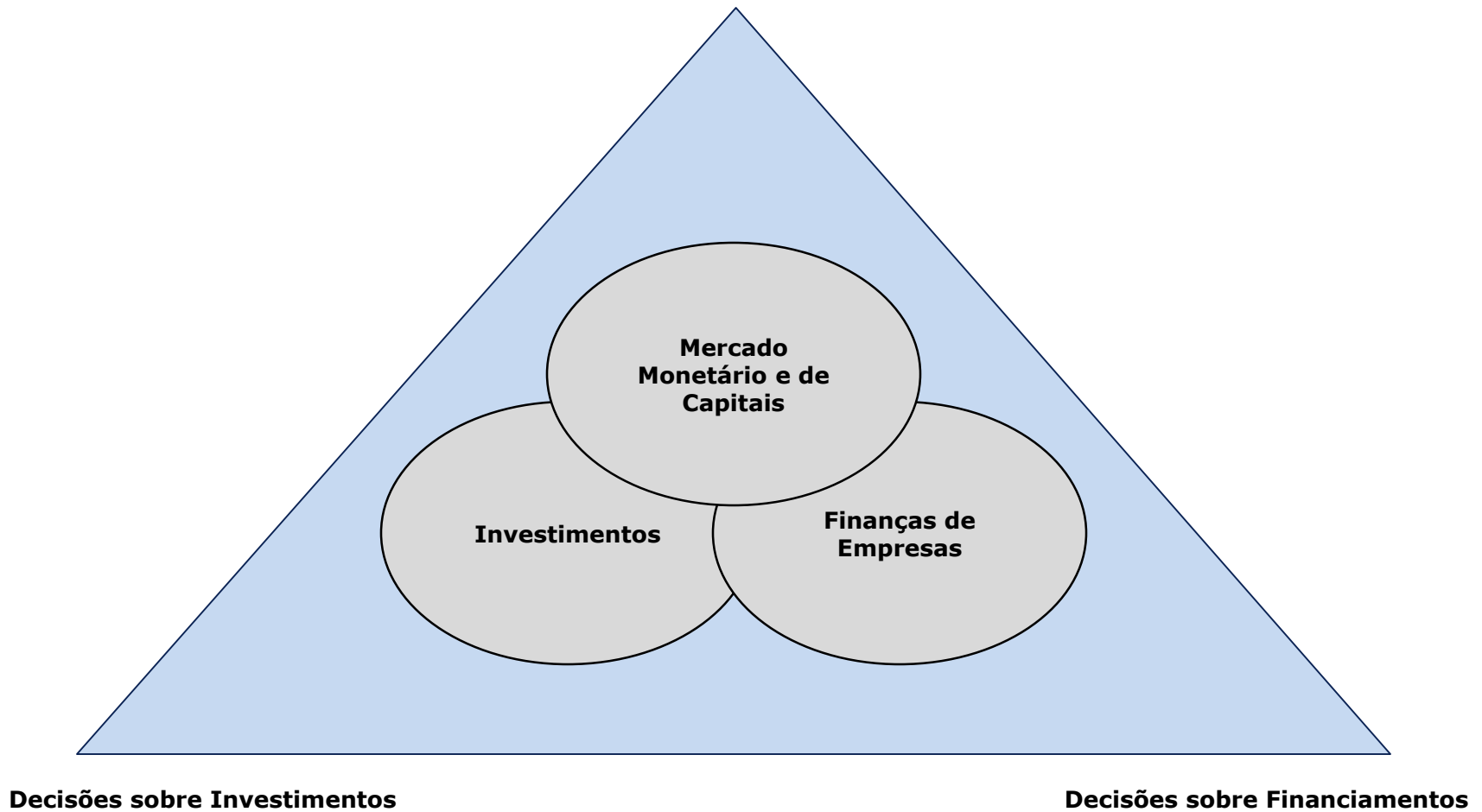
mercado
libre

Finanças

* Área presente somente em empresas com capital aberto

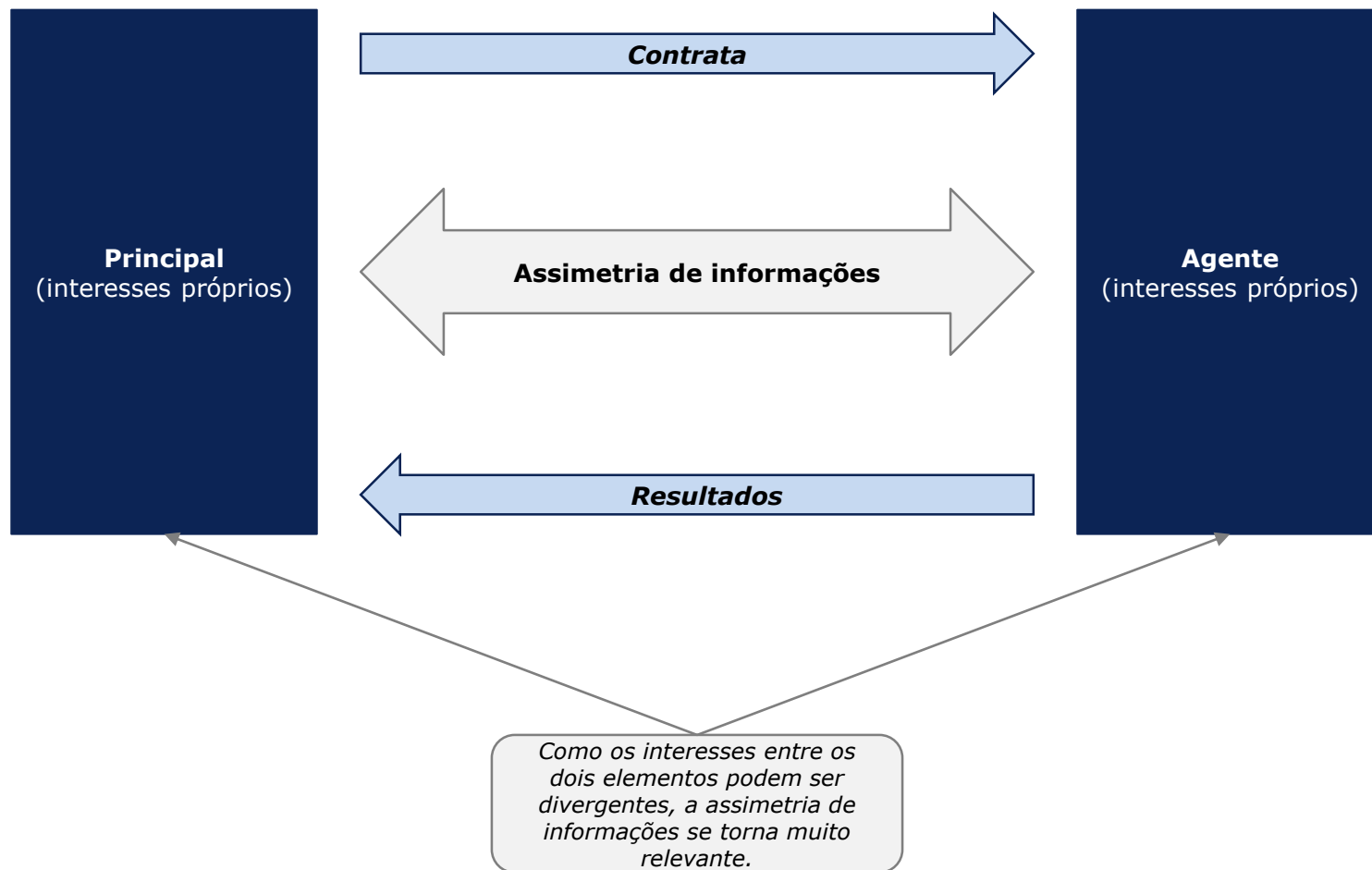
A administração financeira refere-se a tomada de decisão em três dimensões (escopos).

Decisões sobre Risco e Retorno





Essa teoria tem como premissa a existência de um mercado regido por contratos firmados entre agentes econômicos. Seu foco está no relacionamento entre agente e principal.



Conflito na tomada de decisão

Problema

Uma empresa tem dívida de R\$ 200 milhões e não tem como pagar. Seu patrimônio total é de R\$ 160 milhões. Os administradores podem escolher um projeto de alto risco para tentar salvar a empresa, porém tem somente 20% de chances do negócio dar certo e um retorno de R\$ 150 milhões. Necessitam de R\$ 100 milhões para o projeto e, se não der certo, o retorno é nulo.

Oportunidade de investimento

	Situação atual	Sucesso no projeto (20%)	Insucesso no projeto (80%)	Valor esperado
Acionistas	0	10	0	2
Bancos	160	200	60	88
Total	160	210	60	90

Existem diversos casos onde a falta de alinhamento entre o principal e agente causaram perdas significativas para todos os *stakeholders* das empresas.

Casos internacionais

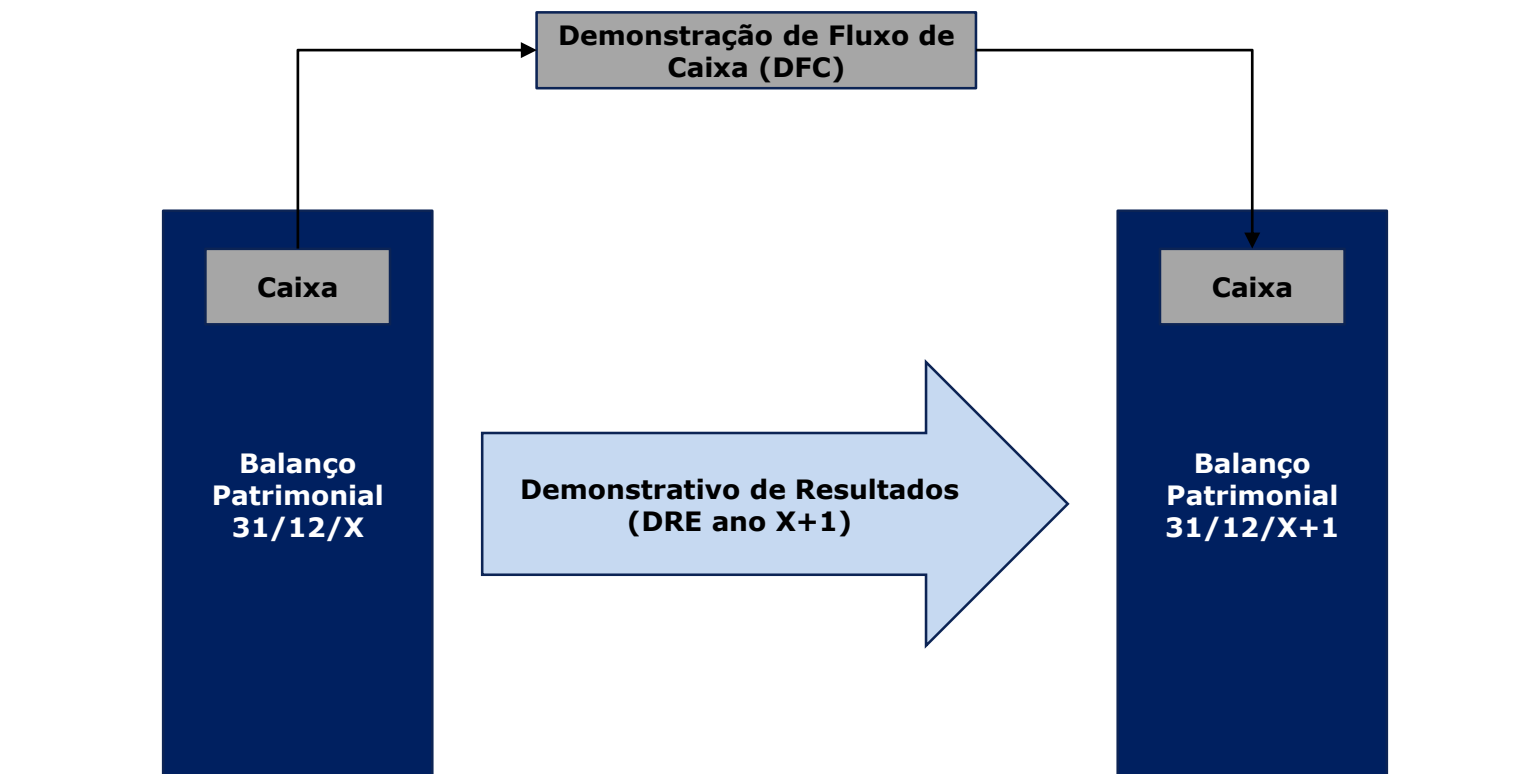


Casos nacionais



- Isso é condizente com um comportamento ético?
- Há responsabilidade das empresas com a sociedade?

A análise dos demonstrativos envolve três principais elementos: Balanço Patrimonial, Demonstrativo de Resultado e Demonstração de Fluxo de Caixa



Resumo

Para analisar as alterações que ocorreram na posição do Balanço Patrimonial entre 31/12/X e X+1, deve-se ter em mãos do Demonstrativo de Resultados, o qual demonstrará a dinâmica das contas de resultado. A Demonstração de Fluxo de Caixa analisará em três categorias de atividades (operacionais, investimento e financiamento), como o caixa se comportou.

A análise dos demonstrativos envolve três principais elementos: Balanço Patrimonial, Demonstrativo de Resultado e Demonstração de Fluxo de Caixa

Objetivo

Analisar a divulgação de resultados do 4T17 da empresa Restoque e verificar as informações citadas pela empresa sobre seus próprios resultados e os demonstrativos financeiros.

DFs – Restoque 4T18

RESTOQUE SA
COMÉRCIO E CONFECÇÕES DE ROUPAS

4T17

São Paulo, Brasil, 28 de março de 2018 - A Restoque Comércio e Confecções de Roupas S.A. ("Companhia") (LLIS3), maior empresa do setor de vestuário e acessórios de alto padrão no Brasil, apresenta seus resultados do quarto trimestre de 2017 (4T17) de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IFRS). As comparações se referem ao quarto trimestre de 2016 (4T16) ou conforme indicado.

2017 com Receita Líquida + 11,0%, Same Store Sales +13,4%
EBITDA ex-não recorrentes de R\$ 335,0 milhões em 2017(+36,5%, +5 p.p.)

Teleconferência de Resultados

Data: 29 de março de 2018 (quinta-feira)
Horário: 9h (horário de Brasília)
Telefone de conexão:
+55 (11) 3127-4971
+55 11 3728-5971

Telefone para replay:
+55 (11) 3127-4999
(Código: 38934323)

Conferência em Português com tradução simultânea em inglês
Telefone de conexão:
+1 (516) 300-1066

Telefone para replay:
+55 (11) 3127-4999
(Código: 47821108)

CEO:
Livingston Bauermeister

- Crescimento de Receita líquida em 2017 de 11,0% principalmente em função do ganho de produtividade de nossa rede de lojas +22% em vendas/m² e SSS +13,4%.
- Queda de receita líquida no 4T17 de 5,2% em relação ao 4T16, continuamos com SSS positivo +1,5% em nossa rede de lojas e produtividade crescente +19,8% vendas/m². Contudo tivemos queda de vendas totais na rede de 1,9% em função da redução de 41 lojas (-10,1% em área de varejo) e uma queda em vendas no canal atacado de 24,3% em função de redefinição de nosso calendário de vendas e transferência do centro de distribuição para Goiás. Em 2017 nossas vendas no canal de atacado decresceram 4,6%.
- Quinto trimestre consecutivo de crescimento em vendas em mesmas lojas (*same store sales* ou SSS), atingindo +1,5%, sendo Le Lis Blanc +1,8%, Dudalina +4,6%, John John +7,9% e Rosa Chá +5,5%.
- EBITDA ajustado em 2017 de R\$ 335,0 milhões (+36,7%), R\$ 98,3 milhões no 4T17 (+17,1%), continuando tendência crescimento desde o 3T16; margem ajustada de 26,8% em 2017 em comparação a 21,8% em 2016.
- EBITDA contábil de R\$262,6 milhões (+14,8%) com margem de 21,0%.
- Lucro Líquido, excluindo impactos não recorrentes, de R\$ 33,1 milhões em 2017 em comparação a prejuízo de R\$ 50,5 milhões em 2016. No 4T17 lucro líquido excluindo impactos não recorrentes de R\$28,6 milhões, vs. prejuízo de R\$ 4,6 milhões no 4T16.
- Foi aprovada e implementada no 4T17 a incorporação de nossa subsidiária integral Dudalina S.A. Neste período, também ocorreram efeitos não-recorrentes que impactaram nossa margem bruta descritos em detalhes no corpo deste release.

Uma empresa em franco crescimento pode quebrar?

2009



GRUPO HERMES, CADA VEZ MAIOR E MELHOR.

Fomos eleitos destaque do ano pela Revista Exame como empresa que mais cresceu no varejo em 2009.

Veja abaixo alguns números do nosso crescimento:

- Subimos 133 posições (379º entre as 500);
- Dentre as 20 que mais crescerem em todos os setores da economia;
- 11ª Melhor empresa de varejo;
- Maior crescimento do setor de varejo;
- 2ª maior do varejo em riqueza gerada por empregado.



2013



Hermes, dona do CompraFácil, pede recuperação judicial



10.824 views 3 Salvar notícia



oferecimento

G1 - Mercados - Negócios - Globo Rural - PME - Seu Dinheiro - Mídia e Marketing - Imposto

29/11/2013 20:01 - Atualizado em 29/11/2013 20:01

Justiça aceita pedido de recuperação judicial do Grupo Hermes

Grupo é dono do CompraFácil e conhecido por fazer vendas por catálogos. Segundo a empresa, dívidas chegam quase a R\$ 600 milhões.

De G1, em São Paulo

4 comentários

Twitter 43

Facebook 43

A 7ª Vara Empresarial do Rio de Janeiro aceitou o pedido de recuperação judicial apresentado pelo Grupo Hermes, dono do site CompraFácil e conhecido por fazer vendas por catálogos. A medida visa viabilizar a reestruturação e a continuidade das empresas, hoje endividadas, dentro de um novo plano de negócios.

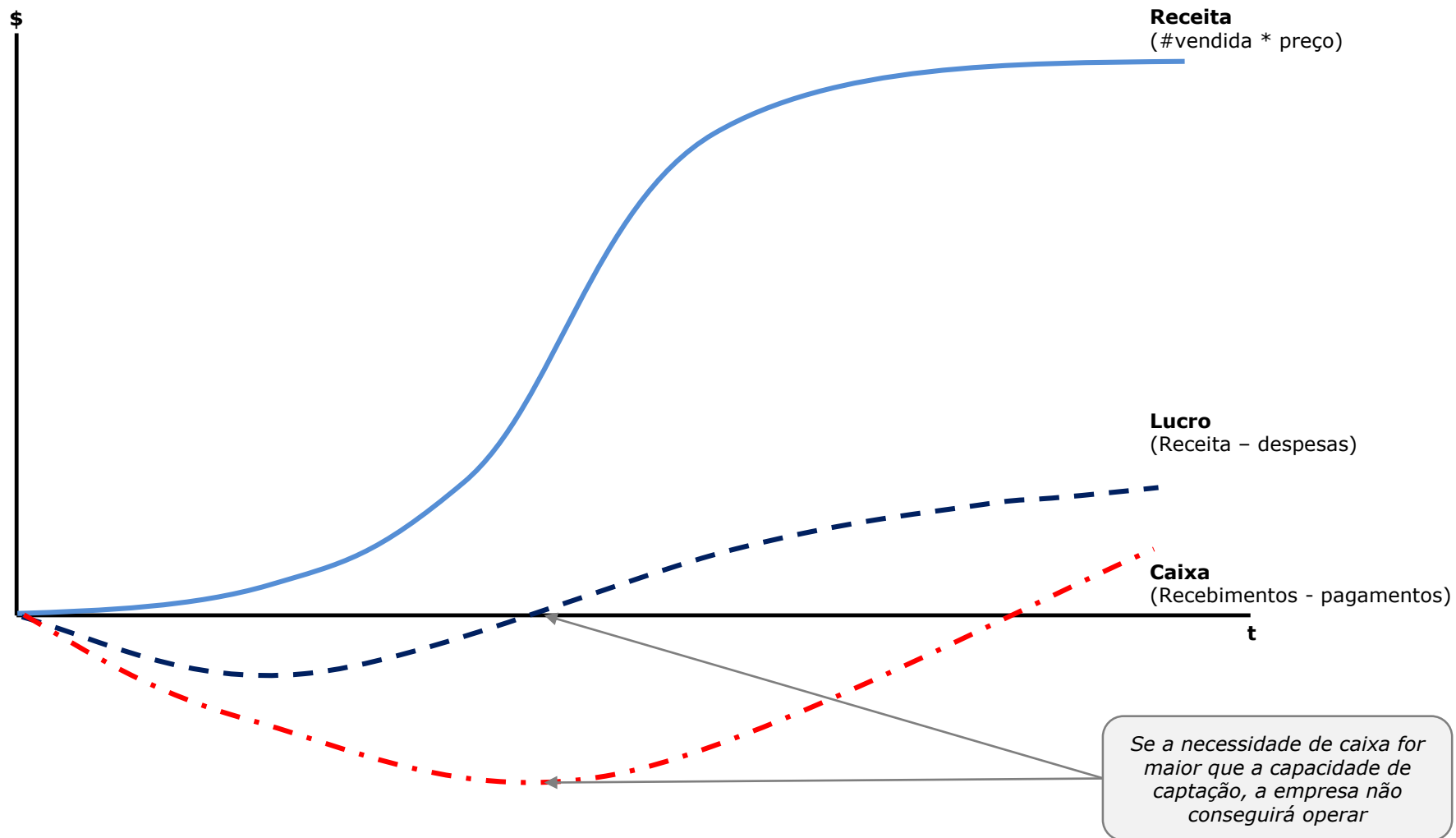
"A Recuperação Judicial permitirá que as empresas contem com um período sem que os credores executem suas dívidas, que chegam quase a R\$ 600 milhões", afirmou a empresa, em comunicado divulgado nesta sexta-feira (29).

saber mais

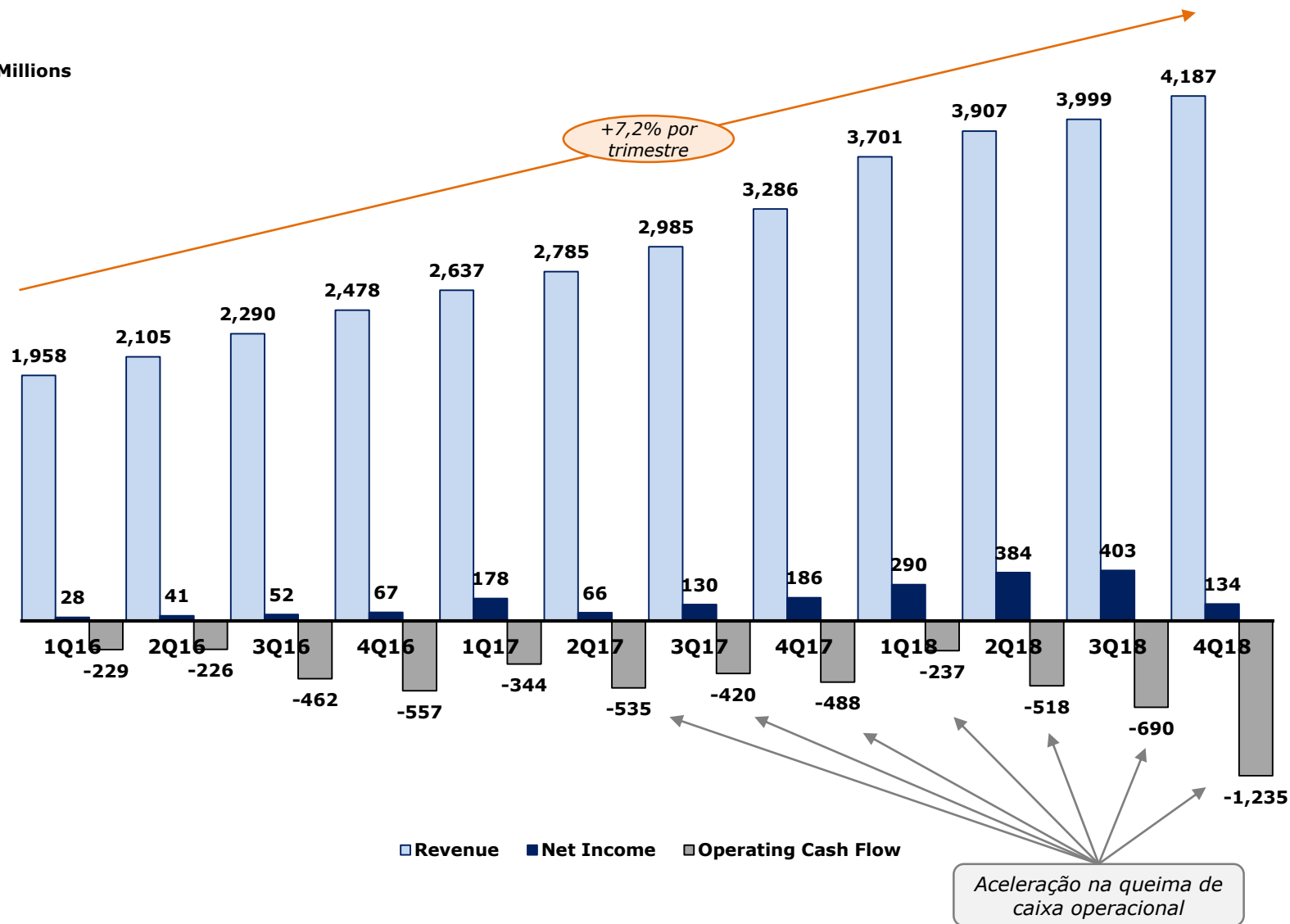
A recuperação judicial do Grupo Hermes, por maior de suas empresas, Hermes & A. e Medeiros

Qual a diferença de receita, lucro e geração de caixa?

Modelo tradicional



US\$ Millions

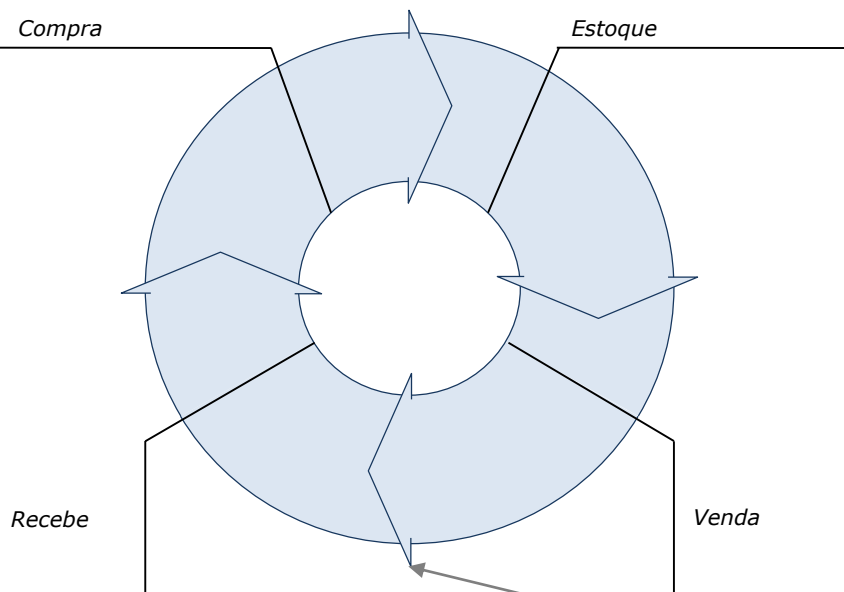


Mesmo as empresas mais rentáveis do mercado poderão sofrer com problemas de falta de caixa. Empresas em início de vida consideram a gestão de caixa o fator principal para sua sobrevivência.

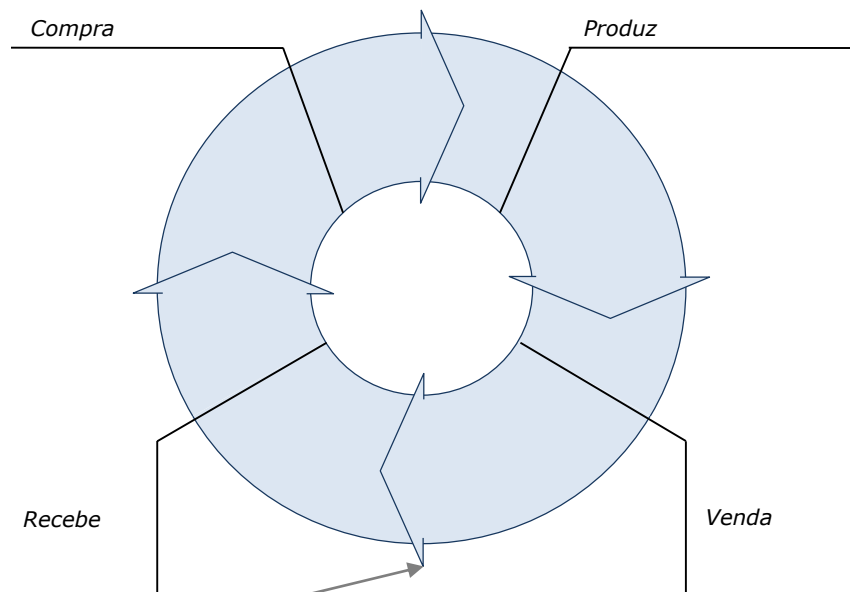
Ciclo de caixa

O ciclo de caixa representa a geração e perda de dinheiro derivado da operação da empresa. Também é chamado de **capital de giro** ou **capital operacional**.

Revendedor

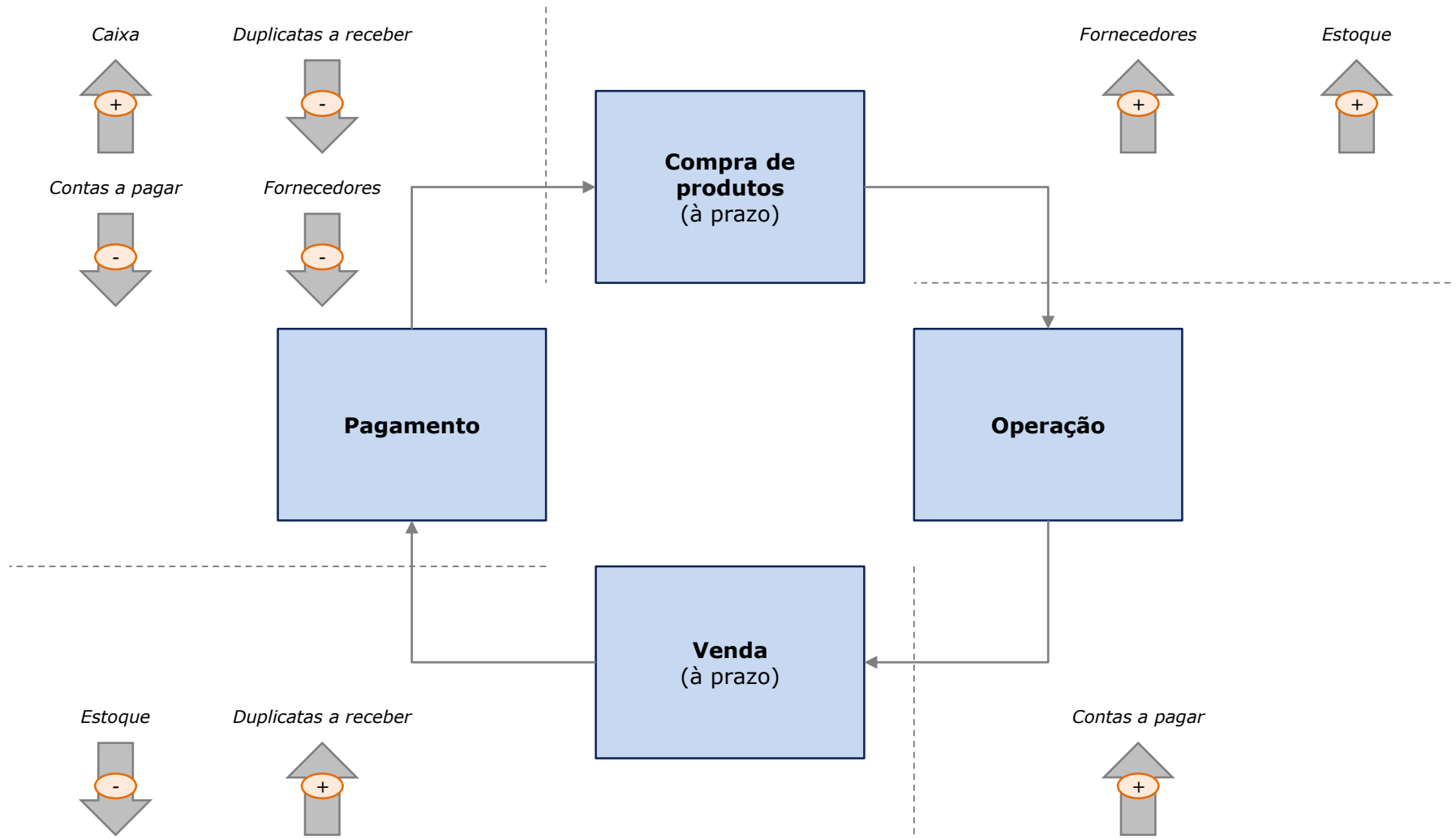


Produtor



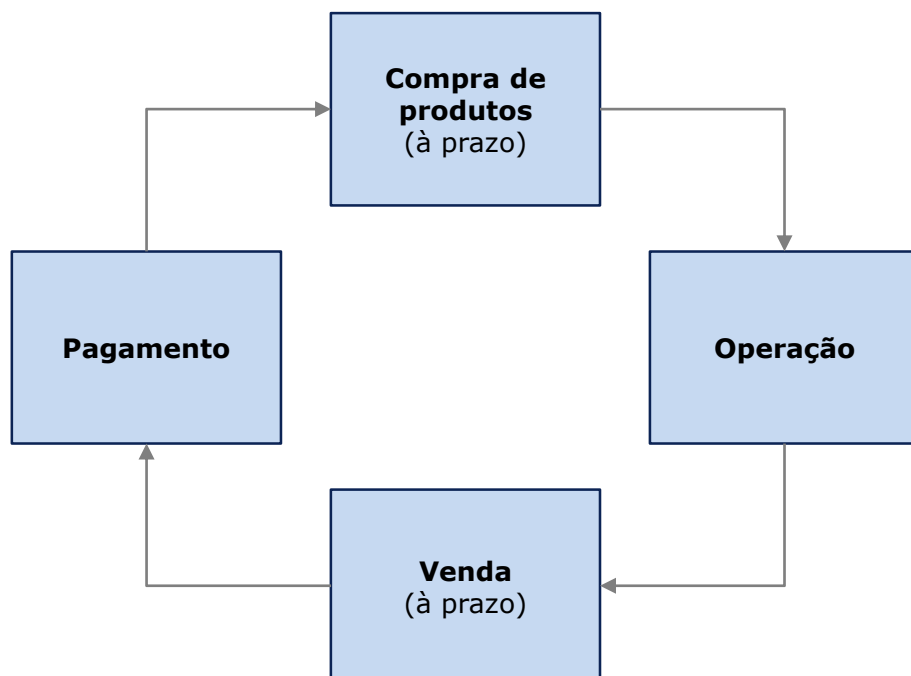
Entender qual o período desde a compra até o recebimento de dinheiro é essencial para entender a necessidade de capital de giro.

Exemplo - Fastshop



Mesmo as empresas mais rentáveis do mercado poderão sofrer com problemas de falta de caixa. Empresas em início de vida consideram a gestão de caixa o fator principal para sua sobrevivência.

Ciclo simplificado



Calculando os dias para conversão em dinheiro

$$\text{Prazo Médio de Estocagem (Dias de estoque)} = \frac{\text{SM_Estoque}}{(\text{CMV}/360)}$$

$$\text{Prazo Médio de Cobrança (Dias de recebimento)} = \frac{\text{SM_Duplicatas}}{(\text{RecBrut} - (\text{Dev} + \text{Abat}))/360)}$$

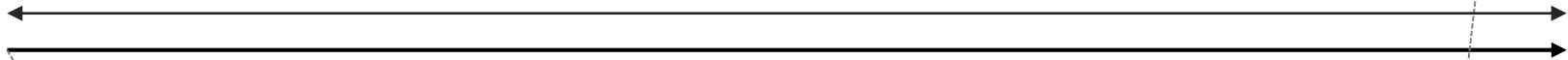
$$\text{Prazo de financiamento} = \text{Dias de estoque} + \text{Dias de recebimento}$$

$$\text{Ciclo de conversão de capital de giro} = \text{Dias de estoque} + \text{Dias de recebimento} - \text{Dias de fornecedores}$$

Exemplo de ciclo de conversão de caixa longo – Fluxo de caixa



Entre 3 e 5 anos



**2011
(pós crise do
mercado
financeiro)**



REVISTA EXAME

A construção da PDG como uma marca nacional

Após quatro aquisições em quatro anos, a PDG tornou-se a maior incorporadora do país. Agora, parte para um desafio inédito no setor: transformar suas seis marcas em uma

Por Renata Agostini
30 mar 2011, 06h00

**2017
(pós SELIC
14,25%)**



O GLOBO ECONOMIA ASSINE BUSCAR Q f

Plano de recuperação judicial da construtora PDG deixa dúvidas para clientes

Empresa tem mais de 20 mil credores, incluindo funcionários e consumidores, além de sete bancos

Pollyanna Brêtas e João Sorima Neto
02/12/2017 - 04:30 / 02/12/2017 - 10:15

f t w

Dinâmica

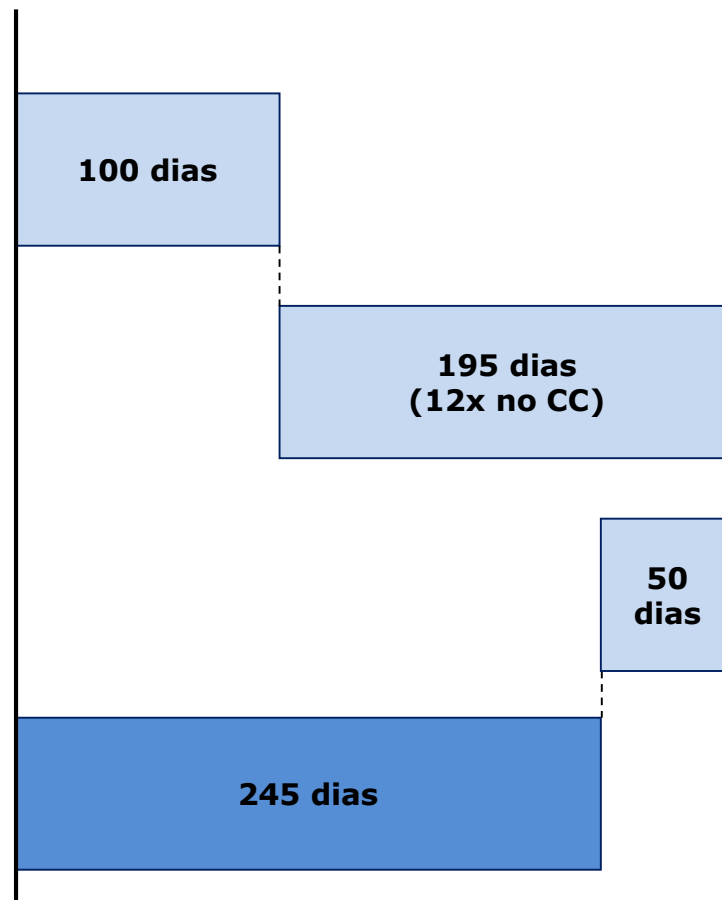


R\$ 2.879,10

em 12x de R\$ 239,92
sem juros

CMV	R\$ 2.400,10
Estoque	R\$ 240.010,00
Preço final	R\$ 2.879,10
Fornecedores	R\$ 120.005,00

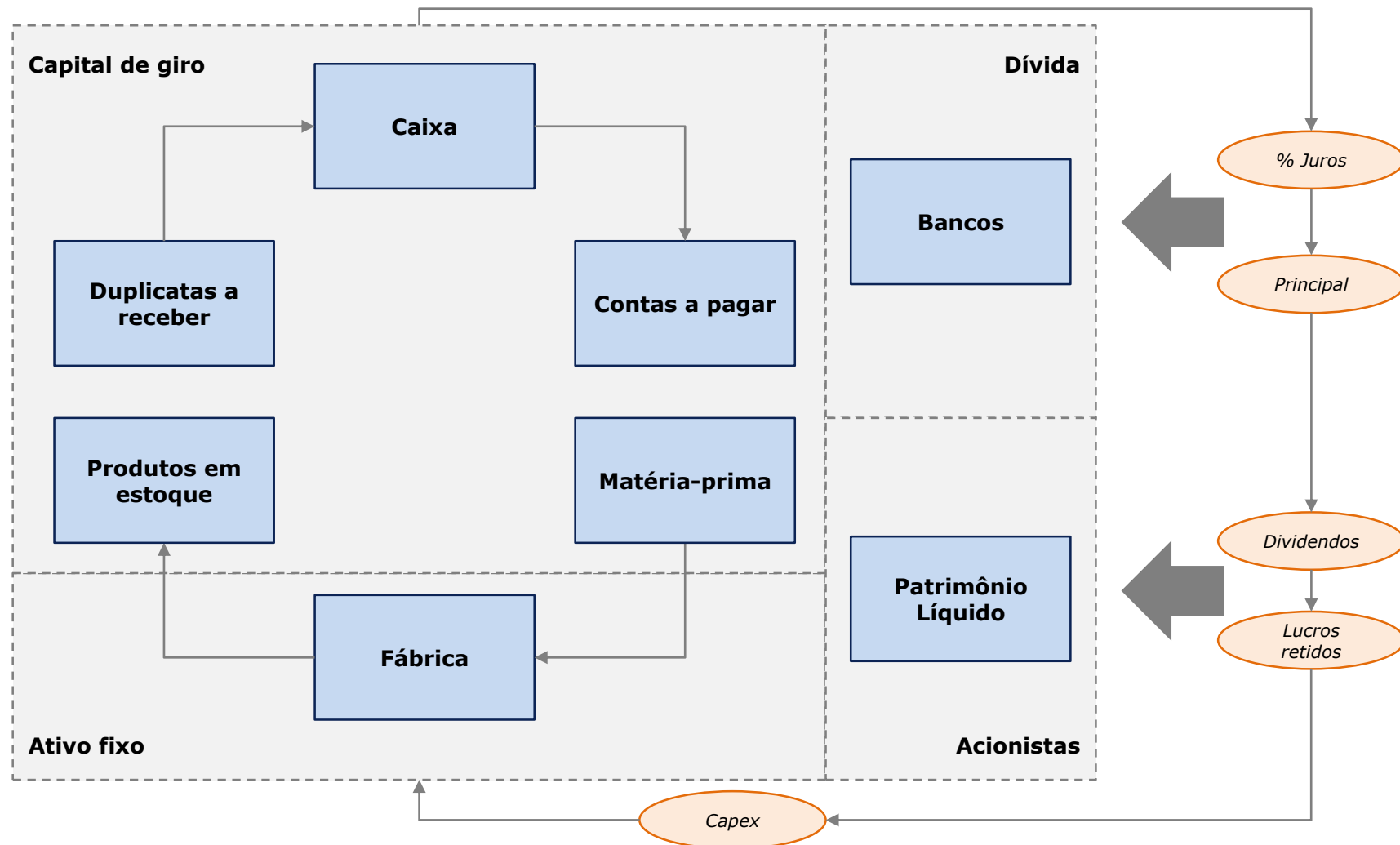
**Ciclo de conversão de
caixa total**



Racional do BP e o ciclo operacional

Ativos = Capital de giro operacional + Ativos fixos operacionais

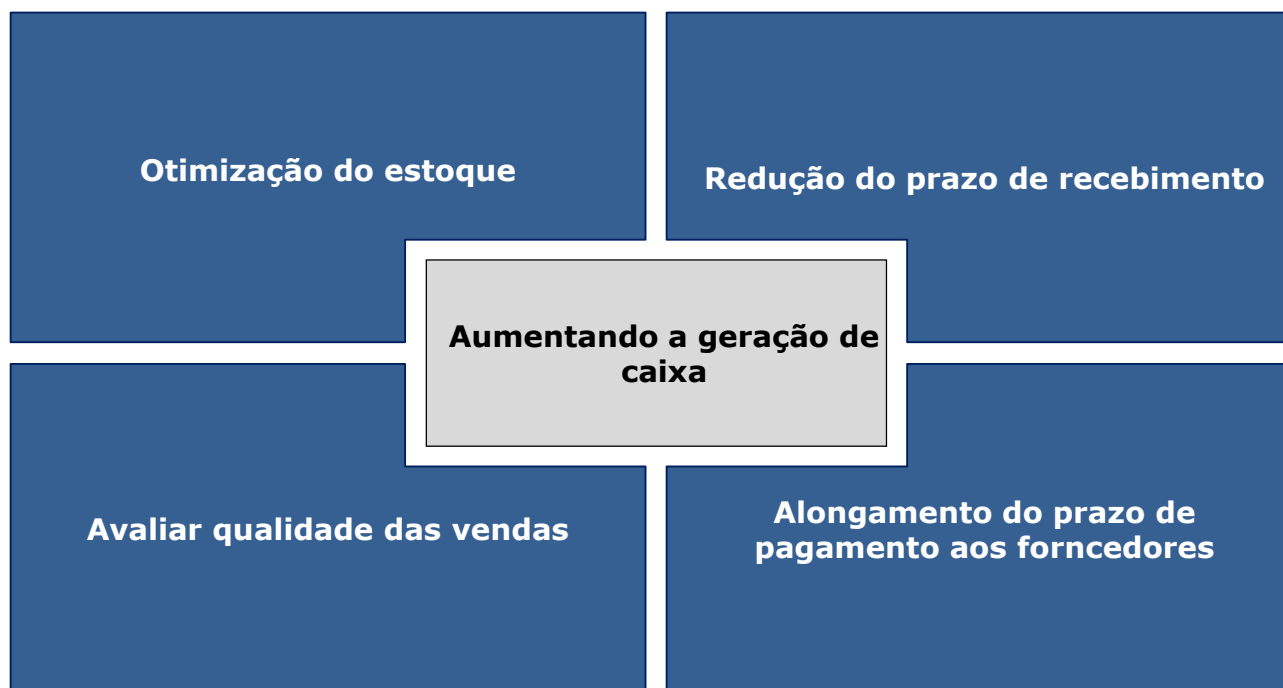
Capital = Dívida + PL



Ao analisar o ciclo de caixa é fundamental entender as condições das contas patrimoniais para aumentar ou reduzir a necessidade de capital de giro.

	Ativo	Passivo
Fontes	<ul style="list-style-type: none">• Recebimento de duplicatas a receber• Venda de ativos permanentes (redução)• Redução de estoque	<ul style="list-style-type: none">• Aumento nos fornecedores• Crescimento de empréstimos
Destinos	<ul style="list-style-type: none">• Aumento em contas a receber• Investimento em ativos permanentes operacionais• Aumento dos ativos intangíveis	<ul style="list-style-type: none">• Pagamento de empréstimos• Redução de contas a pagar

Existem algumas relações entre ciclo de caixa e margem do negócio. Empresas com margens altas podem trabalhar com ciclos mais longos. Empresas com margens baixas devem otimizar seus ciclos de caixa.



Otimização do
estoque

amazon marketplace



Redução do
prazo de
recebimento

KICKSTARTER



Alongamento do
prazo de
pagamento aos
fornecedores



Avaliar
qualidade das
vendas



O que poderia ser feito para melhorar o caixa dessas empresas?

Exemplo 1



Exemplo 2



Ciclo de conversão de caixa (2018)



- 15 dias



- 50 dias



+ 4 dias

RESTOOQUE SA
COMÉRCIO E CONFECÇÕES DE ROUPAS



Responder na planilha do TalentSN

- Qual o Ciclo de Conversão de Caixa de 2017 e 2018?
- Analise o resultado e conclua se a operação está melhorando ou piorando?