



**BENEFITS OF THE
PROFESSIONAL
VALUATION FOR A
COMPANY
M&A GUIDE**

**BENEFÍCIOS DA VALUATION
PROFISSIONAL PARA UMA EMPRESA**

SUMMARY

SUMÁRIO

INTRODUCTION	3
<i>Introdução</i>	
1- RELIABILITY	4
<i>Confiabilidade</i>	
2- AVOID LEGAL DISPUTE	5
<i>Evitar Disputas Legais</i>	
4- INDUSTRY-SPECIFIC ANALYSIS	6
<i>Análise Específica do Setor</i>	
5- BETTER KNOWLEDGE OF COMPANY ASSETS	7
<i>Melhor conhecimento dos ativos da empresa</i>	
5- UNDERSTANDING OF COMPANY RESALE VALUE	8
<i>Contratação de uma empresa de consultoria em fusões e aquisições</i>	
6- ACCESS TO MORE INVESTORS	9
<i>Acesso a mais investidores:</i>	
CONCLUSION	10
<i>Conclusão</i>	

INTRODUCTION

The sale is the biggest event for the seller and both parties in the transaction want to find a fair price. A professional business valuation is the major reference of the price received for a business.

Selling a business may be the most important financial decision that a shareholder or an owner may have. For this reason, owners should insist on a professional business valuation, which can benefit both the buyer and seller.

As an independent analysis, a professional business valuation provides a number of benefits that can help the buyer and seller to reach a successful sales transaction.

This happens because a private company's equity does not trade on a public exchange, so market value is complicated to find. In this way, a professional valuation provides both parties with a reliable estimate of price.



INTRODUÇÃO

A venda é o maior evento para o vendedor e ambas as partes da transação desejam encontrar um preço justo. Uma avaliação profissional de negócios é a principal referência do preço recebido por um negócio.

Vender um negócio pode ser a decisão financeira mais importante que um acionista ou proprietário pode ter. Por esse motivo, os proprietários devem insistir em uma avaliação profissional do negócio, que pode beneficiar tanto o comprador quanto o vendedor.

Como uma análise independente, uma avaliação profissional de negócios oferece uma série de benefícios que podem ajudar o comprador e o vendedor a alcançar uma transação de venda bem-sucedida.

Isso acontece porque o patrimônio de uma empresa privada não é negociado em uma bolsa pública, portanto, o valor de mercado é complicado de encontrar. Desta forma, uma avaliação profissional fornece a ambas as partes uma estimativa confiável de preço.

1. RELIABILITY:

A professional valuation can provide to both buyers and sellers more reliability to accept the final price. A prepared review requires the analyst to follow accepted industry guidelines. As a result, the conclusions reached in the valuation may be accepted by both parties.

1. CONFIABILIDADE:

Uma avaliação profissional pode fornecer aos compradores e vendedores mais confiabilidade para aceitar o preço final. Uma revisão preparada exige que o analista siga as diretrizes aceitas do setor. Como resultado, as conclusões alcançadas na avaliação podem ser aceitas por ambas as partes.

2. AVOID LEGAL DISPUTE:

In case of any dispute between the buyer and seller, a court of law is more likely to accept a valuation from a professional and independent M&A Advisory company, such as Luzone Capital.

Besides that, if business partners want to dissolve a partnership, the owners may disagree over the value of the firm. If the case goes to court, a judge may rely on a professional valuation to determine the company's value.

2. EVITAR DISPUTAS LEGAIS:

Em caso de qualquer disputa entre o comprador e o vendedor, é mais provável que um tribunal aceite uma avaliação de uma empresa de consultoria de M&A profissional e independente, como a Luzone Capital.

Além disso, se os parceiros de negócios quiserem dissolver uma parceria, os proprietários podem discordar sobre o valor da empresa. Se o caso for a tribunal, um juiz pode recorrer a uma avaliação profissional para determinar o valor da empresa.

3. INDUSTRY-SPECIFIC ANALYSIS:

A certified valuation will consider the unique factors of a particular industry.

An asset's value may be more than the book value listed on the owner's books. Assume that a manufacturer owns a piece of equipment that allows the firm to operate more productively than the competition. A competitor may pay far more for the asset than the seller's book value.

A valuation can also assess the value of intellectual property (IP). This type of analysis requires industry knowledge and expertise. If the IP value is documented in a certified valuation, the buyer and seller are more likely to agree on the assigned value.

3. ANÁLISE ESPECÍFICA DO SETOR:

Uma avaliação certificada considerará os fatores exclusivos de uma determinada indústria.

O valor de um ativo pode ser maior do que o valor contábil listado nos livros do proprietário. Suponha que um fabricante possua um equipamento que permite à empresa operar de forma mais produtiva do que a concorrência. Um concorrente pode pagar muito mais pelo ativo do que o valor contábil do vendedor.

Uma avaliação também pode avaliar o valor da propriedade intelectual (PI). Esse tipo de análise requer conhecimento e experiência do setor. Se o valor do IP estiver documentado em uma avaliação certificada, o comprador e o vendedor estarão mais propensos a concordar com o valor atribuído.

4. BETTER KNOWLEDGE OF COMPANY ASSETS:

It is significantly important to obtain an accurate business valuation assessment, as estimates are not acceptable as it is a generalization.

Specific numbers need to be gained from valuation processes so that business owners can obtain proper insurance coverage, know how much to reinvest into the company, and how much to sell your company for so that you still make a profit.

4. MELHOR CONHECIMENTO DOS ATIVOS DA EMPRESA:

É significativamente importante obter uma avaliação precisa da avaliação do negócio, pois as estimativas não são aceitáveis, pois é uma generalização.

Números específicos precisam ser obtidos a partir de processos de avaliação para que os empresários possam obter uma cobertura de seguro adequada, saber quanto reinvestir na empresa e por quanto vender sua empresa para que você ainda tenha lucro.

5. UNDERSTANDING OF COMPANY RESALE VALUE:

If you are planning to sell your company, knowing its true value is a priority. This process should be started far before the business goes up for sale on the open market because you will have an opportunity to take more time to increase the company's value to achieve a higher selling price. The business owner must know what your company's valuation is.

You also need to be aware of what your company's resale value really is in order to negotiate a higher selling price. Use clear statistics provided by a M&A Advisory Firm to solidify your stance on the higher selling price.

5. COMPREENSÃO DO VALOR DE REVENDA DA EMPRESA:

Se você está planejando vender sua empresa, saber seu verdadeiro valor é uma prioridade. Esse processo deve ser iniciado muito antes de o negócio ser colocado à venda no mercado aberto, pois você terá a oportunidade de dedicar mais tempo para aumentar o valor da empresa para atingir um preço de venda mais alto. O empresário deve saber qual é a avaliação da sua empresa.

Você também precisa estar ciente de qual é realmente o valor de revenda da sua empresa para negociar um preço de venda mais alto. Use estatísticas claras fornecidas por uma empresa de consultoria de fusões e aquisições para solidificar sua posição sobre o preço de venda mais alto.

6. ACCESS TO MORE INVESTORS:

When a shareholder seeks additional investors to fund company growth or save it from financial disaster, the investor is going to want to see a full company valuation report.

Investors like to see where their money is going and how it is going to provide them with a return on the investment. The owner is more likely to gain the attention of a potential investor when they can see that their funds will carry the company to the next level, increase its value, and put more money back into their own products.

6. ACESSO A MAIS INVESTIDORES:

Quando um acionista procura investidores adicionais para financiar o crescimento da empresa ou salvá-la de um desastre financeiro, o investidor vai querer ver um relatório completo de avaliação da empresa.

Os investidores gostam de ver para onde está indo seu dinheiro e como isso lhes proporcionará um retorno sobre o investimento. É mais provável que o proprietário ganhe a atenção de um potencial investidor quando puder ver que seus fundos levarão a empresa ao próximo nível, aumentarão seu valor e colocarão mais dinheiro de volta em seus próprios produtos.

CONCLUSION:

Once a business' valuation has been established, the shareholders can increase the company's value over the next year. Every year, they can set time aside to compare the previous years' valuations to measure growth, losses, and notice where room for improvement is.

Normally, there are three main types of valuations, and companies should take advantage of the opportunity to complete all three annually. Every component of a business is worth and valuable to increase the potential success of a sale.

CONCLUSÃO:

Uma vez estabelecida a avaliação de uma empresa, os acionistas podem aumentar o valor da empresa no próximo ano. Todos os anos, eles podem reservar um tempo para comparar as avaliações dos anos anteriores para medir o crescimento, as perdas e perceber onde há espaço para melhorias.

Normalmente, existem três tipos principais de avaliações, e as empresas devem aproveitar a oportunidade para concluir todos os três anualmente. Cada componente de um negócio vale a pena e é valioso para aumentar o sucesso potencial de uma venda.

