

# EMPRESA DEMO 1

PT500000001

AVALIAÇÃO DA EMPRESA



**FAQTUM**  
VALORACIÓN DE EMPRESAS S.L.

# ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO.....	3
METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO.....	5
HIPÓTESES.....	5
PROJEÇÕES.....	5
EXPLICAÇÕES.....	6
COMPARAÇÃO COM O SETOR.....	7
PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....	14
VALORES INICIAIS.....	15
RESULTADOS.....	15
CRESCIMENTO DOS RESULTADOS.....	15
BALANÇO.....	16
CRESCIMENTO DO BALANÇO.....	16
CAPITAL PRÓPRIO.....	16
AUTONOMIA FINANCEIRA (CAPITAL PRÓPRIO/ATIVO).....	17
CUSTO DO CAPITAL.....	17
METODOLOGIA DE CÁLCULO DO VALOR RESIDUAL.....	18
ELEMENTOS FINANCEIROS DA EMPRESA.....	19
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS.....	19
BALANÇO.....	19
EMPREGADOS.....	19
PRINCIPAIS RÁCIOS.....	19
RESPONSABILIDADE FAQTUM.....	21

## SUMÁRIO EXECUTIVO

**AVALIAÇÃO DA EMPRESA**


Factum International avaliou a empresa EMPRESA DEMO 1 em

---


**EUR 1.185.000**

---

A avaliação da empresa foi realizada por Antonio Gallego

Sujeito da avaliação  
**EMPRESA DEMO 1**

---

PT500000001 2014-11-14 EUR 1.185.000  
Por favor note que o valor calculado pode variar entre EUR 1.065.000 e EUR 1.328.000.

### VALOR DA EMPRESA (EUR)

Valor atual das projeções de retorno do investimento 2014-2020	650.000
Valor atual da projeção de retorno do investimento após 2020	535.000
Número de ações	-
Valor por ação	-
<b>Valor atual da empresa</b>	<b>1.185.000</b>

### ANÁLISE DE SENSIBILIDADE (EUR '000)

Quando se avalia uma empresa é importante realizar os cálculos utilizando diferentes cenários. O quadro abaixo apresenta uma análise de sensibilidade do valor da empresa ao custo do capital e ao crescimento dos resultados.

O valor máximo da análise de sensibilidade é de EUR 1.328.000 num cenário de crescimento dos resultados de 30,6% e custo do capital de 11,2%. O valor mínimo é de EUR 1.065.000 e é obtido num cenário de crescimento dos resultados de 27,7% e custo do capital de 12,4%.

Análise de sensibilidade (EUR '000)		Custo do Capital		
		12,4%	11,8%	11,2%
Crescimento dos Resultados	27,7%	1.065	1.117	1.176
	29,2%	1.128	1.185	1.250
	30,6%	1.194	1.257	1.328

## HIPÓTESES (EUR '000)

A empresa foi avaliada com base nas seguintes hipóteses.

Balanço	1.513
Capital Próprio	818
Autonomia Financeira (setor)	30,2 %
Custo do Capital	11,8 %
Crescimento dos Resultados	29,2 %
Crescimento do Balanço	1,6 %
Método de cálculo do Valor Residual	Horizonte ilimitado

## PRESSUPOSTOS

- Os Resultados Ajustados foram calculados em **EUR 50.000** com base nas contas oficiais da empresa em **12/2013**.
- O Crescimento dos Resultados estimado é em média de **29,2%** .
- A diferença entre a média histórica do rácio de Autonomia Financeira do setor (**30,2%**) e o valor mais recente da empresa (**54,1%**) determina se o nível de dividendos a distribuir no futuro será mais alto ou mais baixo que os resultados obtidos. Neste caso o nível será **mais alto**.
- O valor dos Ativos no Balanço reflete apenas o valor contabilístico.
- P/E Ratio: **50,8**.

## METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO

O modelo é baseado numa teoria que assenta no valor atual das projeções dos resultados distribuíveis no futuro e da projeção do valor residual no final do período de projeção. Os resultados deverão ser suficientes para compensar os juros e o pagamento das amortizações. O cálculo do valor atual dos resultados distribuíveis no futuro pode ser utilizado na avaliação de qualquer tipo de empresa.

Em primeiro lugar, procede-se ao cálculo dos resultados distribuíveis no futuro, que consiste na projeção dos resultados conjugado com o efeito de subcapitalização ou sobrecapitalização da Empresa. Este efeito depende do rácio de Autonomia Financeira da Empresa. Se a Empresa tiver um rácio de Autonomia Financeira (Capital Próprio / Ativo) mais elevado do que o do setor, por exemplo 50%, e a média das empresas do setor for 20%, então a Empresa está sobrecapitalizada e a diferença será adicionada aos resultados distribuíveis. O contrário será feito se a Empresa estiver subcapitalizada. O modelo baseia-se na média do setor para o cálculo da projeção do rácio de Autonomia Financeira da Empresa.

Além do cálculo dos resultados distribuíveis, calcula-se também o Valor Residual no final do período de projeção, isto é, o valor de venda dos ativos da Empresa menos o valor dos passivos, subtraindo ainda o valor dos impostos sobre mais-valias a pagar.

O custo do capital é a taxa exigida de rentabilidade do investimento. Uma forma de determinar o custo do capital passa por analisar a taxa de rentabilidade de investimentos alternativos.

Ao longo do documento são explicadas com maior detalhe todas as variáveis utilizadas no modelo.

### HIPÓTESES (EUR '000)

Balanço	1.513
Capital Próprio	818
Autonomia Financeira (setor)	30,2 %
Custo do Capital	11,8 %
Crescimento dos Resultados	29,2 %
Crescimento do Balanço	1,6 %
Método de cálculo do Valor Residual	Horizonte ilimitado

### PROJEÇÕES (EUR '000)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	res.
Crescimento dos Resultados (%)	12,9	37,1	77,1	35,3	25,2	15,3	12,0	
Resultados antes de impostos	35	48	85	115	144	166	186	
Resultados depois de impostos	26	36	64	87	109	125	140	
Crescimento do Balanço (%)	-3,2	-3,2	-3,2	5,4	5,4	5,4	5,4	
Total do Balanço	1.464	1.417	1.371	1.445	1.523	1.605	1.691	
Capital Próprio Final	818	442	428	414	436	460	485	
Capital Próprio Inicial	442	428	414	436	460	485	511	
Resultados Distribuíveis	402	50	78	64	85	101	114	1.168
Fator de Desconto (%)	89,4	80,0	71,6	64,0	57,3	51,2	45,8	45,8
Valor Atual	360	40	56	41	49	51	52	535

## EXPLICAÇÕES

A tabela acima apresenta as projeções efetuadas para as variáveis utilizadas na avaliação da Empresa para o período projetado e o cálculo do valor residual. Abaixo são apresentados alguns esclarecimentos sobre as variáveis projetadas.

### Período de projeção

A duração do período de projeção é determinada pela disponibilidade dos dados financeiros. A projeção pode ser efetuada para períodos de maior ou menor duração, sendo o período mais comum de 7 anos, que se utilizou neste modelo.

### Crescimento dos Resultados

O crescimento dos resultados é calculado como a taxa de crescimento entre o valor médio dos resultados nos anos 1-2 e o valor médio dos resultados nos anos 3-5 das demonstrações financeiras.

### Resultados antes de impostos

O valor dos Resultados é calculado multiplicando os Resultados do ano anterior pelo Crescimento dos Resultados previsto para cada ano.

### Resultados depois de impostos

Obteve-se este valor aplicando uma taxa de imposto de 24.5% ao valor dos Resultados.

### Crescimento do Balanço

É efetuado um cálculo do crescimento médio anual do Balanço tendo como base os últimos anos.

### Total do Balanço

Este valor é obtido através do Balanço fiscal mais recente e do crescimento previsto para cada ano.

### Capital Próprio Inicial

Este valor é obtido através do valor de fecho do Balanço do ano anterior. Simplificando: "O que se tem em caixa no início do ano é o que se tinha no final do ano anterior".

### Capital Próprio Final

Este valor obtém-se multiplicando o total do balanço pelo rácio de Autonomia Financeira, que representa a percentagem do capital próprio no total do balanço.

### Resultados Distribuíveis

O valor dos resultados a distribuir no final de cada ano, isto é, o Capital Próprio inicial + Resultados do ano - Capital Próprio final.

### Fator de Desconto

Refere-se ao fator de desconto utilizado para calcular o valor atual para cada ano.

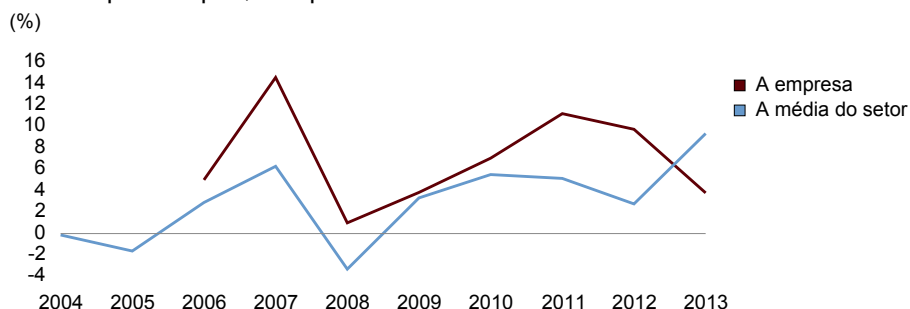
### Valor Atual

O valor atual dos resultados distribuíveis tendo em conta o fator de desconto do ano respetivo.

## COMPARAÇÃO COM O SETOR

O posicionamento da Empresa em relação a outras empresas do mesmo setor é um componente importante no contexto da avaliação. A análise detalhada dos principais rácios ilustra a situação da Empresa no que respeita a rentabilidade, liquidez e solidez. Além de se considerar os valores obtidos para cada empresa, é importante observar-se a tendência, isto é, a evolução dos rácios ao longo do tempo. Os principais rácios são os valores médios para o setor e estão disponíveis no final do relatório.

### Rentabilidade do Capital Próprio, European Criteria



Este rácio mede a rentabilidade de uma empresa indicando qual o lucro que a empresa gera com o capital investido pelos acionistas. A rentabilidade do capital próprio (Return on Equity - ROE) é útil quando se compara a rentabilidade de uma empresa relativamente a outras empresas do mesmo setor. O cálculo da rentabilidade do capital próprio inicial e do capital próprio final permite ao investidor determinar a variação da rentabilidade da empresa num determinado período. Este rácio é por vezes chamado rentabilidade financeira. A rentabilidade do capital próprio deve, em princípio, ser sempre igual ou superior à taxa de depósito bancário mais um prémio de risco, caso contrário os proprietários da empresa poderão ter como melhor alternativa a liquidação da mesma, colocando o dinheiro numa conta bancária.

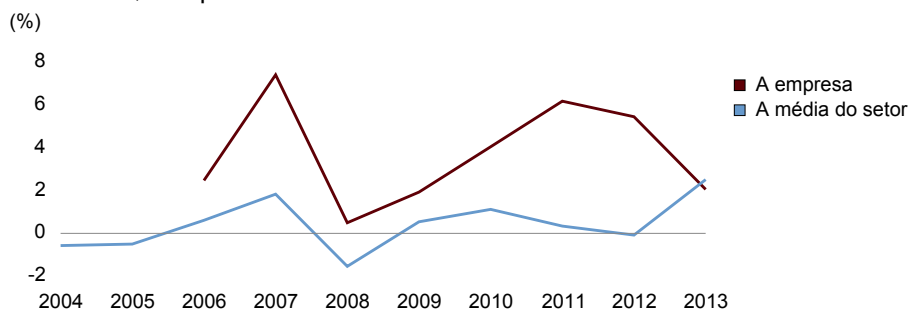
### Rentabilidade do Investimento, European Criteria



Este rácio mede a eficácia e a rentabilidade do capital investido numa empresa. O retorno do investimento (Return on Capital Employed - ROCE) deve ser sempre superior ao valor pelo qual a empresa contrai empréstimos, caso contrário um aumento nos empréstimos reduzirá a rentabilidade dos acionistas.

Uma variação deste rácio terá implicações na rentabilidade média do investimento (Return on Average Capital Employed - ROACE), que tem em conta a média do capital investido no fecho e no início durante um determinado período de tempo.

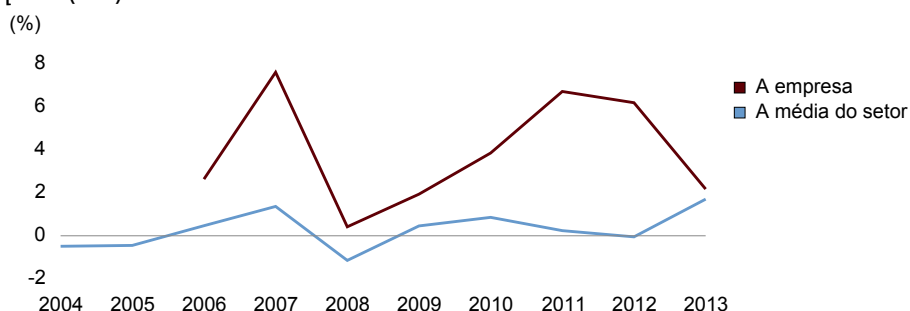
**Rentabilidade do Ativo, European Criteria**



Este rácio mede os resultados da empresa antes de juros e impostos (Earnings Before Interest and Tax - EBIT) em comparação com o total do ativo líquido. Considera-se que este rácio é um indicador de como efetivamente uma empresa utiliza os seus ativos para gerar resultados. Quanto maior for o resultado da empresa em relação ao seu ativo (e maior for o coeficiente deste cálculo), mais eficiente será a empresa na utilização dos mesmos.

Para calcular a rentabilidade do ativo (Return on Total Assets – ROTA), deve obter-se da demonstração de resultados da empresa o valor do resultado líquido e adicionar os juros e impostos pagos durante o ano. O valor resultante é o EBIT da empresa. O valor do EBIT é então dividido pelo total do ativo líquido da empresa (total do ativo menos amortizações e provisões para cobranças duvidosas) indicando os resultados que a empresa gerou por cada Euro do seu ativo.

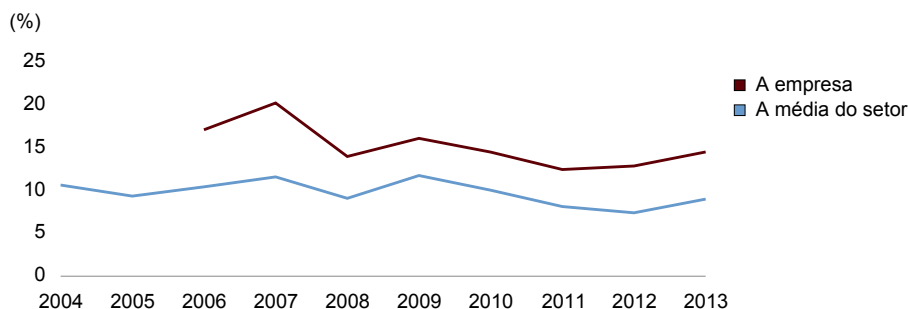
**Margem líquida (EBT)**



O rácio da margem líquida de uma empresa ou área de negócio - tipicamente expresso em percentagem - revela qual é o lucro obtido por cada Euro faturado pela empresa. A margem líquida varia de empresa para empresa, e determinados intervalos são espectáveis para cada setor, uma vez que existem diferentes condicionantes de negócio em cada setor. Uma empresa como a Wal-Mart rende fortunas aos seus acionistas operando com margens líquidas inferiores a 5%, existindo simultaneamente empresas de tecnologia que podem operar com margens líquidas de 15-20% ou até superiores. As empresas que conseguem aumentar as suas margens líquidas ao longo do tempo são geralmente recompensadas com o aumento do valor por ação, uma vez que tal tem um impacto direto em níveis mais elevados de rentabilidade.



**Margem EBITDA**

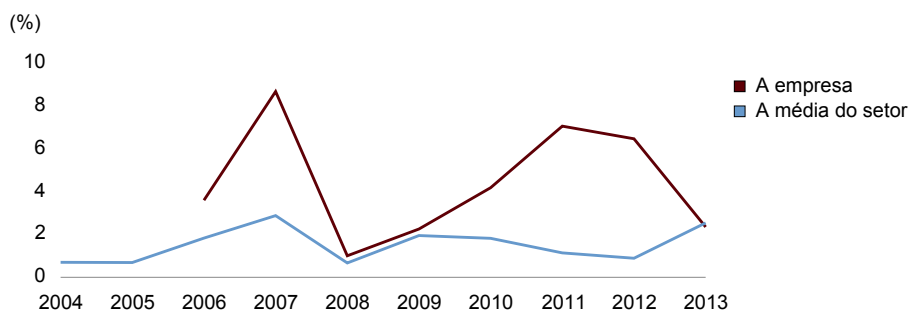


Este indicador financeiro é utilizado para testar a rentabilidade de uma empresa comparando os seus resultados com a receita obtida. Mais especificamente, e uma vez que os resultados antes de juros, impostos e amortizações (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization – EBITDA) derivam da receita, este indicador indica a percentagem de lucro que resta na empresa após despesas operacionais.

Por exemplo, se o EBITDA da empresa XYZ Corp é de €1 e o seu volume de vendas é de €10, então a sua margem EBITDA é 10%. Geralmente, é preferível obter um valor mais elevado para este rácio dado que indicaria que a empresa consegue manter os seus resultados a um nível positivo através de processos eficientes que permitem reduzir custos.

No entanto, quando comparar a margem EBITDA de várias empresas, assegure-se que as empresas operam no mesmo setor, isto porque dimensões empresariais diferentes em setores diferentes têm estruturas de custos diferentes, o que pode tornar o resultado da comparação irrelevante.

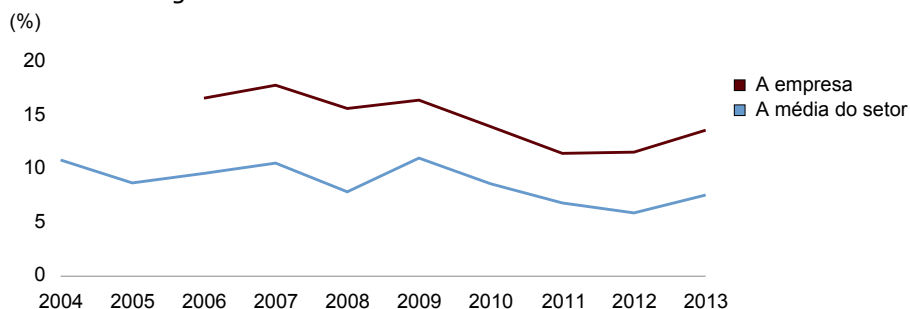
**Margem EBIT**



Este indicador da rentabilidade de uma empresa é calculado subtraindo à receita todas as despesas exceto impostos e juros, tal como referido anteriormente.

O EBIT é também referido como "ganhos operacionais", "lucro operacional" ou "resultado operacional". O indicador de rentabilidade é igual ao EBIT dividido pela receita líquida. Este valor é particularmente útil quando comparamos várias empresas, especialmente num determinado setor, e ajuda a avaliar o crescimento da empresa ao longo do tempo. Por outras palavras, o EBIT é o lucro antes do pagamentos de juros e de impostos sobre o rendimento. Um fator importante que contribui para a vasta utilização do EBIT é o facto de anular o efeito das diferentes estruturas de capital e taxas de imposto das diferentes empresas. Ao excluir as despesas com juros e impostos, o rácio foca-se na capacidade da empresa gerar lucro facilitando assim a comparação entre empresas.

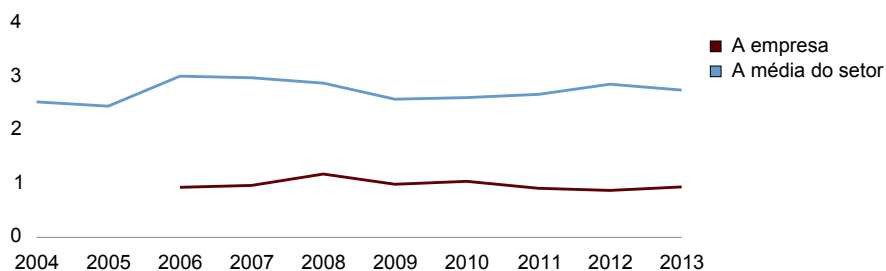
### Cash Flow / Volume de Negócios



Cash Flow é qualquer recebimento ou pagamento efetivamente realizado num determinado período. As entradas de cash flow geralmente provêm de três atividades diferentes - financiamento, atividade da empresa ou investimento – apesar de também ocorrer com donativos ou ofertas, no caso das finanças pessoais. As saídas de cash flow resultam de despesas ou de investimentos. Tal acontece tanto nos negócios como nas finanças pessoais.

Seja nos negócios ou nas finanças pessoais, o cash flow é essencial para a solvência. Pode ser apresentado como um registo de algo que aconteceu no passado, como a venda de um determinado produto, ou projetado no futuro, representando o que uma empresa ou uma pessoa espera receber e gastar. O cash flow é fundamental para a sobrevivência de uma entidade. Ter um cash flow amplo assegura que os credores, empregados e outros possam ser pagos dentro dos prazos. Se uma empresa ou uma pessoa não tiver dinheiro suficiente para suportar as suas operações, diz-se que está insolvente, e é provavelmente um candidato para a falência se a insolvência persistir. O cash flow é uma das maiores preocupações para os proprietários de pequenas empresas. Uma rotação mais rápida do cash flow pode representar mais dinheiro para investir em marketing, inventários e recursos humanos.

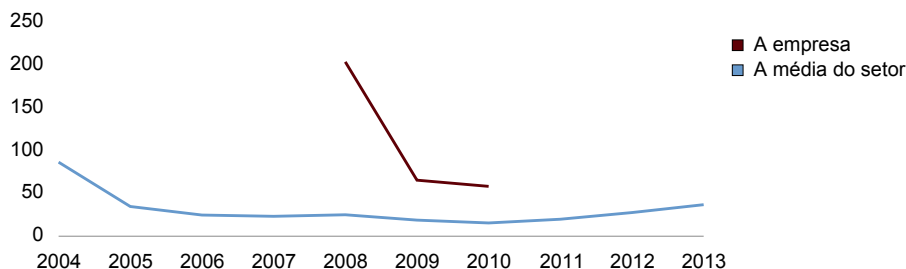
### Rotação do Ativo Líquido



Este é o rácio indicador da capacidade da gestão de utilizar o ativo de uma empresa para gerar receitas, sendo calculado dividindo a receita total pelo ativo líquido. Um valor muito elevado poderá indicar pouco investimento e um valor muito baixo (relativamente a outras empresas) sugere uma gestão pouco eficaz.

Uma empresa deve gerir os seus ativos de forma eficaz para maximizar as vendas. A relação entre vendas e ativo denomina-se rotação do ativo. O ativo líquido inclui o imobilizado líquido e o ativo corrente líquido.

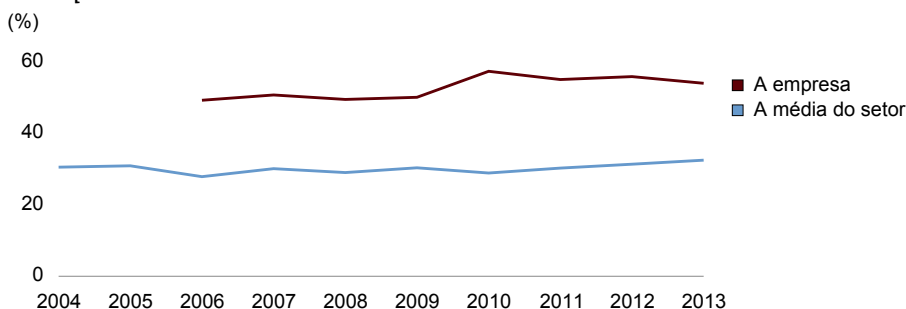
### Rotação das Existências



A rotação das existências indica a eficiência da empresa em converter existências em receita. Muito semelhante à rotação do ativo líquido este é também um indicador de eficiência. A rotação de existências é mais específica do que a rotação do ativo líquido. Indica de que forma uma empresa está a fazer uso da parte do seu fundo de maneio que foi investido em existências.

A rotação de existências é o principal componente da rotação do ativo líquido em empresas que tenham um ativo fixo reduzido, mas um grande volume de existências, o que acontece mais com as empresas comerciais do que com empresas industriais. Para empresas com um capital mais intensivo a rotação do ativo fixo torna-se mais importante.

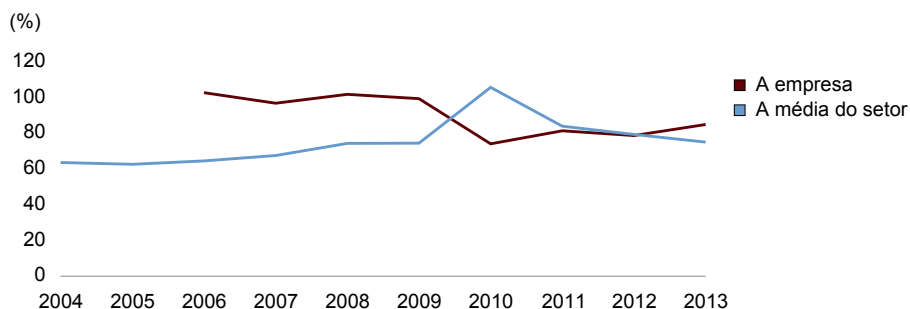
### EBITDA/Dívida Líquida



Este é um dos muitos rácios utilizados para medir a capacidade de uma empresa respeitar os seus compromissos de longo-prazo. Este rácio mede o resultado de uma empresa após dedução do imposto sobre o rendimento, excluindo amortizações, comparando com o total das dívidas da empresa. Fornece um indicador da probabilidade de a empresa continuar a respeitar o pagamento das suas dívidas.

Os rácios aceitáveis variam de setor para setor, mas regra geral, um rácio superior a 20% é considerado saudável. Geralmente, quanto mais baixo for este rácio maior é a probabilidade da empresa falhar os seus compromissos de pagamento.

### Rácio de Endividamento

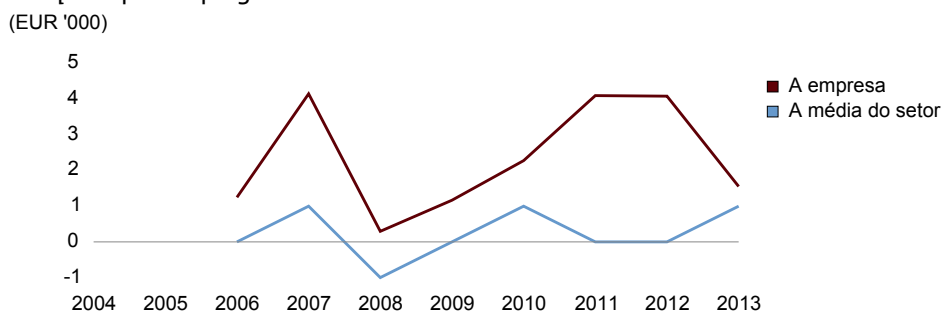


Este rácio representa o endividamento financeiro, demonstrando o grau em que as atividades de uma empresa são financiadas por fundos próprios versus fundos alheios.

Quanto maior for o rácio de endividamento de uma empresa mais arriscada esta se torna. Como na maior parte dos rácios, um nível aceitável é determinado pela comparação com rácios de empresas do mesmo setor.

Uma empresa com um elevado endividamento está mais vulnerável a adversidades no ciclo de negócios, isto porque a empresa deve continuar a suportar a dívida independentemente das receitas que obtiver. Um maior peso dos capitais próprios é visto como uma medida de solidez financeira.

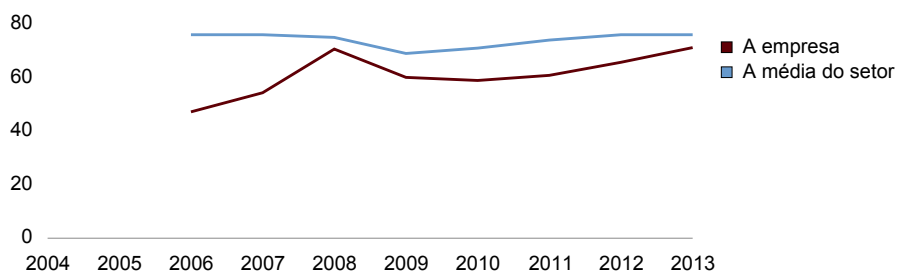
### Resultado Líquido por Empregado



Este é um dos principais indicadores que as empresas utilizam. É um rácio particularmente importante em empresas orientadas para o capital humano, como as do setor dos serviços, uma vez que não vendem um produto, vendem pessoas e relações. Assim, as empresas que faturam primordialmente através do contacto de pessoas com clientes valorizam muito este indicador pois têm de se apoiar mais nos seus empregados. Como este indicador é mais relevante para umas empresas do que para outras, é importante estabelecer se é considerado essencial para a sua empresa. Se for menos importante, existem outros indicadores que poderá usar para a mesma finalidade, como por exemplo, a produtividade por empregado, o nível de satisfação de clientes ou, no setor público, o custo por empregado. Entender este e outros indicadores semelhantes permite-lhe avaliar melhor as suas iniciativas ou pedidos de clientes em termos do impacto provável que terão neste rácio, e subsequentemente se pode ser considerado "bom para o negócio".

### Vendas por Empregado

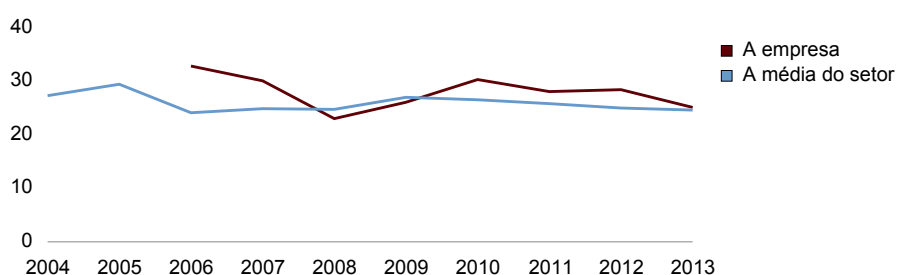
(EUR '000)



Este é um rácio importante que analisar as vendas da empresa em relação ao número de empregados. Este rácio é mais útil quando comparado com outras empresas do mesmo setor. O ideal é que a empresa tenha o máximo de vendas possível por empregado, já que isso denota maior produtividade.

### Custos com Pessoal / Resultados Operacionais

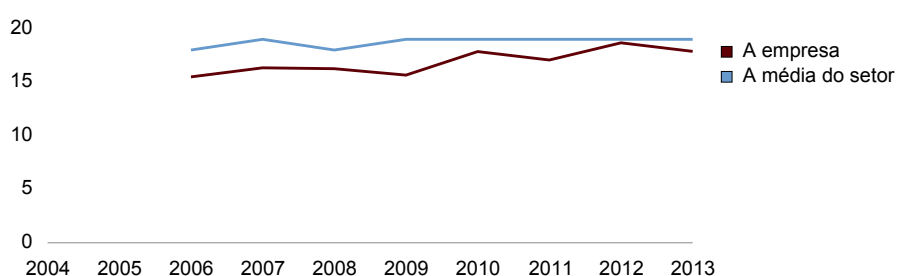
(%)



Este rácio analisa o peso dos custos com pessoal numa determinada empresa em comparação com outras empresas do mesmo setor.

### Custo médio por empregado

(EUR '000)

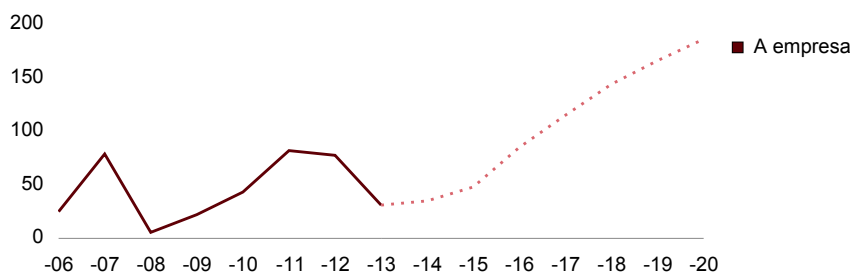


Este rácio calcula o total dos custos com pessoal dividido pelo número médio de empregados por mês, convertido em unidades de tempo inteiro. Este rácio indica o custo médio (excluindo alocação de custos fixos) de cada funcionário.

## PROJEÇÃO DE RESULTADOS

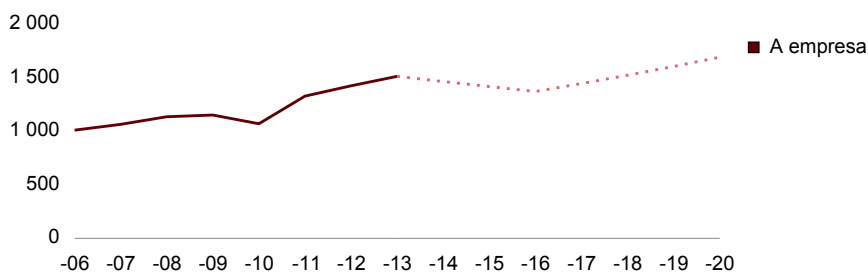
### Resultados previstos

(EUR '000)



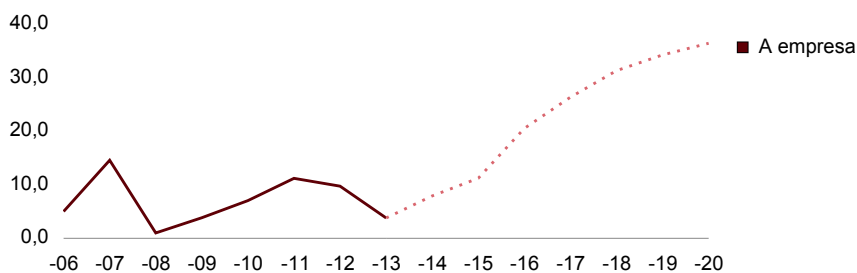
### Ativo total previsto

(EUR '000)



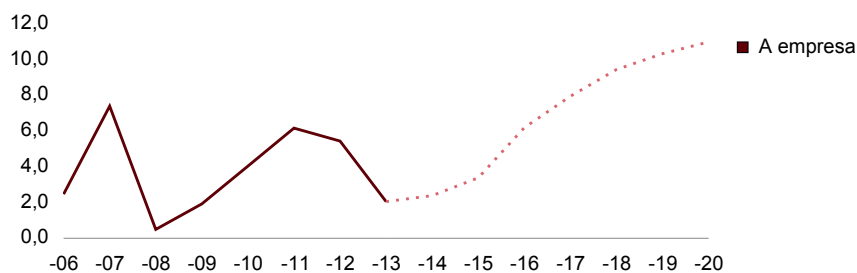
### Rentabilidade prevista do Capital Próprio

(%)



### Rentabilidade prevista do Total do Ativo

(%)



## VALORES INICIAIS

### RESULTADOS (EUR '000)

	2006-12	2007-12	2008-12	2009-12	2010-12	2011-12	2012-12	2013-12
<b>Resultados Ajustados</b>	<b>25</b>	<b>79</b>	<b>6</b>	<b>22</b>	<b>43</b>	<b>82</b>	<b>78</b>	<b>31</b>

EUR 50.000

Valor atual EUR 49.654

#### Como se calcula este valor?

O valor dos Resultados é calculado ponderando a média dos últimos 10 anos. A ponderação é obtida dando aos últimos anos um peso maior do que aos primeiros anos. Para evitar despesas e receitas extraordinárias, o indicador 'Resultado Líquido' não é utilizado e, em substituição, utiliza-se o indicador "Resultados Ajustados".

#### Porquê ajustar?

Se os Resultados não estiverem de acordo com as previsões da Empresa, poderá ser feito um ajuste. O valor dos Resultados deve ser ajustado se houver receitas ou despesas extraordinárias. Por exemplo, o proprietário de uma empresa privada pode auferir um salário extremamente baixo ou elevado em relação ao de outros empregados.

### CRESCIMENTO DOS RESULTADOS

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Crescimento dos Resultados (%)	12,9	37,1	77,1	35,3	25,2	15,3	12,0

Crescimento médio 29,2 %

Média histórica 3,2 %

#### Como se calcula este valor?

O crescimento dos resultados é calculado como a taxa de crescimento entre o valor médio dos resultados nos anos 1-2 e o valor médio dos resultados nos anos 3-5 das demonstrações financeiras. Para evitar despesas e receitas extraordinárias, o indicador 'Resultado Líquido' não é utilizado e, em substituição, utiliza-se o indicador "Resultados Ajustados".

#### Porquê ajustar?

Pode ser difícil avaliar o crescimento dos resultados com base nos dados de anos anteriores. Por exemplo, os resultados podem ser afetados por resultados transitados de um ano fiscal para outro. Para obter o valor mais correto possível, o cálculo deve basear-se nas vendas projetadas para os primeiros anos. Para os últimos anos, deve-se calcular um crescimento que possa ser avaliado como sustentável durante um longo período.

## BALANÇO

EUR 1.513.000

Valor atual EUR 1.513.000

### Como se calcula este valor?

O valor total do balanço é obtido através das contas oficiais mais recentes.

### Porquê ajustar?

Os ativos da Empresa são contabilizados pelo valor contabilístico, o qual pode, por diversos motivos, ser distinto do valor real dos mesmos. Por exemplo, maquinaria que tenha sido totalmente amortizada pode ainda ter valor, ou mercadorias contabilizadas com um determinado valor contabilístico podem ter um valor real mais baixo devido a danos, etc.

## CRESCIMENTO DO BALANÇO

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Crescimento do Balanço (%)	-3,2	-3,2	-3,2	5,4	5,4	5,4	5,4

Média histórica 5,9 %

### Como se calcula este valor?

Calculamos uma média anual de crescimento do balanço com base nos valores dos anos anteriores.

### Porquê ajustar?

Podem ser necessários grandes investimentos para expansão no futuro. Estes investimentos resultam num crescimento do balanço mais elevado do que seria possível de outra forma. A Empresa também pode ter tido uma fase de forte expansão que presentemente se encontra concluída. Neste caso, o total do balanço não aumentará tanto como historicamente.

## CAPITAL PRÓPRIO

EUR 818.000

Valor atual EUR 818.000

### Como se calcula este valor?

Este valor total é obtido do balanço oficial mais recente.

### Porquê ajustar?

Se o valor total do balanço mudar, o capital próprio pode também ter de ser ajustado. Ver o total do balanço.



## AUTONOMIA FINANCEIRA (CAPITAL PRÓPRIO/ATIVO)

30,2 %

Média do setor\* %

Rácio de Autonomia Financeira da Empresa: 54,1 %

\* , código do setor: .

### Como se calcula este valor?

O rácio de Autonomia Financeira (Capital Próprio/Ativo) é um importante fator na avaliação. Para determinar se a Empresa está subcapitalizada ou sobrecapitalizada, comparamos o valor do rácio da Empresa com a média do setor ao qual a Empresa pertence. Se o rácio da Empresa for superior à média do setor, o excedente aumentará o nível de resultados distribuíveis e vice-versa, isto é, se o rácio for inferior, os resultados distribuíveis diminuirão.

### Porquê ajustar?

A estrutura do capital depende do peso do passivo e do capital próprio. Se o rácio da Empresa for muito baixo, isto é, se tiver um elevado peso do passivo em relação ao capital próprio, pode ter problemas no caso de expansão ou de recessão económica, e se o rácio for elevado, isto é, o capital próprio elevado em relação ao passivo, o retorno do capital próprio será mais baixo. O retorno do capital próprio exigido é normalmente superior do que o do capital alheio.

## CUSTO DO CAPITAL

11,8 %

Valor original 13,7 %

### Como se calcula este valor?

O custo do capital são os juros que se pretende receber como compensação do investimento. O custo do capital é um componente importante da avaliação e consiste em dois subcomponentes, que juntos asseguram o custo do capital.

- É usada como base a taxa de juro das obrigações do tesouro, a qual é normalmente chamada de "taxa de juro sem risco" a preços constantes.
- Dado que os investidores estão expostos a um elevado grau de incerteza, é frequente calcular um prémio de risco. Este pode variar dependendo do grau de risco que é calculado, mas é normal utilizar uma taxa entre de 7% - 10%.

### Porquê ajustar?

Se não tiver como objetivo obter um valor genérico para a empresa, mas desejar analisar como se compara como outros investimentos. Por exemplo, após uma aquisição, o financiamento bancário pode ser afetado, o que poderá envolver uma alteração dos juros. O rácio entre financiamento e capital próprio é também decisivo (ver a secção anterior sobre o rácio do capital próprio/ativo). Além disso, a rentabilidade exigida do capital próprio pode ser diferente.

## METODOLOGIA DE CÁLCULO DO VALOR RESIDUAL

### Horizonte ilimitado

O valor da Empresa inclui, além dos resultados distribuíveis, o valor da Empresa no final do período de projeção. Este valor residual pode ser calculado de duas formas. A primeira é calculando o valor de liquidação, isto é, o ativo menos o passivo. A segunda é calculando o valor da “continuidade”, o que significa que a Empresa continua indefinidamente com o mesmo nível de lucro do final do período de projeção.

O método utilizado depende da natureza da empresa. Se for uma empresa pequena, dependente de um ou vários empregados chave, é pouco provável que a empresa continue ativa indefinidamente. Neste caso, o valor é determinado através do método de liquidação. Por outro lado, se a empresa for grande e independente de pessoas chave e assumidamente capaz de continuar a gerar lucro por um longo período no futuro, o método “continuidade” deve ser utilizado.

## ELEMENTOS FINANCEIROS DA EMPRESA

### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (EUR '000)

	2006-12	2007-12	2008-12	2009-12	2010-12	2011-12	2012-12	2013-12
Vendas	944	1.032	1.342	1.141	1.119	1.217	1.248	1.424
Abastecimentos			268	185	195	35		
Custos com o pessoal	310	310	309	298	339	341	355	357
Amortizações	127	119	174	158	115	66	80	173
<b>Resultados Operacionais</b>	<b>34</b>	<b>90</b>	<b>13</b>	<b>26</b>	<b>47</b>	<b>86</b>	<b>81</b>	<b>33</b>
Proveitos financeiros	1	2	1	2	0			
Juros e custos similares	10	13	9	5	4	4	3	2
<b>Resultados Ajustados</b>	<b>25</b>	<b>79</b>	<b>6</b>	<b>22</b>	<b>43</b>	<b>82</b>	<b>78</b>	<b>31</b>
Imposto sobre o rendimento	6	19	14	2	2	8	13	10
<b>Resultados depois de impostos</b>	<b>19</b>	<b>60</b>	<b>-8</b>	<b>20</b>	<b>41</b>	<b>74</b>	<b>65</b>	<b>21</b>
Proveitos extraordinários	25	15	55	20				
Custos extraordinários	15	10	10	11				
Resultados extraordinários	10	5	45	10				
<b>Resultados líquido do exercício</b>	<b>30</b>	<b>65</b>	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>41</b>	<b>74</b>	<b>65</b>	<b>21</b>

### BALANÇO (EUR '000)

	2006-12	2007-12	2008-12	2009-12	2010-12	2011-12	2012-12	2013-12
<b>Ativo fixo</b>	<b>562</b>	<b>521</b>	<b>557</b>	<b>564</b>	<b>485</b>	<b>659</b>	<b>823</b>	<b>875</b>
Imobilizações corpóreas	562	521	557	564	482	657	820	874
Outros ativos fixos	0	0	0	0	2	2	2	2
Ativo circulante	448	544	579	588	585	669	602	637
Existências	0	0	7	17	19	0	0	0
Clientes	360	432	388	412	391	415	451	504
Depósitos bancários e caixa	88	104	179	149	175	254	150	133
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>1.010</b>	<b>1.064</b>	<b>1.135</b>	<b>1.151</b>	<b>1.070</b>	<b>1.328</b>	<b>1.424</b>	<b>1.513</b>
<b>TOTAL CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>498</b>	<b>541</b>	<b>562</b>	<b>577</b>	<b>614</b>	<b>732</b>	<b>797</b>	<b>818</b>
Capital	250	250	250	250	250	250	250	250
Outros	248	291	312	327	364	482	547	568
<b>Dívidas a terceiros longo-prazo</b>	<b>394</b>	<b>353</b>	<b>295</b>	<b>236</b>	<b>235</b>	<b>314</b>	<b>307</b>	<b>346</b>
Dívidas em longo prazo	394	353	295	236	223	309	307	346
Outras dívidas longo-prazo	0	0	0	0	12	5	0	0
<b>Dívidas a terceiros curto-prazo</b>	<b>118</b>	<b>171</b>	<b>278</b>	<b>338</b>	<b>221</b>	<b>282</b>	<b>320</b>	<b>349</b>
Empréstimos	0	0	0	14	44	88	96	120
Fornecedores	32	49	100	121	94	128	143	163
Outras dívidas curto-prazo	86	122	179	203	82	66	81	66
<b>TOTAL CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO</b>	<b>1.010</b>	<b>1.064</b>	<b>1.135</b>	<b>1.151</b>	<b>1.070</b>	<b>1.328</b>	<b>1.424</b>	<b>1.513</b>

### EMPREGADOS (EUR '000)

	2006-12	2007-12	2008-12	2009-12	2010-12	2011-12	2012-12	2013-12
Número empregados	20	19	19	19	19	20	19	20

### PRINCIPAIS RÁCIOS (EUR '000)

	2006-12	2007-12	2008-12	2009-12	2010-12	2011-12	2012-12	2013-12
<b>Rátios de Rentabilidade</b>								
Rentabilidade do Capital Próprio, European Criteria (%)	5,0	14,6	1,0	3,8	7,0	11,2	9,7	3,8
Rentabilidade do Capital Próprio, European Criteria (%) *	2,9	6,3	-3,3	3,3	5,5	5,2	2,8	9,3
Rentabilidade do Investimento, European Criteria (%)	3,9	10,2	1,7	3,4	5,6	8,2	7,3	2,9
Rentabilidade do Investimento, European Criteria (%) *	6,6	9,5	3,6	6,2	5,8	5,7	5,1	8,6
Rentabilidade do Ativo, European Criteria (%)	2,5	7,4	0,5	1,9	4,0	6,2	5,4	2,1

Rentabilidade do Ativo, European Criteria (%) *	0,6	1,8	-1,5	0,5	1,1	0,3	-0,1	2,5
Rentabilidade do Capital Próprio (%)	5,9	12,0	6,4	5,2	6,7	10,1	8,1	2,6
Rentabilidade do Capital Próprio (%) *								
Rentabilidade do Investimento (%)	3,3	7,3	4,2	3,7	4,8	7,1	5,9	1,8
Rentabilidade do Investimento (%) *								
Rentabilidade do Ativo (%)	2,9	6,1	3,2	2,6	3,8	5,6	4,5	1,4
Rentabilidade do Ativo (%) *								
Margem Líquida (EBT) (%)	2,6	7,6	0,4	1,9	3,9	6,7	6,2	2,2
Margem Líquida (EBT) (%) *	0,5	1,4	-1,2	0,5	0,9	0,2	-0,0	1,7
Margem EBITDA (%)	17,1	20,2	14,0	16,1	14,5	12,5	12,9	14,5
Margem EBITDA (%) *	10,4	11,6	9,1	11,8	10,0	8,1	7,4	9,0
Margem EBIT (%)	3,6	8,7	1,0	2,3	4,2	7,1	6,5	2,4
Margem EBIT (%) *	1,8	2,9	0,7	2,0	1,8	1,1	0,9	2,5
Cash Flow / Volume de Negócios (%)	16,6	17,8	15,7	16,4	14,0	11,5	11,6	13,6
Cash Flow / Volume de Negócios (%) *	9,6	10,6	7,9	11,0	8,6	6,8	5,9	7,6
<b>RátiOs Operacionais</b>								
Rotação do Ativo Líquido	0,9	1,0	1,2	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9
Rotação do Ativo Líquido *	3,0	3,0	2,9	2,6	2,6	2,7	2,9	2,8
Rotação das Existências			203,5	65,4	58,2			
Rotação das Existências *	24,7	23,2	25,0	18,8	15,5	19,8	27,6	36,8
<b>RátiOs de Estrutura</b>								
EBITDA/Dívida Líquida (%)	49,3	50,8	49,5	50,1	57,4	55,1	55,9	54,1
EBITDA/Dívida Líquida (%) *	27,9	30,1	29,0	30,4	28,9	30,3	31,4	32,5
Rácio de Endividamento Total (%)	102,8	96,9	101,9	99,5	74,2	81,5	78,8	85,0
Rácio de Endividamento Total (%) *	64,6	67,6	74,4	74,5	105,8	84,0	79,4	75,1
<b>RátiOs por Empregado</b>								
Resultados Líquido por Empregado	1	4	0	1	2	4	4	2
Resultados Líquido por Empregado *	0	1	-1	0	1	0	0	1
Vendas por Empregado	47	54	71	60	59	61	66	71
Vendas por Empregado *	76	76	75	69	71	74	76	76
Custos com Pessoal / Resultados Operacionais (%)	32,8	30,1	23,0	26,1	30,3	28,1	28,4	25,1
Custos com Pessoal / Resultados Operacionais (%) *	24,1	24,9	24,7	27,0	26,5	25,8	25,0	24,6
Custo médio por empregado	15	16	16	16	18	17	19	18
Custo médio por empregado *	18	19	18	19	19	19	19	19

\*, código do setor:

## RESPONSABILIDADE FAQTUM

Não existe um valor correto para uma empresa, isto é, o valor tem por base os pressupostos utilizados neste modelo de avaliação. A Faqtum não pode por isso garantir que esta avaliação deva ser assumida como avaliação final, por exemplo, no caso de uma situação de compra ou venda. A Faqtum não assume qualquer responsabilidade em caso de prejuízos ou danos diretos ou indiretos, de qualquer natureza, que tenham sido causados pelo uso da avaliação.