

AAWZ

E - BOOK

Seu financeiro está preparado para um M&A?



O que você vai ler neste texto?

1. Seu financeiro está preparado para um M&A?
2. Você sabe mensurar qual o nível financeiro de sua assessoria?
3. Entendendo em Detalhes o Processo de Due Diligence (DD)
4. Estrutura Financeira Ideal: Tesouraria, Comissionamento e Contabilidade Integrados

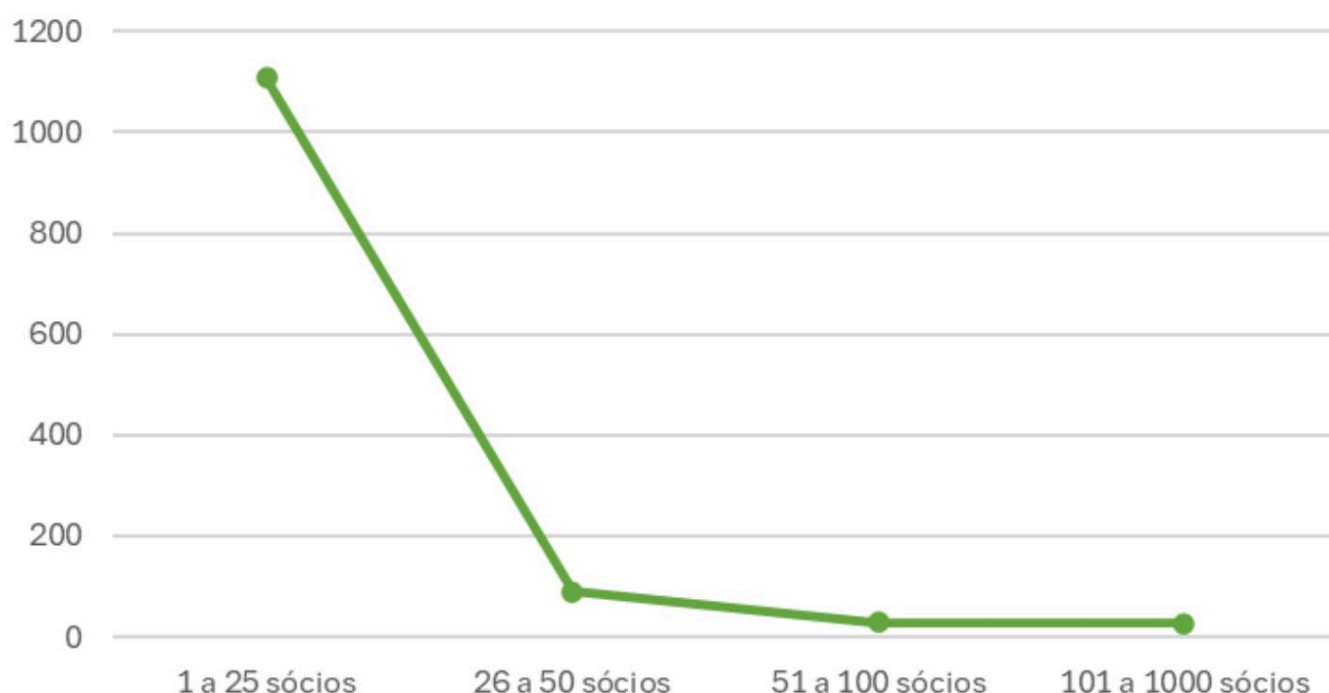
1. Seu financeiro está preparado para um M&A?

Ao iniciar uma empresa de assessoria financeira do zero, é comum haver pouca maturidade nos processos financeiros. Isso ocorre porque, geralmente, o capital inicial investido é limitado, e, historicamente, no Brasil, as empresas tendem a ser criadas de forma simplificada, com a profissionalização dos serviços ocorrendo gradualmente, à medida que surgem demandas e oportunidades de crescimento.

Em geral os negócios com pequenos números de sócios são mais fáceis de administrar, isso porque não é necessário grandes ritos burocráticos, a quantidade de despesas é limitada a necessidade de uma pequena sala, por exemplo, sem grandes números de filiais e entre outros que crescem à medida que o negócio evolui. Claro que isso também depende do modelo de negócio que os sócios querem seguir, a empresa pode se manter apenas com uma sala e ter grande captação de recursos, exigindo assim que os sócios reflitam sobre a maturidade financeira do negócio. Mas de forma geral, mais sócios podem significar mais capital e estruturas societárias mais complexas e a entrada de novos sócios geralmente dilui o controle acionário, o que pode ser um indicativo de que a empresa está buscando maturidade financeira ou capital para sustentar operações em expansão.

Atualmente, conforme dados disponibilizados pela Ancord, temos cerca de 1254 assessorias de investimento espalhadas pelo Brasil até Dezembro de 2024. Desses números, apenas 11,56% têm mais de 25 sócios em seu QSA, em número absolutos 1109 escritórios têm menos de 25 sócios, enquanto 145 ultrapassam essa quantidade.

Quantidade de sócios por escritório



A maioria das assessorias de investimento está na categoria de empresas com menos de 25 sócios. Isso indica que grande parte do mercado ainda se encontra em um estágio de imaturidade financeira, necessitando de maior profissionalização na gestão administrativa e financeira. Sem processos bem definidos, essas empresas podem enfrentar dificuldades em análises rigorosas, como as realizadas durante processos de Due Diligence em fusões e aquisições (M&A). A falta de organização pode resultar em pontos de atenção nos relatórios, prejudicando as negociações e impactando o valor final acordado com a outra parte, conforme explicamos no decorrer deste relatório.

Embora não haja uma correlação direta e universal entre o número de sócios e a maturidade financeira, o crescimento ou estabilização do quadro societário pode ser um indicador importante no contexto de análise empresarial. É fundamental considerar outros fatores, como governança, modelo de negócios, fluxo de caixa e estratégias de investimento, para interpretar adequadamente a relação entre sócios e maturidade financeira.

Outros marcos que demonstram a maturidade financeira da empresa são os que refletem sua evolução em termos de gestão de recursos, estabilidade financeira e capacidade de planejar e crescer de forma sustentável. Podemos citar marcos importantes como:

- **Sustentabilidade operacional** - A empresa deve ter capacidade de geração de caixa, reservas financeiras, diversificação de receita, reinvestimento na operação e não ser vulnerável a necessidade de capital dos sócios. Para isso, é necessário o controle acurado das disponibilidades financeiras.
- **Controle de transparência financeira** - Os dados financeiros devem estar organizados em um ERP em tempo real e os dados devem ser verificados por mais de um sócio. Geralmente via comitês de apresentação de resultados e/ou AGEs.
- **Capacidade de elaboração e acompanhamento planejamento financeiro** - Definição do orçamento, estratégias e quais as metas para alcançar os objetivos a longo prazo. Possuir ritos de gestão para acompanhar variações.
- **Rentabilidade e Competitividade** - Manutenção de margens de lucro saudáveis e alinhamento entre crescimento e lucratividade. Analisar margem líquida e crescimento em relação ao custo de capital.
- **Conformidade tributária** - A empresa cumpre rigorosamente suas obrigações fiscais e evita problemas com órgãos reguladores
- **Reputação sólida entre sócios e investidores** - Demonstrar dados confiáveis e de forma transparente.
- **Relacionamentos de acordo com a estratégia da empresa** - A empresa investe no desenvolvimento e retenção de talentos, contribuindo para sua estabilidade financeira e sócios, acionistas e colaboradores recebem bônus proporcionais, promovendo confiança e engajamento.

Nesse sentido, se a intenção do seu escritório é participar de uma operação entre empresas, o primeiro passo a ser dado é olhar para dentro de casa e avaliar a situação do seu financeiro.

Se atualmente as operações de contas a pagar são realizadas por um sócio administrador, o seu contador é o profissional local que você contratou na constituição da sua empresa, o comissionamento, dados financeiros, controle de obrigações e valores a receber da empresa estão em planilha de excel, isso quer dizer que seu estágio ainda é considerado como **iniciante**. As informações ainda são sem tratamento de dados adequados e há um grande risco de perdas por inadimplência e falta de controle de recebimento.

Outra possibilidade é que você já esteja em um nível **intermediário**, neste nível normalmente as assessorias contratam um ERP simples para estruturar o controle de receitas e despesas, contratou um profissional dedicado do nível júnior ou estagiário para lhe auxiliar com as demandas operacionais, mas o comissionamento ainda está em excel, seu contador auxiliar com dúvidas pontuais, entrega o padrão de contabilidade exigido pelo governo mas não conhece o mercado financeiro e seus dados para orientar as tomadas de decisões do negócio ainda provém de dados não estruturados.

Já no nível **avançado**, o administrativo tem uma certa estrutura mais madura, há ERP para as entradas e saídas, ERP para o controle do comissionamento, os dados estão estruturados em power BI, os contadores fornecem as demonstrações uma vez por semestre, há apoio técnico em emissão dos documentos fiscais, os dados financeiros estão estruturados e é possível fazer comparações com mercado e dados anteriores para definir em que direção o negócio deve seguir. Há uma estrutura de consultores que apoiam seu negócio, como advogados terceirizados, por exemplo.

O nível mais refinado do processo financeiro são os casos do nível **profissional**, em que toda a área já está profissionalizada, foi possível terceirizar determinadas atividades para para profissionais com know-how específico do segmento, com auxílio de consultores financeiros, contadores e advogados. Neste nível, os dados são eficientes, consolidados e dispostos em um só ERP para consulta em tempo real, todas as suas transações financeiras são conciliadas e verificadas semanalmente, o compilado dos seus dados são acompanhados mensalmente através de comitês financeiro e de gestão para que você saiba como está o desempenho do seu negócio.

Agora que você já consegue identificar o estágio financeiro em que seu escritório se encontra, é possível avaliar se está preparado para participar de uma operação de fusão ou aquisição (M&A). No próximo tópico, apresentaremos uma descrição detalhada do processo operacional de M&A.

2. Entendendo em Detalhes o Processo de Due Diligence (DD)

O processo de **due diligence** é uma análise detalhada realizada com o objetivo de avaliar os aspectos financeiros, jurídicos, fiscais, operacionais e estratégicos de uma empresa antes de fechar um negócio ou tomada de decisão.

No caso de um **due diligence** para a aquisição de uma **assessoria de investimentos**, o processo precisa ser adaptado às particularidades desse setor, considerando as regulamentações do mercado financeiro, compliance, a relação com clientes e a reputação da empresa no mercado.

A diligência ocorre da seguinte forma, nesse passo a passo:



1. A empresa adquirente contrata um auditor externo, que realizará os trabalhos de análise. Nos casos de aquisição em que é exigido a análise financeira, esse papel costuma ser realizado por um contador, mas a depender da diligência necessária, poderá ocorrer por um advogado.
2. Definido o auditor responsável, será feita uma entrevista em que será definido o escopo dos trabalhos. Para isso é necessário que o objetivo seja transparente ao auditor, desta forma conseguirá definir melhor os riscos que podem estar associados à operação.
3. O auditor realizará o planejamento e definição de escopo, como: Mapear as obrigações regulatórias e os órgãos reguladores envolvidos (como CVM, ANCORD), Identificar os principais ativos da assessoria (carteira de clientes, contratos com instituições financeiras, marca, tecnologia, etc.), e definir equipes de análise (advogados, contadores, especialistas em compliance e auditoria financeira).
4. Com a diligência definida, começa o processo de solicitação de documentos para a outra parte. São exigidos da assessoria documentos e dados específicos relacionados à operação, incluindo: Documentos Regulatórios, Compliance, Financeiros, Jurídicos e Operacionais. Os dados financeiros são comumente solicitados no período de 3 a 5 anos, sendo eles: Balanço patrimonial. Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) e Fluxo de caixa. Relatórios extra contábeis de receita recorrente (fees ou comissões) por cliente ou instituição parceira. Custos operacionais, incluindo salários, sistemas e marketing e passivos financeiros, tributários ou contingências. Nesse passo cabe destacar a importância de um suporte profissional para auxiliar com o levantamento de documentos.

5. Com os documentos em mãos, os auditores iniciam as análises para identificação dos riscos. Exemplo de análise: Verificar se a assessora está em conformidade com as regras de compliance, avaliar a realidade financeira do escritório, recorrência de receitas, contingentes tributários e possíveis passivos. Identificar litígios. Analisar a eficiência dos processos internos e dependências de sócios ou funcionários. Avaliar a concentração de receita em apenas um assessor. Qual a concentração dos clientes, se apenas alguns têm uma alta concentração de renda.
6. Ao finalizar as análises o auditor emite um laudo técnico com os principais riscos encontrados nos trabalhos e as recomendações que devem ser realizadas para o ajuste do problema encontrado. Esse relatório servirá de base para a negociação, por exemplo, caso o escritório tenha alta concentração dos seu AuC em poucos clientes, no momento da negociação a adquirente pode ofertar um valor menor pelo risco na alta concentração. No caso de altos contingentes, é possível que o valor do risco seja abatido no preço da negociação.

Ao finalizar o processo de due diligence, inicia o processo de closing. Nessa parte há a realização dos contratos entre as partes garantindo que os itens acordados estejam registrados. Aqui cabe destacar a importância de um **advogado** com conhecimento no segmento de mercado para que não haja surpresas futuras de falhas nesse momento do processo, todas as informações devem estar muito bem amarradas em contrato e também de um **contador** que já tenha conhecimento sobre auditorias para lhe auxiliar em todo o processo,

Se você ainda não se considera preparado para enfrentar um processo minucioso como o descrito, no próximo tópico abordaremos o que é considerado um processo ideal. Explicaremos como estruturar seu setor financeiro para atender aos requisitos de análise exigidos por uma auditoria.

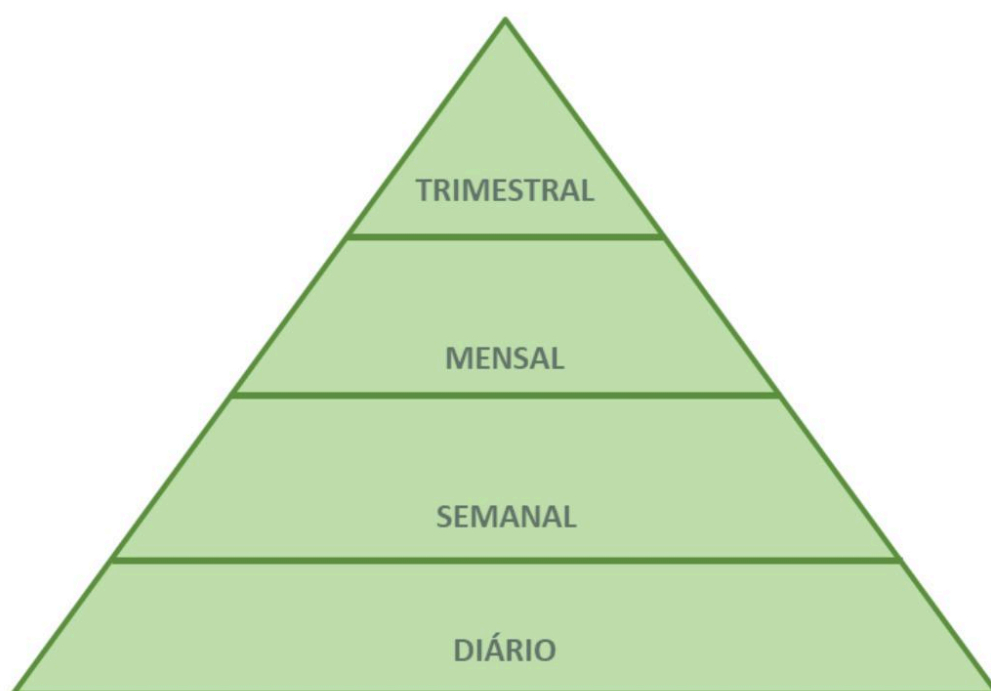
4. Estrutura Financeira Ideal: Tesouraria, Comissionamento e Contabilidade Integrados

Para que seu processo esteja mais estruturado, é essencial contar com profissionais dedicados à operação. O ideal é ter alguém focado nessas rotinas ou terceirizar esse processo. Na maioria das vezes, a terceirização é a escolha preferida, pois ajuda a reduzir custos e minimizar riscos trabalhistas.

Para alcançar um financeiro eficiente, as áreas de comissão, tesouraria, contabilidade e controladoria devem estar integradas e constantemente atualizadas. Essa integração assegura que as operações sejam realizadas com maior precisão, evitando erros. Por exemplo, se a contabilidade estiver em dia, é provável que não existam recebimentos pendentes desconhecidos. Da mesma forma, se um pagamento a um fornecedor falhar, será possível identificar a pendência de forma proativa, sem que o fornecedor precise entrar em contato cobrando o pagamento.

A seguir um exemplo ideal de rotina a ser seguido pelo escritório:

- **Rotina diária do financeiro:**



Diário:

- Conciliação bancária das contas operacionais.
- Armazenar boletos e NFs em um ERP Financeiro.

Semanal:

- Acompanhamento do FC e NCG.
- Agendamento dos pagamentos recorrentes dos próximos 7 dias via remessa bancária.
- Cobrar boletos e NFs de fornecedores recorrentes dos próximos 14 dias.

Mensal:

- Fechamento dos demonstrativos de DRE e DFC
- Atualizar os P&L's para os líderes de áreas ou de filiais
- Comparações com o orçamento

Trimestral:

- Comitê de alinhamentos de resultados, metas e estratégias
- Revisão do orçamento trimestral

Rotina diária da contabilidade:

Ações necessárias uma vez por mês, de fechamento do mês passado e preparação para o seguinte.

Folha de pagamento:

- Envio das informações de folha de funcionário para cálculo de pagamento e holerite até o 5 dia útil. Confirmar pagamento de pró labore.

Notas faturadas:

- Exportar todas as notas do mês para envio à contabilidade e verificar a receita na base de cálculo dos impostos. Verificar antecipações de imposto destacadas em nota no abatimento da guia do imposto.

Notas recebidas:

- Enviar todas as notas de despesa do mês e indicar pagamentos nos extratos. Verificar classificação contábil utilizada na despesa para que o Lucro do mês esteja correto no momento da distribuição mensal.

Enviar Extratos:

- Enviar os extratos OFX e PDF para que seja feita uma nova conciliação de saldos. Envio dos dados de plano de saúde para DIRF.

Demonstrativos contábeis:

- Avaliar mensalmente as demonstrações e os lucros disponíveis para distribuição. Confirmar alíquotas de imposto para considerar no repasse.

Trimestral:

- Comitê de alinhamentos de resultados, metas e estratégias
- Revisão do orçamento trimestral

Rotina diária do financeiro:

Ações necessárias uma vez por mês, de fechamento do mês passado e preparação para o seguinte.

Tratamento dos Relatórios:

- Solicitar ao financeiro os relatórios referentes às receitas previstas para pagamento no respectivo mês.
- Verificar se os relatórios contêm informações incompletas ou inconsistências.
- Realizar a importação dos relatórios na plataforma de comissionamento.

Conferência de Regras:

- Revisar as regras de repasse para identificar possíveis alterações ou novas regras.

Atualização a Base de Profissionais:

- Validar fixos, mínimos garantidos, descontos, novos acordos e alíquotas de impostos.

Lançamento dos Pagamentos:

- Conferir os valores e lançamentos previstos na plataforma de pagamento e realizá-los.

Uma rotina administrativa bem estruturada é essencial para a eficiência e a segurança de sua assessoria de investimentos. Quando esses processos estão devidamente organizados, os riscos apontados em um eventual laudo de auditoria durante uma due diligence financeira são significativamente reduzidos, garantindo maior transparência e equilíbrio em negociações estratégicas.

Se você busca aprimorar a gestão financeira de sua empresa, o BPO da AAWZ oferece uma solução completa. Contando com profissionais especializados no mercado financeiro, a AAWZ está preparada para ajudar na profissionalização do seu financeiro, garantindo mais eficiência e confiabilidade para o seu negócio.

AAWZ
Apresenta

AAWZ

CONFERENCE

03 DE ABRIL EM SÃO PAULO

O futuro das assessorias, hoje.

[CLIQUE PARA SABER MAIS](#)



AAWZ

Cuidamos dos profissionais do mercado financeiro
para que eles possam cuidar de seus clientes

