



Aflor\_Images\_CANVA

INFORMAÇÃO RELEVANTE

## EMPRESÁRIOS, OPERAÇÕES SOCIETÁRIAS E VALUATION: OS DEZ PRINCIPAIS EQUÍVOCOS CONSTATADOS

A estimativa de valor de uma empresa é importantíssima para valorizá-la e para saber quanto cada um colocará (ou tomará) nos próprios bolsos

Matheus Kniss (\*)

Valuation é uma etapa crítica em qualquer processo que envolva operações societárias. Ele representa a estimativa de valor de uma empresa com base em múltiplos fatores financeiros, operacionais, estratégicos e até subjetivos. Um valuation mal conduzido pode levar à perda de oportunidades, à desvalorização injusta do negócio ou até ao fracasso da transação. Embora muitos empresários se preocupem com o preço final, poucos se atentam aos erros que distorcem esse valor desde a origem.

Ao longo dos últimos 13 (treze) anos em que atuamos no tema (que chamaremos genericamente de M&A), identificamos (e, agora, listamos) os 10 (dez) principais equívocos que comprometem o valuation em M&A, com explicações claras e aplicáveis para quem deseja preparar sua empresa para uma negociação bem-sucedida.

**1 Falta de previsibilidade de caixa** – A capacidade de gerar caixa de forma consistente é um dos pilares do valuation. Projeções financeiras desconectadas da realidade, sem premissas sólidas ou com histórico fraco de acuracidade, geram desconfiança. O investidor não compra apenas o presente da empresa, mas também seu futuro. Sem previsibilidade, o risco percebido aumenta e o valor tende a cair.

**2 Endividamento mal estruturado** – Dívidas fazem parte da estrutura financeira de qualquer negócio, mas precisam estar alinhadas com o ciclo operacional e com uma estratégia clara de crescimento. Alavancagem excessiva, vencimentos mal planejados ou financiamentos incompatíveis com a operação geram incertezas e limitam a capacidade de expansão pós-M&A, reduzindo o valor percebido.

**3 Desorganização contábil e fiscal** – Inconsistências nos demonstrativos, ausência de reconciliação entre contabilidade e fiscal, e práticas duvidosas são sinais de alerta para qualquer



comprador. Essas falhas podem gerar retenções em contas escrow, ajustes negativos no valuation e até a desistência da negociação. A organização prévia dos números é essencial para transmitir confiança.

**4 Falta de controle sobre custos e margens** – Margens operacionais despadronizadas ou sem lógica setorial indicam má gestão. O crescimento descontrolado de custos afeta diretamente o EBITDA, parâmetro frequentemente usado como base de valuation. Sem clareza sobre o consumo de recursos, o risco operacional aumenta e o valor da empresa diminui.

**5 Ausência de análise de riscos operacionais e regulatórios** – Empresas que não mapeiam seus riscos — como dependência de tecnologia obsoleta, gargalos logísticos ou passivos regulatórios — podem parecer mais valiosas do que realmente são. Esses riscos, quando descobertos na due diligence, geram desconfiança e podem levar à aplicação de descontos agressivos ou à desistência da transação.

**6 Desconsiderar o capital humano e a retenção de talentos** – O valuation muitas vezes ignora o impacto da saída de executivos-chave ou da baixa retenção de talentos. Em setores intensivos em conhecimento, a perda de profissionais estratégicos compromete a continuidade do negócio. Empresas sem planos de retenção ou com alta rotatividade são vistas como instáveis e menos valiosas.

**7 Subavaliação de ativos intangíveis** – Marcas, patentes, tecnologia proprietária, base de clientes fiéis e know-how são ativos intangíveis que, se não forem corretamente valorizados, distorcem o valuation. A ausência de métodos adequados para mensurar esses ativos compromete a avaliação real da empresa e pode levar à subprecificação.

**8 Não ajustar o valuation ao tipo de comprador** – O valor de uma empresa varia conforme o perfil do comprador. Um comprador estratégico pode pagar mais por sinergias operacionais, enquanto um fundo de private equity será mais conservador. Ignorar essa diferença pode levar a uma precificação inadequada e à perda de oportunidades de negociação.

**9 Ignorar o impacto tributário da transação** – A estrutura tributária da operação — como a escolha entre compra de ações ou ativos, reorganizações societárias ou aproveitamento de prejuízos fiscais — pode alterar significativamente o valor líquido recebido pelos vendedores. Valuations que não consideram esses impactos podem induzir decisões equivocadas e gerar frustrações posteriores.

**10 Uso inadequado de múltiplos de mercado** – Aplicar múltiplos genéricos de EBITDA ou receita sem considerar diferenças setoriais, geográficas, de escala ou de ciclo de vida da empresa gera distorções graves. O valuation deve ser ajustado com base em benchmarks relevantes e contextualizados. Comparações superficiais comprometem a precisão da avaliação.

### Conclusão

O valuation é mais do que uma conta matemática: é uma narrativa financeira que precisa ser coerente, transparente e estratégica. Evitar os erros listados acima é essencial para garantir que o valor atribuído à empresa reflita seu verdadeiro potencial.

Preparar-se para um M&A exige organização, visão de longo prazo e atenção aos detalhes. Afinal, cada vírgula fora do lugar pode custar milhões — ou o negócio inteiro.

(\*) Especialista em planejamento sucessório e patrimonial, negócios e reestruturações societárias no Rucker Curi Advocacia e Consultoria Jurídica.

