



Valuation é a atividade que busca valorar os ativos e passivos de uma empresa para fins comerciais e estratégicos. O processo envolve algumas etapas e metodologias, já que a atividade é importante não só em negociações, mas como também na definição de premissas estratégicas e nas tomadas de decisões.

No Controller Cast de hoje Rodrigo Garcia, Diretor de Finanças Corporativa na Investor, conversa com a gente sobre Valuation e a finalidade e potencial dessa atividade para as empresas.

Agora você também pode nos ouvir no Spotify, Deezer e iTunes! O Controller Cast é um podcast pensado especialmente para profissionais das áreas de Planejamento, Controladoria e Finanças. Nele discutimos temas relacionados com a área, trazendo insights, conteúdos práticos e entrevistas com profissionais que estão fazendo a diferença em suas empresas. Veja também os episódios anteriores:

#20 Controller Cast com Fábio Pugliesi sobre Planejamento tributário

#21 Controller Cast com Carlos Santos sobre Melhorias no processo de previsão de margens e resultados

#22 Controller Cast com Hermes Reis sobre Como criar a Modelagem Financeira e Orçamentária de sua empresa

#23 Controller Cast com Juliana Rossi sobre Planejamento e Orçamento de Marketing

Sobre Rodrigo Garcia



Rodrigo Garcia, formado em Administração e com um MBA em Setor Elétrico pela FGV, é Diretor da área de Finanças Corporativa na Investor, empresa de consultoria financeira corporativa. A Investor possui 8 anos de atuação no mercado brasileiro e é especializada na elaboração de laudos regulatórios, como Valuation, testes de impairment e laudos de PPA.

Para começarmos o bate-papo, explica pra gente o que é um processo de Valuation, Rodrigo.

Valuation é uma atividade que utiliza de técnicas de avaliação para maximizar a utilização de dados quantificáveis para se calcular o preço de um ativo ou passivo.

É muito utilizado em operações de M&A, ou qualquer outra negociação de venda de ativos ou passivos.

O objetivo do Valuation (nesse contexto de negociação) ajuda a reduzir o embate de valor entre as partes.

Outro ponto de vista do Valuation é para fins estratégicos para tomadas de decisões.

Aproveitando o gancho, como o Valuation pode ajudar nas tomadas de decisões?

No processo do M&A ou na compra de ativos ou passivos, o Valuation faz uma análise de diversos fatores históricos, cruzando com as análises de mercado, tudo para a valoração. Utiliza-se muito o Valuation para analisar as premissas que geram valor para a companhia. Ou seja, na hora de tomar uma decisão, quais direções eu vou passar para os meus executivos? Quais as premissas que iremos tomar para aumentar o valor?

No Valuation a gente olha para o mercado e entende como ele considera o que a empresa tem hoje. Ou como a empresa reage ao mercado. Em cima das premissas definidas, fazemos análises, como fluxo de caixa descontado em relação às premissas.

Existe uma série de metodologias que podem ser empregadas para chegarmos no que é chamado de “valor justo da empresa”. O processo de comparar o que a empresa tem hoje em relação ao mercado, é muito rico para a empresa.

Detalhando um pouco mais a prática: como são feitos esses cálculos de Valuation,

Rodrigo? Existem método padrões?

O tema do Valuation no Pronunciamento Contábil, denominado como CPC 46 do valor justo, onde são colocados três abordagens técnicas de avaliação: 1ª abordagem de mercado; 2ª média do grupo de comparáveis; 3ª e abordagem do custo.

Avaliação ajustada a preço de mercado, que é mais utilizada para fins legais. Quando falamos de uma saída de um sócio, por exemplo, qual metodologia será utilizada para apurar os haveres de um sócio que está saindo? O Código Civil fala do balanço de determinação.

Fazendo um link com esses três métodos, qual é o momento ideal para eu aplicar cada um deles?

Quando for a apuração de haveres de uma empresa: quando não tem no estatuto social da empresa qual a metodologia deverá ser utilizada, pelo código civil, se for LTDA, a gente sugere o balanço de determinação. Porque está na lei. Se for S/A, podemos fazer pelo balanço quanto pelo fluxo de caixa descontado.

O processo de Valuation, Rodrigo, ele pode ser feito dentro de casa? E quais são os riscos que eu corro?

Toda vez que você vai fazer uma avaliação, você entra no processo com uma incerteza (qual metodologia irá expressar melhor o valor). E você pode ter um viés de operações que já conhece (análise de venda de concorrente). E quando você tem o dono da empresa que possui mais conhecimento sobre o assunto, ele pode cair na falácia de quantidade de informações. Aí, ele fica utilizando e criando muitas premissas. Surgem, assim, incertezas. Tem muita empresa que faz dentro de casa, mas quando vai para uma operação de M&A ele tende a contratar um *advisor*. Toda vez que há um processo de valoração aqui na Investor, a gente analisa em primeiro momento qual é a percepção de valor que o nosso analista tem antes mesmo de começar a operação.

Depois, começamos a fazer a análise dos números da companhia e fazemos uma análise crítica desses números. E, aí, teremos outra percepção em relação a primeira. Após, temos outra área que fará a análise de mercado, e fará isenta da percepção do analista e da análise histórica. Quando juntamos essas áreas, a gente minimiza o risco de trazer para o laudo percepções do próprio analista.

Outro ponto é, como a gente trata dessas operações no nosso cotidiano, a gente está mais acostumado a perceber o que é factível e o que não é dentro dos resultados que encontramos.

O papel do advisor, portanto, é questionar o cliente o tempo todo, para garantir a informação verídica e factível.