
QUANTO VALE A SUA EMPRESA?

POR QUE TODO EMPRESÁRIO DA INDÚSTRIA DE ESQUADRIAS DEVERIA SABER ESSA RESPOSTA?

Em algum momento da trajetória de uma empresa, todo empresário se depara – ou deveria se deparar – com uma pergunta simples, porém extremamente relevante: quanto vale o meu negócio?

Na prática, poucos sabem responder com precisão. Muitos confundem o valor da empresa com o valor de seus ativos físicos – máquinas, galpão, estoque ou equipamentos. Outros associam o valor apenas ao faturamento anual. No entanto, a realidade é bem diferente: o valor de uma empresa está muito mais relacionado à sua capacidade futura de gerar resultados do que aos ativos que ela possui hoje. Na indústria de esquadrias, esse tema se torna ainda mais importante, pois grande parte das empresas do setor nasceu a partir da iniciativa empreendedora de seus fundadores e cresceu de forma orgânica ao longo dos anos. São negócios muitas vezes sólidos, respeitados em seus mercados regionais, mas que nem sempre possuem uma estrutura de gestão suficientemente organizada para traduzir esse potencial em valor econômico mensurável.

TRÊS FATORES

De forma simplificada, o valor de uma empresa está diretamente

ligado a três fatores principais: rentabilidade, previsibilidade e risco. Empresas que apresentam boa geração de caixa, margens consistentes e resultados recorrentes naturalmente tendem a valer mais. Da mesma forma, negócios que possuem previsibilidade de receitas – carteira de clientes diversificada, contratos recorrentes ou forte posicionamento de marca – também se tornam mais valiosos aos olhos de investidores ou potenciais compradores. Por outro lado, empresas excessivamente dependentes de uma única pessoa – normalmente o próprio fundador – tendem a apresentar maior risco. Quando todo o relacionamento comercial, decisões estratégicas e conhecimento operacional estão concentrados em uma única figura, o negócio se torna mais frágil e, conseqüentemente, menos valioso. Esse é um ponto sensível para muitas empresas familiares da indústria de esquadrias. É comum encontrarmos organizações em que o empresário ainda concentra grande parte das decisões comerciais, técnicas e financeiras. Embora isso tenha sido fundamental no início da jornada, à medida que a empresa cresce, essa centralização passa a limitar o desenvolvimento do negócio e impacta diretamente sua valorização.

ORGANIZAÇÃO DA GESTÃO

Outro fator decisivo para o valor de uma empresa é o nível de organização de sua gestão. Negócios que possuem processos estruturados, indicadores de desempenho, governança mínima e controle financeiro consistente transmitem maior confiança ao mercado. Em outras palavras, empresas organizadas valem mais. Isso ocorre porque uma empresa bem estruturada se torna menos dependente de improviso e mais capaz de sustentar crescimento ao longo do tempo. Ferramentas de gestão como planejamento estratégico, controladoria, gestão por indicadores e práticas de melhoria contínua contribuem não apenas para melhorar resultados operacionais, mas também para aumentar o valor percebido do negócio.

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Outro aspecto frequentemente negligenciado é a capacidade de posicionamento estratégico da empresa. No setor de esquadrias, por exemplo, organizações que conseguem construir diferenciação – seja por eficiência produtiva, inovação, valor percebido ou posicionamento em segmentos de maior valor agregado – tendem a apresentar maior potencial de geração de resultados futuros.

É justamente esse potencial que os métodos modernos de avaliação

empresarial procuram capturar. O chamado valuation busca estimar quanto uma empresa vale considerando sua capacidade futura de geração de caixa, e não apenas o que ela construiu no passado.

MÚLTIPLOS DE EBITDA

Entre os métodos mais utilizados no mercado está a avaliação por múltiplos de EBITDA (sigla do inglês, Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization). O EBITDA representa, de forma simplificada, a geração de resultado operacional da empresa antes de juros, impostos, depreciação e amortização, sendo um indicador amplamente utilizado para comparar empresas e estimar seu valor.

Para ilustrar, imagine uma indústria de esquadrias que gera R\$3 milhões de EBITDA por ano. Dependendo de fatores como qualidade da gestão, previsibilidade de receitas, diversificação de clientes, nível de profissionalização e potencial de crescimento, empresas desse setor podem ser avaliadas por múltiplos que variam, por exemplo, entre 4 e 6 vezes o EBITDA anual.

Nesse caso, o valor estimado da empresa poderia variar aproximadamente entre R\$12 milhões e R\$18 milhões. Entretanto, é importante destacar que esse valor representa o chamado valor da firma (Enterprise Value). Para se chegar ao valor efetivamente pertencente aos sócios – conhecido como valor do patrimônio ou equity value – é necessário considerar outros

elementos financeiros da empresa.

Entre eles, devem ser descontadas eventuais dívidas financeiras, como financiamentos, empréstimos bancários ou outras obrigações financeiras existentes. Da mesma forma, podem ser considerados ajustes relacionados ao caixa disponível, passivos contingentes ou outras obrigações relevantes. Para simplificar o exemplo, imagine que essa mesma empresa avaliada entre R\$12 milhões e R\$18 milhões possua R\$4 milhões em dívidas financeiras líquidas. Nesse cenário, o valor estimado efetivamente atribuível aos sócios poderia variar aproximadamente entre R\$8 milhões e R\$14 milhões. Naturalmente, esse cálculo é apenas uma referência simplificada. O múltiplo pode variar significativamente de acordo com o nível de organização da empresa, sua dependência dos sócios, qualidade da gestão financeira, governança, posicionamento estratégico e riscos envolvidos no negócio.

CONSTRUINDO VALOR

Talvez a pergunta mais importante não seja apenas quanto vale a empresa hoje, e sim: o que está sendo feito para que ela valha mais amanhã?

Empresas que investem em profissionalização da gestão, desenvolvimento de lideranças, melhoria de processos produtivos e fortalecimento de sua estratégia competitiva estão, na prática, construindo valor de forma consistente ao longo

do tempo.

Para muitos empresários, pensar no valor da empresa pode parecer um exercício distante, especialmente quando não há intenção imediata de vender o negócio. No entanto, compreender e acompanhar esse indicador é uma forma poderosa de avaliar se a empresa está evoluindo na direção correta.

No final das contas, o valor de uma empresa é o reflexo de sua qualidade de gestão, da solidez de seus processos e da sua capacidade de gerar resultados sustentáveis no longo prazo.

PERGUNTAS FUNDAMENTAIS

Portanto, independentemente do porte da empresa ou do estágio em que ela se encontra, a pergunta continua sendo extremamente válida:

Se alguém quisesse comprar o seu negócio hoje, quanto ele realmente valeria?

E mais importante ainda:

O que você está fazendo hoje para que ele valha cada vez mais no futuro?

Artigo publicado originalmente em Janeiro de 2023 na Revista Contramarco Nº 000.