

Como as metodologias M&A podem aumentar o valor da sua empresa na hora da venda

Planejamento estratégico, com metodologias M&A (fusões e aquisições), é o que recomenda o consultor Leonardo Grisotto, da Zaxo. Ele cita pelo menos dez passos; confira

Quando, por qualquer que seja a razão, um empresário decide vender sua empresa, uma preocupação surge: como estabelecer um valor justo, isto é, competitivo no mercado, mas que pague todo o investimento e sacrifícios empregados naquele negócio? Mais ainda: como não perder dinheiro na negociação? Ou, ainda: como aumentar o valor da empresa?

O caminho para sanar essa inquietação passa por elaborar um planejamento em que se apliquem metodologias de M&A (Mergers and Acquisitions, ou Fusões e Aquisições).

O cofundador e sócio-diretor da Zaxo M&A Partners, Leonardo Grisotto, explica: “O Enterprise Value é o valor de mercado da empresa como um todo, enquanto o Equity Value representa o valor das ações da empresa”.

Certo, mas... como elevar o valor da empresa? O especialista dá as dez principais orientações e adianta: “É possível, porém envolve uma série de medidas estratégicas para melhorar a performance da organização”. De antemão, também avisa: é necessário paciência. O processo entre decidir fazer a venda, aumentar o valor da empresa e de fato negociá-la leva em média de um a dois anos.

1 - DEFINIR METAS E OBJETIVOS

A primeira recomendação do consultor é definir metas claras e objetivos estratégicos para a empresa, visando à sua posterior venda. As metas, sublinha Grisotto, devem ser “realistas e mensuráveis, e devem estar alinhadas com a visão de longo prazo da empresa”.

Ao definir tais metas e objetivos, a equipe da empresa como um todo consegue focar-se, em especial em áreas mais críticas. Com isso, capacita-se também para tomar decisões estratégicas mais assertivas.

2 - MELHORAR A PERFORMANCE OPERACIONAL

Como as metodologias M&A podem aumentar o valor da sua empresa na hora da venda

Melhorar a performance operacional é a segunda orientação do executivo da Zaxo. Isso significa tomar medidas para reduzir custos, aumentar a eficiência da produção, melhorar a qualidade dos produtos ou serviços, e otimizar o uso de recursos. Processos eficientes nesse sentido melhoram a satisfação do cliente e, por consequência, valorizam a marca da empresa. Uma dica aqui é lançar mão do uso de tecnologia para otimização.

3 - GERAÇÃO DE CAIXA SAUDÁVEL

Cuidar bem do ciclo de conversão do caixa, é primordial, e muitas empresas às vezes não se atentam para isso, pontua Grisotto. “Não basta que a empresa fature e gere lucro, é preciso gerar caixa”.

A geração de caixa saudável inclui apurar com precisão prazo médio de recebimento, prazo médio de pagamento e estoque (quando se aplica). “A capacidade de gerar caixa é um super fator que ajuda na valorização da empresa”, sublinha.

4 - INVISTA EM INOVAÇÃO

Preparar para a venda inclui investir em inovação. É o que recomenda Grisotto. “A inovação é uma das chaves para aumentar o valor da empresa”. Uma dica aqui é lançar mão do uso de tecnologia para otimização.

E como fazê-lo? Incorporando tecnologias avançadas e até mesmo desenvolvendo novos produtos ou serviços. “Investir em inovação e transformação digital”, argumenta o especialista, “pode ajudar a empresa a se diferenciar da concorrência, conquistar novos mercados e aumentar sua rentabilidade”.

5 - POSICIONAMENTO NO MERCADO

Outra preocupação está em se situar em mercado representativo. O especialista observa que pouco adianta ser “o maior em determinado mercado” se for um mercado pequeno, de poucos competidores. “Então, é importante um plano para se atacar um mercado maior, com uma atuação mais ampla. Aí sim, a empresa pode ser negociada a valores mais altos”.

Dessa forma, imprescindível expandir os mercados atendidos pela empresa, frisa o gestor da

Como as metodologias M&A podem aumentar o valor da sua empresa na hora da venda

Zaxo. Para tanto, deve-se diversificar produtos e serviços, ou mesmo se inserir em novos mercados geográficos ou ir em busca de segmentos de clientes ainda não atendidos.

O especialista assinala que a expansão dos mercados atendidos pode aumentar as receitas da empresa, e reduzir sua dependência de um mercado ou cliente específico.

6 - CAPACITE A EQUIPE

Desenvolver uma equipe de alta performance é outra ação fundamental. “Esse quesito pode ser um grande diferencial do negócio, aumentando o valor da empresa”, aponta Grisotto.

Para tanto, a empresa deve investir no desenvolvimento dos colaboradores, oferecer programas de treinamento e desenvolvimento, e incentivar a cultura de inovação e excelência. “Tais medidas ajudam a atrair e reter talentos qualificados, além de aumentar a eficiência e a produtividade da empresa”.

7 - PREPARE UM PLANO DE SUCESSÃO

Tendo em vista que a empresa vai mudar de mãos, um plano de sucessão também é indispensável, “para garantir a continuidade da empresa e proteger seu valor no longo prazo”, ressalta o consultor da Zaxo.

O plano de sucessão deve incluir a identificação dos principais líderes e gestores da empresa. O especialista acrescenta: “É necessário o desenvolvimento de programas de treinamento e desenvolvimento para preparar os sucessores, a definição de papéis e responsabilidades claros para cada líder e gestor, e a criação de um processo transparente para a transição de liderança”.

Segundo Grisotto, um plano de sucessão bem estruturado eleva a confiança dos investidores, dos colaboradores e dos clientes na empresa. “Tudo isso resulta em uma valorização no mercado”.

8 - APOSTE EM GOVERNANÇA

A governança corporativa envolve a implementação de regras, políticas e procedimentos

Como as metodologias M&A podem aumentar o valor da sua empresa na hora da venda

para garantir a transparência, a ética e a responsabilidade na gestão da empresa. Boas práticas nesse sentido são recomendadas pelo executivo da Zaxo. Uma boa governança corporativa é decisiva para aumentar o valor da empresa, “além de proteger seu valor e sua reputação”.

9 - ATENÇÃO AO CAPITAL

A estrutura de capital de uma empresa é fator determinante para seu valor, afinal é o que viabiliza a saúde financeira. Grisotto orienta executar uma combinação adequada de dívida e capital próprio, “visando maximizar o retorno sobre o investimento e minimizar o risco”.

O especialista avisa: “É importante que a empresa mantenha um equilíbrio saudável entre o endividamento e o patrimônio líquido, evitando excesso de dívida ou diluição excessiva dos acionistas”.

10 - CONTE COM UMA BOA CONSULTORIA

Por fim, Grisotto observa o aumento do valor da empresa não se dá de forma abrupta. “É um processo contínuo”, afirma, lembrando da importância de que as medidas adotadas sejam acompanhadas, e definidas levando-se em conta especificidades de cada negócio. Por isso, o trabalho de uma consultoria se faz indispensável.

SAIBA MAIS:

Sobre a Zaxo M&A Partners: Zaxo M&A Partners.