

GUIA TÉCNICO · VALUATION

12

12 sinais de que sua empresa precisa de Valuation

antes de aceitar uma proposta — ou qualquer outra decisão de milhões

O guia para empresários que precisam saber o real valor do negócio antes de sentar à mesa de negociação.

A maioria dos empresários descobre o valor real do negócio tarde demais.

Eles recebem uma proposta, sentem que o número parece razoável — ou baixo, mas não conseguem provar — e tomam a decisão mais importante da vida profissional sem base técnica alguma.

O Valuation não é um documento para grandes corporações. É o instrumento que qualquer empresário precisa antes de **vender, captar, se fundir, entrar em disputa societária, planejar sucessão ou simplesmente saber o que construiu.**

Os 12 sinais a seguir foram identificados pela equipe da MCK ao longo de centenas de processos de Valuation e M&A. Se você se reconhecer em um — ou mais — deles, é hora de agir antes que a próxima negociação chegue.

01 NEGOCIAÇÃO

Você recebeu uma proposta e não sabe dizer se é justa

Quando uma oferta chega sem base técnica, qualquer número parece razoável — ou razoavelmente baixo.

Aceitar uma proposta sem Valuation é como vender um imóvel sem saber a avaliação do bairro. Você pode estar deixando R\$2M, R\$5M ou R\$20M na mesa — e nunca vai saber.

Pior: ao exigir um número também sem fundamento, você afasta compradores sérios que entendem que sua contra-proposta é arbitrária. A negociação começa envenenada dos dois lados.

Um laudo de Valuation técnico e independente é a única base que sustenta sua posição na mesa — com números que o outro lado não pode ignorar.

02 PATRIMÔNIO

Seus ativos intangíveis nunca foram mensurados

O que não tem nota fiscal também tem valor — e muitas vezes é a maior parte do negócio.

Marca construída, carteira de clientes fidelizados, know-how proprietário, contratos de fornecimento exclusivo, posição de mercado consolidada — nada disso aparece no balanço patrimonial convencional.

Em empresas de serviços, tecnologia e saúde, os intangíveis representam frequentemente **60% a 80% do valor de mercado**. Quem não os valorou está negociando com metade do tabuleiro escondido.

03 CONTABILIDADE

O balanço patrimonial não reflete o valor de mercado

A contabilidade registra pelo custo histórico — o mercado paga pelo potencial futuro.

Um imóvel comprado há 15 anos, máquinas já depreciadas, estoque contabilizado pelo custo — tudo isso faz o balanço subestimar o ativo real. Em outros casos, o balanço pode inflar valor com ativos que o mercado não reconhece mais.

O Valuation reconcilia os dois mundos: o que o contador registrou e o que um comprador racional pagaria hoje, considerando fluxo de caixa futuro, risco do negócio e comparáveis de

04 SUCESSÃO

Você está em processo de sucessão familiar

Partilha sem laudo é receita para conflito — e para custo judicial que você não precisa pagar.

Quando herdeiros discordam do valor das cotas, o processo se arrasta em disputa judicial por anos. Cada parte contrata seu próprio avaliador, os laudos divergem, e o juiz decide com base em critérios que nenhum dos lados controla.

Um Valuation técnico e independente contratado com antecedência é o árbitro neutro que nenhuma família quer precisar — mas toda família que não tem, lamenta.

O custo de um laudo de Valuation é uma fração do custo de um único ano de litígio entre herdeiros.

05 SOCIETÁRIO

Tem sócios com percepções diferentes sobre o valor do negócio

"Para mim vale R\$5M." "Para mim vale R\$2M." Sem árbitro técnico, isso vai para tribunal.

Quando um sócio quer sair, o contrato social raramente resolve a questão do preço justo das cotas. E o valor percebido de cada sócio é sempre distorcido pela sua relação emocional com o negócio.

O Valuation não cria conflito — ele resolve o que já existia, antes que chegue ao Judiciário. É o instrumento que transforma uma disputa subjetiva em uma negociação com base objetiva.

06 CAPTAÇÃO

Está buscando captação ou atração de investidor

Nenhum fundo de PE ou investidor-anjo entra sem saber o pre-money. Sua resposta precisa de fundamento.

Chegar a uma rodada de investimento dizendo "acho que minha empresa vale X" é o sinal mais claro de que o empreendedor não conhece o próprio ativo. Isso afasta capital sério — e atrai oportunistas que vão usar sua falta de laudo para comprar barato.

Um Valuation fundamentado define o pre-money com metodologia reconhecida: DCF, múltiplos de mercado, Venture Capital Method. Você entra na negociação com números que o investidor respeita.

07 M&A

Recebeu proposta de fusão ou joint venture

Em fusões, a parte que faz a lição de casa primeiro tem vantagem real na negociação.

Fusões sem Valuation independente quase sempre prejudicam a parte que não fez a análise técnica. A relação de troca de ações, a distribuição de participação pós-fusão e os acordos de earn-out dependem de um número-base que ambos os lados aceitem como justo.

Se a outra empresa trazer um Valuation e você não tiver o seu, a negociação começa desequilibrada. O laudo técnico é o que coloca você em pé de igualdade na mesa.

Em joint ventures, o Valuation define quanto você entra e quanto você sai — sem depender da boa vontade do parceiro.

08 ESTRATÉGIA

Planeja vender nos próximos 2 a 3 anos

As empresas que obtêm os melhores preços não vendem na urgência — se preparam.

Um Valuation feito com antecedência revela os gargalos que deprimem o valor: concentração de receita em poucos clientes, dependência operacional do fundador, passivos trabalhistas ou tributários não provisionados, contratos sem cláusula de transferência.

Com 2 ou 3 anos de antecedência, é possível corrigir cada um desses pontos — e chegar à negociação com um ativo mais limpo e mais caro. Quem espera até receber a primeira proposta não tem esse tempo.

09 CRESCIMENTO

Sua empresa cresceu mas você nunca atualizou o valor

Se a receita dobrou, o Valuation que você fez (ou estimou) há 2 anos está obsoleto.

Empresas em crescimento rápido tendem a ser sistematicamente subvalorizadas por compradores que olham apenas para o histórico — e supervalorizadas por fundadores que olham apenas para o potencial. O Valuation técnico equilibra os dois.

Uma empresa que cresceu 80% nos últimos 3 anos com margem EBITDA em expansão tem um perfil de risco completamente diferente do que tinha antes. Esse novo perfil precisa estar

refletido em qualquer negociação.

10 MERCADO

Você não sabe qual é o múltiplo de EBITDA do seu setor

Se você não conhece a régua do mercado, não tem como avaliar se uma proposta é boa, ruim ou irreal.

Cada setor tem uma faixa de múltiplos que o mercado paga: tecnologia SaaS pode negociar a 8–15x EBITDA, varejo tradicional a 4–6x, indústria pesada a 5–8x, saúde privada a 10–14x. Esses números mudam com o ciclo econômico, com o porte da empresa e com a qualidade do EBITDA.

Quem não sabe onde está esse número para o seu segmento está negociando sem bússola. O comprador do outro lado sabe — e vai usar esse assimetria de informação a favor dele.

Conhecer o múltiplo do setor antes de negociar é a diferença entre aceitar uma proposta justa e aceitar uma proposta oportunista.

11 ATIVOS

Sua empresa tem ativos relevantes que o balanço ignora

Propriedade intelectual, marcas, licenças, contratos exclusivos — o balanço não vê, o mercado paga.

Marcas registradas, patentes, software proprietário, licenças exclusivas de operação, contratos com cláusula de renovação automática, base de dados de clientes — esses ativos aparecem no

Valuation, não no balanço. Em muitos setores, são o que torna o negócio valioso.

Quem não os valorou chega à negociação sem saber o que está entregando. O comprador sabe — e precificou esses ativos na proposta que fez. Você não.

12 DECISÃO

Você já recusou uma proposta — e nunca teve certeza se errou

Sem um laudo técnico, essa dúvida não tem resposta. Nunca terá.

Esse é o sinal mais silencioso e mais comum. O empresário recusou uma proposta porque "achava" que a empresa valia mais. Ou aceitou porque "achava" que era razoável. Em nenhum dos dois casos havia base técnica.

O Valuation não diz apenas quanto sua empresa vale *hoje*. Ele serve de régua permanente para avaliar propostas passadas, presentes e futuras — e para tomar as próximas decisões **com dados, não com intuição**.

O empresário que conhece o valor do que construiu nunca mais vai se perguntar se errou. Essa clareza tem preço — e é muito menor do que o custo de uma decisão errada.

Guarde este guia.
Você vai precisar dele.

O melhor momento para fazer um Valuation é antes de precisar — não depois que a proposta chegou. Quando esse momento chegar, a MCK estará aqui.

MCK Advogados · Valuation & M&A · lp.mck.agenciaever.cloud

MCK Advogados · Assessoria Jurídica Empresarial · 2026