

Quanto vale a sua empresa?

Uma pergunta que quase todos os empreendedores têm dificuldades para responder é quanto da empresa devem ceder aos investidores em cada etapa de financiamento, ou qual é o valor estimado da empresa. A verdade é que isso é sempre uma questão de negociação entre você e os investidores. Isso entendido, a avaliação de uma empresa se baseia no que ela já conseguiu, ou seja, que objetivos ela já atingiu. Um negócio em pré-lançamento (apenas um conceito) vale muito pouco. Desenvolver um produto aumenta o valor. Conseguir vendas aumenta mais ainda esse valor. Então, como você avaliaria o preço da sua empresa neste estágio? A técnica do capital de risco é um método relativamente simples e sólido. Não se preocupe: você não precisa estar à procura desse tipo de capital para empregá-la.

Basicamente, o método consiste em considerar o retorno que o investidor precisa e depois o potencial da empresa para gerar esse retorno. Por exemplo, pelo plano de negócios da FireFly vemos que ela está atrás de US\$ 320.000. Como a empresa tem um produto e vendas limitadas, os investidores avaliarão a probabilidade de reaver seu investimento mais uma atraente taxa de retorno, que deve ser cerca de 50% ao ano. Por quê? Ainda há grandes chances de o empreendimento não dar certo, e por isso eles querem um retorno muito alto ou aplicarão o dinheiro em outro lugar. Quando os investidores aplicam num empreendimento inicial, a empresa é uma sociedade limitada, o que significa que eles não terão como vender no mercado de ações as suas quotas. Os investidores esperam, desse modo, segurar suas quotas por muitos anos até que a empresa (1) abra seu capital, (2) seja comprada por outra empresa (a American Girl, por exemplo, foi comprada pela Mattel), ou (3) gere fluxo de caixa e lucros suficientes para comprar suas quotas. Vamos supor que os investidores esperem retirar seu dinheiro da empresa em cinco anos. Isso significa que:

Investimento (i) = US\$ 320.000
Duração do investimento (n) = 5 anos
Taxa de retorno esperada (TRE) = 50%
Procuramos o valor futuro do investimento (VF)

$$\begin{aligned}VF &= i(1+TRE)^n \\VF &= 320.000 (1+0,50)^5 \\VF &= 2.430.000\end{aligned}$$

Agora que conhecemos o valor futuro do investimento, precisamos determinar o valor futuro da empresa. É preciso estimar o lucro futuro da empresa, deduzidos os impostos, e então multiplicá-lo por um índice preço-lucro (*price-earnings ratio*), que nada mais é que um múltiplo de receita ou, neste caso, de lucro líquido da empresa e que difere dependendo do mercado ou setor. Estamos usando, neste caso, as projeções que a FireFly apresenta no seu plano para o quinto ano.

Lucro (deduzidos os impostos) da FireFly (LDI)= US\$ 4,6 milhões
Índice preço-lucro para bens de consumo duráveis (PL)* = 15
VF = LDI * PL
VF = 4.600.000 * 15
VF = 69.000.000

* Fonte: *Business Week* 2002 3rd Quarter Corporate Scorecard, http://bwnt.business-week.com/corp_profits/2002/q3_index.asp?industry=2.

A etapa final consiste em dividir o VF do investimento pelo VF da empresa. Basicamente, o que estamos fazendo é determinar qual a percentagem da companhia que os investidores precisam possuir para que consigam sua taxa de retorno esperada:

$$\text{US\$ } 2.400.000 / 69.000.000 = 3,5\%.$$

Considerando que a FireFly conseguiu o aporte de U\$320.000, cedendo como contrapartida 20% das quotas da empresa, defina agora o pre-money e o post-money valuation da empresa.

Pre-money =

Post-money =