

O QUE É O VALOR DE LIQUIDAÇÃO DE UMA EMPRESA E QUANDO DEVE SER UTILIZADO



- ✓ O que é o valor de liquidação?
- ✓ Quando utilizar o valor de liquidação

Francisco Cavalcante (francisco@fcavalcante.com.br)

- Sócio-Diretor da Cavalcante & Associados, empresa especializada na elaboração de sistemas financeiros nas áreas de projeções financeiras, preços, fluxo de caixa e avaliação de projetos. A Cavalcante & Associados também elabora projetos de capitalização de empresas, assessora na obtenção de recursos estáveis, além de compra e venda de participações acionárias.
- Administrador de Empresas graduado pela EAESP/FGV.
- Desenvolveu mais de 100 projetos de consultoria, principalmente nas áreas de planejamento financeiro, formação do preço de venda, avaliação de empresas e consultoria financeira em geral.

ÍNDICE

1- APRESENTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO	3
2 – QUANDO UTILIZAR O VALOR DE LIQUIDAÇÃO	4

1- Apresentação e Desenvolvimento

O valor de liquidação é aquele que o empreendimento teria se precisasse ser liquidado. Como os recursos podem perder valor em uma situação como essa (podem perder a utilidade para o possuidor), normalmente é uma avaliação do valor mínimo de uma empresa, unidade de negócio ou ativo. O valor de liquidação é um piso do valor da empresa. Afinal, não há por que vendê-la por um valor inferior ao que pode ser apurado com seu fechamento.

Esse valor também pode ser definido como o montante que cada acionista comum espera receber após a venda dos ativos tangíveis da empresa e da liquidação dos compromissos com os credores. Alguns ativos intangíveis, como a marca, podem ser vendidos quando da liquidação da empresa, embora isso seja pouco provável.

O valor de liquidação depende do grau de controle e de ordenação do processo de venda dos ativos. Ou seja, é importante averiguar pontos como: quem está vendendo é a própria empresa vendedora ou um síndico de massa falida? Qual seu grau de controle sobre o processo de venda? Existe urgência na realização dessa venda? Quanto menos poder de decisão tiver o lado vendedor, menor tende a ser o valor da venda.

2 – Quando utilizar o valor de liquidação

A abordagem de valor de liquidação pode ser utilizada na avaliação de empresas em situação técnica, mercadológica ou financeira desfavorável, mas que possuem ativos tangíveis e eventualmente intangíveis a serem considerados. Em geral, o uso dessa abordagem pode ser adequado nos seguintes casos:

- A empresa espera interromper suas atividades e não possui expectativas de venda de seus negócios, seja por suas condições ou pela falta de interessados na aquisição. Assim, a única maneira de obter algum recurso é por meio da venda dos ativos em conjunto, para um único adquirente, ou em partes, para diversos adquirentes.
- Para avaliar empresas com desempenho econômico muito ruim. Em alguns casos extremos, a avaliação da atividade por outro método, como o do fluxo de caixa descontado, poderá indicar um valor para a empresa menor do que o valor de mercado de seus ativos ou mesmo negativo (normalmente, empresas nessas condições apresentam patrimônio líquido negativo). Assim, a liquidação poderá ser mais vantajosa para os acionistas do que a manutenção das operações.
- Para avaliar ativos não operacionais — quando uma unidade de negócio, uma fábrica, um terreno ou qualquer outro ativo não for interessante para o comprador, mas fizer parte do

processo de avaliação da empresa, este poderá avaliá-lo pelo seu valor de mercado e vendê-lo posteriormente.

- As mercadorias ou os ativos da empresa perderam sua utilidade normal (obsolescência, inadequação técnica/produtiva ou outro fator vinculado). Um exemplo recente de obsolescência de ativos ocorreu na indústria de telecomunicações, em que muitas empresas possuíam centrais analógicas que foram trocadas por centrais digitais, que utilizam tecnologia de transmissão de dados por fibra óptica.
- Quando o vendedor está interessado em vender seus ativos, e não seu negócio — esses ativos podem não ser mais úteis para o vendedor ou este pode estar necessitando de recursos para reduzir o endividamento da empresa, podendo até vender os ativos para concorrentes diretos.

Como o valor de liquidação não representa o potencial de geração de resultados dos ativos, essa abordagem é indicada apenas nos casos em que o comprador está interessado nas instalações físicas, nos maquinários, em itens do capital de giro e na capacidade de produção da empresa, e não na sua capacidade de gerar fluxos de caixa no futuro.