



Jeanete Herzberg

Administradora de empresas graduada e pós-graduada pela EAESP/FGV. Autora do livro "Sociedade e Sucessão em Clínicas Médicas"



Valoração de clínicas e a negociação entre compradores e vendedores

Resolvi vender meu carro. Recebi a recomendação de levá-lo a uma empresa que faz um leilão virtual em que participam concessionárias e lojas de veículos. No final informam qual o melhor preço ofertado. Processo simples, rápido e eficiente!

Com a movimentação no mercado de clínicas oftalmológicas, nesses dois últimos anos tive a oportunidade de fazer diversas valorações de clínicas para fins de venda ou compra de quotas ou ainda permutas e fusões.

Uma clínica, como qualquer negócio, tem seus valores tangíveis, fáceis de mensurar, e os intangíveis, que são mais subjetivos e que englobam o valor da marca, da qualidade do atendimento, localização e tantos outros itens. Por conta dessa subjetividade é muito mais difícil atribuir um valor aos intangíveis.

Então, qual é a diferença entre vender ou comprar um carro ou uma clínica?

Ao vender um carro buscamos o maior valor possível e ao comprar tomamos decisões iniciais para ini-

ciar a procura: qual limite de preço estamos dispostos a pagar, preço do seguro, forma de pagamento e prazo de entrega, por exemplo.

Já no mercado de clínicas e consultórios não há esse histórico de transações coletados e registrados numa base de dados acessível aos interessados.

As valorações feitas são base para uma negociação, especialmente do lado vendedor. Elas são indicadores de preço, ferramenta básica para se preparar uma estratégia de negociação. Como na compra ou venda de um carro, não é só o preço o fator determinante de uma transação.

No caso das clínicas, o comprador deve buscar entender a cultura da organização, os valores e princípios morais e éticos, além de características do público-alvo, relacionamento com convênios e outras instituições e a situação econômica-financeira.

O vendedor, por sua vez, deve estabelecer se a venda é total ou parcial, preço de oferta e preço mínimo aceitável, prazo de pagamento pelas quotas vendidas, a possibilidade de outros tipos de arranjo, como serão

tratados os saldos a receber e a pagar da clínica no momento da venda, a inclusão de imóvel próprio e equipamentos no preço e quando se dará a saída da clínica (como sócio e, eventualmente, como médico): essas são definições importantíssimas para uma boa negociação.

Uma vez aceitas as condições básicas da negociação por ambas as partes, seria prudente fazer uma verificação da situação contábil, fiscal, trabalhista, do patrimônio efetivamente incluso na transação e de eventuais passivos ocultos.

A compra ou a venda de uma clínica não se baseia apenas num documento de valoração do negócio - ela é apenas uma peça, importante, sem dúvida, que fornece um direcionamento de valor e norteia a precificação. As outras condições internas de cada um - comprador e vendedor - são também fundamentais para que a transação seja um sucesso a ambas as partes no longo prazo. Afinal, você compraria ou venderia um carro baseado tão somente numa tabela de preços, desconsiderando os itens que lhe importam? ✖