PUBLICIDADE

(https://www.sercompe.com.br)

**19/12/2019** | 12:55

# Toda a empresa será vendida. É apenas uma questão de tempo

Isso inclui conhecer os riscos da atividade e o real valor dos ativos

Por Ricardo Albert Schmitt*

A afirmação do título dá arrepios quando pronunciada diretamente aos sócios de uma empresa, especialmente os de pequeno e médio portes de origem familiar, que representam a grande maioria dos empresários no Brasil. Para testar a veracidade dessa frase, faço a seguinte provocação: um processo de doação ou venda das ações para uma nova geração não se trata de uma venda? Empresários que iniciam a preparação de suas empresas para serem geridas e perpetuadas pelos filhos e netos devem ser menos cautelosos com seus ativos e passivos ao transferi-los do que aqueles empresários que buscam a venda para investidores estranhos à família?

Por que em uma transação tradicional de M&A (da sigla em inglês para Fusões e Aquisições) existe uma preparação do negócio, a avaliação dos ativos e dos passivos (conhecida como valuation), uma due diligence (auditoria) proposta pelo comprador e centenas de páginas de contratos com delegação de responsabilidades variadas para ambos os lados, e, em casos de transferência das ações para os filhos o que existe, na maioria dos casos, é apenas apoio de psicólogos corporativos e advogados?

Defendo a ideia de que toda a empresa deveria estar pronta para ser vendida, pois isso representa tão somente ter o controle e o conhecimento pleno das operações. Estar pronto para vender o negócio inclui conhecer os riscos da atividade, o real valor de mercado dos ativos e o custo de oportunidade de se permanecer investido no negócio. Muitas vezes a aparente lucratividade de um balanço não auditado está mascarando a criação de passivos,  que são relevados somente quando se inicia a tentativa de uma venda. Se são necessários exemplos para ilustrar, vejamos alguns comuns às empresas de pequeno e médio portes: informalidade nas relações de trabalho e ausência do devido recolhimento de tributos e encargos. Nestes casos, a criatividade impera, até o momento em que começam as reclamatórias na Justiça.

Outro problema frequente é a informalidade nas relações comerciais, de compra de insumos e venda de produtos acabados, quando se aceita pagar com desconto pela matéria-prima desde que o fornecedor emita “meia nota”, ou ainda, aceita-se receber menos dos clientes que, por outro lado, não exigem comprovante fiscal de tal pagamento. Além do custo implícito com o risco de autuações, demandas judiciais, incidências de multas e juros pelos valores não devidamente reconhecidos, há um custo indireto da dificuldade de gerir um negócio, cujas informações vitais relativas a entradas e saídas e respectivas margens estão artificialmente afetadas por uma realidade que funciona apenas por um tempo. Esse custo, gerenciado de maneira oculta pelo empresário, acaba sendo pago na hora de vender a empresa, mesmo que o comprador do negócio seja o próprio sucessor.

Face ao exposto, é essencial ter claro duas realidades inescapáveis.

A primeira é que toda empresa será vendida. É apenas uma questão de tempo.

E, por fim, toda empresa deveria estar preparada para ser vendida – independentemente de quem seja o comprador.

*Diretor Executivo da StoneCapital Investimentos.

ENVIE PARA UM AMIGO

comentarios

Seja o primeiro a comentar a notícia!

COMENTAR

(http://www.amanha.com.br/pages/edicac

PUBLICIDADE

(http://valoresqueficam.al.rs.gov.br/)

Faça seu cadastro

WeWork inaugura primeira unidade no Sul (/posts/view/8586)

Economia brasileira ganhou tração, revela BC (/posts/view/8589)

Serra Gaúcha formaliza a criação da Habit (/posts/view/8587)

TELIUM (/blogueiros/posts/17)
(/blogueiros/posts/17)
Uma forma segura de conectar empresas e filiais
(/posts/view/8443/uma-forma-segura-de-conectar-empresas-e-filiais)

(/BLOGUEIROS/POSTS/6)
**Bernt Entschev**
É tempo de revelar o amigo secreto (/posts/view/8608/e-tempo-de-revelar-o-amigo-secreto)

(/BLOGUEIROS/POSTS/11)
**Fernando Dourado Filho**
O mestre Le Bon (/posts/view/8600/o-mestre-le-bon)

(/BLOGUEIROS/POSTS/7)
**Marcos Graciani**
Unika planeja abrir ponto de venda em São José em 2020 (/posts/view/8588/unika-planeja-abrir-ponto-de-venda-em-sao-jose-em-2020)

(/BLOGUEIROS/POSTS/8)
**André D'Angelo**
Moras na Mormaii? (/posts/view/8578/moras-na-mormaii)

(/BLOGUEIROS/POSTS/12)
**Marisa Valério**
ParkShoppingBarigüi ganha novo andar para serviços, eventos e lazer (/posts/view/8544/parkshoppingbar ganha-novo-andar-para-servicos-eventos-e-lazer)

(/BLOGUEIROS/POSTS/9)
**Milton Pomar**
Vinte anos atrás, os chineses abriram os olhos. Já os