(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

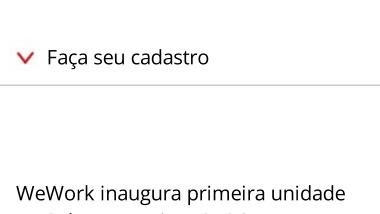
Seja o primeiro a comentar a notícia!

COMENTAR





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



no Sul (/posts/view/8586)

Economia brasileira ganhou tração, revela BC (/posts/view/8589) Serra Gaúcha formaliza a criação da

Habit (/posts/view/8587)



empresas e filiais (/posts/view/8443/uma-formasegura-de-conectar-empresas-efiliais)



(/BLOGUEIROS/POSTS/6)

Bernt Entschev

É tempo de revelar o amigo secreto (/posts/view/8608/etempo-de-revelar-o-amigosecreto)



(/BLOGUEIROS/POSTS/11)

Fernando Dourado Filho 📵 O mestre Le Bon (/posts/view/8600/o-mestre-le-



(/BLOGUEIROS/POSTS/7)

bon)

Unika planeja abrir ponto de venda em São José em 2020 (/posts/view/8588/unika-planejaabrir-ponto-de-venda-em-saojose-em-2020)



(/BLOGUEIROS/POSTS/8)

André D'Angelo 🝈 Moras na Mormaii?

(/posts/view/8578/moras-namormaii)



(/BLOGUEIROS/POSTS/12) Marisa Valério 📵

ParkShoppingBarigüi ganha novo andar para serviços, eventos e lazer

(/posts/view/8544/parkshoppingbar ganha-novo-andar-para-servicoseventos-e-lazer)



0800-512214

(/BLOGUEIROS/POSTS/9)

ahriram os olhos Já os

Milton Pomar 📵 Vinte anos atrás, os chineses

contato@amanha.com.br (mailto:contato@amanha.com.br)



HOME (/)

Destaques Top of Mind (http://twww.kopofmindamanha.com.br) (http://www.lagnaminaledigគ.br/sulforexport/) (http://www.amanMallblm.br/pos/) FATERANIAN (AGATERRALIES MISTA/Cenarios/) Edição Impressa (/pages/edicao-impressa)

AmanhãTV FYCEP!! Swww.amanha.com.br/videos/) मिस्कृष्ट्र//www.amanha.com.br/eventos) (http://www.amanha.com.br/blogueiros)

GRUPO AMANHÃ RPASTES/GRUPO-amanha)
Responsabilidade Social (/pages/grupo-AMANHA)

ANUNCIE ASSINE (/PAGES/ANUNCIORMPAGEA)ASSINE)