
APRENDA A IDENTIFICAR O MOMENTO IDEAL PARA VENDER SUA EMPRESA



Introdução	3
Entenda o processo de compra e venda de empresas.....	5
A importância da avaliação antes de bater o martelo.....	10
Organizando a empresa para futura venda.....	15
Descobrimo o valor da sua empresa.....	20
Conclusão	23
Sobre a Planconsult.....	25



INTRODUÇÃO



Comprar ou vender uma empresa é uma decisão que precisa ser tomada de maneira estruturada para que não haja arrependimentos ou mesmo prejuízos para uma das partes. Muito menos baseada em feeling e mais pautada em informação e análise, essa decisão ajuda a definir se é a hora ou não de vender uma empresa e se um valor está ou não adequado ao que a empresa oferece, por exemplo.

Se você possui uma empresa e pretende vendê-la, aproveitar a janela de oportunidade certa e identificar o momento ideal são atitudes fundamentais para conseguir o melhor valor possível para o seu negócio. Por falar em valor, descobri-lo também é indispensável tanto para evitar que você aceite um valor muito abaixo do mercado, como para evitar que você desperdice boas oportunidades.

Pensando nisso, esse e-book vai mostrar a você tudo o que precisa ser realizado para que você realize um processo de venda da sua empresa, indo desde a identificação dos motivos de venda até a avaliação do valor da mesma. Acompanhe nas próximas páginas todo esse processo e veja como realizar uma venda adequada.



ENTENDA O PROCESSO DE COMPRA E VENDA DE EMPRESAS



O processo de compra e venda de empresa é um processo relativamente complexo, com muitas etapas e impactos significativos, tanto para quem vende, quanto para quem compra. Por isso, deve haver um planejamento adequado para que tudo ocorra dentro do previsto e seja benéfico para os objetivos do negócio. Assim, as [boas práticas](#) e passos desse processo incluem:

IDENTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE DE COMPRA OU VENDA

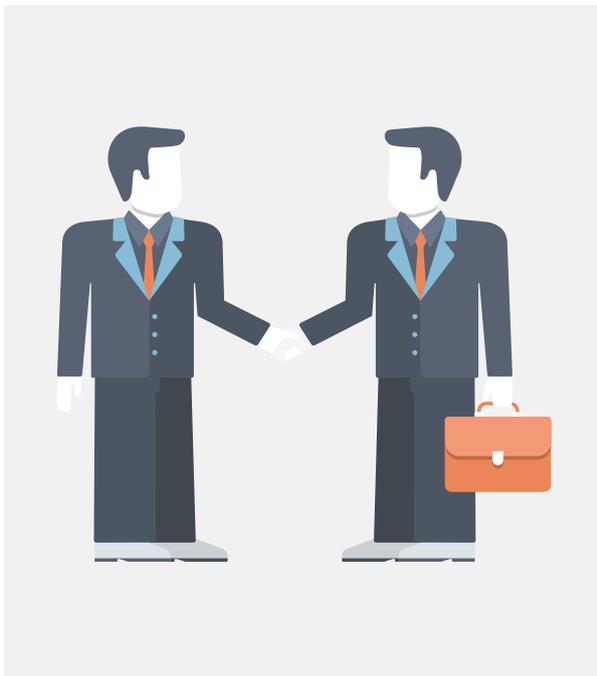
Todo o processo inicia com uma identificação sobre a real necessidade de comprar ou vender a empresa em questão.

Para quem irá adquirir o negócio é importante entender quais serão os impactos na organização e se esse é ou não o momento ideal para se realizar a compra.

Já para quem irá vender é necessário ter em mente quais os motivos que estão levando à essa venda, bem como se é a melhor decisão a ser tomada. Tudo isso exige cautela, porque uma vez o negócio fechado será necessário lidar com as consequências, sejam elas positivas ou não.

AVALIAÇÃO E ORGANIZAÇÃO DA EMPRESA

A empresa que será vendida precisa estar organizada, assim a empresa adquirente terá menor dificuldade durante o processo de incorporação da mesma (tanto do ponto de vista cultura, como da gestão). Além disso, a organização facilita o processo de avaliação e due diligence.



NEGOCIAÇÃO

Uma vez realizada a oferta de aquisição inicia-se uma importante fase, a de negociação entre as partes. Isso significa que tanto a ponta vendedora, quanto a compradora precisam estar munidas com o maior número de informações, a fim de sustentar as respectivas ofertas, fazendo assim com que a negociação transcorra sem maiores obstáculos.

Também é necessário que toda negociação possua amparo jurídico, especialmente na conclusão de todo o processo para que se firme a transferência de propriedade. Além disso, esse tipo de amparo também protege ambas as partes envolvidas, garantindo que o processo ocorra dentro do esperado.

DEFINIÇÃO DAS CLÁUSULAS CONTRATUAIS

Em estágio avançado da negociação, é necessário estabelecer as cláusulas contratuais. Certas empresas adquiridas negociam por exemplo a permanência de seus funcionários por determinado período, já outras negociam algum tipo de participação por parte dos ex-proprietários/acionistas.

Da mesma forma, quem adquire a empresa/negócio pode também realizar determinadas exigências para que o processo atenda às suas expectativas, inclusive o acordo de confidencialidade. Assim, é muito importante que ambas as partes definam, ainda durante o processo de negociação, as cláusulas e condições necessárias para a conclusão do negócio.

IMPLANTAÇÃO DA TRANSIÇÃO

Com o negócio firmado será necessário realizar a transição da operação, a qual deve ser muito bem planejada, a fim de não prejudicar a empresa adquirente. Tal período de transição normalmente contempla uma eventual modificação de processos e até mesmo da equipe de gestão, de modo a garantir que os níveis de qualidade e produção estabelecidos pela empresa adquirente sejam atingidos.



A IMPORTÂNCIA DA AVALIAÇÃO ANTES DE BATER O MARTELO

Uma das fases mais importantes que deve anteceder a venda de uma empresa ou negócio é a avaliação econômico-financeira da mesma. Com isso, os gestores da companhia tem condições de definir se a venda é definitivamente a melhor alternativa a ser perseguida. Tal preparação é de extrema importante, já que a avaliação deve passar por questões como:

PORQUE VENDER?

Nesse estágio a identificação do real motivo da venda irá direcionar o gestor do negócio, indicando se o mesmo deve aguardar mais algum tempo, ou efetivar o negócio quase de imediato.

Um desses fatores pode estar ligado ao relacionamento entre os sócios. Quando os mesmos deixam de se entender ou mesmo entram em conflito, muitas vezes a venda da empresa é o único caminho para se resolver esse tipo de questão. Antes de tomar essa decisão, entretanto, é importante tentar algum tipo de conciliação entre as partes, a fim de impedir que a empresa seja vendida por falta de alternativa, e sem necessidade.

A necessidade de expansão dos negócios é um dos motivos mais frequentes entre os grupos que possuem grandes companhias. Nesses casos, vender uma empresa gera e desmobiliza recursos que podem ser destinados a expansão de outros negócios.

A importância da avaliação antes de bater o martelo



Não menos importante estão as questões referentes às situações emergenciais. Uma forte crise econômica, necessidade de aumento significativo no capital de giro, ou resultados ruins em sequência são alguns dos mais relevantes motivos que levam à decisão de venda de um negócio.

Esses motivos, entretanto, podem ser os mais arriscados e perigosos, já que muitas vezes refletem uma situação pontual, a qual pode ser corrigida com rapidez e eficácia. Por isso, se esse for o caso, é muito importante avaliar com cuidado se a venda é realmente a melhor alternativa.

Se uma mudança na gestão da companhia, ou a busca por ajuda profissional podem solucionar os problemas, então talvez seja mais vantajoso seguir esses caminhos antes da venda propriamente dita.

Outro motivo muito comum diz respeito ao recebimento de uma oferta pelo negócio. Isso geralmente acontece quando a empresa está se destacando no mercado, ou possui uma vantagem competitiva significativa em relação ao seu potencial adquirente, com isso, ganha a atenção de potenciais compradores. Antes de realizar a venda, entretanto, é importante ponderar se abrir mão da propriedade da empresa é, realmente, o que os sócios e acionistas desejam, especialmente pelo preço ofertado.

TENHA AUXÍLIO DE PROFISSIONAIS DE MERCADO

Vender uma empresa na maioria das vezes é uma tarefa que exige know-how, expertise e timing. Quando a empresa não encontra-se em dificuldade financeira, ela possui maior controle sobre o momento em que irá realizar a venda, bem como as condições para tal negociação.

Acertar nesse timing, por sua vez, é indispensável já que vender muito antes do momento ideal significa aceitar ofertas menos vantajosas. Por outro lado, vender muito após o melhor momento pode prejudicar o valor do negócio.

Assim, é essencial a contratação de profissionais capacitados para não apenas avaliar a empresa e/ou negócio, mas também identificar o melhor momento para se efetivar a venda. Isso inclui pensar, por exemplo, em quais seriam os possíveis resultados da sua empresa no futuro, e se isso poderia ou não aumentar seu valor de mercado.

Observar as tendências de mercado é outro fator muito importante, tarefa essa muito bem executada pelos profissionais mencionados anteriormente. Tais tendências podem indicar se os potenciais compradores estarão ou não interessados, e com recursos suficientes para efetivar a compra.



CONVERSE COM OS DEMAIS SÓCIOS

Caso sua empresa possua vários sócios, é necessário conversar com todos eles sobre a possível venda do negócio. Aventar possibilidades, esclarecer pontos sobre como ocorrerá a possível venda, bem como analisar a participação de cada um deles, são etapas que ajudam na discussão sobre o que realmente é o melhor para o negócio.

Como normalmente os sócios possuem algum tipo de participação na empresa e, portanto, também estão envolvidos no processo de decisão, seja ela de venda ou não, o alinhamento entre os mesmos é essencial, até mesmo para uma eventual discussão de novas perspectivas, as quais podem auxiliar o corpo diretivo da empresa a enxergar novas possibilidades e oportunidades sobre o processo de venda, definindo assim se ele é ou não uma boa alternativa.



ORGANIZANDO A EMPRESA PARA FUTURA VENDA



Se a decisão de venda foi tomada então é preciso começar a organizar a empresa para que todo o processo de venda aconteça da maneira correta e sem maiores percalços. Quanto mais organizada a empresa estiver mais fácil será avaliar seu valor de mercado e mais atrativa ela será para seus compradores. Dentre as atitudes de organização estão:

RESOLVA CONFLITOS INTERNOS

Se há conflitos internos, como entre sócios ou entre sócios e acionistas, é muito importante que eles sejam resolvidos antes do processo de venda. Se eles persistirem durante as negociações o resultado pode ser não apenas de uma imagem incorreta transmitida aos compradores, mas também de possíveis atrasos na conclusão da venda.

Por isso, é importante que todos esses conflitos sejam solucionados o quanto antes, e de maneira definitiva. Realizar intermediações ou mesmo negociações são etapas que ajudam a resolver esses conflitos.

TENHA TODOS OS ATIVOS E PASSIVOS REGISTRADOS

A fim de manter uma maior transparência durante o processo de venda, procure ter todos os ativos e passivos registrados nas demonstrações contábeis da empresa.

Isso facilita eventuais processos de Due Diligence, além de demonstrar a organização e transparência da companhia como um todo.

TENHA UM BOM SISTEMA DE ERP

Um sistema ERP (Enterprise Resourcing Planning) permiti que a empresa tenha uma gestão adequada de seus recursos e processos, sendo muito importante durante o dia a dia da companhia, ele também pode ser um diferencial no momento de venda da companhia.

Um ERP robusto propicia vantagens como processos bem definidos e monitorados, permitindo que a estrutura da companhia tenha maior organização.

Como resultado, a empresa adquirente pode se beneficiar de uma estrutura já preparada para uma gestão assertiva.

MONTE UM PLANO DE NEGÓCIOS

Assim como ele foi essencial para a abertura da empresa, um plano de negócios também pode fazer a diferença na hora da venda. Com ele é possível mapear os seus pontos fortes e fracos, bem como suas forças e ameaças (chamado análise SWOT), registrando também as metas e projeções diversas que a companhia pretende alcançar.

O plano de negócios, em muitos casos, pode também indicar o potencial do negócio, além de fornecer indicações diversas a fim de facilitar a tomada de decisão por parte da companhia adquirente.

Através do plano de negócios a empresa a ser vendida consegue também mapear se algo ficou de fora do planejamento da organização, como por exemplo um mercado em potencial pouco ou nada explorado, ou até mesmo uma deficiência da companhia que deve ser mitigada.

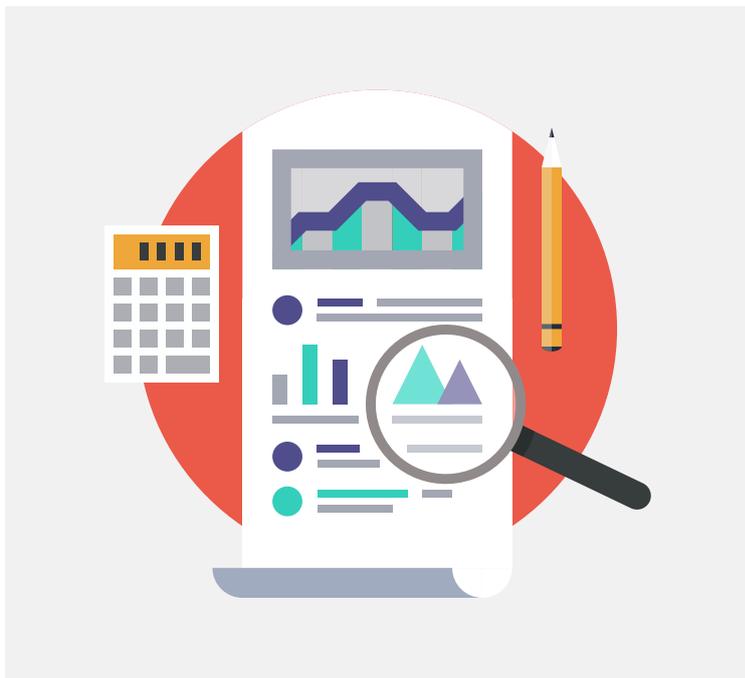
PREPARE-SE PARA O PROCESSO DE VENDA

Organizar a empresa também significa, de certa maneira, preparar-se para o processo de venda. Ter uma equipe com profissionais capacitados, bem como consultores com a expertise necessária à negociação e venda normalmente reduz o tempo necessário para a conclusão da transação, além de mitigar a possibilidade de ocorrência de erros e obstáculos diversos os quais podem surgir antes, durante e até mesmo após a negociação concluída.

Assim sendo, após a organização interna da companhia, também é necessário que haja uma organização do processo de venda da mesma, o que certamente facilitará o processo como um todo.



DETERMINAÇÃO DO VALOR DA EMPRESA



Um dos passos mais importantes no processo de venda de uma companhia é a determinação do valor de mercado da mesma, através do valuation ou [avaliação econômico-financeira](#). Graças a avaliação é possível definir corretamente o valor do negócio, a fim de estabelecer um preço justo a ser negociado.

Além disso, tendo em mente o real valor de mercado da empresa/negócio evita-se que se aceite uma oferta não condizente à realidade, ou seja, valor inferior ao avaliado. Assim, tendo uma avaliação a valor da empresa fica mais fácil equalizar as expectativas daqueles envolvidos na transação.



Uma das metodologias mais utilizadas para se calcular o valor de mercado de uma empresa ou negócio é a do fluxo de caixa descontado à valor presente, também chamado de DCF (Discounted Cash Flow).

Resumidamente, nessa metodologia calculam-se os fluxos de caixa anuais projetados por um determinado período, descontando-os a valor presente pela taxa do custo médio ponderado de capital, também conhecido como WACC (Weighted Average Cost of Capital), com isso determinamos o valor de Mercado da empresa/negócio.

Como o valor de uma empresa também depende de seus [ativos tangíveis \(imóveis, máquinas\) e intangíveis](#) – como por exemplo marca, carteira de clients, entre outros – não existe uma fórmula única e definitiva para o cálculo do valor de mercado, sendo que cada empresa ou negócio possui seus próprios resultados.

A mesma empresa ou negócio, inclusive, pode ter avaliações diferentes, dependendo do período de projeção, data-base em que os trabalhos são realizados e/ou premissas utilizadas.



CONCLUSÃO

Conclusão



Vender uma empresa ou negócio é uma tarefa que requer o máximo de planejamento e cuidado possível. O acionista/proprietário do negócio deve ter muita tranquilidade para tomar essa decisão, até mesmo para assegurar que esse é o melhor caminho. Uma vez tomada a decisão de venda é necessário iniciar todos os processos e etapas mencionados acima, inicialmente principalmente pela organização do negócio.

No entanto, a etapa mais importante é a avaliação do negócio. Nesse sentido, o valuation é uma das técnicas que permitem a real mensuração de valor do business. Com isso, a negociação se torna mais justa e baseada em premissas factíveis e/ou reais.



A **Planconsult** é uma empresa de consultoria que atua há mais 40 anos no mercado, com foco em 3 áreas de negócio:

- Avaliação de empresas e negócios;
- Avaliação de ativos físicos e intangíveis;
- Gestão de controle de ativos fixos.

A **Planconsult** preconiza valores fundamentais que vêm garantindo seu reconhecimento no mercado há mais de 4 décadas por parte da sociedade, autoridades reguladoras, fiscais e judiciais, instituições financeiras, fundos de private equity, multinacionais e empresas brasileiras.

Algumas características da **Planconsult**:

- Qualidade de produtos/serviços;
- Capacidade de propor soluções;
- Capital intelectual;
- Experiência e conhecimento dos diversos setores de mercado;
- Capacidade empreendedora;
- Atendimento à seus clientes em qualquer região, dentro ou fora do Brasil.

Se deseja conhecer mais sobre a Planconsult ou contratar seus serviços, **clique aqui!**

