



O que considerar ao vender sua empresa?

Grosso modo, transacionar seu próprio negócio, vender sua empresa, é uma das maiores decisões financeiras que uma pessoa pode fazer na vida.

Dessa forma, é imprescindível que você esteja preparado para todos os passos do processo. O executivo deve sempre estar rodeado de bons profissionais que prestem suporte nessas grandes decisões financeiras e estratégicas.

Vamos agora ver algumas dicas que podem ser essenciais para a venda do seu negócio.

Negocie com compradores sérios

Parece óbvio. Parece simples. Mas na prática não é. Encontrar possíveis compradores que estejam realmente dispostos a adquirir o seu negócio é difícil. Existem aqueles que só querem dar uma olhada – e, quem sabe, pensar em comprar –, e existem também aqueles que, por n motivos, não se encaixariam como bons compradores.

Dar atenção a compradores inadequados pode se tornar um desperdício de tempo e recursos de todas as partes.

Por isso, também é importante contratar uma boa assessoria de M&A para ter suporte ao alinhar seus interesses, definir que ativos e passivos serão negociados, assim como valor econômico da empresa e exigências legais.

A busca de compradores sérios deve convergir para a assinatura de um LOI – Letter of Intent, que expressa o interesse em seguir com as negociações.

Conheça verdadeiramente seu EBITDA

Dentre os indicadores essenciais para a análise de sua empresa, o EBITDA é o porta-estandarte, uma vez que ele é extensamente usado para o valuation e em negociações. Dentro dele existem diversos elementos que poderíamos tirar e colocar para conseguirmos estimar um valor não apenas da quantidade dos lucros, como também da sua qualidade. É por isso que o EBITDA Ajustado é um indicador que pode balizar as negociações.

Para calcular esse indicador é necessário aplicar uma análise crítica aos registros contábeis e assim extrair um valor que seja fiel com o que a empresa geraria de forma recorrente nas mãos do novo comprador. Por exemplo: um importante parceiro de negócios de sua empresa é um familiar seu, no entanto você sabe que a empresa não estando mais nas suas mãos, não teria mais sentido para esse familiar comprar os seus produtos. Logo, essa parceria geraria valor para um novo dono da sua empresa? A resposta é óbvia: não. Portanto, é importante realizar uma análise crítica e profunda desse indicador para evitar negociações desfavoráveis.

Seja criterioso com os deveres legais

Mais do que uma decisão de negócios, a venda de uma empresa envolve um longo e complexo processo legal. Por esse motivo, os aspectos legais devem ser considerados essenciais para o

empreendedor para que tudo ocorra da forma mais completa e com o mínimo de pedras no caminho.

Em todos os passos de uma fusão ou aquisição você irá se deparar com acordos e contratos (como MOU, SPA e NDA), exigências trabalhistas, ambientais, diligências e afins. Para tanto, é muito importante que você faça uma boa escolha sobre o suporte contábil, tributário, societário e jurídico, para lhe acompanhar em todo processo de venda.

Prepare-se para negociar

O processo de venda, embora com tantas variáveis envolvidas, se resume à negociação. Você deve estar ciente de que aquele EV que seus assessores financeiros encontraram para sua empresa pode ser diferente daquele que o seu comprador interessado encontrou.

Qualquer negociação é um cabo de guerra: o vendedor quer puxar o preço para cima, enquanto o comprador quer puxar para baixo. Portanto, é saudável que você esteja preparado para aceitar uma oferta de preço diferente daquele que você esperava

Embora os números históricos e projeções mostrem um determinado valuation, existem aspectos qualitativos que podem levar para cima ou para baixo o valor, a depender do que for considerado essencial para a tese de negócios do possível comprador. Por exemplo, o seu negócio pode ter uma concentração geográfica muito grande das operações, uma carteira de clientes muito concentrada ou deficiências em algum departamento interno. Lacunas operacionais e não-operacionais como essas podem acabar levando o valor proposto da empresa para baixo. Por outro lado, vantagens competitivas podem levar o preço acima e aumentar o seu poder de barganha.

Ganhe visibilidade

Além do desenvolvimento técnico do processo, é interessante que você, executivo, tome atitudes que te coloquem em posição de relevância no mercado. É por isso que despende esforços para desenvolver um perfil de empresa e visibilidade são importantes para demarcar sua presença e importância no setor.

Isso gera confiança e não só atrai compradores interessados na empresa como também atrai clientes, fornecedores e novas parcerias, levando o valor da empresa, por meio de sua reputação, para cima.

Conclusão

Vender um negócio é um processo complexo, cansativo e minucioso. Você deve ter toda disposição psicológica e paciência para encontrar o negócio perfeito. A realidade é que a maior parte das empresas posam nas vitrines por um tempo considerável antes de serem compradas.

Por isso, preparação, ponderamento e minuciosidade são fatores essenciais para aumentar as suas chances de vender o seu negócio e ter poder de barganha para atingir o maior preço possível.

Se você pensa em vender sua empresa, consulte o Grupo BLB Brasil para te acompanhar em todas as fases do processo de M&A.

Rafael Tomaz
Divisão de Consultoria e Gestão em Finanças