



GUIA DE SAÍDA DEFINITIVA DO SEU NEGÓCIO!

**Conheça as opções para vender sua empresa
ou sair definitivamente do negócio**



GUIA DE SAÍDA DEFINITIVA DO SEU NEGÓCIO!

NESTA EDIÇÃO

INTRODUÇÃO.....	3
A DECISÃO DE VENDER SUA EMPRESA.....	5
RAZÕES PARA VENDER.....	6
PREPARANDO SEU NEGÓCIO PARA VENDA.....	11
QUANTO VALE SEU NEGÓCIO?.....	13
NEGÓCIO A VENDA.....	15
APRENDER MAIS SOBRE COMPRADORES EM POTENCIAL.....	16
DUE DILIGENCE.....	17
FINALIZANDO A VENDA.....	19
FUSÃO.....	21
SUCESSÃO.....	22
PLANEJE UMA TRANSIÇÃO SUAVE.....	23
FECHANDO UM NEGÓCIO.....	26
INSOLVENCIA.....	27
INDICADORES DE INSSOLVÊNCIA.....	28
IMPACTOS DA FALÊNCIA.....	29
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	30



INTRODUÇÃO

Existem muitos motivos pelos quais os proprietários de uma empresa podem querer sair de seus negócios.

Algumas razões mais comuns dadas por proprietários de empresas são:

- É hora de se aposentar;
- O negócio enfrenta um aumento de competição e decidir que continuar a operar o negócio não vale o esforço;
- O proprietário está simplesmente cansado e é hora de dar um tempo;
- O retorno do investimento é muito baixo, então o dono quer tentar algo diferente;
- A empresa está em dificuldades financeiras, e é hora de sair para evitar a falência;
- O negócio faliu ou entrar em recuperação judicial é a única opção?
- Uma oferta para o negócio foi feita, isso é difícil de recusar;
- A empresa não está ganhando dinheiro suficiente para continuar;
- O proprietário quer lucrar com o sucesso do negócio e usar esse dinheiro para outros propósitos;
- É hora de passar o negócio para membros da família ou funcionários chave;
- Houve mudanças circunstanciais na família, como doença ou ruptura do casamento;
- Ocorreu fatos imprevistos com o proprietário da empresa, como doença, incapacidade, velhice ou morte

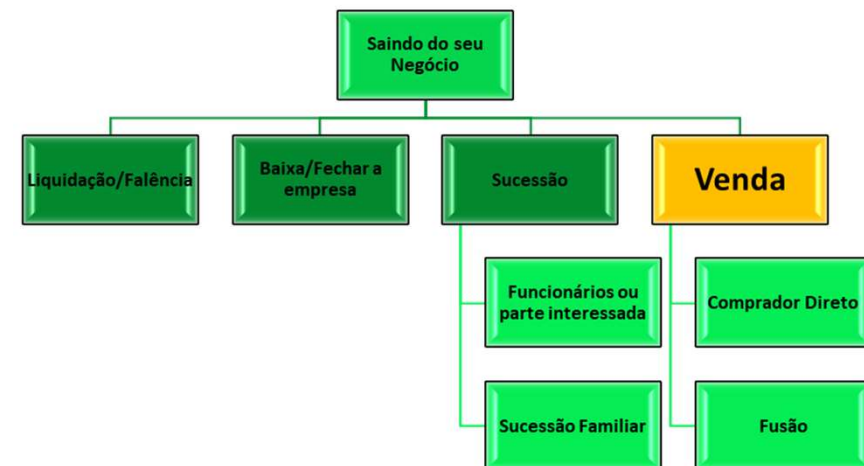
Independentemente de seus motivos, planejar sua saída para maximizar o valor do seu negócio provavelmente será a decisão mais importante feita durante o ciclo de vida da sua empresa. Você sem dúvidas melhorará o sucesso de sua estratégia de saída se você procurar um profissional especialista em venda ou recuperação ao longo da vida da empresa, não apenas quando você deseja sair.



INTRODUÇÃO

Antes de escolher sua estratégia de saída, é importante entender as características básicas de cada opção. A estratégia de saída escolhida dependerá dos seus objetivos para o negócio, do motivo da saída e da sua expectativa para o seu envolvimento pós-saída com o negócio, se houver. Por exemplo, se você pretende se aposentar e deseja ver o negócio bem-sucedido, mas está lutando para sucessão, você pode optar por permanecer envolvido no negócio em alguma parcela de tempo para ajudar na transição para o novo proprietário. Compreender o valor do seu negócio para os outros ajudará muito a identificar os clientes em potencial do negócio e definir como seria uma saída bem-sucedida para você. Você pode falar com um avaliador de negócios para obter orientação sobre o valor do seu negócio. O diagrama abaixo fornece uma visão geral das várias maneiras de sair de uma empresa.

O diagrama abaixo fornece uma visão geral das várias maneiras de sair de uma empresa.





A DECISÃO DE VENDER SUA EMPRESA

A decisão de vender sua empresa pode ser fácil ou caótica dependendo das circunstâncias, principalmente em se tratando de pequenas empresas.

Se você estiver operando um pequeno negócio que você provavelmente tenha investido quantias significativas de dinheiro, tempo e coração ao longo dos anos. Muitas pequenas empresas frequentemente envolvem membros da família, sendo a empresa o principal assunto da conversa em torno à mesa de jantar ou mesmo nos feriados. Podendo ser difícil imaginar a vida sem ela, o que pode tornar a decisão ainda mais difícil.

Por outro lado, se sua vida como um dono de negócio te causou mais estresse do que alegria, então é mais provável que você aceite a venda de seu negócio, mais facilmente.

Ao contrário da maioria das outras decisões de negócios que você tomou ao longo dos anos, esta decisão é final e haverá apenas uma chance de obter o processo de venda certo. Você vai querer sair recompensado financeiramente, da melhor maneira possível, e negociar um preço sobre termos satisfatórios.

No entanto, dependendo das circunstâncias, do momento econômico ou uma estratégia de saída não planejada, podem significar em extrema dificuldade em uma possível venda ou até mesmo não ter êxito na tentativa de se desfazer do negócio.





RAZÕES PARA VENDER

A pergunta importante a ser respondida quando se trata de vender uma empresa estabelecida é esclarecer suas razões para vender. Existem muitos motivos válidos que levam uma empresa ao mercado em busca de um comprador incluindo: Aposentadoria do proprietário;

- Outra oportunidade surgiu, e o proprietário precisa do dinheiro da venda do negócio para aproveitar essa oportunidade;
- A inovação contínua na indústria leva o proprietário de uma empresa a procurar outras oportunidades que são mais simples e não requerem tanta energia.

Alguns motivos para a venda podem suscitar mais perguntas ou preocupações de um potencial comprador.

Se você está vendendo por qualquer um dos motivos abaixo, será muito importante enfatizar as oportunidades ou áreas de crescimento para um novo proprietário:

RAZÕES	OPORTUNIDADES POTENCIAIS
Negócio em declínio	Uma oportunidade de recuperar a empresa, rever processos e estratégia e apresentar uma nova maneira de gerir o negócio em rumo de crescimento sustentado.
Mudanças nas tendências de mercado reduziram a necessidade de bens ou serviços da empresa	Aproveite o nome comercial estabelecido enquanto desenvolve novos produtos ou serviços e inove para obter novos canais para alcançar clientes em potencial, o relacionamento do CNPJ, estrutura, base de dados e histórico.



RAZÕES PARA VENDER

RAZÕES	OPORTUNIDADES POTENCIAIS	RAZÕES	OPORTUNIDADES POTENCIAIS
Entrada de novos concorrentes	Oportunidade de diferenciar o negócios por meio uma marca estabelecida e oferta de qualidade.	Fluxo de caixa deficitário	Novas oportunidades ou fluxos de receita que não foi explorado pelo proprietário atual.
Vencimento de um contrato de arrendamento ou franquia	Oportunidade de mudar para instalações novas / melhores ou reformular o negócios, capacidade de alavancar ativos e infraestrutura existentes.	Mudanças nas regulamentações governamentais e requisitos de conformidade	Oportunidade de adaptar o negócio ao ambiente de funcionamento adequado enquanto aproveita as vantagens dos negócios existentes ativos e infraestrutura.
Ativos antigos que estão afetando o competitividade da empresa	Enfatize outras características da empresa que oferecem uma vantagem. Destacar oportunidades para aprimorar a competitividade da empresa por meio de canais digitais.		
Declínio na reputação da empresa, que causaram uma queda nas vendas	Oportunidade de reconstruir a base de clientes promovendo mudança na propriedade do negócio.		



RAZÕES PARA VENDER

O planejamento da venda é um fator crítico para o sucesso da venda de sua empresa. Os compradores potenciais normalmente procuram um negócio que seja lucrativo, fácil de gerenciar, de baixo risco e com bom fluxo de caixa como ponto de partida. O planejamento de longo prazo permitirá que você maximize o retorno do seu investimento em seu negócio, torne a venda menos demorada, atraia os compradores certos e alcance seus objetivos financeiros e não financeiros da venda.

Aqui está uma lista de ações para ajudá-lo a preparar sua empresa para a venda:

AÇÕES	DESCRIÇÃO
Determine quando você deseja vender o negócio	Pode levar algum tempo para vender sua empresa, primeiramente considere isso. Para garantir que você pode maximizar seus objetivos financeiros e não financeiros, prática recomendada é ter sua estratégia de saída em mente antes de começar a anunciar seu o negócio. Dito isso, sugere-se que o planejamento detalhado de vender seu negócio deva começar pelo menos um ano antes de você querer colocar o negócio no mercado. Isso lhe dará tempo para completar as recomendações nesta lista de verificação.



RAZÕES PARA VENDER

AÇÕES	DESCRIÇÃO	AÇÕES	DESCRIÇÃO
Coloque sua empresa em forma	Use o período de planejamento de pré-venda para identificar os processos chave da empresa que precisam de melhorias e implementar as mudanças. Isso pode incluir: • Criar ou atualizar suas políticas e procedimentos. Isso pode agregar valor ao seu negócio, pois reduz o risco do futuro sucessor da empresa estar ligado a você e pode tornar mais fácil para o novo comprador operar o negócio. • Descarte de estoques obsoletos e outros ativos • Cobrar dívidas pendentes • Quitar dívidas que dificultariam a venda; • Incentivar os funcionários a tirar férias e zerar outros benefícios, tais como bônus, PLR etc, para reduzir passivos trabalhistas.	Benckmarking do seu negócio	Faça pesquisas sobre o setor em que sua empresa está inserida. Você pode usar dados de referência para comparar seus dados financeiros resultados para empresas semelhantes em seu setor. Isso o ajudará a identificar processos que sua empresa precisa de atenção antes de colocá-la no mercado, bem como vantagens competitivas que sua empresa possui e você poderá enfatizar aos compradores em potencial. Além disso, como os compradores em potencial provavelmente realizarão este trabalho também, fazer essa comparação ajudará você a se preparar para possíveis perguntas de um comprador potencial.



RAZÕES PARA VENDER

AÇÕES	DESCRIÇÃO	AÇÕES	DESCRIÇÃO
Valuation	Antes de ir em frente e colocar o negócio à venda, você precisa pesquisar qual será o preço de venda potencial. Algumas áreas a serem consideradas incluem: • Qual é o preço de mercado atual de negócios semelhantes que estão à venda? • O que você incluirá na venda? - Locações - Contratos chave - Participação contínua do proprietário da empresa - Estoque - Treinamento para o novo proprietário - Financiamento do fornecedor • Avaliação de ativos - a venda incluirá propriedades intelectuais, marcas registradas, patentes, etc.	Consulte os profissionais	Reunir-se cedo com consultores profissionais também ajudará você se preparar para a venda. Esses consultores podem incluir um corretor de negócios, contador e advogado.
		Prepare um pacote de informações	Para se dar a melhor oportunidade de atrair o melhor potencial comprador e fornecer clareza sobre o que será incluído na venda, prepare um pacote de informações sobre o negócio. Isso é uma obrigação. Você não precisará fornecer dados financeiros detalhados como parte do pacote de informações iniciais, mas você precisa estar preparado para fornecê-los à medida que a venda avança com compradores sérios.



PREPARANDO SEU NEGÓCIO PARA VENDA

LISTA DE VERIFICAÇÃO E PACOTE DE INFORMAÇÕES COMERCIAIS

Observe que antes de divulgar um pacote de informações comerciais a um potencial comprador, peça-lhes que assinem um acordo de confidencialidade.

AÇÕES	DESCRIÇÃO
Políticas e procedimentos	Crie ou atualize suas políticas escritas e procedimentos, isso é de extremo valor para demonstrar a governança de sua empresa
Lista de ativos	Lista de ativos de negócios e seu valor Lista de clientes Base de dados e diferenciais tecnológicos
Presença online e nas redes sociais	Links para todos os sites de negócios ativos e contas de mídia social
Estrutura legal do negócio	Incluir documentação mostrando como você implementou o plano e qual estágio se encontra

AÇÕES	DESCRIÇÃO
Sumário Executivo	• Descrição do seu negócio • Perfil do cliente • Destacar os pontos fortes do negócio e fraquezas • Forneça algumas idéias de alto nível sobre como superar fraquezas • Destaque a vantagem competitiva / sua proposta de venda única da empresa
Finanças	• Demonstrativos de lucros e perdas, saldo folhas e declarações fiscais para cada um dos últimos três anos (mais detalhados possíveis as informações financeiras precisarão ser fornecidas na fase de Due diligence) • Índices que mostram o desempenho de seu negócio desempenho em comparação com seus concorrentes.



PREPARANDO SEU NEGÓCIO PARA VENDA

AÇÕES	DESCRIÇÃO
Pessoal/Colaboradores	• Gráfico organizacional • Funções documentadas e responsabilidades • Principais habilidades dos funcionários Corpo técnico contendo todas as qualificações
Contratos Chave	• Contratos de cliente de longo prazo • Locações, incluindo disposições para transferir arrendamentos para o novo proprietário • Instalações financeiras • Fornecedores • Incluir data de vencimento dos contratos
Testemunhos / avaliações de fornecedores e clientes	• Demonstrar o valor do negócio • nome e reputação

AÇÕES	DESCRIÇÃO
Credenciamentos ou prêmios	Descreva os pontos fortes do negócio
Conformidade/Compliance	Caso possua incluir certificados de conformidade e credenciamentos em autoridades
Detalhes da avaliação	Valuation
Treinamento a ser fornecido	Liste os treinamentos que você pode fornecer para o novo dono e em que período
Não negociáveis	Liste os itens ou condições de venda que você não vai comprometer
Método preferido de venda	Contrato de venda



QUANTO VALE SEU NEGÓCIO?

A aquisição de uma empresa envolve normalmente um investimento de longo prazo de tempo e dinheiro pelo comprador sem garantia imediata de Retorno. Portanto, uma das mais importantes coisas que devem ser consideradas ao calcular o valor (e, portanto, o preço de venda) de uma empresa é seu futuro potencial de ganhos e lucratividade.

Na maioria das circunstâncias, esta seria uma base em que um comprador avalia a razoabilidade de fazer o preço de venda.

Para estimar o potencial de ganho do negócio, o comprador revisará os lucros anteriores, vendas anteriores e índices operacionais, bem como os atuais e condições de mercado esperadas. Para avaliar toda esta informação corretamente, o comprador provavelmente irá exigir um processo de Due Diligence para investigar e analisar essas informações.

Os métodos de avaliação incluem:

Retorno sobre o investimento (ROI)

- Preço de venda = $(\text{lucro líquido anual antes de imposto} \times 100) / \text{porcentagem do ROI}$. Seu contador ou o corretor de negócios pode ser capaz de encontrar um ROI apropriado para o seu setor. Você pode comparar com o ROI que seu comprador pode ter em mente.

• Avaliação de ativos

- que é onde você adiciona o valor de ativos da empresa e subtrai os passivos. Este método pode ser usado onde o comprador está apenas buscando os ativos da empresa, ao invés do negócio. Alguns métodos de avaliação de ativos incluem o valor do goodwill.

Relação preço / lucro

- que é o valor do negócio dividido pelos seus lucros após impostos. A equação de avaliação é $\text{Valor} = \text{Lucros após impostos} \times \text{Índice de ganhos com preços}$.

Algumas indústrias têm ganhos de preço padrão, então fale com seu corretor de negócios ou contador quanto ao que isso possa representar.

Avaliação de custo de entrada

- que é o custo de iniciar um negócio semelhante do princípio. Esse método o comprador pode incluir determinado custo de compra de ativos necessários, desenvolvimento de produtos ou serviços e a construção de uma base de clientes.

Valor de mercado

- Preço de venda = $\text{faturamento} \times \text{índices do setor}$. Este método é mais comumente usado para avaliar práticas profissionais, como firmas de contabilidade.



QUANTO VALE SEU NEGÓCIO?

A aquisição de uma empresa envolve normalmente um investimento de longo prazo de tempo e dinheiro pelo comprador sem garantia imediata de Retorno. Portanto, uma das mais importantes coisas que devem ser consideradas ao calcular o valor (e, portanto, o preço de venda) de uma empresa é seu futuro potencial de ganhos e lucratividade.

Na maioria das circunstâncias, esta seria uma base em que um comprador avalia a razoabilidade de fazer o preço de venda.

Para estimar o potencial de ganho do negócio, o comprador revisará os lucros anteriores, vendas anteriores e índices operacionais, bem como os atuais e condições de mercado esperadas. Para avaliar toda esta informação corretamente, o comprador provavelmente irá exigir um processo de Due Diligence para investigar e analisar essas informações.

Os métodos de avaliação incluem:

Retorno sobre o investimento (ROI)

- Preço de venda = $(\text{lucro líquido anual antes de imposto} \times 100) / \text{porcentagem do ROI}$. Seu contador ou o corretor de negócios pode ser capaz de encontrar um ROI apropriado para o seu setor. Você pode comparar com o ROI que seu comprador pode ter em mente.

• Avaliação de ativos

- que é onde você adiciona o valor de ativos da empresa e subtrai os passivos. Este método pode ser usado onde o comprador está apenas buscando os ativos da empresa, ao invés do negócio. Alguns métodos de avaliação de ativos incluem o valor do goodwill.

Relação preço / lucro

- que é o valor do negócio dividido pelos seus lucros após impostos. A equação de avaliação é $\text{Valor} = \text{Lucros após impostos} \times \text{Índice de ganhos com preços}$.

Algumas indústrias têm ganhos de preço padrão, então fale com seu corretor de negócios ou contador quanto ao que isso possa representar.

Avaliação de custo de entrada

- que é o custo de iniciar um negócio semelhante do princípio. Esse método o comprador pode incluir determinado custo de compra de ativos necessários, desenvolvimento de produtos ou serviços e a construção de uma base de clientes.

Valor de mercado

- Preço de venda = $\text{faturamento} \times \text{índices do setor}$. Este método é mais comumente usado para avaliar práticas profissionais, como firmas de contabilidade.



NEGÓCIO A VENDA

Existem várias maneiras de permitir que os compradores conheçam que seu o negócio está à venda. Os melhores canais vão dependem do negócio e das circunstâncias, mas os seguintes métodos estão entre aqueles que são comumente usados:

- promoção através de um corretor de negócios;
- publicidade para publico alvo com sinergia a seu negócio
- contatos comerciais, como fornecedores, distribuidores, Fabricantes, concorrentes etc.
- networking de negócios

Em alguns casos, a publicidade prévia da venda pode prejudicar o futuro dos negócios é menos atraente para um comprador em potencial e menos lucrativo para o vendedor. Se você está procurando confidencialidade, então um corretor de negócios poderá ser o melhor caminho, especialmente se eles têm uma lista de compradores em potencial, eles promovem sua empresa, em vez de anunciar a venda ao público. Jamais anuncie sua empresa nos mesmos canais de comunicação com clientes, definitivamente a placa “Passa-se o ponto”, não funciona. Além de piorar a imagem de seu negócio.

Se você está tendo problemas para atrair um comprador, ou um comprador em potencial pode estar tendo dúvidas, o financiamento do fornecedor pode ajudar no processo de venda.

O financiamento do comprador ou acordos de earnout são uma forma de estruturar a venda de uma empresa para lidar com a incerteza sobre seu valor. Debaixo de tal acordo, o contrato de venda do negócio prevê um montante fixo inicial

de pagamento pelo comprador que não o preço total pela venda do negócio, e o direito ao pagamento restante é dependente do desempenho do negócio por um período específico após a venda.

Em um acordo de earnout padrão, o comprador concorda em pagar ao vendedor valores adicionais se certos limites de desempenho são alcançados dentro um período de tempo específico. Em um ganho reverso, o vendedor concorda em reembolsar os valores para o comprador se certos limites de desempenho não são alcançados.



APRENDER MAIS SOBRE COMPRADORES EM POTENCIAL

Os compradores em potencial provavelmente realizarão uma diligência em seu negócio antes de fazer uma oferta para comprá-lo. Para este efeito, os compradores em potencial exigirão informações adicionais sobre o negócio. Antes de divulgar quaisquer informações, você deve sempre fazer o sua própria due diligence em potenciais compradores.

Como vendedor, você não é obrigado a preencher um acordo com um comprador sem saber um pouco sobre o histórico de um comprador em potencial e sua capacidade de cumprir compromissos, especialmente se você está considerando a opção de earnout (ou seja, deixando algum valor a ser apurado no negócio). Em tais circunstâncias, é importante que você faça uma lista de critérios para captar um comprador em potencial.

Se o comprador tem um histórico de falências de negócios, ou talvez um registro criminal, então essas questões pode afetar sua decisão de vender para essa pessoa.

Você também deve buscar evidências da legitimidade dos recursos, dignidade e posição financeira do potencial comprador, especialmente se você mantiver interesses futuros no negócio, por exemplo, como parte de um ganhos e acréscimos de valor por desempenho.

O comprador deve ser capaz de fazer um depósito para obter a confiança do vendedor. Se o depósito é muito baixo, então pode haver um aumento do risco do comprador não concluir a compra. Geralmente, um depósito de pelo menos 10% do preço de compra é esperado.



DUE DILIGENCE

Como afirmado acima, você deve esperar e estar pronto para que os compradores em potencial façam uma série de verificações de “due diligence” em seu negócio antes de concordar em comprá-lo. Para ajudar com o processo de “due diligence”, eles podem envolver um profissional como um contador, um advogado, etc.

A due diligence envolverá uma análise detalhada incluindo uma investigação de todas as áreas de negócios começando desde as finanças até a produção e mesmo outros pequenos quesitos como horário de funcionamento. Para manter essas informações confidenciais, é recomendado que você exija que o comprador em potencial assine um acordo de não divulgação antes de você fornecer essas informações. Um termo de confidencialidade é extremamente necessário..

Esteja ciente, há muitas negociações que vão para o estágio de due diligence apenas para conferência dos dados revelados em etapas anteriores. Infelizmente, existem muitos casos em que vendedores deturpam o valor de seus negócios. Os balanços e DRE e relatórios financeiros, não refletem a realidade do negócio, ou estão desconexas com os dados reais devido a anos de pequenos erros contábeis, que na maioria das vezes não houve intensão dos vendedores em alterar as informações. Compradores potenciais

normalmente são experientes na análise de dados e são susceptíveis de se aproximar o processo de due diligence com uma mentalidade questionadora.

Parte da due diligence é verificar as afirmações que você fez sobre o negócio a um comprador potencial. Por isso é importante que o que você diz sobre o seu negócio pode ser apoiado por evidências verificáveis. Ou seja, quanto mais fácil auditar as informações, mais fácil será concluir a due diligence.

A seguir apresentamos uma lista de informações que geralmente são solicitada em uma revisão de due diligence:



DUE DILIGENCE

- Plano de negócios
- Prova de propriedade da empresa, caso houver
- Licenças e autorizações comerciais
- Resumos da folha de pagamento por um ano
- Contas pendentes a pagar
- Contas a receber pendentes
- Documentação de empréstimo atual
- Contratos de vendas e fornecimento, incluindo datas de vencimento
- Contratos de arrendamento, incluindo disposições para transferência arrendamento para o novo proprietário, data de validade do arrendamento e como aumentos futuros de aluguel são determinados
- Detalhes de pessoal, incluindo pessoal-chave
- Lista de clientes
- Patentes e marcas comerciais
- Questões jurídicas pendentes
- Seguros
- Métodos de marketing
- Estoque (estoque)

Listagens de ativos e avaliações

- Detalhes de todos os estornos ou “Salário do Proprietário” em suas finanças
- Declarações de lucros e perdas dos últimos três anos
- Demonstrações de fluxo de caixa dos últimos três anos
- Balanços patrimoniais dos últimos três anos
- Orçamentos
- Declarações de impostos dos últimos três anos
- Certidões negativas de débitos de todas as esferas governamentais
- Atestados de capacidade técnica, depoimentos e outros fatores relacionados a clientes



FINALIZANDO A VENDA

- Obviamente, é claro, que todo proprietário de empresa vai querer o maior retorno para os anos de trabalho árduo dedicados ao seu negócio.
- O comprador, no entanto, está interessado apenas no potencial futuro da empresa (ou da rede de valor dos ativos, se isso for o objetivo deles).
- Portanto, ambas as partes podem colocar um diferente preço na mesma empresa com ambos os números sendo "razoável".
- Antes de realizar as negociações finais, esteja ciente de que o comprador será totalmente informado sobre o valor contábil dos ativos e o valor máximo que ele ou ela pode pagar a empresa para obter o retorno exigido sobre o investimento.

Lembre-se de que as negociações não serão inteiramente em termos monetários. Outros detalhes como treinamento para os novos proprietários e segurança no emprego para sua equipe existente também devem estar em discussão. Outros pontos a serem acordados inclui termos de pagamento, assistência de você durante a transição, e as condições e termos a serem incluídos no contrato de venda. Como uma proteção contra possíveis erros caros, você deve sempre obter aconselhamento jurídico sobre a elaboração de um contrato de venda.



FINALIZANDO A VENDA

Alguns pontos-chave que devem ser incluídos em um contrato típicos de compra e venda são:

- Uma descrição detalhada do que está sendo vendido
- O preço de compra
- O método e as condições de pagamento
- Assunção de obrigações tributárias decorrentes da venda de negócios
- Uma declaração de como os ajustes devem ser manuseado (por exemplo, como estoque)
- O comprador assume a responsabilidade pelo negócios a partir de uma certa data
- Garantias do vendedor, se houver (por exemplo, como para proteção do comprador contra quaisquer declarações ou informações imprecisas que foram fornecidas)
- O compromisso do vendedor de não competir dentro de um certo período de tempo ou dentro de uma certa área ou zona determinada em contrato
- A hora, local e procedimento para "Closing the deal"

Vendendo sua empresa - principais pontos:

- Entenda o motivo da venda e procure as oportunidades que você pode destacar para os compradores em potencial
- Prepare um pacote de informações para os compradores em potencial para destacar os principais pontos de venda e informações sobre o negócio
- Realize a due diligence de seus compradores em potencial antes de entrar em qualquer contrato
- Procure aconselhamento profissional - os consultores podem ajudá-lo a reunir as informações de que você precisa para uma venda (como financeiras declarações), auxilia com contratos e negociações, além de ajudá-lo a comercializar a venda de sua empresa.



FUSÃO

Uma fusão é quando duas ou mais empresas concordam que querem combinar como um único negócio. As fusões são muitas vezes impulsionadas pelo cenário competitivo. Empresas fortes frequentemente procuram outras empresas para ver se a combinação dos dois criará uma operação mais competitiva e econômica do que qualquer um atualmente. Um dos objetivos chave de uma fusão é que a combinação das empresas ganharão um mercado maior e poderão compartilhar e obter maior eficiência.

Uma fusão não envolve necessariamente empresas iguais, ou de mesmo porte, se uma empresa for muito maior do que a outra, uma fusão mesmo assim ainda pode funcionar. Toda a ideia de fusão é que os conselhos de cada empresa concorda que continuar o negócio sozinho é não é a melhor opção para nenhuma das empresas, mas ao se fundir, ambas devem se beneficiar.

Executar uma fusão é semelhante a vender o negócio. Duas empresas serão combinadas em uma - ambas as empresas podem se unir para criar uma nova empresa, ou a empresa mais forte atuará como uma compradora da outra. Portanto, é importante que ambos as empresas se planejem e se preparem como se estivessem vendendo o negócio. Para obter mais informações, consulte o seção acima sobre a venda de uma empresa.

- a comercializar a venda de sua empresa.



SUCESSÃO

Se sua empresa é familiar, você pode desejar passá-la para um membro ou membros de sua família. Você também pode querer passar / vender o negócio para um funcionário (os). A sucessão é frequentemente um processo emocionalmente carregado que requer planejamento e esforço colaborativo entre o proprietário e membros da família para ser um sucesso, é muito importante ter um plano de sucessão.

Geralmente, um plano de sucessão familiar terá dois fatores principais:

- Transferência de poder - como será a gestão e o controle da empresa seja transferido mais para o (s) membro (s) da família escolhido (s), e mais que prazo.
- Transferência de ativos - como ficará a riqueza concentrado no negócio ser transferido para os membros da família, e durante quanto tempo.

Dentre esses fatores, as questões a serem consideradas incluem:

- se é uma sucessão total ou parcial
 - desenvolvimento de habilidades das pessoas que assumem o negócio
 - comunicações para funcionários, fornecedores, clientes e outras partes interessadas
 - considerações de estrutura de negócios
 - impostos, aposentadorias, financeiros e patrimoniais
- questões de planejamento.

Ao transferir uma empresa familiar de uma geração mais velha para a geração mais jovem, a geração mais velha deve obter o valor que eles merece para sair do negócio. Este é um dos aspectos importantes que precisam ser negociado entre as partes. Uma das melhores maneiras de obter o valor total para a geração mais velha é entender que está ocorrendo simplesmente uma venda do negócio para membros da família.

Neste caso, a família deve avaliar a contratação de um profissional especializado em avaliação de negócios para que ambas as partes entendam a transição sucessória.

É de extrema importância que no plano de sucessão sejam estabelecido todos os parâmetros da nova configuração do negócio e como a empresa será administrada após o repasse da empresa. Caso seja o desejo do proprietário a empresa poderá ser liquidada em um fundo familiar, nomeando os sucessores como beneficiários. Importante durante o período de transição que a geração anterior acompanhe a geração futura, tendo acompanhamento contínuo de profissionais experientes até que a sucessão seja concluída, e o negócio tenha uma nova configuração em sua estrutura societária.



PLANEJE UMA TRANSIÇÃO SUAVE

PLANEJE COM ANTECEDENCIA

Quanto mais cedo você planejar a sucessão, mais tempo você tem para implementar com sucesso a transição. O plano deve ser flexível para atender às mudanças nas circunstâncias de momento, incluindo os sucessores que não farão parte do negócio, bem como aqueles que assumirão a gestão da empresa.

NÃO TENHA PRESSA

Os planos de sucessão familiar precisam ser bem pensados e fornecer tempo adequado para um sucesso na transição. Geralmente, é sugerido um plano de sucessão de cinco anos. Isso permite o controle da próxima geração que serão gradualmente inseridos no negócio e se adaptem ao ciclo da empresa.

FAMÍLIA

Frequentemente, os proprietários de empresas deixam seus negócios para os filhos em partes iguais para evitar o favoritismo. Infelizmente, alguns membros da família podem não concordar com as diferenças de opiniões e discussões podem acabar prejudicando o negócio. Uma alternativa pode ser um sucessor dirigir o negócio e "comprar" parte dos beneficiários restantes.

Qualificação, habilidades em desenvolvimento

Os beneficiários do negócio devem ganhar o direito de administrar o negócio e o plano de sucessão deve definir a experiência necessária para se qualificar para assumir a empresa. Isso é, o sucessor precisa se qualificar tendo a experiência e, qualificação necessário, trabalhando suas habilidades até estar apto a assumir o negócio. Este pré-requisito os ajudará a construir relacionamentos e ganhar o respeito dos colaboradores, clientes, e demais stakeholders da empresa.



PLANEJE UMA TRANSIÇÃO SUAVE

Assumindo o negócio

Para ajudar a resolver possíveis diferenças de opinião entre os sucessores, você pode considerar criar um Conselho de Administração de membros não familiares antes da entrega do negócio. A entrada dos proprietários das famílias serão então solicitadas a aconselhar-se com o Conselho. Dado que o Conselho seria independente da família, é provável que quaisquer desentendimentos familiares sobre a gestão do negócio será resolvido com impacto mínimo nas operações contínuas do negócio.

Muitos problemas podem surgir em uma sucessão de negócios. A realidade é que os membros da família nem sempre concordam com o que o empresário fundador tem em mente nem sempre coincide com os desejos da família.

De qualquer forma, o planejamento com quem está sendo preparado para assumir o negócio deve começar cedo.

Outra consideração importante é quais são os acordos comerciais caso um dos novos proprietários saia

(forçado ou não). Em tais circunstâncias, colocar em prática um acordo de compra e venda como parte da sucessão é essencial para manter o negócio em andamento. Esse acordo deve determinar:

- as circunstâncias que permitem que a parte da empresa seja vendida
- quem pode comprar a parte do proprietário que está saindo da empresa, e
- como o preço da ação do proprietário que está saindo será determinado.

Sucessão - Principais conclusões

- O planejamento da sucessão deve começar cedo e considerar quais serão os arranjos assim que ocorrer a transição
- A sucessão de uma empresa pode ser difícil de navegar com a família e relacionamentos próximos - procure aconselhamento independente para avaliações e o processo de sucessão para garantir que seja justo e transparente.



FECHANDO UM NEGÓCIO

Para alguns empresários, a melhor opção é simplesmente fechar as portas e vender os ativos do negócio, saldar as dívidas, retendo o dinheiro excedente, caso possua. Este pode ser o caso onde o a empresa está intimamente ligada a você e sem suas habilidades, não há negócios a venda pode não ser uma opção. Pois normalmente não há atratividade no mercado para receber uma oferta, também pode ser uma opção se você quiser sair do negócio rapidamente e não há vontade de passar por um processo de reestruturação, ou não foi possível se habilitar para uma recuperação judicial ou outras formas de manter a empresa em funcionamento.

Obviamente, você obterá um valor muito melhor do seu negócio vendendo-o a um novo proprietário para que possa obter dinheiro não apenas pelo valor dos ativos menos os passivos, mas também pelo valor do goodwill (avaliação de quanto vale sua empresa).

- você deve explorar todas as opções antes de decidir fechar.

Você pode utilizar esta lista de verificação para se preparar para o fechamento de sua empresa:

ATIVIDADE	COMENTÁRIOS/NOTAS
Defina uma data para o fechamento	

ATIVIDADE	COMENTÁRIOS/NOTAS
Notificar funcionários e demais contratados sobre o fechamento	
Conclua todos os contratos em andamento, por exemplo. Se a empresa tiver um contrato de arrendamento, providencie o fechamento no final do contrato ou faça um acordo, veja demais contratos com fornecedores.	
Inicie antecipadamente a cobrança de ativos líquidos aos credores/clientes	
Resolva suas obrigações legais e fiscais, verifica possíveis pendências na receita	
Notifique seu banco, fornecedores e associados sobre o fechamento data do negócio	
Avise todos os clientes sobre a data de fechamento do negócio; Desenvolva um plano de como você comunicará isso a estes clientes levando em consideração: • não comprometer nenhum potencial de vendas até o fechamento • manter relacionamento positivo e boa vontade com sua clientela existente para que tenham a oportunidade de encontrar fornecedores alternativos com antecedência.	



FECHANDO UM NEGÓCIO

ATIVIDADE	COMENTÁRIOS/NOTAS
Venda todos os ativos da empresa e pague todas as obrigações, incluindo quaisquer facilidades financeiras	
Providencie para que tudo seja desconectado, como telefone, energia, etc, se aplicável	
Arquive todas as declarações de impostos e demonstrações, financeiras necessárias, e procedimentos legais pelo tempo previsto em lei	
Cancele seu registro junto às autoridades fiscais Cancelar qualquer outro registro, licença e autorizações	
Cancele contas em redes sociais, domínios na internet e quaisquer outras formas digitais que a empresa possua	

ATIVIDADE	COMENTÁRIOS/NOTAS
Feche as portas, pegue o saldo remanescente após o pagamento de todas as dívidas.	



INSOLVÊNCIA

A insolvência é um estado em que o devedor tem prestações a cumprir superiores aos rendimentos que recebe. Portanto um insolvente não consegue cumprir as suas obrigações. Uma pessoa ou empresa insolvente poderá ao final de um processo ser declarada em definitivamente insolvente, em falência ou em recuperação.

Dependendo da situação financeira da empresa, está é a única opção de saída de seus negócios, e a pior delas, infelizmente, empresas que estão em dificuldades financeiras, devem agir cedo e rapidamente identificar os motivos da crise, existem uma gama de opções para melhor saída, vai depender do quão antes a empresa identifica as causas adversas, nem sempre será possível “salvar” a empresa, mas o quanto antes iniciar as ações corretivas, melhor resultado poderá se obter sobre um possível fechamento do negócio.

Em suma se a empresa não é capaz de cumprir seus ciclos financeiros, possuem dívidas maiores que sua capacidade de pagamento, um processo de liquidação pode ser necessário, caso esteja-se esgotado as opções de recuperação, seja extrajudicial ou judicial.

O ideal é nomear um profissional habilitado para finalizar os assuntos do negócio, vender ativos da empresa ou a própria empresa, e distribuir quaisquer fundos disponíveis para pagar credores. Eles também investigam os assuntos, incluindo decisões tomadas por diretores na preparação para a liquidação.



INDICADORES DE INSOLVÊNCIA

- A empresa tem um histórico de quedas constantes nas vendas;
- A empresa está em constantes ciclos de fluxo de caixa negativo;
- A empresa está em dificuldades em relação a queda nos preços de ações;
- A empresa entrou em recuperação judicial e não está conseguindo arcar com seus compromissos assumidos no plano de RJ;
- A empresa não está pagando impostos ou diretos dos funcionários;
- A empresa está com problemas de arcar com acordos de pagamentos a seus credores;
- A empresa está sofrendo com constantes cobranças judiciais e solicitações de pagamentos emergenciais;
- A empresa esgotou todos seus limites de crédito nos bancos convencionais, não consegue mais apoio para financiar suas operações, por exemplo, negociar novos limites com seu banco atual, ou buscar novas fontes de financiamento;
- A empresa não é capaz de elaborar relatórios financeiros confiáveis e em tempo hábil que mostre de forma transparente o desempenho comercial da empresa e posição financeira confiáveis;
- Os gerentes ou diretores da empresa, demonstram preocupação sobre seu futuro, e capacidade de recuperação;
- Os auditores independentes da empresa, emitiram relatório de opinião contendo incertezas sobre sua continuidade operacional;
- A empresa não consegue cumprir seus compromissos com financiamentos bancários ou não consegue renegociar;
- Funcionários, ou o contador da empresa, ou controlador financeiro, levantou preocupações sobre a capacidade da empresa de atender, e continuar a cumprir, suas obrigações financeiras.
- Não é correto afirmar que existem ativos que possam ser vendidos em um período relativamente curto para fornecer fundos para ajudar a cumprir as dívidas, sem afetar o andamento da empresa e sua capacidade de continuar a operar lucrativamente.



IMPACTOS DA FALÊNCIA

- A falência de empresa pode gerar consequências catastróficas, ou simplesmente, pode ser o processo em que os proprietários optaram, contudo, pode impactar na capacidade futura dos sócios em administrarem uma nova empresa, obter crédito no futuro e outros direitos legais, dependendo do caso.
- Insolvência - Principais conclusões
 - Uma empresa está insolvente se não puder pagar todas as suas dívidas no vencimento.
 - Não saber que existe um problema ou não agir quando descobrir um sério problema financeiro pode levar a liquidação sendo a única opção de saída disponível. Isso é algo que você deve tentar evitar.
 - A liquidação envolve a nomeação de um profissional especializado para finalizar os negócios da empresa - busque aconselhamento profissional o mais cedo possível.
 - Processo de recuperação judicial pode ser longo e custoso e não ser a melhor saída para a empresa sobreviver.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Há uma variedade de processos que devem ser levados em consideração ao se decidir por sair ou finalizar um negócio, questões de impostos, jurídicos, de família, financeiras ou mesmo objetivos pessoais futuros devem ser levados em consideração ao se planejar a saída da empresa. Isso pode ser complexo é altamente recomendável que você procure aconselhamento de profissionais experientes o quanto antes for sua decisão de saída, seja no planejamento efetivo da venda da empresa, ou em momentos que antecedem as crises financeiras, ou mesmo quando desejar finalizar o negócio, até mesmo em uma simples baixa da empresa após ela não estar mais operacional.

- Existem muitos motivos pelos quais você pode desejar sair de seu negócio - o planejamento de sua saída lhe dá a melhor oportunidade para alcançar uma transição suave e um maior retorno para o seu negócio na venda;
- É altamente recomendável que você procure o conselho de profissionais ao longo do processo para dar a você a melhor chance de uma transição bem-sucedida do mercado
- Procure sinais de alerta e aja o quanto antes para evitar o risco de sair pelo caminho da falência.

AVISO LEGAL

A Kamba Associados zelou pelo cuidado e habilidade ao compilar o conteúdo deste material. No entanto, A Kamba Associados não oferece nenhuma garantia quanto à precisão ou integridade de qualquer das informações constantes neste guia. Os editores, autores, e facilitadores não são responsáveis pelos resultados de quaisquer ações com base nas informações deste trabalho, nem por quaisquer erros ou omissões. Nós expressamente nos isentamos de toda e qualquer responsabilidade para com qualquer pessoa em relação a quaisquer medidas tomadas, ações ou omissões baseados no conteúdo, em no todo ou em parte, desta publicação. As opiniões expressas neste trabalho são apenas para fins de referência e não se destinam, em parte ou na totalidade, a constituir aspectos jurídicos ou profissionais. Além disso, como as leis mudam com frequência, todos os profissionais, leitores, visualizadores e usuários são aconselhados a realizar suas próprias pesquisas ou buscar aconselhamento profissional para se manter informado sobre qualquer reformas e desenvolvimentos na lei



KAMBA ASSOCIADOS

Preparamos sua empresa para venda em até 300 dias!.

Uma dica!

Acesse nossos canais para mais conteúdo!



@igovernanca



<http://www.recuperarempresas.com.br> .