



JCI

DIGITAL NEWSLETTER

PORQUE AVALIAR O NEGÓCIO ANTES DE COLOCÁ-LO A VENDA?

Toda venda de empresa, independente do porte, deve vir na sequência de uma decisão estratégica...entenda – se por decisão estratégica aquelas de longo prazo.

Consequentemente, qualquer plano futuro no longo prazo, depende do que vai ser feito a seguir pelo personagem principal: sócio, família controladora, grupo de sócios ou qualquer outra composição societária.

Quando a decisão do que se fazer no longo prazo não inclui a empresa, decide-se pela sua venda. Neste caso conta-se na maioria das vezes é com o capital financeiro decorrente da venda.

Só a importância do capital financeiro decorrente da venda já justificaria uma avaliação prévia do negócio para tomada de decisão...afinal haverão recursos suficientes para o que se deseja fazer no futuro, seja para novos investimentos, seja para independência financeira?

Mas há outros motivos para uma Avaliação do Negócio:

1 - Toda avaliação econômico financeira de uma empresa utiliza projeções futuras realistas do negócio, sobre as quais são aplicados procedimentos de análise, cálculos e comparações com outras empresas... em outras palavras, o negócio vale a perspectiva de lucros futuros.

É claro que um bom avaliador deve considerar oportunidades e riscos do negócio atual em relação ao futuro : impactos de tecnologia, longevidade do público alvo, atitudes esperadas da concorrência são algumas das variáveis que podem impactar o valor da empresa.

2 – Providências internas que possam afetar a performance do negócio também devem ser identificadas pelo avaliador. Portfólio de produtos ou serviços, melhorias de processos e pessoas (principalmente em vendas), planejamento fiscal, redução de custos são alguns exemplos de melhorias que alavancam o valor da empresa.

Uma boa avaliação deve trazer a tona o questionamento do modelo do negócio e oportunidades de melhorias de gestão.

De posse de tais informações o administrador poderá decidir com mais qualidade o que fazer, como fazer e quando fazer para realizar o melhor negócio possível na venda da sua empresa !

Bons negócios!

** Autor: José Carlos Ignácio é sócio-fundador da JCI Acquisition, formado em Administração de Empresas, e possui MBA e Pós Graduação. É também palestrante e já participou de processos de*

Fusão e Aquisição e de Relacionamento de Sócios em diversas empresas no Brasil.

Site: www.jciconsultoria.com.br – Email: jci@jciconsultoria.com.br