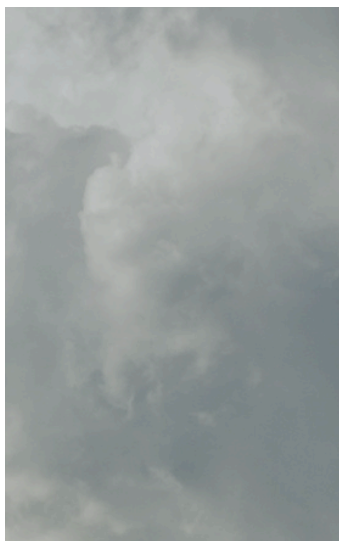
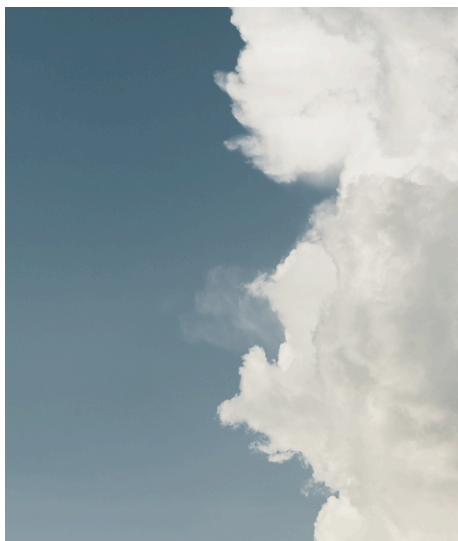
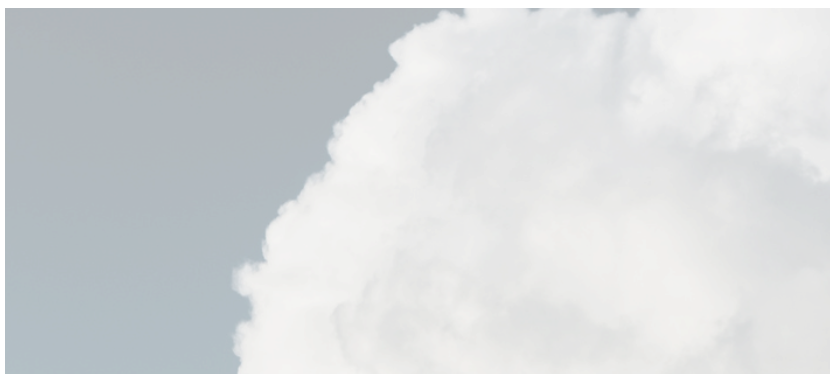


Como planejar e executar com sucesso a venda de sua Empresa



Planejando sua saída com sucesso

por Luciano M. Figueira

Sócio Assertia Performance

Para que a saída de sua empresa seja bem-sucedida, é imprescindível responder de forma positiva a duas perguntas cruciais:

- Sua empresa está pronta para sua saída?
- Você está preparado para sair?

Determinar se sua empresa está pronta para ser vendida pode ser feito por meio de uma entrevista com nossos consultores.

Proprietários de empresas que são bem avaliadas têm mais chance de receber ofertas em comparação com a média.

Assim, o foco deste e-book está na segunda pergunta: Você está preparado para sair?

Embora esta possa parecer uma questão simples, sua resposta requer reflexões profundas. Para auxiliá-lo, apresentamos um roteiro em cinco passos que o ajudará a garantir uma transição de seu negócio de forma satisfatória e lucrativa.

Passo 1

Por que você deseja sair
de seu negócio?

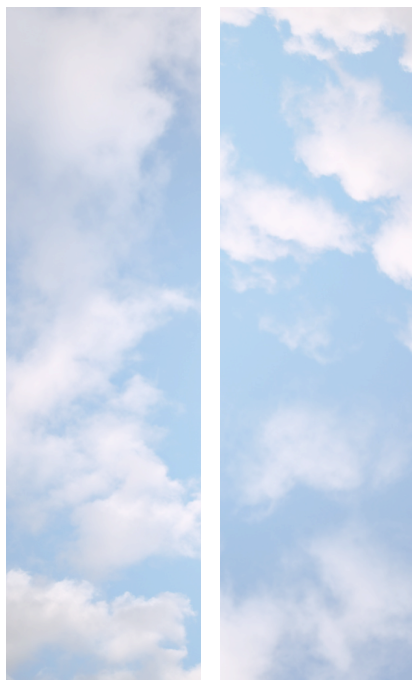
A decisão de vender uma empresa é, frequentemente, influenciada por fatores de pressão e atração, que merecem análise cuidadosa.

Fatores de Pressão

- Atingir a idade de aposentadoria.
- Enfrentar estagnação do negócio.
- Preocupação com a concentração de riqueza em um único ativo.
- Perda de interesse ou motivação.
- Problemas de saúde.

Fatores de Atração

- Desejo de buscar um novo propósito de vida.
- Interesse em iniciar um novo empreendimento.
- Dedicar mais tempo à família e aos amigos.
- Priorizar a saúde e o bem-estar pessoal.
-



Reflexão

Decisões fundamentadas tendem a equilibrar os fatores de pressão com os de atração. Normalmente, há uma combinação de razões que “empurram” você para fora do negócio e de oportunidades que “atraem” para novas direções.

Reserve alguns minutos para listar os motivos que o pressionam a sair de sua empresa (fatores de pressão), e as atividades ou objetivos que gostaria de perseguir após a saída (fatores de atração).

Passo 2

Alinhe o tipo de saída ao
motivo de sua decisão

Muitas vezes, ao pensar em sair de uma empresa, imaginamos uma venda espetacular, onde um comprador estratégico aparece, paga o preço proposto, e o proprietário se despede para uma vida tranquila. No entanto, a realidade se mostra diferente e o fundador muitas vezes se diante da dificuldade de escolha entre diversas opções.

Escolher o modelo adequado depende de alinhar sua motivação com as alternativas disponíveis:

Venda Total

Venda de 100% do negócio para um comprador externo, resultando em desligamento completo.

Cenário adequado: Para quem possui uma empresa atrativa que não dependa do fundador para operar, e o fundador deseja se desvincular totalmente.

Transição de gestão para CEO/COO

Delegação da gestão operacional para um profissional contratado, enquanto o fundador mantém participação e responsabilidades estratégica sobre o negócio.

Cenário adequado: Para quem busca reduzir o envolvimento diário na gestão, mas não deseja delegar decisões estratégicas com impactos de longo prazo.

Venda Parcial

Venda de uma parte do negócio, mantendo certa participação e responsabilidade pelo negócio.

- **Venda de participação minoritária:** Menos de 50% das cotas.
- **Venda de participação majoritária:** Mais de 50%, mantendo controle sobre as decisões.

Cenário adequado: Para quem deseja diversificar o patrimônio, mas ainda tem interesse em continuar no negócio.

Transição para Conselho

Desligamento das operações diárias, assumindo apenas responsabilidades no Conselho, eventualmente recebendo dividendos.

Cenário adequado: Proprietários que desejam manter sua participação no negócio sob uma gestão passiva, com rendimentos por dividendos.

Sucessão Familiar

Passagem gradual da gestão e propriedade a membros da família.

Cenário adequado: Empresas lucrativas com sucessores capacitados e interessados na continuidade do negócio, e cujo fundador dispõe de tempo e disposição para lidar com uma transição longa.

Compra pela Gestão (Management Buy-Out)

Compra do negócio pelos gestores atuais, financiada por bancos ou investidores.

Cenário adequado: Para empreendedores de empresas estáveis, que não possuem sucessores familiares interessados, e com equipes de gestão dispostas a assumir a propriedade.

Liquidação

Empresas em situação de crise financeira, sem perspectiva de geração de caixa futuros, geralmente são submetidas a uma "Venda forçada" de ativos.

Cenário adequado: Para o empreendedor que não vê alternativas à frente e já se preocupa em mitigar riscos de contaminação do patrimônio da família.

Reflexão

Identifique as opções que mais se alinham aos seus objetivos e às circunstâncias do negócio

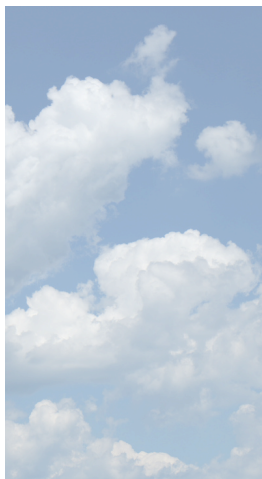
Passo 3

Avalie o valor necessário
para sua saída

O valor real de sua empresa será determinado pelo mercado, independentemente de suas expectativas.

Portanto, além de obter uma avaliação profissional do valor de mercado da sua empresa pela equipe da **Assertia Performance**, é fundamental refletir sobre valor que o negócio tem para você. Para isso, esteja ciente que as condições que o colocam à frente da decisão irão afetar sua percepção.

"Esteja ciente de que as condições que o colocam à frente da decisão irão afetar sua percepção de valor."



AVALIE O VALOR POTENCIAL DA SUA EMPRESA DIANTE DE SUA MOTIVAÇÃO

Sua motivação para vender desempenha um papel importante na definição do valor de sua empresa. Aqui estão algumas condições comuns que podem afetar sua disposição para uma negociação.

1. **Aposentadoria:** necessidade de renda futura previsível.
2. **Diversificação de Riscos em seu Patrimônio:** envolve decisões mais frias e calculadas.
3. **Falta de energia para o negócio ou nova oportunidade:** envolve sua percepção de custo de oportunidades perdidas.

Reflexão

Descubra sua motivação e pondere sobre o estado emocional que ela acarreta.

Passo 4

Defina o papel que deseja
desempenhar no futuro
da sua Empresa

A maioria das transações envolve uma transição gradual deverá depender do envolvimento contínuo do proprietário após a transação. Estabelecer o papel que deseja desempenhar no pós-venda pode impactar diretamente os retornos financeiros da transação. Abaixo estão alguns papéis comuns que você pode assumir e os possíveis retornos associados:

Credor

Nesse modelo, você financia uma parte da venda recebendo pagamentos futuros do comprador. Muitas vezes, é oferecida uma taxa de juros atrativa sobre o valor financiado. Embora a maioria dos vendedores evite este cenário, ele é muito comum e exige a formalização de garantias para o caso do comprador falhar nos pagamentos.

Participação Condicionada ao Desempenho (“Earn out”)

Na venda da empresa sob a condição de earn out, você assume uma posição de liderança na empresa adquirente, comprometendo-se a atingir metas futuras previamente acordadas para receber parte do valor total da transação. Esse modelo é especialmente comum em empresas do setor de serviços e pode se estender por um período de 1 a 5 anos, com uma média de 3 anos. No entanto, esse formato apresenta riscos, como a possibilidade de você se tornar, na prática, um funcionário da empresa adquirente, estando sujeito a restrições que podem dificultar o cumprimento das metas estabelecidas.

Recapitalização

Vender parte da empresa, mantendo participação relevante e operando como CEO ou líder estratégico. É comum em transações com fundos de private equity, que visam aumentar o valor do negócio antes de vendê-lo novamente. Isso pode oferecer um retorno financeiro maior quando a participação restante vendida alguns anos após uma avaliação mais alta.

Reflexão

Decida, com base em suas motivações e metas financeiras, o grau de envolvimento que está disposto a assumir após a venda.

Passo 5

Posicione-se na Matriz
de Saída

Reflexão

Nenhum ponto na Matriz de Saída é melhor ou pior do que o outro. A chave para uma saída lucrativa e sem arrependimentos é estabelecer suas prioridades antes de iniciar o processo de saída.

Determine sua posição na matriz de saída considerando dois fatores principais:

1. **Importância de maximizar os ganhos financeiros.**
2. **Disposição em permanecer envolvido no negócio.**



Programa Assertia Performance

Você sabia que 30% dos CEOs no Brasil não acreditam que suas empresas serão viáveis economicamente em uma década? (Fonte: 26ª Pesquisa CEO Survey, PWC, 2023)

Não deixe sua empresa fazer parte dessa estatística. O Programa Assertia Performance foi desenvolvido especialmente para empresários como você, que desejam planejar o futuro, aumentar o valor de seus negócios e decidir com segurança sobre a continuidade, transição de gestão ou venda de sua empresa.

Nosso programa combina metodologias comprovadas e ferramentas práticas para:

- **Diagnóstico Financeiro e Valuation:** Compreenda os principais indicadores e o potencial de geração de caixa do seu negócio.
- **Mentorias Privadas:** Tenha acesso a 5 meses de encontros exclusivos, focados em estratégias de crescimento e recuperação de valor.
- **Avaliação Empresarial:** Estructure um plano de ação para impulsionar a lucratividade e a competitividade da sua empresa.
- **Rede de Empresários:** Participe de uma comunidade de líderes para troca de experiências e insights valiosos.

Com o Programa Assertia Performance, você poderá melhorar a atratividade sua empresa, reduzir a dependência da gestão direta do proprietário e se preparar para tomar decisões estratégicas que impactarão positivamente o futuro do seu legado.

Entre em contato e saiba como podemos ajudar a transformar sua empresa em um ativo ainda mais valioso.

✉ luciano.figueira@assertia.com.br

☎ (11) 98162 9097