

Quando comprar uma empresa já existente?

Se você tivesse a galinha dos ovos de ouro, venderia?

Existem alguns motivos plausíveis para que uma empresa seja vendida:

- Morte do proprietário, único com conhecimento técnico ou cujos filhos não tem interesse;
- Separação conjugal dos sócios;
- Os proprietários não conseguem mais agüentar a jornada de trabalho de uma panificadora, por exemplo;

Mas na maior parte dos casos, você pode encontrar à venda uma empresa que está quebrada. A empresa geralmente apresenta dívidas, estoque insuficiente, falta de capital de giro, ausência total de controle e despreparo do proprietário.

Antes de adquiri-la, verifique os seguintes sinais:

- Verifique com o contador se há impostos atrasados;
- Verifique com os cartórios se há títulos protestados;
- Faça vigília para verificar o movimento de clientes durante diferentes dias do mês e horários;
- Faça uma pesquisa com clientes para medir a imagem da empresa;
- Faça uma pesquisa com fornecedores para descobrir se não há dívidas pendentes;
- Verifique com bancos se não há financiamentos à pagar;
- Não compre uma empresa cujo ramo você não tenha um mínimo de conhecimento técnico.

É necessário calcular lucratividade, prazo de retorno do investimento, ponto de equilíbrio entre outros indicadores, antes de adquirir uma empresa já existente.

Em algumas situações é melhor iniciar um negócio novo do que insistir em uma empresa cujo *“filme está queimado”*. Lembre-se não é a faixa *“sob nova direção”* que recuperará a confiança do cliente.

O contabilista Everaldo Vieira (www.ativuscontabilidade.com.br) reforça que “não se deve comprar uma empresa, mas sim comprar o ativo dela e abrir uma nova empresa. Temos também as questões trabalhistas, que se estendem por mais dois anos para o caso de funcionários demitidos. No caso de funcionários na ativa (“comprando” funcionários junto com a empresa) o problema pode ser pior, pois, caso um deles entre com processo trabalhista a responsabilidade do “comprador da empresa” poderá retroagir cinco anos.”

Existem ainda os casos de empreendedores que compram empresas existentes, pois, desta forma tem acesso mais fácil a linhas de financiamento.

Trata-se de um assunto muito delicado e o investidor pode embarcar num sonho que se torna um pesadelo. Seguir as dicas acima pode minimizar os riscos.

Adm. Marco Antonio Murara, Esp

CRA/SC 12.852

professor@murara.com.br

www.professor.murara.com.br

Fone: (47) 9125-9297

