

Dez erros mais frequentes na venda de um negócio

Erro 1: Não preparar a empresa para ser vendida e ao mesmo tempo enfrentar o mercado de compra e venda de empresas. É importante considerar o seu próprio negócio como um alvo de aquisições e ter consciência de que existem outras boas empresas à venda.

Erro 2: Mesmo havendo um interessado em seu negócio, é preciso entender que ainda assim existem incertezas pela frente, e que nada está decidido até que o negócio esteja fechado.

Erro 3: Deixar-se envolver emocionalmente por uma boa proposta e envolver clientes e funcionários numa negociação.

Erro 4: Fazer promessas durante a negociação que não poderão ser cumpridas no sentido de achar que isso reforçará o interesse do comprador. Toda promessa deveria ser incluída como uma cláusula no memorando de entendimentos.

Erro 5: Não ser reservado. Não se deve comentar com ninguém sobre a venda do negócio. Esse é um assunto que tem de permanecer sempre confidencial. As discussões e negociações não devem ocorrer no escritório da empresa. Os funcionários não devem saber e nem desconfiar de uma suposta venda da empresa.

Mesmo quando o comprador assinar o Acordo de Confidencialidade, sempre existe a possibilidade de vazarem informações em conversas informais e os resultados podem ser prejudicados.

Os funcionários mais leais à empresa podem se sentir inseguros quanto ao futuro e buscarem outras oportunidades.

Os concorrentes também poderão aproveitar-se e informar aos clientes da empresa em questão que o negócio está sendo vendido, esperando assim ganhar uma fatia do mercado. Qualquer dessas

situações reduzirá o valor do negócio e dificultará a habilidade de continuar executando o processo de venda, além de ser desastroso caso a venda não se concretize como o esperado.

Erro 6: Não analisar a capacidade financeira do comprador. Verificar esse componente e solicitar referências é fundamental para levar a negociação adiante, sem perda de tempo e sem abrir informações confidenciais para curiosos.

Erro 7: Tratar diretamente com o comprador. A negociação deverá ser conduzida com a assessoria de um agenciador de negócios, cuja participação será importante como moderador junto ao comprador.

Erro 8: Não determinar o preço do negócio. Não se deve deixar margem para oscilações que possam prejudicar o valor da empresa. Uma vez definido o preço final, esse valor deverá constar do compromisso moral entre as partes, para que o comprador não se sinta disposto a voltar a essa discussão.

Erro 9: Esconder a informação fornecida durante o processo de due diligence pode enfraquecer as negociações e colocar em risco a venda da empresa.

Erro 10: Negociar apenas com um comprador. Isso limita a elevação do preço do negócio. É bom lembrar que: “Quem tem um comprador, não tem nenhum”.

