

Título: Oportunidade para crescer
Veículo: Revista Meu Próprio Negócio **Seção:** Gestão **Centimetragem:** 0
Página: Capa e 48 a 51 **Data:** 01/10/2010 **Valor:** 0

Total de **30 IDEIAS** para você abrir uma empresa a partir de R\$ 10 mil

MEU PRÓPRIO NEGÓCIO

ISSN 1677-5163 Ano 9 - Nº 92
R\$ 9,50 € 4,50
www.revistaonline.com.br

CORRETOR DE IMÓVEIS
Os segredos de uma profissão em alta

CONFECÇÃO
Com R\$ 10 mil já dá para investir em moda

ESPECIAL TECNOLOGIA
O passo a passo para você lucrar

GRÁTIS
GUIA DE FRANQUIAS

ATENDIMENTO
NOTA 10
Confira as dicas e venda mais

SORVETERIA
Alternativa de franquia promissora para o verão

Ele ganha milhões com a Classe C
Marcelo Magalhães vendeu um carro, criou a UNS Idiomas e fatura hoje **25 milhões por ano**





OPORTUNIDADE PARA CRESCER

OPERAÇÕES DE FUSÃO E AQUISIÇÃO NÃO SÃO RESTRITAS AO UNIVERSO DAS GRANDES EMPRESAS. SE VOCÊ É EMPREENDEDOR À FRENTE DE UMA PEQUENA EMPRESA, CADA VEZ MAIS VALE A PENA ESTAR ATENTO AO TEMA E, PARA ISSO, CALCULAR O QUANTO VALE SUA EMPRESA É INFORMAÇÃO SEMPRE VALIOSA. OUÇA OS ESPECIALISTAS E SAIBA APURÁ-LA

Ivo Mattos

Prática bastante comum entre as grandes corporações, as fusões e as aquisições vêm ganhando também espaço no universo dos pequenos e médios empreendedores. A iniciativa, que visa atingir crescimento mais expressivo e conquistar o mérito de ser referência no segmento de atuação, vem derrubando antigos preconceitos do empreendedor brasileiro. Isso mesmo, se antes o perfil do empreendedor nacional não combinava com tais práticas, uma vez que o desenvolvimento do próprio negócio gerava um valor sentimental imensurável a ponto de o empresário torcer o nariz quando o assunto era a venda de seu negócio, hoje, esse conceito passa por profundas mudanças.

De acordo com dados divulgados em estudos da consultoria PricewaterhouseCoopers, até o primeiro semestre deste ano foram nada menos do que 363 transações de fusões e aquisições, o que representa um aumento de 41% no número de opera-



Para chegar ao valor da Kai-zen, adquirida pela chilena Sonda, Alexandre Neves considerou fatores como faturamento, rentabilidade, potencial de crescimento e clientela

Foto: Divulgação

ções em relação ao mesmo período do ano passado. E esse crescimento, segundo a consultoria, deve-se principalmente às negociações entre pequenas e médias empresas. E mais. Uma pesquisa realizada pela consultoria RCS Brasil com 250 pequenas e médias de todo o País apontou que 93% dos proprietários ou sócios já aceitam negociar a sua empresa com investidores, além de não se oporem a participar de uma fusão, mesmo que seja com um concorrente.

Por isso, se você pretende expandir ainda mais sua atuação no mercado, é bom já começar a pensar sobre o caso. “Quem não considera a possibilidade de realizar uma fusão ou uma aquisição está perdendo inúmeras oportunidades. Com uma ação dessas, o empreendedor pode antecipar o crescimento da empresa, há casos em que até se duplica faturamento”, explica José Dornelas, especialista em empreendedorismo e plano de negócios.

Em relação ao empresário brasileiro, o especialista diz que, apesar de tais práticas já começarem a ser consideradas pelos empreendedores nacionais, a alternativa ainda enfrenta resistência. “O empreendedor brasileiro não acredita na ideia que fusões e aquisições (quando bem realizada a operação, é claro) possam realmente gerar benefícios para eles. Já nos Estados Unidos, por exemplo, um empresário abre um negócio sabendo que daqui a cinco anos ele será adquirido por outra empresa”, diz.

BOA ESTRUTURA

Contudo, para os empreendedores que veem com bons olhos a possibilidade devem estar cientes de que não basta estar em dia com o fisco, fornecer os melhores pro-

duutos ou mesmo serviços para que sua empresa tenha boas chances de compra. Esses, na verdade, são pré-requisitos quase que obrigatórios. Porém, o que irá pesar, e muito, a favor é o potencial empresa é investir em boa estruturação e metas bem definidas. Para isso, é fundamental ter um bom corpo diretivo e uma estrutura organizacional que, definitivamente, contribua para a realização desse tipo de operação, uma vez que as empresas compradoras dificilmente se interessam por organizações não estruturadas e sem metas definidas.

Outro ponto prioritário quando se considera a possibilidade de partir para uma fusão ou aquisição é o empreendedor saber quanto vale de fato sua empresa. Para o consultor do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae-SP), Reinaldo Messias, muitos empreendedores brasileiros não sabem precificar seu negócio, pois “esse empresário só vai se preocupar com isso na hora em que alguém bater na porta dele”, explica. Segundo Messias, existem algumas formas para se chegar ao cálculo do valor de uma empresa/negócio. Um dos mais comuns é levar em consideração fatores como receita bruta/líquida, lucratividade, clientes, patrimônio, e claro, encargos, dívidas e financiamentos.

“Coloca-se o positivo e o negativo em uma balança e depois estima-se o lucro previsto para daqui a 12 meses ou 24 meses, por exemplo. Dentro dos primeiros 12 meses tem-se um valor mínimo do negócio. Já nos 24 meses pode-se gerar um valor máximo. Daí o empreendedor vai decidir se opta pelo mínimo, máximo, ou mesmo uma média desses dois”, explica. Po-

rém, o consultor avisa. “Essa é uma regra muito básica. Para quem não sabe precificar, o ideal é procurar auxílio de profissionais”, lembra.

POTENCIALIZE O VALOR

Com 15 anos de mercado, a Kaizen, que presta serviços de TI nas áreas de virtualização, cloud computing, armazenamento e segurança, acaba de ser adquirida pela chilena Sonda IT, num negócio que beirou os R\$ 12 milhões. O fundador da empresa, localizada na cidade paulista de Indaiatuba, e hoje diretor de soluções de software, Alexandre Neves, conta que iniciou praticamente sem nenhum recurso financeiro os trabalhos de consultoria em TI, juntamente com quatro sócios. Em 1996, ele montou um provedor de acesso a internet e alugou, como ele mesmo diz, “uma salinha” para realizar as operações. De acordo com Neves, o negócio começou a dar tão certo que a média de faturamento crescia em torno de 50% ao ano.

Em 2000, ele vendeu o provedor e focou os serviços em consultoria para as empresas da região. Nessa época, além dos sócios, a empresa contava ainda com uma equipe de seis funcionários. O empresário revela que, a partir de 2007, o pensamento de todos foi focado apenas no crescimento da Kaizen. “Ali percebemos a necessidade de crescer e expandir nossas operações. E isso só seria possível se a empresa fosse vendida para um fundo de pensão ou mesmo investidores”, diz. Para obter o resultado almejado, ele comenta que contratou consultores e o primeiro passo foi estruturar a gestão da empresa, criando cargos como presidente e diretorias de determinadas áreas.



José Dornelas diz que quem não considera a possibilidade de realizar uma fusão ou uma aquisição perde oportunidades

Nos anos subsequentes, a organização teve quatro oportunidades de compra por parte de outras empresas, mas todas foram recusadas. “Tivemos propostas de compra 40%, 60% e até 75% da empresa. Mas fomos instruídos para pleitearmos a venda de 100% da empresa, em vez de 60%, por exemplo, pois, do contrário, não teríamos a maioria e tampouco o controle das operações. Assim, a Kaizen soube esperar a proposta certa e recentemente veio a oportunidade que desejavam: o interesse de compra de 100% do capital da Kaizen pela Sonda IT.

Na ocasião, aponta Neves, foram levados em consideração o EBITDA (sigla que indica os

lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização da empresa), e fatores como faturamento, rentabilidade, potencial de crescimento e clientela. “O sucesso da operação também foi determinante não só pelos serviços que a Kaizen oferecia, mas também pelo alinhamento estratégico de nossa equipe, criado há três anos atrás”, diz orgulhoso o empresário, que hoje continua no corpo diretivo da empresa, agora denominada Sonda Kaizen. “Nos tornamos uma unidade dentro do grupo, com metas a cumprir e resultados a alcançar, mas ainda temos o poder de decisão”, explica.

O MOMENTO CERTO

Outro ponto importante a ser considerado é o fator tempo, quer dizer: o melhor momento para se vender o negócio. Muitas empresas são procuradas para serem compradas em momentos-chave e benéficos para quem compra. O consultor do Sebrae-SP cita como exemplo um momento de crise econômica. “Como a situação está difícil financeiramente para todos, é comum surgirem ofertas de compra. E por um valor às vezes muito abaixo do que seria possível se considerarmos uma situação de economia aquecida. Aí, o empreendedor que não souber lidar com a situação pode deixar de ganhar”, exemplifica.

Já José Dornelas atenta para o fator euforia. Segundo ele, não é porque o empresário recebeu uma proposta de compra de sua empresa que precisa aceitar de imediato. Em sua visão, antes de mais nada, é preciso analisar detalhadamente a proposta, além de conhecer a fundo o mercado de atuação de seu negócio. Ele continua afirmando que

é importante saber se o setor está caminhando para o lado de fusões e aquisições e, se sim, entre quais empresas, de onde está vindo essa proposta, “enfim, aspectos que podem fazer toda a diferença em um momento como esse”, lembra.

A Triad Consulting, consultoria especializada em produtividade para empresas, que fica em Santos, litoral paulista, está passando por um processo de fusão atualmente. O fundador Christian Barbosa conta que iniciou o negócio em 2007, realizando consultoria para pequenas empresas e, desde aquele tempo, já enxergava longe. Conforme ele diz, assim que estabeleceu a Triad no mercado, já tinha objetivos de “crescer globalmente”. E o tino empresarial de Barbosa o levou à rápida ascensão. Por meio dos trabalhos, o empresário revela que dobrou o faturamento na virada de 2007 para 2008, mas sofreu com a crise no ano passado. Porém, até o início do segundo semestre de 2010, os números do faturamento já tinham batido o melhor ano, que foi 2008.

OS SEGREDOS

Segundo ele, um dos segredos do sucesso foi a contratação de conselheiros de mercado que davam as diretrizes para a Triad. “Fui crescendo com uma gestão específica. Depois de alcançados os resultados, os conselheiros ganhavam um bônus”, lembra. Os ótimos serviços prestados levaram Barbosa a ter aproximadamente 15 propostas de compra nos últimos três anos. “Não fechei negócio, pois ainda não era o momento certo. A empresa precisava amadurecer. Se fechasse algo antes da hora não seria tão lucrativo”, aponta.

Por meio de uma equipe de consultores, o empresário balizou o segmento em que atua para saber o valor de sua empresa. Depois de um estudo, o resultado apontou que atualmente a Triad detém 70% de participação no segmento em que atua. “Das mil maiores empresas do País, 50% são meus clientes”, diz.

Dito e feito, o fundador da Triad está colhendo os frutos agora. Ele não revela detalhes, mas um fundo de investimentos americano fez proposta no final do ano passado e ambos estão na fase de negociações. “No meu caso, o que pesou na hora de precificar a Triad foi o valor de mercado da empresa, o faturamento e a marca, além do peso dos meus clientes”, ressalta. Até o fechamento desta edição a negociação não estava concluí-

da, contudo Barbosa já sabe onde quer chegar. “Vou vender apenas uma parte e continuarei como sócio majoritário. Quero ser a empresa número um do mundo nesse setor”, aposta. ■

O QUE CONSIDERAR NO CÁLCULO

Para a definição do valor de uma empresa, alguns aspectos importantes devem ser levados em consideração. Basicamente são os ativos tangíveis e os ativos intangíveis que permeiam todo e qualquer negócio. Confira a lista dos itens preparada pela MPN a serem levados em consideração e auxiliá-lo na hora em que houver o interesse de compra de sua empresa. Saiba o valor do que tem nas mãos e prepare-se.

Ativos tangíveis	Ativos intangíveis
Imóveis	Marca
Equipamentos	Clientela
Estoques	Equipe formada
Contas a pagar	Relações bancárias
Contas a receber	Capacidade administrativa
Empréstimos	Tempo de mercado

Colaboraram

José Dornelas, Site: www.empreende.com.br. Sebrae-SP, Site: www.sebraesp.com.br. Sonda Kaizen, Site: www.kaizen.com.br. Triad Consulting, Site: www.triadodotempo.com.br.