

Medidas para gerar valor à sua empresa em um processo de venda

A decisão de vender uma empresa pode representar um grande desafio para pequenos e médios empreendedores

Final, existem muitos detalhes que fazem a diferença durante as negociações. Algumas medidas devem ser tomadas para que a empresa atraia compradores e consiga concluir uma transação de maneira satisfatória.

Com especialização em fusões e aquisições no Middle Market, a boutique RGS Partners listou algumas medidas que considera fundamentais para maximizar o negócio para o vendedor. Primeiro, o empreendedor deve focar em crescimento e qualidade do seu negócio. O crescimento significa crescer mais que seus concorrentes nos anos anteriores à venda, mostrando que a empresa tem sido capaz de ganhar mercado.

A qualidade significa baixa dependência de um número reduzido de clientes ou fornecedores, margens boas e crescentes, boas vantagens competitivas, baixa dependência do governo ou clientes públicos, cumprimento das normas de compliance, fiscais e trabalhistas. A importância dessas características varia de setor para setor, mas uma coisa é fundamental, a empresa precisa se destacar em relação aos seus concorrentes.

Quando efetivamente se decide por buscar a venda da empresa, um processo organizado sempre maximiza o preço para o vendedor. A primeira etapa envolve a coleta de informações financeiras e operacionais sobre a empresa. "Eventualmente, sugerimos ajustes", conta Fábio Jamra, sócio da RGS Partners, ao ressaltar que as empresas de médio porte nem sempre estão devidamente preparadas para



O memorando de informações nos permite acessar o mercado em busca de bons compradores.

um processo de venda na medida em que não possuem informações financeiras de forma organizada.

"A partir das informações, criamos um material sobre o histórico da companhia, seus diferenciais, posicionamento de mercado, os produtos e serviços que oferece, como está inserida na indústria e a tese do investimento. Essas informações compõem o que chamamos de memorando de informações, o que nos permite acessar o mercado em busca de bons compradores, explica Jamra.

As empresas de grande porte nacionais ou aqueles players internacionais conhecidos pelas aquisições são os principais alvos. Às vezes, no entanto, o vendedor já tem um contato prévio com algum comprador. "Neste caso, passamos a fazer essa intermediação e gerar tensão competitiva. Para garantir um bom preço, é importante ter mais de um potencial comprador", diz o sócio da RGS ao lembrar que a boutique

conseguiu um valuation 35% superior entre a primeira e a última propostas recebidas por um cliente do setor Pet.

Uma vez enviados os memorandos de informação aos investidores, são trocadas perguntas e respostas relacionadas ao negócio, até que os compradores estejam confortáveis em submeter uma proposta de aquisição. A ideia é garantir que os preços venham do mercado. Após a definição, em conjunto com o cliente, por aceitar a proposta de um comprador, a transação entra na fase de diligência e negociação dos contratos.

Além disso, Jamra destaca que o valor não se resume apenas ao preço. A forma de pagamento também é importante. "Neste processo, existem alguns aspectos que definem o preço e as melhores transações, como forma de pagamento, risco de recebimento, risco de crédito, amplitude das declarações e garantias prestadas pelo vendedor e cláusulas de performance". - Fonte e mais informações: (www.rgspartners.com.br).

Sociedades "cheque em branco" podem chegar ao Brasil em breve



Eduardo Moisés

Tendo em vista as condições atuais do mercado global, destacando o excesso de liquidez que teve um aumento considerável no último ano, um tipo de empresa existente no mundo desde 2003, porém utilizado em menor escala, está cada vez mais popular entre os investidores nos EUA e na Europa, tendo movimentado quase metade do valor total de todos os IPO's realizados nos EUA em 2020.

São as Special Purpose Acquisition Companies, ou SPAC's, que seguem se destacando em 2021 e provavelmente chegarão ao Brasil em breve. Tais sociedades não são operacionais e têm como objetivo o levantamento de investimentos para a posterior aquisição de outras empresas já existentes e operacionais. O apelido "cheque em branco" decorre de inicialmente não se conhecer exatamente qual empresa operacional será o alvo da aquisição da SPAC.

O mercado e os investidores tem informações referentes apenas à equipe organizada para a administração (sponsors) da SPAC e a área de atuação da empresa operacional que se pretende adquirir.

Assim que realizada a captação dos investimentos necessários, caso a aquisição da empresa operacional não seja realizada dentro de determinado prazo, geralmente de 2 anos, o valor do investimen-

to deve ser devolvido aos investidores. Se a aquisição for efetivada, os acionistas da SPAC passam a ser acionistas da empresa adquirida e as ações de tal empresa passam a ser comercializadas no lugar das ações da SPAC, que é dissolvida.

A SPAC é mais simples no processo de constituição de que uma IPO, ao passo que nem sempre a empresa operacional a ser adquirida atenderia aos requisitos para realizar um IPO, sem contar o baixo investimento necessário em comparação com o processo do IPO, que facilita o acesso de pequenos investidores.

Todavia, o risco apresentado por essa modalidade de investimento também é mais alto, tendo causado preocupação da Comissão de Valores Mobiliários dos EUA (SEC) no último ano, que ressaltou que "nunca é uma boa ideia investir em uma SPAC só porque alguém famoso é sponsor ou investidor".

No âmbito nacional, esse tipo de investimento ainda não existe, porém a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) abriu uma consulta pública a respeito, que será encerrada em julho deste ano, e a Anbima formou um grupo de estudos com advogados empresariais, executivos de bancos de investimentos e gestores para se aprofundar no assunto.

Aguardemos a evolução do estudo e o resultado da consulta pública.



Home office faz lucro do Google crescer

Vivaldo José Breternitz (*)

A Alphabet, holding que controla o Google e outras empresas menores, acaba de enviar à Securities and Exchange Commission, a CVM estadunidense, relatório acerca de seu desempenho financeiro. De acordo com o material, a adoção do home office durante a pandemia, permitiu à empresa economizar cerca de US\$ 1,8 bilhão em 2020. Os números mostram que o uso de trabalho remoto resultou em menos viagens, com economias da ordem de US\$ 371 milhões em 2020.

Já o cancelamento de feiras de negócios e outros eventos gerou economias da ordem de US\$ 1,4 bilhão no mesmo período. Do ponto de vista da receita, como as pessoas que

precisaram ficar em casa usaram os serviços do Google com mais frequência, houve um aumento de 34%, resultando em lucro líquido de US\$ 41,22 bilhões em 2020, um crescimento de 20,43% sobre o ano anterior.

Apesar desses resultados, o Google planeja trazer seus funcionários de volta ao escritório até o final do ano, adotando medidas como distribuição de pessoal menos densa. Curiosamente, em recente encontro com investidores, a Alphabet disse que pretende expandir seus ativos imobiliários em todo o mundo, por meio da compra ou construção de novos imóveis, que abrigarão novos escritórios e data centers.

(*) - Doutor em Ciências pela USP, é professor da Faculdade de Computação e Informática da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Programa de relacionamento com corretores de terrenos

Para atrair olhares do mercado imobiliário de terrenos para incorporação, a MRV&CO lança um programa de bonificação e suporte inédito aos profissionais dessa área com o objetivo de se tornar a preferida dos corretores de captação de terrenos.

Ao se consolidar como uma plataforma habitacional capaz de oferecer a solução de moradia ideal para o momento de vida de qualquer brasileiro por meio de suas empresas MRV, Luggo e Sensia, a MRV&CO busca aumentar seu raio de atuação e, para isso, precisa estar cada vez mais próxima dos corretores de terrenos do Brasil afora.

A plataforma habitacional da MRV&CO já está se preparando para intensificar suas operações e alcançar o patamar de 80 mil unidades anuais vendidas dentro dos próximos anos, com terrenos para cada uma das empresas do grupo. "Para alcançar essa meta tão arrojada, o grupo precisa contar com os melhores corretores e imobiliárias de terrenos para compras muito assertivas, ou seja, no lugar certo, para o produto certo e no tempo certo", destaca o diretor regional de desenvolvimento imobiliário da MRV, Rafael Albuquerque.

O Programa Terra Verde consiste em oferecer vantagens

exclusivas aos profissionais que se cadastrarem no site da MRV para intermediar vendas de novos terrenos ao grupo. Esses corretores e imobiliárias farão parte de um programa de bonificação que funciona de forma prática e intuitiva e oferece diversos benefícios de acordo com a classificação de cada um, como bônus, adiantamento de comissão, conteúdo e experiência personalizada.

Após se cadastrar, o profissional receberá todo o suporte para entender os próximos passos. "Nossa intenção é que esse programa se intensifique e perdure por muitos anos e que já em 2022 tenhamos cerca de 5 mil novos corretores e imobiliárias parceiros", conta Rafael Albuquerque. "Com a ajuda desses profissionais, temos a ambição de adquirir 600 terrenos nos próximos três anos", ressalta Rafael Albuquerque.

O programa piloto será implementado primeiramente nas cidades de Belo Horizonte, Campinas, Recife e São Paulo, municípios estratégicos para a MRV, e os terrenos que o grupo busca são de, no mínimo, 3 mil m². A intenção da companhia é estender o Programa Terra Verde para todos os municípios do Brasil ainda em 2021. Para se cadastrar no programa, basta entrar no (http://www.mrv.com.br/terrenos#terraverde).

Publicidade legal em jornal é obrigação. Tá legal?

Não pode haver dúvida a respeito: publicidade legal deve ser divulgada no Diário Oficial e em jornal de grande circulação editado na localidade em que está situada a sede da companhia. Continua valendo o que diz a lei 6404/76.

Empresas, contadores, administradores devem ficar atentos aos efeitos da perda de validade da Medida Provisória 892, que previu mudanças nestes procedimentos. A

MP caducou no início de dezembro passado e, portanto, volta a valer a legislação vigente.

Achamos importante dar este aviso porque muitos profissionais e empresários ainda não se deram conta desta mudança e podem incorrer nas punições previstas.

Traga sua publicidade legal para o jornal **Empresas e Negócios**, uma publicação com 17 anos de tradição, bons serviços e qualidade editorial.

Aproveite também a praticidade de transitar online seus anúncios. O E&N foi o pioneiro entre os jornais privados na certificação digital de suas páginas, seguindo a tendência aberta pelo Diário Oficial.

Fale conosco: 11 3043-4171 / 2369-7611

Empresas
& Negócios

