

Batendo um “bolão” na vida financeira

Diogo Angioletti (*)

Para muitos brasileiros, as dívidas parecem ser adversários implacáveis que pressionam o tempo todo

De acordo com a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), 78,8% das famílias, atualmente, estão endividadas.

Nesta leitura, gostaria que você embarcasse comigo e imaginasse que sua vida financeira fosse um grande jogo de futebol. Nesse meio de campo, vencer exige uma formação bem planejada, onde cada posição é essencial para virar o placar e conquistar uma vida financeira mais equilibrada.

Na defesa, seu zagueiro principal é o orçamento. Ele precisa ser sólido, controlar a bola e bloquear os ataques das dívidas que ameaçam a estabilidade. Ele representa a prática de listar e priorizar as dívidas com as maiores taxas de juros, que são as mais perigosas.

Dados do Banco Central mostram que em 2024 o comprometimento de renda das famílias brasileiras com dívidas atingiu 26,8% em agosto. Monitorar despesas e evitar compras impulsivas são ações que fortalecem essa linha defensiva, mantendo suas finanças protegidas.

O volante — o meio-campo defensivo —, é a negociação com os credores. Assim como ele precisa estar atento para cortar ataques e reorganizar o time, negociar as dívidas é essencial para se proteger das armadilhas dos juros altos.

Ao propor condições melhores, que cabem no seu orçamento ou prazos mais longos, você evita que as dívidas avancem. O volante é a inteligência no jogo, sempre à frente, ajustando as condições para o time continuar avançando.

No meio-campo criativo estão o planejamento e o controle de gastos. Esse é

o coração do time, onde se ditam as jogadas e se evita o consumo impulsivo. Planejar é como organizar passes precisos, cada um levando você mais perto do gol.

Antes de gastar, faça uma pausa e pergunte-se se essa “jogada” vai contribuir para seu sucesso financeiro ou é só um dribble desnecessário. Cada escolha feita com propósito evita perder a posse de bola para o adversário e mantém o time no controle do jogo.

O ataque pode ser representado pelos seus objetivos financeiros. São eles que motivam você a continuar no jogo por meio dos “gols” que você quer marcar: quitar as dívidas, formar uma reserva de emergência, conquistar um sonho de consumo ou investir em uma experiência de vida.

A inadimplência entre famílias de baixa renda atingiu 37,7% em outubro de 2024, segundo a CNC. Assim como um bom atacante, seus objetivos precisam ser claros, estar bem-posicionados e ser realistas para não desperdiçar chances.

Por fim, o goleiro é o apoio emocional. Ele defende o time nos momentos de pressão e mantém o equilíbrio, a fim de evitar que o time se desestabilize. O endividamento é emocionalmente desgastante e contar com um “goleiro” — seja o apoio de amigos, familiares ou profissionais — oferece a tranquilidade e a confiança para seguir em frente. É o suporte essencial para o time segurar firme até o apito final e celebrar uma vida financeira equilibrada.

Lembre-se, no jogo das finanças, cada posição tem sua importância. Com uma defesa sólida, um meio-campo estratégico, um ataque eficaz, um goleiro atento e um treinador inspirador, você estará preparado para driblar as dívidas e marcar os gols que levarão à sua vitória financeira.

(*) - É gerente de gente e gestão do Sistema Ailos (<https://www.ailos.coop.br/>).

Missão belga chega ao Brasil para incrementar negócios

Sustentabilidade é a palavra de ordem de um país que exporta 95% do que produz

Redação

Coração da Europa, a Bélgica é sede da União Europeia e, também, da Organização do Tratado do Atlântico Norte (Otan), o que lhe confere um status único. O pequeno país (de 30.000 km², pouco maior que o estado do Sergipe, e com população de 12 milhões de habitantes, equivalente à cidade de São Paulo) tem importância ímpar, com o desenvolvimento de altas tecnologias e renda per capita próxima dos US\$ 50 mil. É de lá que vem uma Missão Comercial, liderada pela princesa Astrid, para tratar de negócios nos setores agroalimentar, bebidas, farmacêutico, aeronáutico, de engenharia e logística, entre outros. O grupo, de 400 diplomatas e empresários, ficará no Brasil até 1ª semana de dezembro.

Brasil e Bélgica têm muito mais coisas em comum que serem banhados pelo Oceano Atlântico. A distância física, de 9 mil km, é nada se comparada aos laços históricos. Durante o período que Portugal esteve anexado à Espanha, no século XVII, o espanhol Felipe II foi o rei comum dos brasileiros e belgas... e a independência do Brasil (1822) e



da Bélgica (1830) ocorreram quase que simultaneamente. Lutando do mesmo lado na Primeira e Segunda Guerras Mundiais, os países fixaram compromissos culturais e comerciais a partir de 1920, com a visita do rei Alberto I a estas terras tropicais. Foi a primeira visita de um chefe de estado estrangeiro que o Brasil recebeu na história. Depois disso, algumas empresas belgas se interessaram por esta Nação ainda em formação. A Companhia Belgo-Mineira (de 1921) é um dos empreendimentos pioneiros na própria siderurgia brasileira, por exemplo.

Além da AB Inbev (para nós, mais conhecida como Ambev), muitas outras empresas têm afinidades de negócios. Entretanto, o laço pode ser ainda mais estreito. Na pré-pandemia, a balança comercial (favorável ao Brasil) era de US\$ 5 BI e é justamente para melhorar o fluxo de negócios que a Missão Comercial estará visitando empresas, conversando com seus pares empresariais e dirigentes de federações nos próximos dias, focando os estados de São Paulo e do Rio. O investimento da Rhodia Solvay (tradicional indústria química), que será anunciado durante a visita, deverá ser auspicioso.



Uma visita à Embraer, em São José dos Campos/SP, pela Missão Comercial, deverá aumentar a parceria com a belga Sonaca, fabricante de componentes aeronáuticos. Focados em sustentabilidade, todos os representantes de Bruxelas, Flandres e Valônia (as três regiões que compõem o país, com predominância dos idiomas, neerlandês, francês e alemão) estarão atentos a oportunidades.

Além do alimentar, químico, farmacêutico (sobretudo vacinas) e aeronáutico, os belgas tratarão com os setores de bioeconomia, plásticos, portos, construções, logística, infraestrutura, automação industrial, TI e serviços, como fintechs e startups e produção de games. A Oncidium Foundation também estará representada trazendo soluções de financiamento a pessoas carentes que necessitam de tratamentos oncológicos. Ao lado dos colegas da Quantomoon, haverá reuniões com dirigentes da Fiocruz, no Rio.

Em 2020, a Bélgica foi o quarto maior investidor direto no Brasil e em 2021 foi o sexto. Mas não é só a turma do Tintim e Milu que faz negócios no exterior. Os patrícios da Turma da Mônica também buscam a contrapartida, investindo na terra dos smurfs. São eles a Stefanini, Biorigin, Citrusuco, Portobello, JBS e a WEG. Enfim, como define Valentine Mangez, cônsul geral que nos recepcionou em São Paulo, o Brasil e a Bélgica têm bastante desafios pela frente, sobretudo o de buscarem a sustentabilidade em todos os setores, mas as oportunidades são igualmente visíveis.



Quais cuidados devo observar ao comprar um negócio?

Sergio Luiz Beggiato Junior (*)

Empreender é uma atividade que pode ser desenvolvida por diversos caminhos: com sócios (mediante a constituição de uma sociedade empresária) ou individualmente (seja como MEI, seja por meio de uma Sociedade Unipessoal); recorrendo a um contrato de franquia para atuar com um negócio já consolidado no mercado; iniciando uma empresa nova, do zero; ingressando como sócio em uma empresa já existente; ou comprando a integralidade de uma empresa, que atuará “sob nova direção”.

Quando se opta por essa última alternativa, estamos diante do que se chama juridicamente de “contrato de trespasse”, que possui características próprias previstas na legislação — e, justamente por isso, exige a adoção de cuidados jurídicos por parte do adquirente da empresa (ou, mais precisamente, do “estabelecimento”, definido na lei como o “complexo de bens organizado, para exercício da empresa, por empresário, ou por sociedade empresária”).

O primeiro desses cuidados é a realização de uma due diligence completa

do negócio que se quer adquirir. Isso é necessário porque, em regra, o novo proprietário da empresa será o responsável pelo pagamento dos débitos de natureza civil/empresarial regularmente contabilizados, bem como por eventuais passivos trabalhistas, tributários e ambientais (quando for o caso).

Além disso, contratos firmados anteriormente mas que continuem vigentes (como aqueles firmados com fornecedores) podem representar riscos relacionados na cadeia de suprimentos, e que devem ser adequadamente mapeados e identificados pelo adquirente. Assim, é imprescindível que haja o levantamento de todo o ativo e do passivo da empresa a ser comprada, e que isso fique devidamente registrado nas tratativas entre comprador e vendedor.

Superadas as cautelas preliminares, o segundo cuidado diz respeito às formalidades exigidas por lei. Como o contrato de trespasse envolvendo a transferência de todos os bens, corpóreos e incorpóreos (tais como maquinário, estoque, marcas, patentes, clientela etc), o Código Civil se preocupa em evitar que os credores da empresa sejam lesados.

Assim, é necessário que todos os credores sejam devidamente notificados sobre o trespasse, com prazo de 30 dias para eventual oposição. Além disso, também é necessário que o contrato de trespasse seja averbado na Junta Comercial, gerando assim eficácia perante terceiros. Isso evita, por exemplo, que um devedor de boa-fé da empresa efetue o pagamento aos antigos donos da empresa sem o conhecimento da venda.

Por fim, é fundamental que o contrato de trespasse discipline exatamente questões sobre propriedade intelectual, proibição de concorrência, responsabilidade do alienante por débitos passados (inclusive com a constituição de garantias), previsões de indenizações ou hipóteses de desfazimento do negócio, que devem ser avaliadas de maneira personalizada para cada operação de trespasse.

Portanto, mesmo que o desejo de empreender seja muito forte e esteja acompanhado por grande expectativa e ansiedade, o adequado aconselhamento jurídico não pode ser abandonado, para que os riscos sejam assumidos de maneira consciente e informada.

(*) - É advogado no escritório Rucker Curi – Advocacia e Consultoria Jurídica (<https://www.curri.adv.br/>).

