

# EXAME

## Como vender uma pequena empresa?

Especialistas indicam que essa é a hora de preparar os pequenos e médios negócios para uma futura aquisição

São Paulo – Para muitos empresários, vender seu negócio é como assinar um atestado de falência. Muita gente, no entanto, já descobriu que pode significar exatamente o contrário. Com um mercado mais aquecido, os brasileiros começam a enxergar nesta transação uma oportunidade de crescimento.

### **Onda de compras**

Antes restrito a grandes empresas, o movimento de aquisições começa a ser mais acessível às pequenas e médias.

Segundo os especialistas, essa é a hora para começar a organizar as contas e preparar a empresa para a venda. E o tempo não é o bastante. As empresas menores, geralmente familiares, têm uma série de desafios para serem vendidas a um fundo. “Muitas vezes, o empreendedor não sabe tudo que tem nas mãos, como patentes, marcas e lista de clientes que são ativos intangíveis. Precisa organizar tudo isso para provar que a empresa está bem”, explica Gigliotti.

Outra dica é conhecer bem o negócio. “Às vezes, o dono não tem uma noção muito apurada de margem de resultado e quais linhas são mais ou menos rentáveis e isso acaba inviabilizando a transação”, diz o diretor da Naxentia. Tenha também uma estratégia de mercado

sofisticada para atrair compradores com potencial para dar visibilidade à empresa.

### **Desapego**

A maioria dos empreendedores tem arrepios só de pensar em entregar o negócio – muitas vezes cultivado por anos – a investidores. A dica é praticar o desapego na hora de vender. “O investidor aposta no empreendedor. Se ele vê que a empresa tem dificuldades mas gosta do empresário, ele pode deixar o antigo dono na empresa”, diz Baron.

Essa é inclusive uma decisão bastante sensata das duas partes. “Há vendas com opção do ex-dono ficar no negócio, uma gestão compartilhada. O comprador tem garantia de que vai receber o know-how e o vendedor, o dinheiro”, justifica Gigliotti.

Por **Priscila Zuini**

22 mar 2011, 12h15