

COMO ADQUIRIR UMA EMPRESA FUNCIONANDO

De repente, surge a grande oportunidade de se tornar empresário. Embora micro ou pequeno, é a chance de resgatar conceitos há muito tempo armazenados, no íntimo, como forma de provar para si e para a sociedade o seu valor como empreendedor e proporcionar àqueles que estão a sua volta a melhoria da qualidade de vida tão ambicionada por todos.



Tudo bem se fosse só isso. Sonho realizado, futuro garantido e sacrifício recompensado!!!

Mas o mundo dos negócios se constitui de caminhos tortuosos e de obstáculos que se apresentam, à primeira vista, até intransponíveis. Somente com algumas técnicas, talento e competência o empresário terá a capacidade de transpor com sucesso essas dificuldades e dar perenidade ao empreendimento.

Portanto, atualizar-se sobre negócios e adaptar-se aos cenários empresariais do Brasil é o primeiro mandamento para quem deseja ter um empreendimento próprio.

Como já pudemos constatar em inúmeras oportunidades, ver a economia de uma vida inteira perder-se em negócios mal planejados, quer no âmbito mercadológico, quer na falta de capacitação

gestora do empresário, ou mesmo na “falta de talento para a coisa” é muito ruim para qualquer pessoa.

Este é o que costumamos chamar de “o preço do noviciado”, que pode ser muito mais alto que a simples perda financeira e envolver perdas maiores, como a da auto-estima.

Muito sucesso a todos! E se acharem necessário, procurem o SEBRAE mais perto ou mais acessível através de telefone, fax ou internet.

Dúvidas mais freqüentes

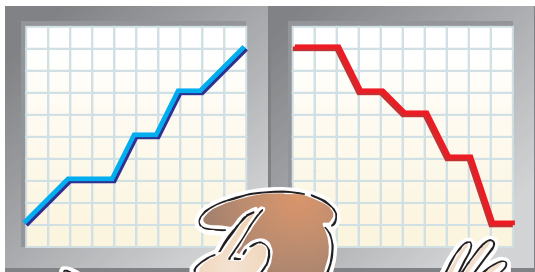
1 - Vale a pena comprar uma empresa, em vez de montar um negócio novo? (obs.: aqui estamos pensando em algo genérico, sem definir se estamos imaginando um comércio, serviço ou uma indústria).

Para analisar esta questão vamos utilizar um exemplo prático que já pode ter acontecido em nossas vidas. O que é melhor: comprar uma casa pronta ou construí-la? Uma casa pronta, por melhor que seja, poderá não corresponder a todas as nossas expectativas e sonhos, mas em contrapartida, não teremos todo o trabalho de administrar a sua construção. Basta levar todas as nossas coisas e usufruir de suas instalações. Em alguns casos, teremos que nos adaptar à forma como ela foi feita ou então realizar algumas reformas. A construção de uma casa que atenda a todas as nossas necessidades e expectativas com certeza exigirá muito mais de nós, poderá nos dar muitas dores de cabeça, demorar mais do que esperávamos ou, por falta de recursos, deverá parar momentaneamente. Mas não deixará de ser um reflexo de tudo o que idealizamos, a realização de um sonho. Poderemos usar os mesmos critérios para analisar a questão levantada. É claro que existem outras variáveis quando se trata da compra de uma empresa já constituída, mas em linhas gerais os princípios são os mesmos.

2 - Quando vale a pena comprar um negócio? Quando ele estiver em ascensão ou quando houver queda no segmento?

Um negócio em ascensão terá, sem dúvida, valor muito maior se comparado com uma empresa em declínio, mas aqui existem alguns fatores que devem ser levados em consideração:

- a) O negócio está em queda por uma má administração ou porque o mercado não comporta mais aquela atividade?
- b) A empresa está em ascensão por contar com uma administração adequada ou porque o mercado estava carente daquele produto ou serviço, ou seja, por uma situação momentânea?
- c) Conseguirei administrar essa empresa da mesma maneira e mantê-la em crescimento?
- d) Tenho perfil adequado para administrar de forma necessária essa empresa em queda?
- e) Por quanto tempo o mercado está disposto a consumir esse produto ou serviço?
- f) Tenho os recursos necessários para realizar esse investimento?



Aqui o perfil empreendedor, que busca informações, analisa os negócios e planeja, será fundamental para a tomada de decisão.

3 - Como saber se ele está maduro o bastante para ser ainda um negócio atraente e compensador? Que fatores determinam isso? Para quais variáveis é preciso estar atento?

Dizemos que uma empresa atingiu a maturidade depois de passados os três primeiros anos de existência. Seria esse então o primeiro aspecto a levantar. Mas o mercado nos oferece informações muito importantes sobre a aceitação ou necessidade de determinados produtos ou serviços, pois necessidade não se cria nas pessoas, ela é despertada nos consumidores, já que todos nós trazemos desejos latentes que gostaríamos de ver atendidos. Uma pesquisa é fundamental nesse caso. A visita a concorrentes, a análise do seu movimento em comparação com o que temos em vista, as tendências do mercado, as ameaças e as oportunidades, o perfil do consumidor, a qualidade do produto, a satisfação dos clientes, fatores sazonais inciden-

tes, todos esses são quesitos importantes quando desejamos realizar a análise de viabilidade de qualquer negócio.

4 - Que cuidados tomar antes da compra?

Antes de qualquer decisão, devemos fazer uma análise muito criteriosa do nosso perfil em relação ao negócio pretendido. Então pense:

- Gosto desse ramo de atividade?
- Conheço o ramo pretendido?
- Tenho aptidão para ser patrão?

Qualquer resposta negativa em uma das questões levantadas já expõe uma debilidade que poderá implicar no insucesso do empreendimento.

No que se refere aos aspectos burocráticos:

- A regularização da sede da empresa e o recolhimento dos tributos (municipais, IPTU, TLIF) foram feitos da forma adequada?
- O empreendimento possui alvará de funcionamento?
- Solicite a apresentação dos seguintes documentos: contrato de locação do imóvel, contrato de constituição da sociedade, cartão do CNPJ (antigo CGC), cartão de inscrição estadual, cartão do cadastro de contribuinte mobiliário, cinco últimas declarações de Imposto de Renda da Pessoa Jurídica, DIPAM (empresas comerciais), RAIS dos últimos cinco anos, livros contábeis obrigatórios, devidamente escriturados e registrados. São essas as exigências mínimas para a comprovação da regularidade de uma empresa.

Atenção! Quanto aos aspectos burocráticos, não economize nem se precipite neste momento; busque o auxílio de um contabilista e de um advogado antes de fechar o negócio. Lembre-se: nesses casos é comum acontecer o pior e “o barato pode sair caro”.

5 - Como checar dívidas com fornecedores, bancos, com o Fisco e a Previdência ou pendências trabalhistas?

Com o objetivo de minimizar eventuais e desagradáveis riscos na aquisição de cotas (compra) de uma empresa desconhecida, o interessado no

negócio deve fazer o levantamento de uma série de certidões e obter informações complementares sobre ela, observando-se o que segue:

- Antes de fechar o negócio, verifique se há contrato de locação do imóvel. Se o imóvel for alugado, o contrato deve ser submetido a uma minuciosa análise. Se for o caso, negocie com o locador novos ajustes, tais como prazo, valor, vencimento dos aluguéis etc., tendo em vista os possíveis investimentos a fazer no imóvel.
- Solicite as seguintes certidões da empresa:
 - a. Certidão de Tributos Federais (Receita Federal);
 - b. Certidão Negativa do INSS;
 - c. Certificado de Regularidade do FGTS;
 - d. Certidão de Tributos Estaduais (Secretaria da Fazenda do Estado);
 - e. Certidão de Tributos Municipais;
 - f. Certidão de Ações Cíveis;
 - g. Certidão de Protestos;
 - h. Certidão de Execuções;
 - i. Certidão de Ações Trabalhistas;
 - j. Certidões Criminais dos sócios;
 - k. Certidão de Inteiro Teor, expedida pela Junta Comercial do Estado.
- Solicite informações complementares aos seguintes órgãos:
 1. SERASA;
 2. PROCON;
 3. banco com o qual a empresa trabalha;
 4. fornecedores da empresa.
- Demais providências:
 1. Verifique a regularização do imóvel na prefeitura, referente a zoneamento, habite-se, alvará de funcionamento, corpo de bombeiros, Cadan, Auto de Verificação de Segurança etc.;
 2. Confira a regularização da empresa junto a Vigilância Sanitária, Cetesb e demais órgãos a que a atividade esteja sujeita quanto a controle de registro e/ou fiscalização;
 3. Consulte o sindicato representativo.

Todas essas certidões levam em média 15 (quinze) dias para ser entregues.

- Além dessas averiguações em entidades oficiais, outras de cunho investigativo devem ser realizadas internamente na empresa, as quais, quando não conhecidas e esclarecidas, poderão causar sérios prejuízos. Exemplos:
 - Compras de produtos encomendados e ainda não recebidos dos fornecedores;
 - Cheques da pessoa jurídica emitidos e ainda não descontados;
 - Níveis e condições de uso de matérias-primas e/ou de produtos em estoque;
 - Média de atrasos nos recebimentos e nível de inadimplência;
 - Vendas ainda não atendidas e comprometimento com os clientes;
 - Relacionamento com parcerias, prestadores de serviços, vizinhos, concorrentes, comunidade etc.;
 - Todos os contratos bilaterais envolvendo a pessoa jurídica, tais como os de financiamentos de máquinas e equipamentos e para capital de giro, de prestação ou contratação de serviços e de entrega ou aquisição de produtos;
 - Checagem minuciosa do “contas a pagar”, inclusive com provisão de férias e 13º salário dos funcionários e indenização sobre o FGTS;
 - Condições legais dos funcionários demitidos nos últimos dois anos;
 - Estabelecer valores no contrato de forma que supram possíveis passivos trabalhistas e outros não transparentes nas averiguações, estabelecendo data-limite de responsabilidade;
 - Checar se existem avais e fianças em nome da pessoa jurídica;
 - Últimas fiscalizações procedidas na empresa, autuações e providências de correções;
 - Pendências judiciais demandadas;
 - Garantias vigentes, em favor de clientes, sobre produtos vendidos ou serviços prestados;
 - Garantias vigentes em favor da empresa, sobre produtos adquiridos ou serviços contratados.

Atenção! Aqui também é fundamental o auxílio do contabilista, para analisar livros, talões de notas, balanços, declarações de impostos e outros documentos fiscais, e do advogado, que irá verificar as certidões negativas, auxiliá-lo nas negociações, solicitar documentos, novas certidões complementares, elaborar o contrato de venda das cotas sociais e, finalmente, elaborar o instrumento de alteração do contrato social para inscrição no órgão de registro público de empresas.

6 - Como negociar a compra? É vantajoso adquirir somente as instalações?

Quanto à aquisição das instalações, precisamos analisar se os equipamentos desejados já não estão obsoletos e por isso estão sendo oferecidos. É possível encontrar boas ofertas de equipamentos usados e não obsoletos. Uma questão importante é a forma de pagamento e a manutenção (preventiva e/ou corretiva) ou reforma, o que deve ser analisado quanto a aspectos econômicos e disponibilidade financeira, desde que os equipamentos estejam em perfeitas condições de uso. Deve-se avaliar também por quanto tempo esses equipamentos ainda poderão atender às necessidades operacionais da empresa.



7 - O que levar em conta na hora de negociar, ou seja, avaliar o valor da empresa pretendida? Como saber se aquele é o preço justo? Deve haver alguma regra geral?

Para a definição do valor de uma empresa devem ser levados em consideração os ativos tangíveis, como imóveis, equipamentos, estoques, contas a receber, contas a pagar, empréstimos etc., assim como os ativos intangíveis, tais como marca, clientela, tecnologia em uso, equipe formada, cultura organizacional da empresa, bom nome na praça, relações bancárias,

capacidade administrativa, maturidade da empresa, ou seja, o tempo que ela está operando no mercado.

Os ativos tangíveis são fáceis de determinar, basta fazer um levantamento nos controles físico/contábeis. Os ativos intangíveis são mais difíceis de determinar, mas esse valor poderá ser apurado através da avaliação do potencial que a empresa possui de gerar resultados positivos, isto é, do LUCRO, pois todos os fatores que compõem os ativos intangíveis influenciam diretamente no resultado da empresa. Em função deles um empreendimento realiza lucros ou incorre em prejuízos.

8 - Quais os sistemas e critérios para calcular quanto vale uma empresa?

A melhor forma de definir o valor de uma empresa é avaliar sua capacidade de gerar resultados positivos – LUCROS – aos sócios, sem que para isso seja comprometida a capacidade de expansão através de novos investimentos.

O lucro ao qual nos referimos é o **lucro líquido**.

9 - Como funciona o método de multiplicar por determinado número de vezes o valor do faturamento mensal de uma empresa? É um critério inteligente? Existem outros mais eficientes? Quais são?

Apesar de inadequado e impreciso, esse método é muito comum e utilizado nas negociações, mas pode provocar grandes distorções, como exposto no exemplo:

Uma empresa que fatura R\$ 100.000,00 por mês e gasta R\$ 95.000,00 para conseguir esse resultado teria lucro de R\$ 5.000,00, enquanto outra que fatura R\$ 15.000,00 e gasta R\$ 5.000,00 apura um lucro de R\$ 10.000,00. Qual das duas é mais rentável? Se simplesmente fizéssemos a conta de multiplicar qual valeria mais?

Até a década passada, havia a crença infundada de que as vendas maiores correspondiam a um lucro maior.

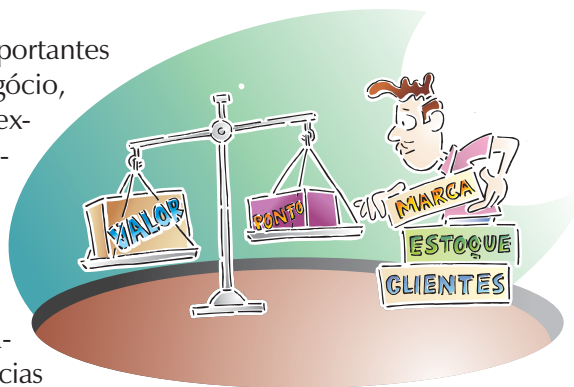
Outro método que não indicamos é tomar como base o valor do patrimônio líquido contábil da empresa, pois ele só representa os bens tangíveis do empreendimento.

A forma mais recomendável é o Fluxo de Caixa Livre, que nada mais é do que o montante de recursos que podem ser extraídos de uma empresa continuamente, sem reduzir o seu valor ao longo do tempo.

10 - O que pesa mais no cálculo do valor de compra de um negócio? São os estoques? A clientela? As instalações? O ponto? A estrutura funcional? Os equipamentos? A marca? Ou o quê?

Todos esses fatores são importantes na apuração do valor do negócio, não se pode separá-los nem excluí-los, pois o conjunto dessas variáveis, harmonizadas entre si, definirá o valor do empreendimento.

Algumas dúvidas poderão surgir nesse tipo de negociação, não só referentes às minúcias que a envolvem mas também à magnitude do significado que representa ao adquirente.



Recomendamos então, em caso de insegurança na compreensão das recomendações desenvolvidas neste trabalho, recorrer ao SEBRAE mais próximo ou mais acessível.

Quanto ao aspecto jurídico

11 - Como adquirir um negócio que já esteja funcionando? Quais as possibilidades existentes?

A fim de aproveitar a clientela formada, os estoques existentes e outros fatores importantes que podem impulsionar seu futuro negócio, independentemente do ramo de atividade escolhido, você poderá adquirir as cotas sociais de uma empresa em funcionamento (tratando-se de sociedade limitada) ou

então somente o “fundo de comércio”, isto é, o estabelecimento em que atuava uma empresa que tenha se mudado de endereço ou encerrado as atividades nos órgãos de registro público. Neste último caso, você deverá constituir uma nova empresa (sucessora) para atuar no mesmo local daquela (sucédida) para a qual se procedeu o encerramento ou a mudança de endereço.

12 - Como adquirir uma empresa já em funcionamento?

Na primeira hipótese mencionada acima, as partes (comprador e vendedor das cotas sociais) devem celebrar contrato acessório denominado “Instrumento Particular de Cessão e Transferência de Cotas Sociais” da empresa. Em seguida, precisam providenciar a imediata alteração do contrato social (contrato principal) e inscrevê-lo no órgão de registro público de empresas (Junta Comercial do Estado). É muito importante que o contrato acessório reúna o máximo de informações sobre o negócio que está sendo realizado, especialmente quanto à situação patrimonial e contábil da empresa. A esse documento poderá ser anexado um balanço especial demonstrativo de ativo e passivo, contendo ainda, de forma discriminada, todos os bens pertencentes à empresa, entre outras informações importantes, tais como valor das cotas, forma de pagamento, multa por atraso nos pagamentos, juros etc.

Para elaboração desse contrato é fundamental contar com a assessoria de um advogado e de um contabilista.

Os passos para a execução do negócio são:

- Retirada dos sócios cedentes (pessoas que estão vendendo as cotas sociais) e ingresso dos sócios cessionários (compradores das cotas sociais);
- Alteração do contrato social e registro na Junta Comercial do Estado.

13- Que cuidados tomar na negociação de compra da empresa?

Com o objetivo de minimizar eventuais e desagradáveis riscos na aquisição de cotas (compra) de uma empresa desconhecida, os interessados no negócio devem fazer o levantamento de uma série de certidões e obter informações complementares sobre a empresa. (Obs.: veja as precauções mencionadas na questão 5.)

14 - Explique melhor sobre a compra do fundo de comércio ou ponto comercial.

Aqui o interessado compra simplesmente o fundo de comércio, ou ponto comercial, sem adquirir as cotas da empresa. A empresa que ali atuava foi encerrada (fechada nos órgãos públicos) ou mudou para outro endereço. O fundo de comércio, ou ponto comercial, **pode ou não** compreender a incorporação das instalações físicas da empresa sucedida, embora isso ocorra com frequência. Portanto, é importante ressaltar que o comprador do fundo de comércio ou ponto comercial não terá qualquer participação social na empresa que deixou o referido local. Dessa forma, o vendedor do fundo de comércio ou ponto comercial deve providenciar o processo de encerramento da empresa ou a alteração de endereço para outro local. Esses procedimentos têm de ser acompanhados de perto pelo comprador interessado. Feito isso, ele deve constituir nova empresa no local para exploração do negócio.

Os passos para a execução do negócio são:

- Extinção ou mudança de endereço da empresa sucedida (que vendeu o ponto);
- Constituição de nova sociedade sucessora (que comprou o ponto).

15 – O que é fundo de comércio?

Fundo de comércio, ou ponto comercial (forma mais comum utilizada), é o próprio estabelecimento comercial. São expressões sinônimas. Fundo de comércio designa o complexo de bens, materiais (mesas, cadeiras, telefone, estoque etc.) ou não-materiais (clientela, marca, idoneidade etc.), dos quais o comerciante se serve na exploração do negócio.

16 - Como proceder na compra do fundo de comércio?

Você deverá ter os mesmos cuidados sobre a aquisição da empresa, expressos no item 5.

17 - Mesmo que seja somente para adquirir o fundo de comércio?

Sim. Mesmo na aquisição do fundo de comércio (instalações, estoques e clientela), é conveniente que se faça um levantamento prévio e detalhado

da situação da empresa que será fechada ou que mudará de endereço. Para tanto, é necessário providenciar as certidões e demais informações mencionadas neste trabalho. O encerramento irregular ou a mudança de endereço da empresa sucedida com a finalidade de prejudicar credores poderá ensejar obrigações para a nova empresa que se instalou no local.

O Código Tributário Nacional, a legislação do Imposto de Renda e freqüentes decisões da justiça trabalhista estabelecem situações em que se considera haver **SUCESÃO DE EMPRESA**. Neste caso, a empresa sucessora (constituída para atuar no local onde atuava a outra) será responsável por eventuais obrigações da empresa sucedida que ainda estiverem pendentes.

18 - O que é sucessão?

Para a legislação mencionada, a sucessão se caracteriza quando há aquisição de estabelecimento comercial, ou mesmo do ativo e passivo de empresa, e a nova empresa (que se instala no local) continua a exercer a mesma atividade da antecessora (empresa sucedida), mesmo sob razão social diversa e que a sociedade anterior tenha sido extinta (fechada).

A responsabilidade dos sucessores está prevista no artigo 133 do Código Tributário Nacional. Veja o que dispõe a lei:

Art. 133. A pessoa natural ou jurídica de direito privado que adquirir de outra, por qualquer título, fundo de comércio ou estabelecimento comercial, industrial ou profissional, e continuar a respectiva exploração, sob a mesma ou outra razão social ou sob firma ou nome individual, responde pelos tributos, relativos ao fundo ou estabelecimento adquirido, devidos até a data do ato:

I - integralmente, se o alienante cessar a exploração do comércio, indústria ou atividade;

II - subsidiariamente com o alienante, se este prosseguir na exploração ou iniciar dentro de seis meses, a contar da data da alienação, nova atividade no mesmo ou em outro ramo de comércio, indústria ou profissão.

19 - Quer dizer que a locação de um imóvel diretamente do proprietário corre o risco de configurar sucessão, caso ali tenha se instalado outra empresa, no mesmo ramo de atividade, com débitos pendentes?

Não. Nessas circunstâncias, só se pode cogitar sucessão se ficar constatado que o contrato de locação serve para dissimular a operação de compra e venda do fundo de comércio. Isto é, a locação do imóvel foi feita, por exemplo, somente para “enganar” o Fisco. Na prática, isso se dá quando do conteúdo de um contrato, a que se tenha dado o nome de locação, resulte a transferência do domínio, figurando como locação comercial (locação do imóvel). Mas na verdade o que ocorre é a compra e venda do fundo de comércio. Como se sabe, a locação comercial propriamente dita, por maior que seja o prazo do contrato, não presume má-fé dos contratantes, uma vez que as principais características conceituais da locação são, exatamente, a **temporiedade** do uso e a **restituição** integral do imóvel.

Desenvolvimento: U. O. Orientação Empresarial do Sebrae-SP

Gerência: Antonio Carlos De Matos

Autor: Gilberto Rose - Consultor da U. O. O. E. do Sebrae-SP

Responsáveis pela atualização:

Consultores da

U. O. O. E. do Sebrae-SP

Gilberto Rose

Manfredo Arkchmor Paes

Milton Fumio Bando

Sérgio Diniz da Silva

Editoração do Sebrae-SP / U. O. O. E.

Projeto Gráfico - Francisco Ferreira

Marcelo Costa Barros

Ilustração - Francisco Ferreira

Assessoria

Administrativa - Patrícia de Mattos Marcelino

Distribuição - Alaide Silva Pinheiro

