



Navegando na iniciativa privada sem remar contra a maré

Sabe o negócio da China? Muita gente anda procurando um desses, mas é melhor deixá-lo para os chineses. Pelas últimas notícias, o melhor deles foi feito pela própria China, que deixou aos ingleses a tarefa de desenvolver Hong Kong e recebeu de volta, agora, de mão beijada, uma jóia do capitalismo mundial.

Todo o cuidado é pouco, quando surgem fantásticas oportunidades de negócio, diz o advogado e consultor de empresas Werner Armstrong de Freitas. Frequentemente, os anúncios classificados dos jornais, especialmente os dominicais, trazem oportunidades de negócios. “O problema é saber separar o joio do trigo”, diz Freitas.

O candidato a empresário deve buscar informações sobre o negócio e sobre a empresa que está à venda em todos os canais possíveis, a começar pelo Sebrae. É importante colher dados sobre o negócio e sobre a empresa, antes de adquiri-la, e consultar profissionais.

No caso das demonstrações financeiras da empresa em questão, será necessário um auditor que analise os números apresentados. Só assim será possível enxergar sua “realidade estrutural”.

Na área jurídica, há algumas coisas a serem examinadas com cuidado: o contingente de débitos fiscais e trabalhistas; um possível alongamento das dívidas, tanto com o setor público, quanto com o privado; um eficiente planejamento tributário; os contratos a serem assinados; e uma possível reorganização societária. “Essa análise, feita com esmero por um advogado, sempre acaba revelando uma realidade do negócio às vezes desconhecida dos próprios sócios da empresa até então”, diz Freitas.

A assessoria de profissionais especializados pode ajudar o candidato a empresário – até ontem, um empregado, hoje, mais um cidadão empurrado para a iniciativa privada pela realidade econômica – a ver se o negócio é tão rentável quanto parece.

“Hoje em dia é comum encontrar empresas com faturamento médio altíssimo e com rentabilidade insignificante. Ou com elevado patrimônio e passivo estratosférico. Talvez, por isso, estejam à venda”, diz o advogado.

A paciência é boa conselheira, ensinam os orientais, e pode evitar que o sonho do negócio próprio se transforme em pesadelo.

Date Created

29/07/1997