



Flores para o seu casamento

Dagoberto Hajjar*

Antes de casar, eu tive que ir a igreja várias vezes para acertar detalhes com o padre. Todas as vezes ele falava a mesma coisa “Cuidado com as flores do casamento” e contava a estória de um casal de noivos que tinha muita pressa em casar. Pegaram o “guia de fornecedores” com a lista de empresas autorizadas pela igreja e saíram contratando todo mundo. “Quero flores brancas e lilás” disse a noiva para a primeira floricultura da lista. No dia do casamento a noiva descobriu, da pior forma possível, que a floricultura autorizada pela igreja era especializada em missas de sétimo dia. A igreja estava linda, com várias coroas brancas e lilás.

O mercado de TI brasileiro está em grande “ebulição” – com a consolidação generalizada de todos que vendem produtos ou serviços de TI. Está aberta a estação dos casamentos, fusões e aquisições. Meu escritório virou agência matrimonial. Tem revenda que me liga e pede “Preciso de uma noiva, com urgência!” Semana passada fiz uma palestra para 150 revendas e no final foi um tal de “quero comprar”, “quero vender”, “por favor me ajuda”.

Minha sábia avó já falava “Menino, casamento é coisa séria”. Quem já casou sabe o quanto é caro, e os inúmeros detalhes envolvidos em todo o processo. Não dá para fazer na “tentativa-e-erro”. Felizmente, já existe muito conhecimento e metodologia para dar agilidade e segurança, desde a escolha da noiva “empresarial”, passando pela cerimônia e festa, e claro, acordo “pré-nupcial”.

A primeira etapa é procurar uma empresa que tenha sinergia e complementaridade – seja para ter expansão geográfica, ou aumentar a linha de produtos e serviços, ou mesmo para ter mais “massa muscular” para brigar contra a concorrência. Recomenda-se um estudo de coerência de negócios e alavancagem das empresas.

A segunda etapa é a definição dos principais critérios, parâmetros e expectativas da nova operação. Participação societária e estruturação da “nova empresa”, termos de entrada e saída, expectativa de valores envolvidos e plano de continuidade dos negócios. Essa é uma etapa crítica e recomenda-se a contratação de um “mediador” experiente que irá ajudar na negociação e na liberação das informações, necessárias e suficientes, para conduzir o processo e, ao mesmo tempo, proteger as empresas envolvidas. Um ponto que vale a pena reforçar é a importância de saber a medida correta de informações para passar para a outra parte para preservar sua empresa, caso a negociação não seja bem sucedida.

Passa-se, então, para o plano de ação, analisando o desempenho histórico e projetando vendas, despesas e investimentos, fazendo o mapeamento e mitigação de riscos, e auditando as empresas envolvidas (“due dilligence”). Novamente a importância de profissionais que possam estabelecer a melhor forma para o crescimento da “nova empresa” identificando e isolando passivos e contingências indesejáveis.

Última etapa, estabelecer todos os contratos e documentos finais.

Desnecessário mencionar a importância da confidencialidade para evitar que seus concorrentes ou mesmo funcionários, espalhem notícias alarmistas, afetando seu relacionamento com os clientes ou fornecedores.

Quanto mais rápido o processo, melhor para a continuidade dos negócios e para o crescimento da “nova empresa”. Por isto, a metodologia e conhecimentos são importantes. A escolha dos profissionais para assessoria durante este processo são fundamentais. Cuidado com seu casamento. Você não vai querer descobrir depois do casamento que a noiva não era exatamente o que você tinha sonhado, e caso seja necessário um divórcio, você não vai querer descobrir na frente do juiz que o seu acordo pré-nupcial foi mal escrito.

(*) Dagoberto Hajjar (dagoberto.hajjar@growbiz.com.br) trabalhou 10 anos no Citibank em diversas funções de tecnologia e de negócios, 2 anos no Banco ABN-AMRO, e, 9 anos na Microsoft exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia.

Atualmente é Diretor da GrowBiz – empresa de planejamento e ações para empresas que querem crescer.