

## Área: Sucessão Familiar, Fusões e Aquisições

### Temas: Venda de uma empresa a uma Multinacional

#### Título: "Doce" decisão de venda <sup>1</sup>

#### Parte 1

Há um ano, a famosa multinacional "Engole e Devora" abordou o Sr. Doce, Director Geral da empresa "Doces para o meu doce" e fez-lhe uma generosa oferta de aquisição por parte da sua empresa.

"Doces para o meu doce" é um produtor local tradicional de guloseimas, sediado numa pequena cidade, bastante afastada das grandes áreas de consumo. A empresa foi fundada em 1950 pelo tio do Sr. Doce e emprega cerca de 200 pessoas, na maioria, operários do sexo feminino.

"Doces para o meu doce" tem produtos de boa qualidade e uma boa reputação no sector. A sua quota de mercado ronda os 10%. A lealdade dos clientes tem vindo a decrescer, lenta mas constantemente. No entanto, a empresa ainda tem lucros e tem uma situação financeira razoável.

Docinha, a única filha do Sr. Doce, trabalha na empresa mas não está preparada para o substituir quando ele se reformar.

O Sr. Doce detém 60% da empresa e dois primos seus detêm 20% cada um. Tem sessenta e poucos anos e está inclinado a aceitar a oferta.

1. O que pensa da situação?
2. Quais são os aspectos principais que o Sr. Doce deve ter em consideração?  
(Discussão em grupo + debate)

#### Parte 2

O Sr. Doce apresentou o caso aos seus sócios e eles deram-lhe "luz verde" para avançar com as negociações.

Após a segunda reunião, os representantes do comprador tornaram claro que a "Engole e Devora" prefere que o Sr. Doce deixe a empresa imediatamente após a transacção mas não lhe fornecem qualquer informação da razão para isso.

O Sr. Doce não se sente muito à vontade com esta informação: pensou que os compradores quisessem que ele ficasse por mais alguns anos. Na verdade, está convencido de que também seria bom para o negócio, devido às fortes ligações que tem com a rede de distribuição da empresa.

3. Se estivesse no lugar do Sr. Doce, o que faria nesta altura?  
(Discussão em grupo + debate)

---

<sup>1</sup> Inspirado numa história verdadeira.

### Parte 3

Entretanto, o Sr. Doce ouve rumores de que, alguns anos atrás, a "Engole e Devora" comprou uma empresa semelhante noutro país e encerrou-a alguns meses depois. Ao que parece, a maior parte dos trabalhadores perderam o emprego. Por enquanto, mais ninguém da empresa sabe disto.

O Sr. Doce decide perguntar directamente aos compradores se têm intenção de fechar a fábrica num futuro próximo mas não consegue obter uma resposta clara. Quando exige uma garantia de que a fábrica não irá ser encerrada, os compradores ficam subitamente nervosos.

Após uma breve reflexão, anunciam-lhe que, se mantiver a exigência, o valor da oferta inicial pode baixar cerca de 20%. Por outro lado, se "esquecer" essa exigência, estão dispostos a pagar mais 10% pela empresa. Também acrescentam que podem acordar em contratá-lo com um bom salário por um período de 6 meses.

4. Quais são os principais aspectos a considerar nesta altura das negociações? (Coloque-se no papel de cada uma das partes interessadas relevantes)
5. Se fosse o Sr. Doce, o que pensa que seria eticamente aceitável neste caso?
6. Estaria preparado para agir em conformidade?  
(Discussão em grupo + debate)

### Parte 4: O que aconteceu a seguir (Opcional)

O Sr. Doce deixou cair a sua exigência e o negócio foi firmado. A empresa foi subitamente fechada 9 meses depois, apenas 3 meses após o Sr. Doce ter saído. Os consumidores fizeram um forte boicote à "Engole e Devora" a nível nacional e o movimento corre o risco de se estender a outros países vizinhos. A "Engole e Devora" teve de constituir um gabinete de crise para lidar com a situação e ainda estão à procura de uma solução adequada.