

É essencial realizar uma análise contratual durante a elaboração de um [contrato de compra e venda](#), visando a mitigação de riscos.

Nesse sentido, o texto irá abordar os aspectos fundamentais dessa análise **contratual**.

Em primeiro lugar, a análise contratual, nesse caso, consiste em uma forma de mensurar as cláusulas do contrato, avaliar os riscos, eliminar as dúvidas das partes e analisar a legalidade do contrato como um todo.

Entretanto, para o oferecimento de uma análise completa, o(a) profissional deve avaliar outros critérios que serão apresentados a seguir.

QUAIS SÃO AS PRÁTICAS ESSENCIAIS NA ANÁLISE DE UM CONTRATO DE COMPRA E VENDA?



Para que a explicação fique mais clara, os exemplos abaixo demonstram a análise contratual na prática a partir de uma avaliação de um contrato de compra e venda de um negócio.

Nesse sentido, essas são as três práticas para adotar quando você está pensando em **comprar um negócio**.

PROCURE SINAIS DE QUE A EMPRESA ESTÁ EM BOA SAÚDE FINANCEIRA PRATICANDO DUE DILIGENCE

A Due Diligence envolve “investigar” um negócio, revisando todas as informações disponíveis da empresa.

Na verdade, praticar due diligence é semelhante a ter uma inspeção concluída no imóvel que você vai comprar, [ajudando a identificar as armadilhas \(red flags\)](#) que podem acompanhar a compra.

Nesse sentido, para exercer uma boa **diligência financeira**, você deve ter um contador que o ajude a revisar os balanços da empresa, demonstrações de fluxo de caixa e declarações fiscais.

Além disso, certifique-se de fazer perguntas sobre qualquer aspecto das finanças da empresa sobre as quais você esteja incerto, uma vez que essas incertezas são melhor de serem abordadas antes de fazer a compra.

PROCURE EVIDÊNCIAS DA REPUTAÇÃO POSITIVA OU NEGATIVA DA EMPRESA CONVERSANDO COM PESSOAS FAMILIARIZADAS COM O NEGÓCIO

Antes de tudo, para determinar se o negócio tem uma reputação positiva ou negativa, você deve entrevistar clientes, funcionários e outros contatos.

Nesse caso, lembre-se: a reputação de uma empresa pode aumentar ou acabar com seu sucesso.

Por isso é importante saber se outros veem a empresa como ética, um bom lugar para trabalhar, dedicado a seus clientes e como fornecedor de produtos ou serviços de alta qualidade.

Realizada a análise, caso a empresa não tenha análises positivas, você precisa considerar

cuidadosamente se a compra afetará a reputação da sua própria empresa.

Além disso, você precisa determinar se é possível restabelecer o bom nome da empresa e estimar quanto trabalho seria necessário para fazê-lo.

PROCURE RISCOS LEGAIS QUE POSSAM ACOMPANHAR A COMPRA E ANALISE OS DOCUMENTOS LEGAIS DA EMPRESA

É tão importante “investigar” os documentos legais e históricos do negócio quanto revisar seus documentos financeiros. Nessa etapa, será essencial contar com o suporte de um(a) advogado(a).

Desse modo, o(a) profissional poderá verificar os passivos não registrados e identificados, revisando os contratos de locação, patentes e direitos autorais existentes da empresa, e entre outros documentos legais importantes.

Essa análise será responsável por indicar se a empresa realmente possui o valor atribuído a ela, e terá o papel de diminuir ou aumentar o valor a depender da intenção (compra ou venda).

Concluindo, essas são as principais etapas de uma análise **contratual**. [Continue acompanhando nosso blog e siga nosso Instagram para mais conteúdos.](#)