

O processo de M&A, abreviatura para a expressão *Merger and Acquisitions*, em português, fusões e aquisições, é constituído por 03 principais etapas: (i) o recebimento e negociação da oferta; (ii) a auditoria jurídica e contábil na empresa alvo; e (iii) a negociação e assinatura dos documentos definitivos.

A primeira etapa consiste no envio de oferta pelo comprador ao vendedor, contendo os principais termos da transação alvo, por exemplo, preço de compra, forma de pagamento, prazo para realização da auditoria e celebração dos documentos definitivos.

Existem diversos instrumentos que podem ser utilizados para a formalização da oferta, os mais utilizados são a Carta de Intenções (Letter of Intentions ou LOI), a Term Sheet, a Oferta Não Vinculante (Non Binding Offer) e o Memorando de Entendimentos (MOU).

Além disso, a oferta pode ser vinculante ou não vinculante, sendo que oferta vinculante é aquela que as partes apenas poderão desistir de seguir com a operação, na hipótese de um resultado insatisfatório da auditoria jurídica, enquanto a oferta não vinculante é aquela que permite que as partes possam desistir de seguir com a transação antes mesmo da celebração dos documentos definitivos.

A segunda etapa do processo de um M&A é auditoria jurídica e contábil do vendedor, mais conhecida como *due diligence*, trata-se de um procedimento que tem por objetivo avaliar a empresa para mapear contingências (materializadas ou não) na empresa alvo e riscos que podem futuramente impactar os compradores, seja no impacto financeiro e/ou de sucessão. Além disso, a *due diligence* pode ser um mecanismo utilizado para alterar o preço de aquisição, uma vez que dependendo do número e valor de contingências mapeados, o preço de aquisição pode ser ajustado (para mais ou para menos).

Por fim, durante a realização da auditoria jurídica e contábil as partes iniciam a terceira etapa de um processo de M&A, a negociação dos documentos definitivos, trata-se da elaboração e discussão dos instrumentos que irão formalizar a conclusão da operação, sendo o principal e mais comum o contrato de compra e venda de ações ou quotas, que determina uma série de direitos e obrigações, tudo dependendo das condições negociadas em cada transação, visto que cada transação é única e possui suas particularidades.

A última etapa é uma das mais importantes do processo, uma vez que nela estarão refletidos todos os termos e condições decorrentes da transação, por exemplo, ajuste de preço, *earn out*, não competição, declarações e garantias das partes, bem como, a responsabilidade e obrigação de cada uma das partes posteriormente a conclusão da operação. Deste modo, como consequência desta última etapa, ocorre o fechamento da operação, que pode ocorrer

no momento da assinatura dos documentos definitivos (fechamento imediato), ou pode ser diferido, ficando condicionado ao cumprimento de condições precedentes (fechamento diferido).