

Fusões e aquisições são termos relativos às [transações de M&A](#), mas há diferenças fundamentais a depender do lado em que se encontra (buy side ou sell side).

Nesse sentido, o texto tem o objetivo de apresentar o conceito de fusões e **aquisições**. Além disso, serão apresentadas estratégias empresariais que podem ser aplicadas à operação.

Em suma, as aquisições referem-se à compra de um empreendimento. Por outro lado, uma fusão ocorre quando duas empresas distintas se unem para criar uma nova organização.

Essas operações empresariais podem ser concluídas para expandir o alcance de uma empresa ou ganhar participação de mercado, visando a expansão do negócio.

A seguir, serão apresentadas separadamente as principais características de cada uma delas.

FUSÕES



Legalmente falando, uma fusão exige que duas empresas se consolidem em uma nova pessoa jurídica com uma nova estrutura e gestão com sócios ou acionistas de cada empresa.

De modo geral, as fusões têm as seguintes características:

- ocorre de modo amigável
- podem não exigir complementação em dinheiro
- gera a diluição do poder individual de cada empresa

Além disso, o principal objetivo dessas fusões consistem em reduzir **custos operacionais**, expandir-se para novos mercados, aumentar a receita e os lucros.

Outra característica comum nessa estratégia empresarial é a sua voluntariedade, assim como o envolvimento de empresas que possuem aproximadamente o mesmo tamanho e escopo.

AQUISIÇÕES

Elas podem ser vistas como um meio mais fácil de expandir sua operação, ao invés de estruturar novas unidades ou ampliar as existentes.

Elas ainda podem adquirir todo o controle do negócio, ou apenas uma parcela da **participação societária**.

Adquirir uma empresa como estratégia de expansão das atividades costuma ser uma alternativa mais eficiente, evitando a perda da qualidade dos produtos ou serviços prestados.

Além disso, expandir através da aquisição reduz custos, é mais rápido e o retorno financeiro é quase imediato, com relação à expansão através do aumento de vendas e participação de mercado.

Nesse sentido, dentro das transações de M&A, há um ponto de suma importância para esse processo de reestruturação societária: a realização da due diligence.

A IMPORTÂNCIA DO DUE DILIGENCE PARA O M&A

A due diligence consiste em uma auditoria que busca realizar uma análise e avaliação profunda dos documentos e [informações da empresa para aumentar ou diminuir seu valor](#)

[de mercado.](#)

A valorização (ou não) dependerá dos objetivos e da pessoa que a realiza, um comprador, por exemplo, buscará contingências para baixar o valuation.

De modo geral, a due diligence é amplamente utilizada no processo de M&A, por parte daquele(a) empresário(a) que está buscando novos empreendimentos.

Isso porque, uma vez realizada a diligência, será possível averiguar todos os problemas daquela empresa e trazer segurança à operação.

Na prática, no processo de M&A, existem quatro modalidades de due diligence:

1. Financeira
2. Legal
3. Contábil-fiscal
4. Técnica

Vale ressaltar que todas elas possuem um objetivo em comum: relatar ao(à) futuro(a) investidor(a) ou comprador(a) se o negócio é viável.

Caso tenha interesse em ter seu processo de fusões e **aquisições** assessorado por um quadro jurídico especializado, [entre em contato com a nossa equipe!](#)