

Contratar um(a) advogado(a) de M&A (fusões e aquisições) pode ser um processo delicado, e por isso, entre outras coisas, é essencial ter conhecimento das experiências profissionais de quem conduzirá o processo.

Desse modo, o texto abaixo tem o objetivo de apresentar quais perguntas relacionadas às **experiências profissionais**, devem ser realizadas ao escolher um(a) [advogado\(a\) para sua operação](#).

## O QUE FAZ UM ADVOGADO DE FUSÕES E AQUISIÇÕES?



Um(a) advogado(a) especializado em transações poderá atuar pelo buy side ou sell side, ou priorizar determinada área de acordo com suas experiências profissionais.

Nesse sentido, as experiências profissionais anteriores afetam significativamente a forma como eles(as) abordam os negócios.

Por esse motivo, as perguntas que serão apresentadas abaixo são essenciais para garantir a segurança da operação.

## 1. QUAL É A CULTURA DO SEU ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA?

A cultura, como sempre, deve ser uma prioridade na contratação de um(a) advogado(a).

Na verdade, como o(a) advogado(a) responderá a essa pergunta ditará como a maioria das outras perguntas desta lista são respondidas.

Essencialmente, o que você está perguntando aqui é como a empresa gerencia seus relacionamentos com o(a) cliente, a empresa alvo (ou compra) e, de fato, sua própria equipe de advogados.

## 2. QUANDO E COMO VOCÊ SE ENVOLVE NA TRANSAÇÃO?

Entender em que estágio o escritório de advocacia se envolve no processo permite que sua empresa se planeje melhor.

Alguns(algumas) [advogados\(as\) adotam uma abordagem mais proativa](#), participando de toda a condução da transação.

Outros(as) adotam um perfil de gestão, delegando funções e planejando estratégias, além de ser responsável por formar uma equipe de qualidade.

A diferença é importante de entender, especialmente se você não tem um determinado alvo em mente para uma transação. Aqui, o(a) cliente deve analisar o quão colaborativa será a abordagem do(a) advogado(a).

Existem advogados(as) que tratam a operação como um exercício de mãos dadas, caminhando lentamente as **empresas clientes** através do negócio do início ao fim.

Da mesma forma, alguns(algumas) advogados(as) têm um auditor interno para suas demonstrações financeiras. Outros(as) exigirão que você contrate um.

### 3. QUAIS OS MAIORES RISCOS DURANTE AS TRANSAÇÕES

As respostas para esta pergunta provavelmente serão genéricas (pagamento excessivo, questões culturais, desafios de integração, financiamento do negócio, etc.), mas ainda vale a pena perguntar.

Da mesma forma, quanto mais transações o(a) advogado(a) tiver realizado, maiores são as suas chances de identificar os riscos reais para o seu negócio antes mesmo de ocorrer.

Assim, quando os(as) advogados(as) tiverem experiências em Fusões e Aquisições na sua área identificarão um risco que prejudique seu negócio, vale a pena prestar **atenção especial**.

### 4. EM QUE NEGÓCIOS VOCÊ TRABALHOU NESSA ÁREA?

Por fim, mas de forma alguma menos importante, entender a experiência do(a) advogado(a) em sua área é crucial.

Nesse caso, quanto mais operações na área do(a) cliente tiverem sido realizadas pelo(a) advogado(a), maior a probabilidade de que este(a) compreenda a dinâmica do setor, o que é fundamental para o sucesso.

## CONCLUSÃO

No BVA Advogados todos os processos de assessoramento de M&A são realizados com o pensamento no(a) cliente e de acordo com a necessidade de cada área.

Gostou do conteúdo e deseja conhecer as **experiências profissionais** em M&A do BVA Advogados? [Continue acompanhando nosso blog e siga nosso Instagram para mais](#)

[informações.](#)