

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.](#)