

As operações de M&A - **fusão e aquisição** - possuem muitos passos e levam de meses a longos anos para se concluírem, a depender das especificidades das partes envolvidas, bem como dos responsáveis na condução da transação.

A princípio vamos abordar o processo de **M&A** do início ao fim, descrevendo a [importância de profissionais competentes na sua condução, bem como identificar os custos de uma transação](#).



Entenda a operação

M&A vem do inglês “mergers and acquisitions” e consiste no processo de intermediação das transações de compra, venda ou fusão de empresas.

Desenvolva uma estratégia

Uma boa estratégia envolve a clara percepção do que se espera ganhar ao realizar a transação, qual o propósito da operação. Por exemplo, expandir linhas de produto ou alcançar novos mercados.

Inicie o planejamento da operação

O comprador deve fazer contato com uma ou mais empresas, alvo da operação, utilizando os critérios estabelecidos acima, com objetivo de obter maiores informações acerca da sustentabilidade da operação.

Faça análises de valuation

Assumindo que o primeiro contato e a conversa inicial foram positivas, o comprador solicita à empresa alvo da operação informações substanciais (como documentos financeiros) que permitem avaliar o negócio propriamente dito, mas também a verdadeira vantagem da transação.

Negocie

Nesse momento, o comprador já possui informações suficientes para construir uma oferta razoável, a ser debatida entre as partes em busca de um acordo.

Faça uma auditoria

[Due diligence](#) é um processo de auditoria, pelo qual será possível verificar eventuais red flags em todos os setores da empresa, e tem como finalidade se certificar da segurança da operação, bem como aumentar ou diminuir a oferta a depender do lado em que se opera (sell side e buy side).

Contrato

Completada a Due Diligence e com relatórios satisfatórios, o próximo passo é a formalização a operação através de contrato, que deve ser elaborado por advogado especializado, capaz de prever as principais contingências na transação de sucesso, para evitar a judicialização e garantir reparação satisfatória àqueles que tiverem seus direitos violados.

Fechamento e integração da aquisição

A transação é finalizada, e as equipes de ambos os lados trabalham em conjunto a fim de garantir uma integração de qualidade.

Estruturação de um acordo da transação

Uma das etapas mais complicadas para uma **transação de sucesso** é estruturar adequadamente o negócio.

Há muitos fatores a serem considerados, como leis antitruste, regulamentos de valores mobiliários, direito societário, licitantes rivais, implicações fiscais, questões contábeis, condições de mercado, formas de financiamento e pontos específicos de negociação na transação.

Documentos importantes na estruturação de negócios são o Term Sheet e o MOU (Memorandum of Understanding). Ambos não vinculam as partes, e são documentos iniciais onde serão acordadas as regras da negociação, confidencialidade, termos e condições do investimento proposto na operação de M&A.

No BVA Advogados somos especializados em M&A e atualmente ocupamos o 4º lugar no ranking de Venture Capital e Private Equity em número de transações. [Para conhecer mais sobre as operações acesse nosso site e redes sociais.](#)