

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.](#)