

Você conhece as fases de um M&A?

As **Fusões e Aquisições (Mergers and Acquisitions - M&A)** são transações empresariais que visam combinar negócios ou adquiri-los para **crescimento de operação, expansão no mercado** ou **aumento da competitividade**.

É usual ver em jornais e mídias sociais informações sobre grandes empresas que se envolveram em **M&As** e estão celebrando a finalização de determinada transação. Todavia, para chegar nesse momento de um deal, são cumpridas diversas etapas.



Se você já se perguntou como são os bastidores de um M&A e como empresas se fundem ou adquirem outras, entenda a seguir as principais fases de um M&A.

01.

Identificação de Oportunidades:



Normalmente, a primeira fase é da realização de **estudos de mercado**. Com isso, identifica-se oportunidades, sinergias e ativos que possam impulsionar o **desenvolvimento** ou **crescimento de negócios**.

02.

Negociação Preliminar:



Identificadas boas oportunidades, os interessados dão início às **negociações preliminares**, discutindo os prazos e parâmetros do negócio, assim como o formato da transação. Tudo isso é, usualmente, formalizado através de acordos com característica não vinculante, como a **Non Binding Offer (Oferta Não Vinculante)**, **Letter of Intent (Carta de Intenções)**, **MoU (Memorando de Entendimentos)**.

Nessa fase, é importante manter as negociações em caráter de total **confidencialidade**, tendo em vista o intercâmbio de informações estratégicas e sensíveis das empresas envolvidas. O chamado **Non Disclosure Agreement (Acordo de Confidencialidade)** é o instrumento pelo qual as partes envolvidas garantem o sigilo das informações trocadas.

03.

Due Diligence



Posteriormente às negociações preliminares, havendo interesse de seguir em frente com o projeto, inicia-se a etapa da **Due Diligence (Auditoria)**. Durante a **Due Diligence**, é feita uma investigação minuciosa de todos os aspectos da(s) empresa(s) e/ou ativos envolvido(s), quando serão analisadas questões de natureza financeira, jurídica, operacional, regulatória e outros temas relevantes a depender do caso.

A **Due Diligence** é uma das fases mais importantes de um **M&A**, especialmente porque é através desse processo que a assimetria informacional existente entre as partes é reduzida. Assim, o nível de conhecimento das partes em relação aos ativos envolvidos passa a ser mais equilibrado, evitando surpresas indesejadas.

04.

Elaboração e Negociação do Contrato Definitivo



Após, ou mesmo durante a realização da **Due Diligence**, quando as partes já têm em mãos as informações mais importantes do negócio e da transação, dá-se início à elaboração do **Contrato Definitivo** e de seus documentos acessórios. Na prática, e geralmente, os instrumentos descrevem a estrutura da transação e as condições exigidas para sua conclusão, incluindo **valores envolvidos, forma de pagamento** e **outras circunstâncias específicas**.

É o contrato que finalmente vinculará as partes e implementará a operação, podendo ser um **Share Purchase Agreement (Contrato de Compra e Venda de Ações)**, **Quota Purchase Agreement (Contrato de Compra e Venda de Quotas)**, **Acordo de Investimentos**, dentre outros arranjos contratuais a depender da transação.

05.

Condições Contratuais e Aprovações Regulatórias



Com a assinatura do **Contrato Definitivo**, é possível que diversas condições sejam impostas para que a transação seja efetivamente concluída. Esta fase envolve o cumprimento de todas as condições previstas no **Contrato Definitivo**. Além disso, conforme os ativos envolvidos na operação, poderá haver a necessidade de aprovação por **órgãos reguladores** e/ou por autoridades de defesa da concorrência.

06.

Fechamento da Transação



Satisfeitas as condições impostas (muitas vezes chamadas de condições precedentes), as partes terão superado todas as formalidades legais, contratuais e regulatórias aplicáveis. Então, é assinado o **Closing Statement (Termo de Fechamento)** documento em que as partes declaram o cumprimento das condições e seguem para a real finalização do negócio. A partir daí, com a transação efetivamente concluída, as partes podem, enfim, celebrar a conclusão do deal e brindar à nova parceria.

07.

Integração Pós-Transação



Por fim, já com o negócio concluído, a fase de integração é importante para garantir a maior efetividade possível nas operações das empresas envolvidas, garantindo uma **transição suave** e **maximizando o crescimento** e **resultado do negócio**.



Por Lucas Vasconcelos Pilar
Sócio e especialista em Direito Empresarial