

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Coleta de informações preliminares a respeito das atividades da empresa; seleção de candidatos; visita às instalações; análise das informações e pesquisa; eventual proposta de aquisição; negociações; Acordo de Princípios ou Memorando de Entendimentos.

São algumas das etapas do Roteiro de Compra de empresa.

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750

Fax: (5511) 3887 7215

contato@acquisitions.com.br

www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Roteiro

A ACQUISITIONS com sua expertise pode assessorar clientes interessados em comprar, associar ou participar de um negócio existente, auxiliando na solução dos interesses envolvidos, diante da complexidade e particularidades legais e técnicas.

PREPARAÇÃO: A primeira fase é a de preparação e estratégia da compra, envolvendo os aspectos mais relevantes, incluindo critérios, parâmetros e expectativas da aquisição. No caso de empresa estrangeira interessada em investir no Brasil recomenda-se visitar o endereço do site do Ministério das Relações Exteriores onde se tem uma visão bastante abrangente a respeito do arcabouço institucional para uma empresa estrangeira operar no Brasil.

Ainda na fase preliminar, depois de definido o que se quer comprar, os consultores da ACQUISITIONS podem assessorar o cliente, mediante criteriosa identificação de empresa(s) e, inclusive, elaborar estudo de pesquisa sobre o setor, seus pontos fortes e fracos e respectivo posicionamento em relação aos demais setores da economia e em particular da cadeia produtiva. Faz parte deste estudo a análise da concorrência e das empresas consideradas referenciais (benchmarks), incluindo enfoque em relação as multinacionais que estão atuando no setor, mapeando na medida do possível seus planos de investimentos.

ABORDAGEM: Utilizando-se de técnicas de abordagem e prospecção são feitos contatos de alto nível com potenciais vendedores e, depois de identificado o efetivo interesse, se aborda algumas das características da oportunidade sem, ainda, ser revelada a identidade dos compradores/investidores.

Após a evolução dos entendimentos se toma a iniciativa de se obter um Acordo de Confidencialidade das partes. Em seguida são iniciadas as atividades relacionadas com o processo de aquisição que envolve: coleta de informações preliminares a respeito das atividades da empresa; seleção de candidatos; visita às instalações; análise das informações e pesquisa; eventual proposta de aquisição; negociações; Acordo de Princípios ou Memorando de Entendimentos.

NEGOCIAÇÃO: A criatividade nas alternativas de negociações é decisiva para o bom andamento da transação. A busca da melhor estratégia minimiza as incertezas. Os princípios gerais de negociação são similares aos que existem para os vendedores.

EXECUÇÃO: Fechamento do negócio

- ▶ Contrato de compra
- ▶ "Due Diligence"
- ▶ Estruturação financeira – incluindo opções de financiamento
- ▶ Revisão dos documentos finais
- ▶ Fechamento do negócio

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



“É importante a compreensão quanto às exigências do vendedor sobre a confidencialidade... a fim de evitar desgastes com o mercado em geral ...”

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Preparação da documentação legal e assinatura do Contrato de Compra e Venda: a fim de assegurar que o comprador e o vendedor estejam protegidos corretamente, contrato terá sido preparado pelos respectivos advogados, como consequência do Memorando de Entendimentos e da due diligence/auditoria. Cabe ressaltar nesta fase a importância da consulta, quando for o caso, aos órgãos Integrantes do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC: Secretaria de Direito Econômico (SDE) vinculada ao MJ, da Secretaria de Acompanhamento Econômico (Seae) do MF, e do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade). Na aquisição, se houver mais de 20% do mercado relevante, deve ser feita prévia consulta ao órgão de defesa da concorrência, o CADE, para que manifeste ou não eventual oposição a tal fechamento de negócio.

Na cisão, como parte de sua operacionalidade, deve ser elaborado o chamado “Protocolo de Cisão”, que representa um Roteiro da Operação. Nesse documento deve estar discriminado a porção do PL (patrimônio líquido) que foi vertida e os respectivos critérios, que devem ser validados por laudo de avaliação econômica assinado por economista – o qual pode ser usado também por ocasião da separação de sócios e preparação para uma futura venda.

É comum a adoção de cláusula no contrato estabelecendo que uma parte do preço fique pendente de pagamento, por prazo determinado e em função da solução de contingências e/ou para eventuais ajustes, em relação a fatos não previstos na auditoria especial.

O processo de auditoria: com o Memorando de Entendimentos assinado, inicia-se o processo de due diligence/auditoria. Esta é uma das fases mais delicadas da venda de um negócio. O investidor, através de seus auditores, advogados, e outros peritos (como engenheiros, por exemplo) recolherão informações adicionais, examinarão registros e discutirão vários aspectos com os executivos da empresa sendo adquirida. É importante a compreensão quanto às exigências do vendedor sobre a confidencialidade nesse estágio, a fim de evitar desgastes com o mercado em geral (clientes, concorrentes, fornecedores, imprensa, etc.).