

## Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Devem-se considerar que há sempre pelo menos três partes envolvidas na transação: o investidor, o vendedor, e o governo, indiretamente pelos aspectos tributários e de defesa da concorrência e questões de antitruste.

## Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750  
Fax: (5511) 3887 7215  
[contato@acquisitions.com.br](mailto:contato@acquisitions.com.br)  
[www.acquisitions.com.br](http://www.acquisitions.com.br)

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

## Negociação

Reunião entre vendedor e investidor potencial: Depois de realizada a apresentação do Memorando Confidencial do Negócio, e após a análise do negócio, o investidor e o vendedor são apresentados e discorrem sobre suas considerações a respeito das metas e premissas assumidas no Plano de Negócio, ou na sua ausência, os pontos fortes e fracos oportunidade e ameaças, a Avaliação e perspectivas do empreendimento.

No decorrer das reuniões e visita às instalações da empresa, os consultores da ACQUISITIONS interagem entre vendedor e investidor, mediando os entendimentos entre as partes, buscando um ambiente negocial colaborativo e não conflituoso, e monitorando a definição do cronograma dos próximos passos para o êxito da transação. Inclui nesta fase a análise e negociação das ofertas preliminares e a escolha da melhor oferta e assinatura de Carta de Intenção, ou conforme o caso, o Contrato de Compra e Venda. Em seguida inicia-se a Due diligence (auditoria da aquisição).

## O processo de Negociação

- ▶ Visita do comprador e primeira reunião
- ▶ Comprovar nível de interesse do comprador
- ▶ Motivar o comprador – Levá-lo a agir
- ▶ Obtenção de proposta de compra dos Investidores (valores, participação pretendida, forma de atuação, direitos e obrigações e prazo de validade);
- ▶ Gestão das negociações
- ▶ Acordo de princípios

Dar início às negociações: Passadas as etapas anteriores, chega-se agora na fase mais crucial, a da negociação, fase que, se for bem cumprida, levará ao sucesso da operação. Essa etapa exige muito bom senso, flexibilidade e habilidade tática, isto é, uma constante avaliação da situação atual e das alternativas para prosseguir a negociação. A criatividade nas alternativas, caso a caso, é decisiva para o bom andamento da transação.

Os consultores da ACQUISITIONS ajudarão ainda a planejar a estrutura do negócio e evitar os inconvenientes que advém do envolvimento do dono com a venda de sua empresa nesta fase. Devem-se considerar que há sempre pelo menos três partes envolvidas na transação: o investidor, o vendedor, e o governo, indiretamente pelos aspectos tributários e de defesa da concorrência, questões de antitruste. A forma da transação, sua estrutura e forma de pagamento, assim como seu cronograma, são afetadas pelos impostos tanto para o investidor como para o vendedor. Frequentemente o planejamento tributário – neste caso a forma de efetuar a operação legalmente minimizando a carga tributária, é decisivo para se encontrar um ponto de equilíbrio entre o preço pedido pelo vendedor e a avaliação de quanto vale a oportunidade para o investidor e sua capacidade de pagamento.

## Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Negociação é uma arte em que se destacam alguns pontos críticos, que merecem cuidados e habilidades adicionais, sobretudo quando dizem respeito a: bom ouvinte; espírito negociador; planejamento e preparação; argumentação; percepções; barganha; paciência e persistência.

## Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750

Fax: (5511) 3887 7215

[contato@acquisitions.com.br](mailto:contato@acquisitions.com.br)

[www.acquisitions.com.br](http://www.acquisitions.com.br)

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar

Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)

01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

## Negociação

Negociação é uma arte em que se destacam alguns pontos críticos, que merecem cuidados e habilidades adicionais, sobretudo quando dizem respeito a: bom ouvinte; espírito negociador; planejamento e preparação; argumentação; percepções; barganha; paciência e persistência.

### Pontos críticos da Negociação

- ▶ Seja bom ouvinte - Saber ouvir é uma disciplina que precisa ser aprendida, pois toda negociação é um processo de relacionamento entre pessoas. Ouvir é efetivamente deixar o outro lado se expressar e buscar decodificar as idéias e as informações criteriosamente. E todo relacionamento importa em comunicação. Assim, saber ouvir, perguntar e apresentar suas próprias idéias são fundamentais para o sucesso do entendimento.
- ▶ Espírito negociador – Tudo é negociável desde que se construa um ambiente favorável, cooperativo e ético. Ser assertivo e não agressivo. Não perca de vista seus objetivos, mesmo que existam problemas de relacionamento. E muitas vezes por conta dos egos.
- ▶ Planejamento e preparação – Faça o dever de casa. Negociação é 80% preparação e apenas 20% barganha. Defina os parâmetros e avalie as possibilidades de flexibilização. Oportuno lembrar a frase de Sun Tzu: "Aquele que conhece o inimigo e a si mesmo, não teme nenhum combate. Aquele que não conhece o inimigo, mas conhece a si mesmo as chances de vitória ou de derrota serão iguais. Aquele que não conhece nem o inimigo e nem a si próprio, será derrotado em todos os combates".
- ▶ Argumentação – momento em que se deve desenvolver os pontos de negociação, tanto positivos quanto negativos e explorar todas as possibilidades.
- ▶ Percepções - esclarecendo as percepções e controlando os pontos negociais e emocionais: (i) separando as pessoas do problema; (ii) focando nos interesses e não nas posições; (iii) gerando opções de ganhos mútuos; (iv) definindo critérios objetivos.
- ▶ Barganha - Troque as concessões. Negociar é sobretudo trocar concessões de um lado para o outro em busca da conclusão de um acordo. Tenha suas concessões estudadas na fase de planejamento e procure inclui-las na relação de suas alternativas para fechamento do negócio. Cuidado com a primeira oferta. Se você planejou bem, identificou claramente a zona de possível acordo e suas alternativas, é paciente e ouve bem durante o processo, o seu grau de autoconfiança será elevado e a primeira oferta do outro lado será apenas um balizador para sua argumentação, buscando obter concessões ou estabelecer uma ancoragem.
- ▶ Paciência e persistência. Um dos principais problemas na negociação é a falta de paciência, decorrente em muitos casos de metas irrealistas ou ansiedade por fechar um acordo. Vale lembrar a oração: "Senhor, dai-me força para mudar o que pode ser mudado. Paciência para aceitar o que não pode ser mudado. E sabedoria para distinguir uma coisa de outra".