

O que se busca numa operação de M&A?

As operações de M&A são um fenômeno indissociável de uma economia de mercado que se preze e movimentam bilhões de reais anualmente no Brasil. Em nosso curso, aprenderemos a conduzir transações desse tipo, em suas várias formas, de uma forma dinâmica e profissional.

Conhecer cada passo e o leque de possibilidades nessas transações empoderam o profissional para trabalhar com o maior domínio possível das informações disponíveis, reduzindo fricções ao longo do deal.

Advogados, profissionais de departamentos jurídicos internos e contadores poderão extrair lições valiosas do curso e libertar o Harvey Specter que existe dentro de cada um.

Aula 1 - Apresentação - O cliente chegou

Assessorar operações de M&A é uma tarefa árdua tanto do lado do vendedor quanto do comprador. Por isso, ter claras na cabeça as possíveis rotas que uma transação pode seguir é extremamente útil à elaboração da documentação e alinhamento das expectativas iniciais.

Compreensão do conceito, das fases e dos stakeholders envolvidos no M&A.

Como dimensionar o trabalho que virá adiante na operação?

Qual é o escopo do negócio?

Definição dos elementos de negociação que deverão constar dos instrumentos jurídicos.

Os aventureiros serão expostos a documentos como:

- NDA;
- LOI;
- MOU.

Aula Bônus - Contratos - Como você ganha?

Contrato dos advogados

Assessoria financeira

Aula 2 - Due Diligence - O que está debaixo do tapete?

Comprar empresas sem reflexão é algo que só acontece nos filmes. No mundo real, precisamos apontar nomes e conhecer os rostos para saber quem é quem dentro da operação.

As operações são conduzidas por pessoas, então conhecer bem os players específicos que atuam no deal por parte do vendedor e do comprador permite estabelecer uma boa dinâmica no M&A desde o começo.

Dessa forma, é possível reduzir a assimetria de informações entre vendedor e comprador e ajudar a tomar a decisão mais clara possível sobre o investimento ou aquisição.

Qual será nosso foco aqui?

- Compreensão da importância e do procedimento de due diligence;
- Elaboração de check list;
- Definição da interação das equipes e organização dos documentos;
- Análise de relatório de due diligence: classificação do risco e consequências para o fechamento da operação.

Aula 3 - Plano de Ação - Definindo o Caminho

Se operações de M&A fossem fáceis, poderiam ser conduzidas por qualquer um. Porém, como queremos profissionais diligentes nesse mercado, é de extrema importância que saibamos delinear quais movimentos societários precisam ser feitos antes da operação para viabilizá-la.

Neste momento, o foco é entender o contexto jurídico de cada parte envolvida no deal para que, uma vez superadas as condições precedentes, a transação percorra um curso estável e efetivamente alcance os objetivos almejados pelas partes.

O que aprendemos nesta fase?

- Definição do modelo do negócio;
- Identificação das condições precedentes da operação;
- Verificação da necessidade de reorganizações societárias prévias ao fechamento: conceitos e passo-a-passo de cisão, transformação, aumento de capital social e ágio na subscrição de ações.
- Cronograma da operação: dimensionamento de prazos e estabelecimento de responsabilidades.

Aula 4 - Estratégia Contratual - A hora da verdade

Tirem as crianças da sala, pois este é o momento em que as grandes decisões são tomadas e o documento principal do deal é elaborado. Aplicar todos os conhecimentos de alocação de riscos e obrigações é o mote desta fase. Nela, todas as premissas serão consolidadas contratualmente com todos os diversos detalhes que permeiam a operação, sejam eles de que natureza forem.

Concentraremos nossa atenção na elaboração do contrato de compra e venda de participação societária e identificação das cláusulas essenciais:

- Preço;
- retenção/escrow;
- Earn-out;
- Declarações e garantias, indenizações, seguro;
- Não-concorrência, não-aliciamento e solução de conflitos;
- Elaboração dos anexos ao contrato.

Aula 5 - Implementação do Deal - O que sobra no apagar das luzes?

Achou que a operação acabaria na assinatura do contrato? Achou errado! O deal não acontece num vácuo nem está parado no tempo, pois seus efeitos se estendem muito após o fechamento. Por conta disso, grande parte da documentação que reflete os termos do negócio deve ser elaborada durante e após o fechamento do negócio.

Elaboração de documentos concomitantes e seguintes ao fechamento:

- Acordo de Acionistas: cláusulas essenciais de governança e transferência de participação.
- Atas de assembleias e preenchimento de livros societários.
- Alteração de contrato social.
- Verificação das condições precedentes estabelecidas no contrato de compra e venda.
- Termo de Fechamento.