A importância da due diligence nas fusões e aquisições

O ano de 2006 foi marcado por um grande número de operações de fusões e aquisições de empresas. Para 2007, a expectativa é de que se intensifique ainda mais o ritmo destas operações, em especial no setor de álcool combustível. Um aspecto altamente relevante neste tipo de negócio é a *due diligence*, que quando realizada de forma cuidadosa e abrangente, é uma das chaves para o sucesso da operação. Trata-se de um procedimento de análise sistemática de documentos e informações de uma empresa, com o objetivo de mensurar riscos efetivos e potenciais.

A *due diligence* pode abranger diversos itens, tais como tributos, contratos, atos societários, questões ambientais, trabalhistas, previdenciárias e outras, conforme o ramo de negócios em que atua a empresa. Ao longo do tempo, a experiência nos mostra que uma parte significativa do empresariado brasileiro não tem dado a devida importância à *due diligence*, principalmente quando se está no pólo vendedor.

Esta postura freqüentemente traz desvantagens ao vendedor quando do desenvolvimento das negociações, sendo comum que o comprador tenha um conhecimento mais detalhado da empresa do que o próprio controlador. Em outras palavras, o vendedor que não faz uma *due diligence* prévia sai em franca desvantagem.

As informações analisadas na *due diligence* trazem conhecimentos importantes, que podem ser decisivos na mesa de negociação. Todas as contingências serão utilizadas pelo comprador para reduzir o preço de aquisição. Caso o vendedor tenha feito uma boa due diligence antes do início das negociações, já estará preparado para as tentativas do comprador de reduzir o preço, podendo de antemão mensurar o exato impacto da contingência e traçar uma estratégia de contra-ataque.

Outro ponto importante e que pode tornar-se objeto de controvérsia é a due diligence dos aspectos ambientais. Como sabemos, a legislação ambiental brasileira é bastante rígida e complexa, impondo pesadas sanções às empresas que não se encontram em conformidade com os requisitos regulamentares. Ocorre que muitas vezes o passivo ambiental é invisível aos olhos do empresário, podendo manifestar-se sob a forma de contaminação do solo, ou mesmo na dispersão por terceiros do produto que a empresa produz ou comercializa (pilhas e baterias, por exemplo). Tais passivos podem, posteriormente, tornar-se contingências que afetarão o valor do negócio ou acarretarão a obrigação do vendedor de indenizar o comprador.

Vale ressaltar também a necessidade de que a due diligence abranja, ainda, aspectos concorrenciais. É muito útil uma análise prévia a este respeito para evitar que, depois de concretizada a operação, ela seja inviabilizada por decisão do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) ou outro ente governamental a quem caiba pronunciar-se sobre o assunto.

Assim, não restam dúvidas de que uma *due diligence* feita pelo vendedor, previamente ou no curso das negociações, só traz benefícios, pois permite, a um só tempo:

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

Identificar com clareza a real situação da empresa, bem como eventuais passivos que poderão afetar o preço da venda; e

adotar estratégias para minimizar riscos futuros do comprador quanto a responsabilidade por contingências por ele consideradas cruciais.

A *due diligence* realizada pelo vendedor, aliada à prévia estruturação da empresa para sua futura venda, constitui fator fundamental para o sucesso em qualquer processo de fusão e aquisição.

Date Created
10/04/2007

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.