

## Opinião: Contratos no pós-closing de M&A

Diante de um cenário de recessão financeira, empresas que têm dinheiro em caixa costumam aproveitar o momento de fragilidade para adquirir outras empresas, sejam elas concorrentes diretas ou mesmo e agregarão valor ao comprador.



Nesse contexto, as operações de M&A (*mergers &*

*acquisitions*, expressão em inglês que significa operações de fusões e aquisições) ganham espaço, ocupando parte significativa dos noticiários de negócios.

Um dos grandes fatores a fomentar as operações de M&A internacionalmente é a possibilidade de acesso mais rápido a novos mercados e clientes. A expansão por meio de fusões e aquisições tem se mostrado mais rápida e eficiente do que operações *greenfield*, ou seja, aquelas que ocorrem "do zero", por meio de instalações próprias e expansão da marca no país de destino.

Tradicionalmente, e de forma ampla, as operações de M&A cumprem sequencialmente etapas similares e comuns à sua maioria. O primeiro ponto a analisar é a motivação por trás da operação, seja na venda da empresa ou na busca por uma aquisição, objetivando a sua expansão.

Na segunda etapa, temos a estimativa de preço (*valuation*), a fim de estimar o valor base que será usado como referência ao longo da transação. A terceira etapa é a negociação em si, que se baseia no alinhamento do preço e método de pagamento. Na sequência, é comum que o comprador apresente uma proposta não vinculante (*NBO – non binding offer*, na sigla em inglês), que pode estabelecer exclusividade nas negociações, e o avanço à quarta etapa, que é a *due diligence*.

Na *due diligence*, o comprador avalia diversos fatores de viabilidade e condições existentes nas sociedades-alvo, abordando aspectos jurídicos, contábeis e fiscais, dentre outros, a fim de detectar os riscos mais expressivos da operação. A *due diligence* proporciona também a projeção da estruturação societária e tributária da sociedade-alvo, idealizando a integração do negócio adquirido.

Após o efetivo fechamento da operação, é iniciada a integração dos negócios das sociedades compradora e adquirida. Diante disso, percebe-se uma real necessidade de adequar a sociedade adquirida à uma nova dinâmica de governança corporativa, para que não haja conflitos ou divergências dentro do grupo societário. Sob tal perspectiva, após operações de M&A as empresas estão em constante integração de procedimentos internos e desenvolvimento de novos métodos a serem adotados.

Nesse ponto, algumas tendências do mercado devem ser observadas: transformação digital da rotina da sociedade, que permite agilidade nos processos e negociações de forma global; internacionalização dos instrumentos a serem firmados; necessidade de readequação de parcerias e relações já firmadas, para adequar a natureza das transações aos novos termos definidos; automatização de processos antes manuais; estruturação de sistemas de informação voltados à identificação de dados e preenchimento automático dos mesmos; maior rigor no tratamento de dados e sua confidencialidade; compartilhamento de dados e informações internas de fácil acesso aos colaboradores, resguardando os dados pessoais sensíveis; e eficiência dos contratos, visando melhor experiência dos clientes e funcionários.

Logo, não são exaustivas as justificativas para que ocorra a padronização dos contratos utilizados pelas sociedades compradora e adquirida. Dessa forma, a gestão de contratos evita prejuízos de curto e longo prazo, bem como aponta falhas e pontos de eficiência em um negócio. Essa preocupação não se deve confundir com a intenção de produzir textos e instrumentos genéricos que sirvam de modelo para qualquer situação.

Ainda, vale ressaltar que o sistema judiciário brasileiro não está amadurecido a ponto de suprir possíveis lacunas contratuais, sobretudo no ambiente dessas transações bilionárias. Ante o exposto, recorre-se à melhoria da redação contratual de forma a evitar uma possível judicialização.

O argumento acima é reforçado pela ausência de um design contratual societário bem estabelecido no Brasil. Um bom parâmetro de comparação são os Estados Unidos, onde os contratos das companhias de capital aberto são remetidos para o sistema *Edgar (Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval System)*, biblioteca pública similar a um banco de dados integrado que disponibiliza instrumentos contratuais celebrados pelas companhias de capital aberto dos Estados Unidos, cuja divulgação é obrigatória por força das normas aplicáveis da Securities and Exchange Commission (SEC).

Os contratos são disponibilizados para consulta pública, o que auxilia a produção acadêmica, estudos quantitativos e qualitativos e propicia a elaboração de contratos e documentos mais robustos e com menos lacunas, gerando maior segurança para as partes signatárias, na medida em que as partes adotam cláusulas frequentes e comumente utilizadas pelo mercado, desde que se adequem ao negócio em particular.

Conclui-se que o esforço no *pós-closing*

está ligado à vida útil e eficiência das empresas envolvidas, o que reforça a necessidade de uma produção contratual alinhada às necessidades de cada caso e da padronização de protocolos e práticas internas, por meio de uma documentação robusta e coesa. Tal produção começa com a escolha dos departamentos jurídicos ou advogados especializados na área.

**Date Created**

22/08/2022