**Fusões e Aquisições: veja cinco motivos para contratar uma assessoria na hora de vender sua empresa**

*Pesquisas indicam que assessoria especializada aumenta valuation da empresa em até 30% e torna processo de compra e venda mais assertivo*

As atividades de fusões e aquisições (M&A) estão aquecidas em todo o mundo e cada vez mais os gestores estão percebendo as vantagens desse tipo de transação para manter a competitividade no mercado. Porém uma operação tão complexa quanto a compra e venda de uma empresa nem sempre é uma tarefa fácil e, por isso, o assessor especializado em M&A pode fazer muita diferença antes, durante e após a operação ser concretizada.

“O advisor em M&A agrega valor à transação e maximiza a avaliação da empresa alvo a partir de análises financeiras e conhecimento global, conduzindo a negociação de acordo com as oportunidades e tendências do mercado”, destaca o economista Adam Patterson, sócio da Redirection International, assessoria especializada em fusões e aquisições.

Segundo um estudo da Northern Trust, as empresas que contratam assessores para mediar uma transação de M&A obtêm em média um incremento de 1,5x no valuation da companhia, com riscos reduzidos no pós-fechamento em relação às que não contratam. “Aplicando esta tese ao Brasil, onde os múltiplos EV/EBTIDA (valor da empresa dividido pelo lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) médios variam entre 5 a 7 vezes o lucro operacional, isso representaria um aumento entre 20 a 30% na avaliação da empresa”, ressalta Adam Patterson. Os dados são reforçados ainda por outra pesquisa, da Portland State University, que a partir de uma análise em cerca de 4 mil transações de M&A, concluiu que as companhias que tinham profissionais especializados no momento da venda receberam um prêmio de avaliação de cerca de 25%.

Mas os benefícios não são apenas para quem está vendendo. Adam Patterson explica que as vantagens de uma assessoria especializada são observadas tanto no alvo quanto no adquirente, uma vez que os assessores de ambos os lados se relacionam positivamente em busca da conclusão do negócio. Ele cita cinco vantagens que a presença de um advisor de M&A pode trazer na prática, ao longo de uma negociação de fusão e aquisição:

**1. Conhecimento e insights de mercado**

Os profissionais que atuam em assessorias de M&A em geral possuem conhecimento profundo do setor e das tendências do mercado. Com informações valiosas sobre o cenário competitivo, eles ajudam a identificar as oportunidades e atuam na busca ativa por compradores e alvos, a partir de uma ampla rede de contatos, deixando o processo mais assertivo e aumentando as chances de uma transação ser concretizada.

**2. Experiência em avaliação**

Os assessores auxiliam os clientes a mensurar o valor justo de uma empresa-alvo ou de sua própria empresa, por meio de análises criteriosas de relatórios financeiros, contratos, questões jurídicas e aspectos operacionais. Assim, aplicam metodologias de avaliação compatíveis com as praticadas no mercado, para garantir que o preço do negócio esteja adequado. Além disso, os assessores de M&A realizam uma due diligence (diligência prévia) minuciosa para levantar os riscos e as oportunidades ocultas em uma transação.

**3. Habilidades de negociação**

Um dos principais benefícios que um assessor traz a uma operação de fusão ou de aquisição é a otimização da negociação em si, tornando os fluxos de informações mais claros e diretos entre as partes envolvidas. “Os assessores qualificados têm grande importância no fechamento da transação, pois garantem que os interesses do cliente sejam bem representados. Com estrita confidencialidade, esses profissionais desenvolvem estratégias para reduzir os ruídos de comunicação e manter a negociação no caminho certo durante todo o processo de compra e venda, que pode se arrastar por meses ou anos”, destaca Adam Patterson.

**4. Estruturação do negócio**

As transações de fusões e aquisições geralmente envolvem requisitos regulatórios complexos e os consultores ajudam os clientes a lidar com essas questões legais e de conformidade, reduzindo o risco de obstáculos regulatórios atrapalharem a transação, estruturando o fechamento do negócio de maneira eficiente em termos fiscais e otimizando os prazos para criar valor. Além disso, é papel do assessor de M&A considerar as opções de financiamento, ganhos, alocação de ativos e passivos, e orientar a empresa para garantir o capital e financiamento necessários para a operação.

**5. Planejamento de integração pós-fusão**

Mesmo após o fechamento do negócio, os assessores podem contribuir para a otimização da comunicação entre as partes interessadas ou no planejamento da integração, abordando aspectos operacionais, culturais e logísticos. É ele quem vai gerenciar a comunicação com acionistas e colaboradores, por exemplo, para que a transição seja tranquila e não haja interrupções no fluxo de trabalho.

Um estudo da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (USP), com base em 7 mil transações, mostrou que as operações que contam com a participação de advisors são efetivadas em menos tempo e apresentam maior taxa de sucesso. “Os assessores de M&A participam ativamente de todo o processo, ajudando as empresas a contarem sua história ao mercado e reduzindo as incertezas no meio do caminho. Recusar este serviço especializado pode ser oneroso para o vendedor, que poderá nunca saber do seu real potencial e perspectivas desconhecidas”, ressalta Adam Patterson.

**Sobre a Redirection International**

A Redirection é especializada em assessoria de Fusões & Aquisições para empresas locais e internacionais em transações de middle market. Possui uma grande experiência em transações cross-border, com equipe atuante diretamente no Brasil, América Latina, Estados Unidos e Reino Unido. É membro da ACG e, também, desenvolve uma rede de parceiros selecionados em todos os principais setores de negócios e regiões do mundo.  <https://www.redirection.com.br/>