**Cinco motivos para investir em fusões e aquisições para sua empresa crescer**

*Empresas que se unem a outras crescem de forma mais rápida e se mantêm mais competitivas no mercado*

O crescimento orgânico de uma empresa nem sempre se dá como o planejado inicialmente, por isso, alguns caminhos podem ser seguidos para acelerar este processo. Um deles é investir em fusões e aquisições (M&A), que pode trazer muitos benefícios a curto e a médio prazo. Segundo um estudo publicado recentemente pela Fundação Dom Cabral, este é um dos principais fatores que levam as companhias ao alto crescimento e 16% das médias empresas que cresceram nos últimos três anos fizeram aquisições.

“As transações de M&A são um dos principais caminhos para as empresas que querem crescer rapidamente. O que observamos nos últimos anos é que as médias empresas começaram a considerar essa opção em seus processos de expansão, passando também a adquirir outras operações”, explica Vinicius Oliveira, economista e sócio da Redirection International, assessoria especializada em fusões e aquisições.

O economista destaca que esse tipo de transação traz vantagens imediatas à empresa, como a possibilidade de acesso a um maior portfólio de produtos e serviços ou a expansão geográfica, por exemplo, mas requer um estudo aprofundado do mercado e deve ser feito com cautela. Ele elenca cinco vantagens que as fusões e aquisições trazem às empresas:

**1 – Mercado**

A união de duas empresas pode abrir novos mercados geográficos, mas também pode ampliar o core business da empresa, levando a oferecer novos produtos e a atingir novos públicos;

**2 – Tecnologia**

Com a transformação digital em curso, cada vez mais as empresas precisam se atualizar e acompanhar as inovações do mercado. Em muitos casos, o M&A tem como principal objetivo a absorção de tecnologia, para modernização do portfólio de produtos ou serviços

**3 – Sinergia**

A aquisição ou fusão de duas instituições pode permitir o aperfeiçoamento de alguns processos, que antes eram duplicados entre as empresas, a isso chamamos de sinergias da transação. Esse ganho é muito óbvio nas atividades de suporte, como financeiro e contábil, por exemplo, que, com a junção das operações, poderia ser centralizado. No entanto, as sinergias também podem vir de outras áreas, como a comercial, aproveitando mais racionalmente o canal de vendas e otimização da área e equipe industrial, para citar alguns outros exemplos.

**4 – Economia de impostos**

“Talvez fazer uma aquisição primordialmente em função da economia de impostos seja algo que as empresas em geral podem não querer admitir - não porque não querem cumprir as obrigações fiscais, mas porque preferem otimizar a tributação. Mas com certeza este é um dos motivos mais comuns para M&A e, por outro lado, um dos menos mencionados como motivo explícito. Por exemplo, a ideia é que uma empresa com fluxo de caixa positivo adquira uma empresa com prejuízos fiscais a compensar, para reduzir sua própria carga tributária”, explica Vinicius Oliveira.

**5 - Reduzir a competição**

Muitos negócios de M&A permitem a eliminação de concorrência futura e ganho de participação no mercado. Por outro lado, pode ser necessário um prêmio para convencer os acionistas da empresa-alvo a aceitar a oferta.

**Grupo Educacional expande por meio de M&A**

Uma das empresas de médio porte que tem investido no crescimento inorgânico é a Atitus Educação. Com sede no Rio Grande do Sul, a instituição anunciou recentemente um investimento de R$ 100 milhões em inovação e expansão até 2026. Entre as aquisições realizadas recentemente pela instituição estão a Faculdade América Latina em 2021 e a Fasurgs em 2022, que ampliou a atuação geográfica da Atitus e diversificou o seu portfólio de cursos, principalmente na área da saúde.

“Planejamos o ingresso em novos mercados até o final de 2023, olhando prioritariamente para Santa Catarina, Paraná e São Paulo. A expansão vem ocorrendo tanto com aquisições quanto com crescimento orgânico e já prevemos para o ano que vem a abertura de um novo campus”, explica Eduardo Capellari, presidente da Atitus Educação.

Para concretizar o plano de expansão, a empresa conta com consultoria especializada em M&A. Vinicius Oliveira explica que esse tipo de transação pode levar meses e até anos para ser concluída e, neste processo, é fundamental contar com profissionais que participem de todas as etapas, desde o mapeamento até a abordagem e a negociação. “Muitas empresas de médio porte não possuem departamentos específicos de M&A para conduzir a transação e nem sempre as empresas menores têm as informações organizadas para apresentar ao comprador. Por isso, é importante ter uma assessoria para reunir todos os dados e entender melhor a dinâmica do mercado antes de concretizar a operação, avaliando os riscos e mapeando as oportunidades”, destaca.

**Sobre a Redirection**

A Redirection é uma consultoria especializada em assessoria de Fusões & Aquisições para empresas locais e internacionais do 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/>