

Como conduzir uma due diligence para M&A

05.12.2023 3 minutos de leitura

Autores

Adriana Dib Fuzinato

Áreas relacionadas

Due Diligence

Assuntos

Societário e M&A Due Diligence

Adriana Fuzinato

A due diligence é um processo bastante conhecido em operações de M&A, que busca mapear e avaliar a situação jurídica de uma determinada empresa, seus ativos e/ou negócios, além de identificar contingências, passivos, riscos e restrições para a realização da operação pretendida, de modo a auxiliar o cliente na tomada de uma decisão informada.

Busca proteger, ainda, o administrador, que terá observado o seu dever de diligência ao se cercar da avaliação de especialistas para prosseguir com determinado negócio.

A condução de uma due diligence é imprescindível não apenas para aquisição de participações, investimento em empresas e combinação de negócios, mas também para compra de bens ou ativos, como marcas, equipamentos, imóveis, carteiras de clientes, entre outros.

Na avaliação de uma oportunidade de negócio, além dos aspectos jurídicos cobertos pela diligência legal, devem ser considerados outros aspectos, como financeiros, contábeis, operacionais, ambientais, conforme o caso.

Para a condução de uma diligência legal eficiente, é importante que haja uma definição clara, junto com o cliente, do escopo de trabalho, que deve levar em conta o setor de atuação da empresa-alvo, pontos de atenção porventura já identificados pelo cliente, além de outros fatores.

Uma vez definidas as áreas cobertas pelo escopo, são solicitados diversos documentos e informações para análise, como atos e livros societários, acordos de acionistas, contratos relevantes (operacionais, imobiliários, relativos a propriedade intelectual, entre outros), apólices de seguros, instrumentos financeiros, certidões e relatórios de processos, certificados e licenças de natureza imobiliária, ambiental e regulatória, informações e documentos envolvendo aspectos de proteção de dados, de compliance, etc.

No curso do trabalho, geralmente são necessários esclarecimentos sobre a documentação apresentada, de modo que deve existir um interlocutor na empresa-alvo para prestar tais esclarecimentos por escrito, via Q&A, ou por meio de interações em reuniões ou conferências telefônicas.

Os resultados da due diligence permitem (i) apresentar formas para eliminação ou mitigação dos riscos identificados nos documentos da operação; (ii) auxiliar o cliente na determinação do valor do negócio e da estratégia de estruturação da operação, bem como na negociação de proteções contratuais e garantias; e (iii) munir o cliente com informações sobre o background do negócio que está sendo adquirido, auxiliando no processo de integração pós-aquisição.

Aliás, não custa lembrar que é fundamental alertar o cliente imediatamente,

no curso do trabalho, caso identificados pontos de atenção relevantes que possam, de alguma forma, alterar o curso do negócio ou a estrutura pretendida.

*Este artigo foi escrito por nossa sócia Adriana Dib Fuzinato, da área de Due Diligence. A publicação faz parte do Boletim da Associação dos Advogados de São Paulo (AASP), publicado em 01/12/2023. [Clique aqui](#) e saiba mais sobre o Boletim da AASP.

Profissionais que aliam visão jurídica e visão de mercado



Adriana Dib Fuzinato