O que esperar durante a due diligence no Grupo Volaris

VOLARIS
Forever Invested

SOBRE O PROCESSO DE DUE DILIGENCE

O processo de due diligence é o momento em que comprador e vendedor validam as premissas sobre o relacionamento futuro. Normalmente, esse processo dura de 4 a 8 semanas, mas pode variar significativamente dependendo da complexidade do negócio a ser adquirido e da alocação de recursos por ambas as partes.

O comprador geralmente fornece um checklist de due diligence para priorizar os documentos necessários à análise. Em seguida, uma sala de dados virtual é configurada para que os vendedores possam carregar esses documentos. Embora o processo possa ser realizado remotamente, ambas as partes devem se preparar para alguns dias de due diligence presencial, pois isso oferece ao comprador a oportunidade de se reunir com os principais funcionários e clientes do vendedor.

PRINCIPAIS ENVOLVIDOS E SEUS PAPÉIS NA DUE DILIGENCE: **O COMPRADOR**

1 O RESPONSÁVEL PELO NEGÓCIO

O responsável pelo negócio é a principal força impulsionadora da aquisição, pois assume os riscos e benefícios relacionados ao resultado financeiro. Essa pessoa revisa as análises elaboradas por todos os membros da equipe de compra para tomar decisões de "seguir em frente ou desistir". Normalmente, essa função recai sobre o CEO ou algum líder de departamento dentro da empresa.

2 EQUIPE DE FUSÕES E AQUISIÇÕES OU DESENVOLVIMENTO CORPORATIVO

A equipe de M&A gerencia as interações entre as partes e supervisiona o fluxo de informações entre comprador e vendedor. O vendedor pode esperar que a equipe de M&A realize análises estratégicas com base no mercado e nas operações para validar os modelos financeiros propostos. Essas análises também moldarão a Carta de Intenção (LOI). Perto do fechamento da venda, a equipe de M&A negociará os termos comerciais no contrato final de compra.

3 ASSESSORIA JURÍDICA

O comprador contará com uma assessoria jurídica para revisar todas as informações relacionadas à propriedade intelectual, questões legais, corporativas e acionárias, com o objetivo de avaliar os riscos jurídicos. Além disso, a assessoria jurídica será responsável por coordenar a negociação do acordo final de compra em conjunto com a assessoria do vendedor.

PRINCIPAIS ENVOLVIDOS E SEUS PAPÉIS NA DUE DILIGENCE: **O COMPRADOR**

4 ESPECIALISTA EM TRIBUTAÇÃO

Os especialistas em tributação realizarão uma revisão detalhada de todas as informações fiscais e avaliarão quaisquer potenciais passivos tributários. Essa análise permite que eles criem a estrutura tributária mais eficiente para apoiar a transação.

5 ESPECIALISTA EM RH

O comprador contará com um especialista em RH para avaliar os riscos organizacionais, o talento dos colaboradores e os pacotes de remuneração atuais.

6 EQUIPE DE TI

Por fim, a equipe de M&A do comprador provavelmente incluirá uma equipe de TI para revisar todas as informações sobre a infraestrutura tecnológica. Essa análise serve para avaliar riscos e planejar a integração com a infraestrutura existente.

PRINCIPAIS ENVOLVIDOS E SEUS PAPÉIS NA DUE DILIGENCE: **O VENDEDOR**

1 RECURSO INTERNO DE M&A

Durante o processo de venda, o potencial comprador precisará coletar e analisar dados sobre sua empresa. Encontrar as pessoas certas dentro da organização para ajudar a compilar essas informações pode ser desafiador, pois isso exigirá uma parte significativa do tempo delas, além do acesso a dados confidenciais.

A situação mais comum que encontramos no Grupo Volaris é aquela em que o fundador ou o maior acionista é a força motriz por trás da venda. No entanto, em algumas situações, o fundador ou gestor profissional designa um membro de sua equipe para liderar o processo de M&A. É fundamental que essa função seja atribuída a um membro sênior e de confiança da organização, como o CFO ou o COO.

2 ASSESSORIA JURÍDICA

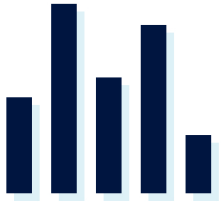
Ao procurar assessoria jurídica para o processo de M&A, é essencial contar com um advogado ou escritório especializado na venda de empresas do seu setor específico. O advogado deve ter um conhecimento profundo da indústria, já que a execução de uma transação de M&A no setor de manufatura é bastante distinta de uma transação no setor de software.

PRINCIPAIS ENVOLVIDOS E SEUS PAPÉIS NA DUE DILIGENCE: **O VENDEDOR**

3 CONTADOR E ESPECIALISTA EM TRIBUTAÇÃO

O contador será uma das pessoas mais importantes da sua equipe, desempenhando um papel fundamental durante o processo de due diligence, especialmente se você optou por não contratar um corretor de negócios. Ele atuará como um conselheiro confiável, auxiliando na navegação pelos aspectos financeiros da due diligence.

Além disso, as implicações fiscais de uma venda de empresa costumam ser negligenciadas. Ter um contador para estruturar a transação da maneira mais eficiente do ponto de vista tributário pode agregar valor adicional ao vendedor.



4 CORRETOR DE NEGÓCIOS

A decisão de envolver um corretor para atuar em seu nome depende totalmente de suas preferências e expectativas. Esse profissional auxilia na gestão do fluxo de informações, permitindo que você e sua equipe continuem focados nas operações diárias do negócio.

A vantagem de contratar um corretor é que ele pode ampliar o número de potenciais compradores ou trabalhar de forma próxima com um comprador já identificado por você. A desvantagem, naturalmente, é que ele receberá uma comissão pela transação e, portanto, pode não estar completamente alinhado com seus melhores interesses.

MELHORES PRÁTICAS APLICÁVEIS DURANTE A DUE DILIGENCE

MANTENHA-SE ORGANIZADO

Revise e categorize todos os documentos para assegurar sua precisão antes de compartilhá-los com o comprador potencial.

DESIGNE UM RECURSO DEDICADO

Atribua um membro da sua equipe para gerenciar todas as informações compartilhadas entre você e o comprador potencial.

EXERÇA TRANSPARÊNCIA

Durante o processo de due diligence, é extremamente importante que ambas as partes sejam completamente transparentes e divulguem quaisquer questões materiais conhecidas.

ESTABELEÇA UM CRONOGRAMA

A due diligence pode ser um processo longo – defina marcos para você e sua equipe de M&A estabelecendo prazos para a entrega de todos os documentos.

DOCUMENTE TODAS AS PERGUNTAS E RESPOSTAS

Mantenha um documento atualizado com todas as perguntas e respostas. Isso ajudará a garantir que as mesmas perguntas não sejam repetidas várias vezes durante o processo de due diligence.

EXEMPLO DE CHECKLIST DE DUE DILIGENCE

Como mencionado acima, o comprador geralmente apresentará ao vendedor um checklist de due diligence. Abaixo, confira alguns exemplos do que o vendedor pode esperar encontrar nessa lista:

1. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

- ☐ Demonstrações financeiras históricas auditadas
- ☐ Demonstrações financeiras do acumulado do ano
- ☐ Demonstrações financeiras projetadas (se aplicável)
- ☐ Programações selecionadas e documentos de trabalho que sustentam as demonstrações acima

2. INFORMAÇÕES DE MERCADO

- ☐ Análise de mercado / relatórios
- ☐ Panorama de concorrentes e participação de mercado
- ☐ Análise SWOT
- ☐ Etc.

3. DADOS COMERCIAIS

- ☐ Modelo de preços e receita
- ☐ Análise de produtos
- ☐ Estratégia de vendas
- ☐ Dados e análise do nível de clientes
- ☐ Funil de vendas e backlog

4. ASSUNTOS LEGAIS

- ☐ Identificação de quaisquer reclamações, disputas, litígios ou investigações passadas, atuais ou potenciais
- ☐ Contratos com fornecedores
- ☐ Contratos com clientes
- ☐ Contratos de locação
- ☐ Etc.

5. CORPORATIVOS E ACIONISTAS

- ☐ Registro de acionistas, estatuto social e outros documentos relevantes
- ☐ Etc.

6. PROPRIEDADE INTELECTUAL

- ☐ Patentes atuais, patentes pendentes, incluindo correspondência legal relevante e pareceres
- ☐ Marcas registradas e pendentes, incluindo correspondência legal relevante e pareceres
- ☐ Acordos de confidencialidade e não concorrência, e cópias das políticas e procedimentos internos sobre informações confidenciais
- ☐ Acordos de pesquisa e desenvolvimento ou cooperação
- ☐ Lista de software de código aberto incorporado em cada módulo de software + acordos
- ☐ Etc.