

Boletim
agosto 2014

Objetivos e dificuldades da auditoria legal em fusões e aquisições

A minimização da assimetria de informações sobre a companhia alvo, seus negócios e seus ativos é o objetivo principal da auditoria legal (*due diligence*) em fusões e aquisições. A auditoria busca demonstrar ao potencial adquirente a conveniência, oportunidade e viabilidade do negócio e estabelecer as bases para a negociação dos termos e condições da operação.

A companhia alvo e os vendedores devem se certificar de que a outra parte não utilizará as informações disponibilizadas para a obtenção de vantagens caso o negócio não se concretize. Mas a disponibilização de informações deve ser suficiente para possibilitar ao potencial adquirente um juízo sobre o negócio e seu valor, evitando questionamentos futuros sobre eventuais vícios do consentimento do adquirente.

Dívidas e contingências da companhia alvo e de seus sócios podem diminuir o valor ou a atratividade da empresa e/ou de seus ativos, (i) reduzindo a perspectiva de resultado do negócio; (ii) colocando em risco o patrimônio do adquirente e de seus sócios, em razão da sucessão empresarial e da aplicação extensiva pelos tribunais brasileiros da desconsideração da personalidade jurídica e da responsabilização de sociedades pertencentes ao mesmo grupo econômico; e (iii) acarretando a invalidade / ineficácia do negócio em razão de fraude contra credores ou fraude à execução.

A auditoria legal verifica a existência de restrições regulatórias e contratuais à realização da operação pretendida. Essas limitações podem definir a viabilidade ou não do negócio, bem como estabelecer que a operação seja concluída após o implemento de certas condições suspensivas (e.g., aprovações governamentais e autorizações de contrapartes de contratos).

Apesar de todos os cuidados, a auditoria legal encontra dificuldades, tais como: (i) captura a situação da companhia alvo, de seus negócios e seus ativos em momento anterior à celebração da operação; (ii) pode ser realizada em conjunto com outras auditorias (e.g., financeira, contábil, fiscal e trabalhista) e aspectos relevantes podem passar despercebidos por ambas (conflito negativo de atribuições) ou ser analisados em duplicidade (ineficiência); (iii) novas legislações e regulamentações requerem análises mais sofisticadas e trabalhosas; e (iv) podem ser necessários esclarecimentos por muitas pessoas dentro de uma mesma organização, o que pode provocar burocracia e informalidade no fluxo de informações, além da disseminação da notícia da negociação, que nem sempre é desejável. Soma-se a isso a informalidade de algumas companhias brasileiras, que não documentam adequadamente o cumprimento de obrigações e o exercício de direitos.

Medidas podem ser tomadas para melhorar a eficácia da auditoria. Pelo lado vendedor, recomenda-se a preparação cuidadosa de *data room* para disponibilização das informações e a escolha de profissionais responsáveis pela disponibilização de documentos e informações. Pelo comprador, sugere-se o estabelecimento de prazo para revisão de documentos compatível com o andamento da negociação da operação, a definição precisa do escopo dos trabalhos de cada uma das auditorias envolvidas no negócio e o envolvimento dos profissionais com expertise e senioridade adequados para a revisão de documentos e informações.

São Paulo

Av. Brig. Faria Lima, 2601
12º andar - 01452-924
São Paulo, SP - Brasil
Tel: (11) 3555 5000

Brasília

SBN, Q 1, Bl B, 14, Ed. CNC
2º andar, sl. 201 - 70041-902
Brasília - DF - Brasil
Tel. (61) 2109 6070

Rio de Janeiro

Praia de Botafogo, 440
15º andar - 22250-908
Rio de Janeiro, RJ - Brasil
Tel: (21) 3503 2000

Boletim
agosto 2014

A condução da auditoria legal, de parte a parte, em conformidade com o princípio da boa-fé, traz benefícios para todos. Processos de auditoria insatisfatoriamente conduzidos podem levar a um tempo maior de negociação dos documentos da operação, uma vez que o potencial adquirente procurará proteções amplas em relação a aspectos não cobertos ou devidamente esclarecidos pela auditoria. Podem também resultar em litígio, independente da conclusão da operação.

Daniel Tardelli Pessoa
dpessoa@levysalomao.com.br

Fabiana Fadel
ffadel@levysalomao.com.br

São Paulo

Av. Brig. Faria Lima, 2601
12º andar - 01452-924
São Paulo, SP - Brasil
Tel: (11) 3555 5000

Brasília

SBN, Q 1, Bl B, 14, Ed. CNC
2º andar, sl. 201 - 70041-902
Brasília - DF - Brasil
Tel. (61) 2109 6070

Rio de Janeiro

Praia de Botafogo, 440
15º andar - 22250-908
Rio de Janeiro, RJ - Brasil
Tel: (21) 3503 2000

contato@levysalomao.com.br