

Fusões e Aquisições no *middle-market*

A PESQUISA

A Tractus Capital realizou uma **pesquisa com proprietários de empresas do *middle market* brasileiro para mapear tendências e preferências nos processos de M&A** do país e contribuir com a quantidade de informação e desenvolvimento desse mercado no Brasil. Apresentamos a seguir os resultados sumarizados e nossas considerações.

M&A ESSENCIAL PARA GANHO DE MERCADO

Apesar da **maior parcela dos empresários nunca haver participado de uma transação de M&A**, o tema é presente no horizonte de desenvolvimento das empresas.

A maioria das empresas considera M&A uma parte essencial de sua estratégia de mercado, com esse tipo de planejamento sendo **mais presente conforme o porte da empresa aumenta**.

Quanto aos motivos para as atividades de fusão ou aquisição, o **ganho de mercado no segmento de atuação é o fator de maior motivação** para a compra de outra empresa, **enquanto para a venda, a injeção de capital para a expansão** é o motivo mais recorrente, ficando na frente de fatores como a capitalização de parte do patrimônio ou saída do mercado.

RECEITAS, GOVERNANÇA E COMPRADORES

Não tendo em vista somente a aquisição de outras empresas, a maior parte dos proprietários considera que **umentar as receitas antes da venda é a maior prioridade**, mas outros temas também recebem atenção, como a profissionalização da gestão e mapeamento de mercado para traçarem um plano de M&A e conhecer os possíveis compradores do negócio.

Alinhado a esses pontos, estão os tipos de **transações de M&A mais cogitadas para os próximos 3 anos: venda parcial da empresa e aquisição de concorrente**, enquanto a venda de 100% do negócio é uma opção menos considerada.

NOVAS ESTRATÉGIAS PÓS COVID-19

Não só operações de M&A estão na mira das empresas brasileiras: após o início da crise do coronavírus, muitas empresas começaram a considerar mais fortemente a **busca por parcerias no mercado como avenidas de crescimento**.

ASSESSORAMENTO E MODO DE TRANSAÇÃO

Uma tendência interessante foi a **preferência por advogados conhecidos e de confiança** para o assessoramento de um processo de M&A em vez de assessorias especializadas no assunto.

Além disso, proprietários no geral têm baixo apreço por transações com *earn-outs* – as estruturas preferidas são **100% à vista, mesmo que abaixo do valor de mercado, ou 50% à vista e 50% parcelado, com valor levemente acima do mercado**. Os nichos de Tecnologia, Saúde e Educação, no entanto, possuem maior aceitação de *earn-out* nos termos de venda.

DORES DO PROCESSO

O último ponto interessante da pesquisa é a evidente preocupação dos proprietários com o futuro da empresa após a venda, visto que **encontrar alguém à altura do negócio foi tão citado quanto acertar o valor da transação como principais desafios do processo**. As outras preocupações imediatamente mais recorrentes são relacionadas ao **desgaste da empresa e dos proprietários durante a negociação**.

NOSSA VISÃO

Sob nossa perspectiva, esses resultados mostram que processos de **M&A estão sendo cada vez mais considerados no mercado brasileiro** e o panorama deve se manter assim pelos próximos anos.

É notável que um grande número de empresas de pequeno porte, com faturamentos próximos dos R\$ 10 milhões, têm **estratégias de crescimento e capitalização baseadas em fusões ou aquisições**.

Interessante também notar o interesse muito maior dos sócios em **realizar esses movimentos para expansão do negócio e não para capitalização financeira e saída do mercado**. Isso sugere que as empresas brasileiras ainda enxergam o mercado de forma otimista, com bastante espaço para crescimento.

A flexibilidade da estratégia das empresas também é notável. Estamos interessados em **observar o resultado desse aumento de interesse em parcerias** para atravessar o árduo caminho pós coronavírus.

Por último, acreditamos que o cenário ainda passe por **mudanças relacionadas à estrutura das transações e ao assessoramento do processo**.