

# Catálogo de cursos

Área de conhecimento		Curso	
Finanças corporativas		O processo de M&A (fusões & aquisições)	
Objetivos	Duração	Pré-requisitos	Público
O curso visa proporcionar ao seu público uma visão teórica e prática de todo o processo de M&A, tendo em vista a visão do comprador e do vendedor; o curso abordará todas as fases de um processo de compra e venda de empresas, os principais desafios e pontos críticos, buscando associar cada etapa com exemplos práticos	8 horas presenciais	Finanças corporativas, contabilidade, matemática financeira, conceitos básicos de investimentos, economia e impostos	Empresários, gerentes financeiros e público em geral
Saiba mais			
<ul style="list-style-type: none"><li>• Curso ministrado por sócios e gerentes Deloitte com vasta experiência na área</li><li>• Aulas expositivas e estudos de casos exclusivos</li><li>• Certificado Deloitte</li></ul>			

# Catálogo de cursos

## Tópicos

- Introdução
  - O que é uma venda ou compra de participação societária e suas variantes
  - O papel de cada assessor no processo
- Entendimento das intenções dos acionistas/ investidores
  - Motivações dos acionistas (falta de sucessão, liquidez, disputas societárias, falta de capital para crescimento)
  - Motivações de mercado (consolidação de concorrentes, novos entrantes, mudança tecnológica ou mercadológica)
  - Motivações das contrapartes (entrada no país, verticalização)
- Organização e preparação da empresa
  - Informações para modelagem financeira, memorando de informações, *teaser* e acordo de confidencialidade (NDA)
- Modelagem e projeções
  - A função da modelagem financeira como suporte nas negociações
  - Intervalo de valor x *valuation*
- Plano de ação e estratégia de negociação
  - Conexão entre objetivos dos acionistas/ investidores e a estratégia de negociação
  - Tipos de compradores (estratégicos/ financeiros, nacionais/ internacionais, atuantes na cadeia/ novos entrantes etc)
  - Lista de investidores
- Preparação de material suporte a transação
  - A função do *teaser* e Infomemo
- Contato com potenciais investidores/ targets
  - Uso do *teaser*
  - Assinatura de contratos de confidencialidade
- Distribuição do Infomemo e Q&A
  - Tempo entre entrega do infomemo e recebimento das propostas
  - Sincronização dos compradores x flexibilidade
- Ofertas não vinculantes
  - O que deve conter
  - Como interpretá-las
  - A questão da exclusividade
- *Due Diligence*
  - Preparação do *data room*, quando e como começar
  - Infraestrutura das informações (eletrônico x papel)
  - Impacto do resultado da *due diligence* no valor da empresa
- Confirmação da oferta – oferta vinculante
  - Quando formalizá-la
- Negociação de contratos
  - SPA
    1. *Reps & warranties*
    2. Preço, dívida líquida e capital de giro
    3. Condições precedentes
    4. *Signing x closing*
- Procedimentos de fechamento
- Conclusão da transação
  - Dia seguinte
  - Integração
- *Cade*
  - Em que situação é relevante
  - Quando começar e quando entrar com o pedido