



Nossa **5 minute reading series** compartilhará pontos de vista sobre o período que estamos vivendo para executivos e profissionais de M&A. Nas próximas semanas, publicaremos breves artigos sobre os impactos da pandemia de Covid-19 no cenário brasileiro de fusões e aquisições, como planejar iniciativas em ambiente virtual e, por fim, recomendações para o pós-crise.

5 minute reading series
Deloitte M&A LatAm

Covid-19: Quais impactos para o cenário de M&A no Brasil?

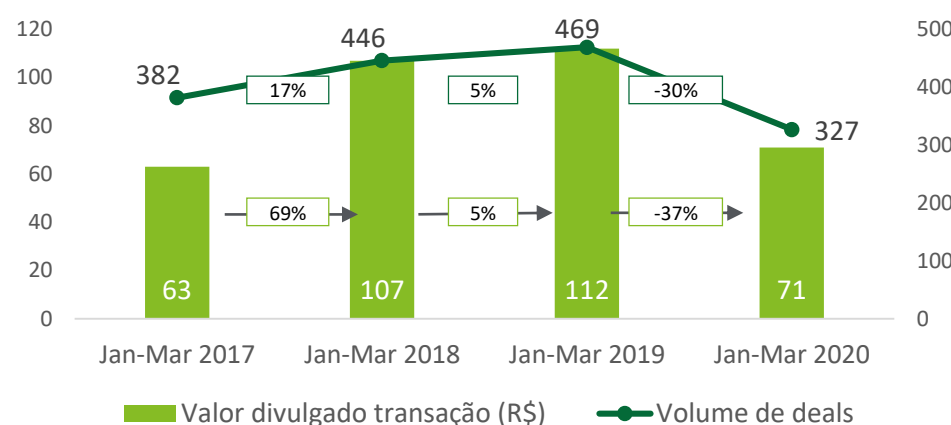


Na última década, o Brasil tem enfrentado vários desafios político-econômicos relevantes, incluindo uma crise política seguida de uma crise econômica entre 2016 e 2018. Embora a recuperação tenha iniciado mais tarde do que o esperado, em 2019 foi possível observar um aumento no volume e nos valores das transações. O mercado parecia ansioso para ver uma recuperação em 2020. No entanto, a crise gerada pela Covid-19 teve impacto imediato em indicadores econômicos importantes deste ano, que afetam diretamente as transações de M&A:

- Desde janeiro, o Real desvalorizou mais de 40%;
- O mercado de ações brasileiro (IBOV) caiu 46% em março e em abril permaneceu 34% menor do que em janeiro;
- Comparando o mesmo período de anos anteriores, observamos uma redução de 37% no valor das transações e uma redução de 30% no volume.

Apesar dessas mudanças, observamos que os acordos previamente negociados, ou que se encontravam em estágios avançados, progrediram (lentamente); enquanto aqueles que se encontravam na etapa pré-due diligence não foram cancelados, apenas adiados. É provável que esse cenário resulte em uma queda maior dos negócios durante o segundo trimestre, apesar da perspectiva de aumento no volume de deals na segunda metade do ano. Devido à incerteza do momento, muitas empresas estão encontrando novas maneiras de avançar com seus negócios. Abaixo, alguns pontos de atenção específicos para aqueles que continuam avançando com atividades de M&A neste momento:

Cenário brasileiro: valor e volume de transações de M&A



Estratégia de M&A	Target screening	Due diligence & Negociação	Pré-Dia 1	Pós-Dia 1
MOVA AS PEÇAS CERTAS Estratégia de M&A & Target screening	CONHEÇA BEM O CAMINHO Due diligence	EXECUTE COM PRECISÃO Integração / Desinvestimento		
<p>A baixa na bolsa de valores e a taxa de câmbio criarão oportunidades no mercado de fusões e aquisições. É preciso prestar atenção especial em duas áreas para aproveitar essas oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valuations – com as significativas projeções de receita e incertezas do mercado, as taxas de desconto precisarão ser mais conservadoras; • O custo de capital precisará ser reavaliado. Os bancos podem reduzir o capital disponível para apoiar as atividades de M&A e as empresas com reservas de caixa terão vantagem. 	<p>No cenário pós-crise, os riscos serão ampliados. Com isso, o papel da due diligence passa a ser mais relevante do que nunca na antecipação e atenuação adequada de riscos aos compradores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realize uma auditoria detalhada do target, incluindo os aspectos de TI, operações e recursos humanos; • Desenvolva uma análise financeira que não considere o impacto da Covid-19 para analisar os negócios como realmente são. 	<p>Planeje uma fase de execução mais longa. Primeiro, as aprovações regulatórias provavelmente sofrerão atrasos.</p> <p>Segundo, a coordenação virtual pode diminuir o ritmo do planejamento. Direcione seus esforços para ganhos rápidos em sinergias (integração) ou redução de custos ociosos (desinvestimento). Evite investimentos relacionados ao CAPEX material para minimizar os riscos.</p>		
	Falaremos sobre melhores práticas de due diligence virtual em um próximo artigo desta série	Falaremos sobre melhores práticas de um processo virtual de M&A em um próximo artigo desta série		

É fato que a crise gerada pela Covid-19 alterou a economia e o mercado de fusões e aquisições. Embora permaneça incerto quanto tempo a crise durará, e o quão profundos serão seus efeitos, aqueles executivos que respondem rapidamente, preveem impactos, mitigam riscos e estão atentos às oportunidades, poderão prosperar diante dos desafios atuais.



Conheça nossas [recomendações para um "Plano de 100 dias"](#) que permitirá a continuidade dos seus negócios e as condições necessárias para se recuperar e se sustentar em um novo ambiente. Acesse também nossa página de [M&A Consulting](#).

Acompanhe os próximos artigos da **5 minute reading series**



Venus Kennedy
LatAm & Brazil M&A Leader
M&A Consulting Services
vkennedy@deloitte.com