

Motivações para operações de vendas em processos de M&A

As operações de venda em processos de M&A são motivadas por diversos fatores estratégicos e econômicos, que geralmente visam mitigar riscos ou maximizar o valor para os acionistas. Abaixo, destacam-se os principais aspectos relacionados:

Desafio sucessórios em negócios familiares

Desafios na continuidade da gestão: Empresas familiares frequentemente enfrentam dificuldades na sucessão geracional, como a falta de herdeiros preparados ou conflitos entre membros da família.

Venda como solução estratégica: A venda da empresa a um comprador mais experiente pode garantir a continuidade dos negócios, preservar empregos e maximizar o valor da empresa antes de eventuais crises internas.

Queda da lucratividade devido à concorrência

Pressão competitiva crescente: Mercados saturados ou dominados por players maiores podem tornar difícil a manutenção de margens de lucro.

Estratégia de saída: A venda da empresa pode ser uma forma de evitar o desgaste financeiro prolongado e assegurar um retorno para os acionistas antes de deteriorações mais acentuadas no desempenho.

Diminuição do poder de barganha com fornecedores e clientes

Mudança nas condições de mercado: Consolidações no setor ou alterações nos perfis de clientes podem reduzir o poder de barganha de uma empresa, prejudicando suas margens.

Venda como alternativa: Unir forças com outra empresa por meio de uma fusão ou venda pode restabelecer ou fortalecer o poder de negociação.

Obsolescência tecnológica

Incapacidade de acompanhar a inovação: Empresas que não conseguem atualizar seus processos ou produtos para acompanhar avanços tecnológicos podem perder relevância no mercado.

Venda para players inovadores: A venda pode permitir que a empresa seja integrada a um grupo com maior capacidade de inovação e desenvolvimento tecnológico.

Riscos normativos e fiscais

Impacto de mudanças legais: Empresas em setores altamente regulados podem ser afetadas por alterações em legislações ambientais, trabalhistas ou tributárias.

Venda como estratégia preventiva: A alienação da empresa pode ser uma maneira de transferir os riscos associados para um comprador mais bem preparado para lidar com essas mudanças.

Luiz Guilherme Aboim

Economista e professor convidado do Coppead/UFRJ, FGV e Faculdade HUB

Sócio fundador da ConfianceTec

Sócio fundador da Escola de Finanças Aboim