

The New State of M&A

Brasil



Sumário



Sumário Executivo	02
2020 O Estado Atual do M&A no Brasil	06
2025 O Futuro do M&A no Brasil	07
Estudo de Caso BS BB Investment Bank	08
Estudo de Caso Cescon Barrieu	10
Datasite com você em cada etapa do processo	12
Metodologia da Pesquisa	13
Demografia	14
Resultados	15

Sumário Executivo

Destaque no Brasil

Apesar de todos os avanços nos últimos anos, o quão digitalmente amadurecido e tecnologicamente sofisticado é o processo de M&A, due diligence e marketing de ativos no Brasil?

Além disso, como é o processo hoje e como a tecnologia e a digitalização acelerada podem mudar o processo de negociação nos próximos anos?

Estas são algumas das perguntas-chave que queremos responder em nosso mais recente relatório, ao conduzir uma pesquisa com 100 profissionais brasileiros de M&A de corporações, empresas de private equity, bancos de investimento, advocacia e empresas de serviços profissionais por suas opiniões sobre o assunto.

Os entrevistados, que fazem parte de uma pesquisa global com 2.235 profissionais, não apenas fornecem uma visão sobre o estado atual e futuro do processo de negociação, mas suas respostas revelam algumas semelhanças interessantes e diferenças de opinião.

2.235 profissionais de M&A
entrevistados no mundo

Maturidade digital aumentando entre os negociadores brasileiros

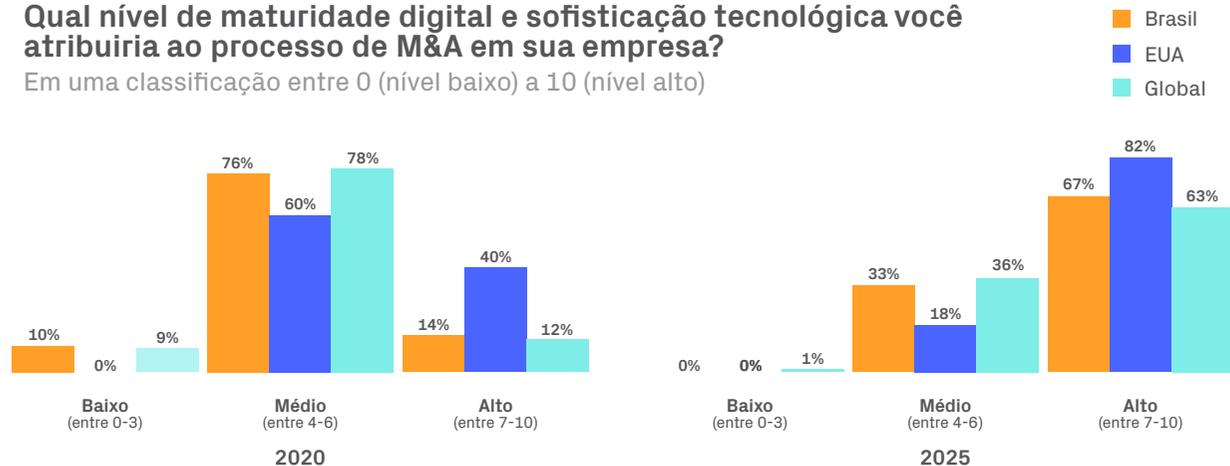
A maioria dos profissionais brasileiros hoje avalia que a maturidade digital e sofisticação tecnológica do processo de M&A em suas empresas e em todo o setor está em um nível médio e espera que isso suba para um nível alto dentro de quatro anos.

Ainda assim, enquanto a maioria (66%) deles acredita que um alto nível será alcançado em suas empresas em 2025, eles são os menos confiantes disso entre seus pares da América do Norte e da América Latina. Cerca de 80% dos praticantes da Colômbia, por exemplo, acreditam que um alto nível será alcançado dentro de quatro anos.

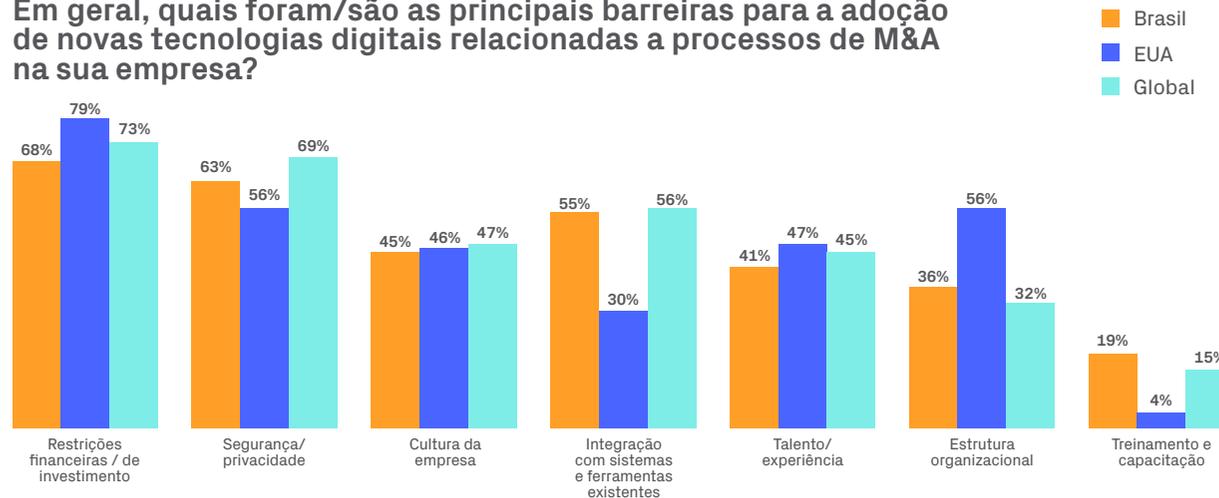
Então, o que está segurando os praticantes do Brasil? Semelhante a outros lugares, a maioria (68%) afirma que as restrições financeiras ou de investimento são a principal barreira para que sua empresa adote tecnologias digitais relacionadas a processos de M&A. A integração de novas tecnologias com infraestrutura e sistemas de tecnologia existentes também está atrapalhando o desenvolvimento, significando uma barreira importante para 55% dos profissionais do Brasil - a maior porcentagem nas Américas.

Qual nível de maturidade digital e sofisticação tecnológica você atribuiria ao processo de M&A em sua empresa?

Em uma classificação entre 0 (nível baixo) a 10 (nível alto)



Em geral, quais foram/são as principais barreiras para a adoção de novas tecnologias digitais relacionadas a processos de M&A na sua empresa?



Big data, IA e ML e blockchain para melhorar os processos de M&A

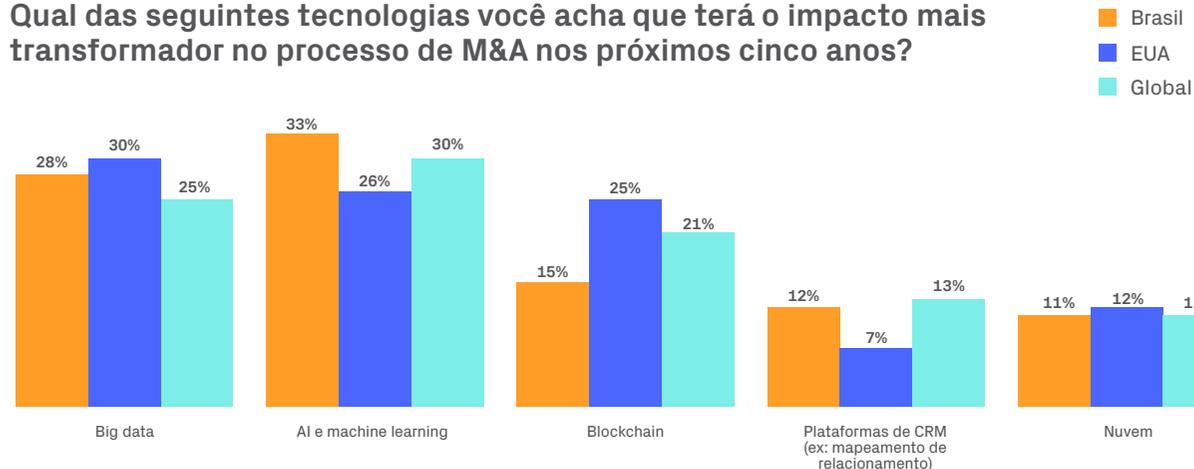
O avanço tecnológico, no entanto, está acontecendo. E nos próximos cinco anos, a maioria dos profissionais brasileiros acredita que tecnologias como IA e aprendizado de máquina (ML ou machine learning, em inglês), big data e blockchain podem ter o maior impacto transformador no processo de M&A.

Na prática, evidentemente, a tecnologia pode ajudar a melhorar muitos estágios diferentes e, para os executivos do Brasil, due diligence, a fase mais demorada, poderia ser mais aperfeiçoada por novas tecnologias e digitalização.

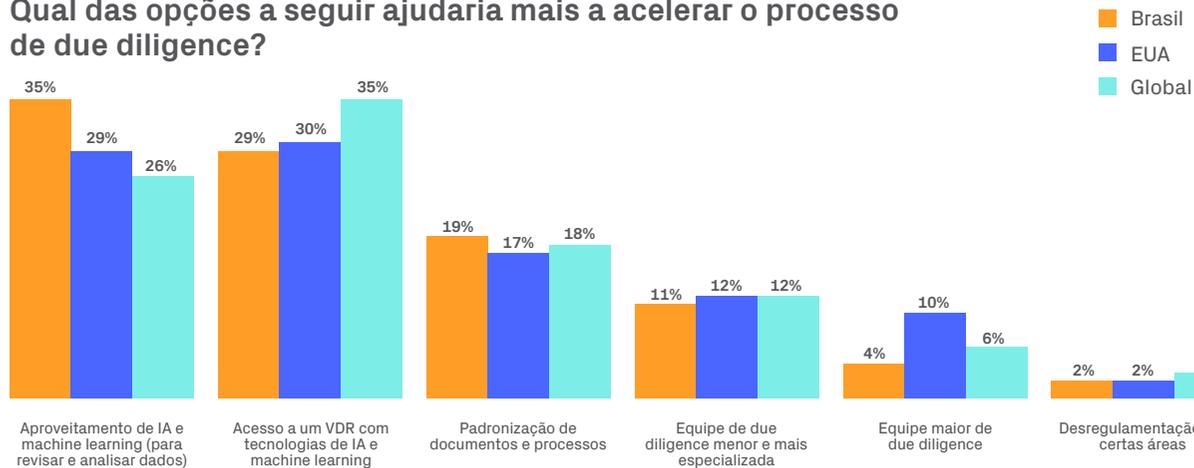
De fato, a maioria dos executivos brasileiros de M&A espera que a tecnologia permita maior capacidade analítica e segurança no processo de diligência durante os próximos cinco anos. Em particular, eles também estão colocando a maior esperança nas tecnologias de IA e machine learning, inclusive como parte de salas de dados virtuais, para acelerar o processo de due diligence.

Eles também veem estas tecnologias e outras ajudando a melhorar o gerenciamento de dados e comunicações, análises e relatórios, e análise de cenários.

Qual das seguintes tecnologias você acha que terá o impacto mais transformador no processo de M&A nos próximos cinco anos?



Qual das opções a seguir ajudaria mais a acelerar o processo de due diligence?



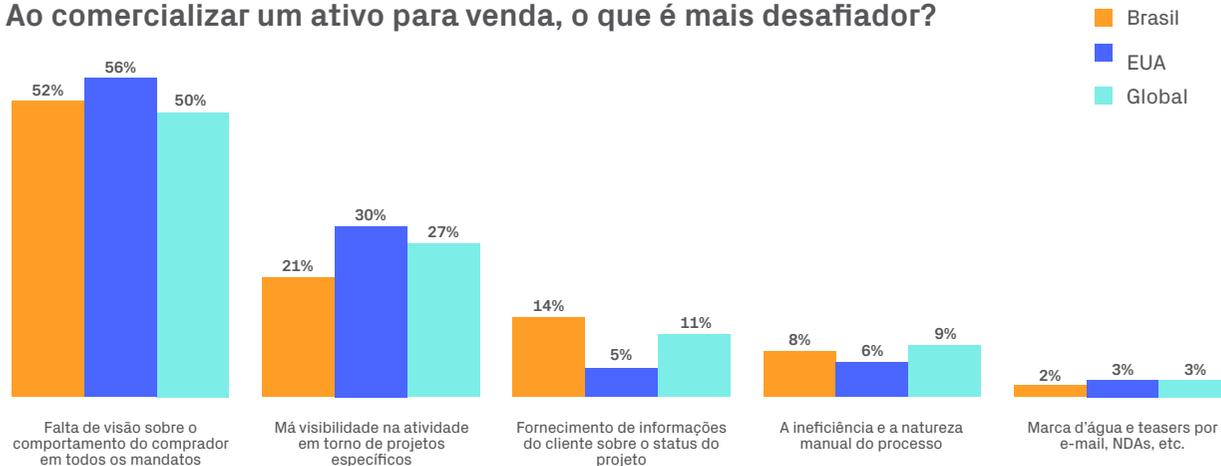
Benefícios tecnológicos e avanços em outras áreas de M&A

Além do mais, essas tecnologias têm usos igualmente benéficos no marketing de ativos e podem ajudar a resolver alguns dos principais desafios desse processo, como a falta de percepções sobre o comportamento do comprador em todos os mandatos, de acordo com 51% dos profissionais.

Sem dúvida, houve alguns avanços tecnológicos significativos em todo o processo de M&A nos últimos anos.

Ainda assim, nos próximos cinco anos e além, há uma expectativa entre os profissionais brasileiros de que tanto as tecnologias estabelecidas como as emergentes, talvez integradas à próxima geração de salas de dados virtuais, poderiam transformar digitalmente áreas-chave do processo. Eles podem até transformar o processo como um todo.

Ao comercializar um ativo para venda, o que é mais desafiador?



2020 O Estado Atual do M&A no Brasil

Níveis de maturidade e sofisticação

75%

dos profissionais brasileiros avaliam um nível médio de maturidade digital e sofisticação tecnológica no processo de M&A de sua empresa. Cerca de 79% dos profissionais avaliam o mesmo nível em todo o setor.

Barreiras à digitalização

68%

dos profissionais do Brasil dizem que as restrições financeiras ou de investimento são uma das principais barreiras para sua empresa adotar tecnologias digitais relacionadas ao processo de fusões e aquisições.

Velocidade de diligência

64%

dos profissionais do Brasil dizem que a due diligence leva em média de 1 a 3 meses para ser concluída em um negócio de sucesso.

Aprimoramento da diligência

52%

dos profissionais do Brasil acreditam que a due diligence poderia ser aperfeiçoada pela tecnologia e digitalização.

Atualização tecnológica

20%

dos profissionais brasileiros afirmam que a tecnologia inadequada para apoiá-los em suas funções é o fator que mais retarda o processo de due diligence.

2025 O Futuro do M&A no Brasil



Análise avançada

67%

dos profissionais do Brasil acreditam que as novas tecnologias devem permitir uma maior capacidade analítica no processo de due diligence nos próximos cinco anos.

Níveis de maturidade e sofisticação

66%

dos profissionais do Brasil avaliam um alto nível de maturidade digital e sofisticação tecnológica no processo de M&A de suas empresas em 2025. Cerca de 68% dos profissionais avaliam o mesmo nível em todo o setor.

Velocidade de diligência

56%

dos profissionais brasileiros acreditam que a due diligence em um negócio bem sucedido será acelerada para 1 mês ou menos dentro de cinco anos.

Tecnologia transformacional

34%

dos profissionais do Brasil esperam que as tecnologias de IA e de machine learning tenham o maior impacto transformador no processo de M&A nos próximos cinco anos.

Análise habilitada para IA

33%

dos praticantes brasileiros acreditam que o aproveitamento das tecnologias de IA e machine learning ajudaria a acelerar ao máximo a due diligence.

Estudo de Caso

Banco de Investimentos UBS BB Investment Bank

Novas maneiras de descobrir novos insights

Se o sucesso do negócio de M&A de um banco de investimentos é parcialmente definido pelos relacionamentos que ele mantém com o setor corporativo, outra parte é a qualidade e a profundidade do aconselhamento. Bons conselhos tendem a vir de experiência e expertise brutas em negociações. No entanto, também vem cada vez mais de análises sofisticadas de vastas faixas de dados econômicos, de consumo e de outras formas de dados.

Para Daniel Bassan, CEO do UBS BB Investment Bank, uma joint venture entre o UBS e o Banco do Brasil, novos insights de análises de dados aprofundadas podem muitas vezes fornecer uma vantagem sobre seus concorrentes. De fato, Bassan diz que alguns dos insights de dados que seus banqueiros de M&A receberam do UBS Evidence Lab – uma equipe de especialistas que trabalham em 55 laboratórios especializados criando conjuntos de dados prontos para insights – contribuíram em parte para os campos de mandato vencedores do banco de investimentos.

“As fusões e aquisições continuarão sendo um negócio voltado para o relacionamento, mas há muito mais informações que podemos trazer agora sobre como e o que aconselhamos os clientes. Se isto significa aconselhá-los a fazer um negócio ou recuar, algumas das informações que podemos acessar nos permitem fornecer mais e melhor qualidade de consultoria.”



O UBS BB Investment Bank é uma joint venture entre o UBS e o Banco do Brasil para a prestação de serviços de banco de investimento e corretagem institucional no Brasil, Argentina, Uruguai, Chile, Peru e Paraguai.



Daniel Bassan
CEO



Análise, percepções e resultados

Outros bancos de investimento podem ter algo semelhante ao UBS Evidence Lab. Se não, deveriam.

Os especialistas do laboratório basicamente transformam dados em evidências, aplicando uma combinação de ferramentas e técnicas para coletar, limpar e conectar bilhões de itens de dados a cada mês. A biblioteca de ativos, que abrange mais de 5.000 empresas de todos os tamanhos, setores e regiões, foi projetada para ajudar a responder algumas das grandes questões que interessam aos planos de investimento de empresas e investidores institucionais. Então, como isso funciona? Bassan fornece um exemplo simples com base no tipo de análise geoespacial que o UBS Evidence Lab pode executar.

“O laboratório nos fornece ferramentas que nos ajudam a entender a canibalização e a competitividade das lojas no varejo”, afirma. “Então, por exemplo, se uma cadeia de farmácias em um país está procurando comprar outra cadeia, podemos usar esse tipo de análise para mostrar qual cadeia pode ser a mais adequada com base na extensão da sobreposição de lojas em vários locais. Quanto menor for a sobreposição, mais atraente será o negócio.”

Essa percepção pode ser valiosa, especialmente na fase inicial de M&A, quando um comprador está em processo de decidir se um negócio potencial pode funcionar ou não.

“Antes de se comprometer, esse tipo de percepção pode ser muito importante na decisão de ir ou não ir adiante com o negócio”, diz Bassan.

A ciência do avanço tecnológico

O instinto humano para um negócio também pode ser importante. Mas provavelmente deveria ser ponderado em relação ao tipo de evidência objetiva que uma análise de dados avançada como esta pode proporcionar.

Essa talvez seja a ‘nova ciência’ na arte e na ciência de negociar, em última análise, algo que melhora a profundidade e a qualidade dos conselhos que os consultores podem fornecer. É esse benefício que Bassan vê como o mais importante do avanço tecnológico em M&A.

“Vimos muita aceleração no tempo que leva para executar a due diligence por causa do desenvolvimento tecnológico, que está permitindo que as informações sejam compartilhadas mais rápido do que nunca”, diz ele. “A IA pode acelerar o processo um pouco mais. Mas embora a velocidade seja importante, mais importante é ser capaz de melhorar a qualidade das informações e conselhos que oferecemos.”

Ele acrescenta que não importa qual tecnologia esteja sendo usada ao longo do processo, as pessoas sempre levarão o tempo necessário para tomar a decisão certa para elas.

“Raramente você encontra duas pessoas de cada lado de um negócio que querem exatamente a mesma coisa. As negociações levam tempo.”



Estudo de Caso

Cescon Barrieu

Inovações que aumentam a velocidade e eficiência

Às vezes, são as soluções digitais mais simples que podem ter o maior impacto. No ano passado, algumas dessas soluções em M&A incluíram videoconferência, usando tecnologia de vídeo móvel e drones para progredir nas transações e, finalmente, fechar negócios. Mas uma solução, talvez a mais simples de todas, que teve grande impacto nas fusões e aquisições brasileiras, é a assinatura eletrônica.

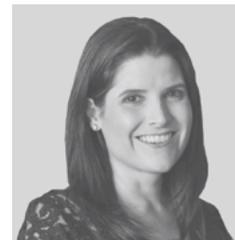
Embora mais amplamente utilizada em fusões e aquisições em alguns mercados como os Estados Unidos, Cristina de Freitas Bueno, sócia do escritório de advocacia Cescon Barrieu em São Paulo, afirma que o maior uso de assinaturas eletrônicas no Brasil é um dos principais motivos pelos quais os procedimentos de execução e fechamento de transações tenham sido transformados no ano passado. Onde antes, todos os documentos do contrato de execução precisavam ser impressos e, em seguida, rubricados pessoalmente pelos advogados ou representantes legais, o uso de assinaturas eletrônicas mudou isso.

“Agora, as assinaturas eletrônicas foram aceitas e são consideradas legalmente obrigatórias, o que permite que os escritórios de advocacia cheguem a um acordo sobre as versões finais e façam circular um pacote de documentos pelas plataformas de assinatura e que as pessoas o assinem simultaneamente, onde quer que estejam”. diz Bueno.

Isso significa que o Brasil agora está mais alinhado com os Estados Unidos, por exemplo, onde a prática de trocar páginas de assinaturas em PDF, mantidas sob custódia por advogados, é comum.



Cescon Barrieu é um dos principais escritórios de advocacia do Brasil, consistentemente classificado entre os principais consultores jurídicos do país em todos os setores e áreas de atuação.



Cristina Bueno
Sócia

**CESCON
BARRIEU**

O estímulo da tecnologia no M&A

Além disso, Bueno diz que as longas sessões de redação foram, por enquanto, substituídas por reuniões virtuais, que também trouxeram maior eficiência ao processo de execução e encerramento.

Estas soluções tecnológicas têm claramente apoiado os profissionais no Brasil, como em outros lugares. Mas mesmo antes de serem forçados a buscar soluções digitais, como foram digitalizadas algumas das áreas e processos?

Bueno diz que a digitalização tem aumentado, especialmente em algumas áreas centrais, como a due diligence.

Ela diz que Cescon Barrieu e alguns outros escritórios de advocacia no Brasil já estão usando software e robôs de IA para “revisar contratos e verificar inconsistências nos certificados públicos de reivindicações (certidões) e na lista de reivindicações indicadas pelos vendedores”.

Usar essa tecnologia para revisar e reunir documentos de negócios aumentou a eficiência do processo, mas isso pode depender de como esses aplicativos foram configurados e executados, diz Bueno.

“Os advogados precisam ser treinados e estar cientes de que pode haver falhas a serem corrigidas. Nossa experiência prova que a tecnologia é e pode ser útil, mas precisa ser usada com cautela”, diz ela.

Mudanças a todo vapor

Olhando para o futuro, Bueno, ex-banqueira de investimentos do Goldman Sachs e do UBS, diz acreditar que uma maior padronização poderia desbloquear mais inovações.

Isso pode incluir aplicativos de software que são capazes de produzir os primeiros rascunhos de alguns dos acordos mais simples, que podem exigir apenas alguns pequenos ajustes antes de serem compartilhados entre as partes. Essas inovações aumentariam ainda mais a velocidade e a eficiência do processo.

O que isso mostra é como o mercado brasileiro de M&A está evoluindo. O processo em torno das transações está se tornando cada vez mais digitalizado e inovador, e o ritmo das mudanças está se acelerando.

Datasite com você em cada etapa do processo



Datasite Outreach

Melhore todos os aspectos do processo de marketing de negócios. Seja compilando listas de compradores, executando comunicação por e-mail ou gerenciando NDAs, o Datasite Outreach é seu recurso essencial para conduzir negócios mais rápido do que nunca.

Saiba mais 

Datasite Prepare

Acelere a preparação da transação e obtenha resultados mais rapidamente em um único aplicativo. Com indexação de IA, categorização inteligente, redaction e integração de VDR, o Datasite Prepare leva você para a due diligence com um clique.

Saiba mais 

Datasite Diligence

Antecipe qualquer obstáculo que você possa enfrentar com a Datasite Diligence. Configure seu VDR mais rápido do que nunca enquanto obtém acesso aos principais recursos e suporte especializado para manter seu negócio avançando em qualquer situação.

Saiba mais 

Datasite Acquire

Garanta que sua diligência de buy-side permaneça no caminho certo com o Datasite Acquire. Obtenha insights com análises, trabalhe de maneira mais inteligente com ferramentas de colaboração seguras e mantenha seu negócio em movimento com uma melhor comunicação de fluxo de trabalho.

Saiba mais 

Datasite

Metodologia da pesquisa

Brasil

A análise neste relatório é baseada nas respostas da pesquisa realizada com 100 profissionais de M&A baseados no Brasil. Essas respostas fizeram parte de uma pesquisa global maior com 2.235 profissionais de M&A.

Por tipo de instituição, os respondentes foram divididos igualmente entre empresas e firmas de private equity (50%), representando clientes de M&A; e bancos de investimento, serviços profissionais e escritórios de advocacia (50%), representando os advisors de M&A.

Por senioridade, diretoria e executivos de nível gerencial representaram 16% dos respondentes, diretores e executivos de nível de sócio totalizaram 33%. Os executivos de nível diretor, gerência e associado representaram 51%.

A pesquisa global foi realizada pela Euromoney Thought Leadership Consulting entre fevereiro e abril de 2020.

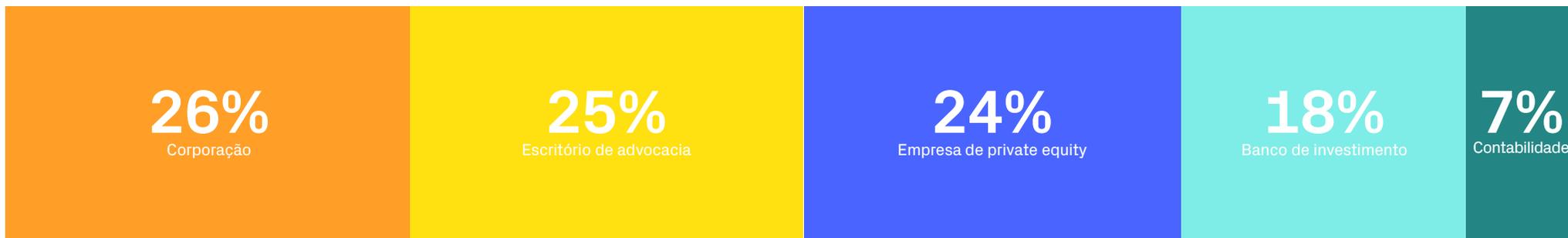
Demografia Brasil

Percentages in the following charts are rounded to the nearest 1%.

Qual dos seguintes cargos descreve melhor sua posição?



Tipo de empresa:

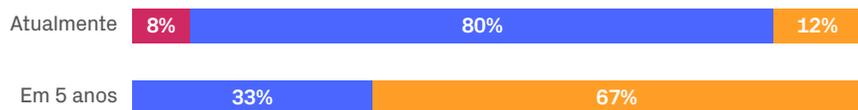


Digitalização Brasil

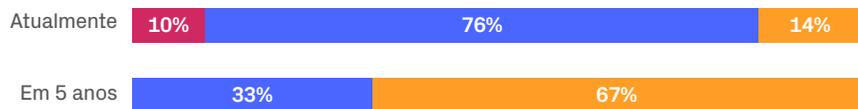
Que nível de maturidade digital e sofisticação tecnológica você atribuiria ao processo de M&A?

Em uma classificação entre 0 (nível baixo) a 10 (nível alto)

Indústria em geral



Sua empresa



Baixo
(entre 0-3)

Médio
(entre 4-6)

Alto
(entre 7-10)

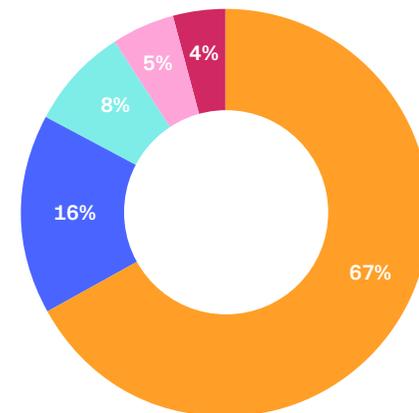
Dessas áreas ou estágios principais, qual você acredita que poderia ser melhorado por novas tecnologias e digitalização?



No contexto de uma transação de M&A, como você espera que a tecnologia mude o processo de due diligence nos próximos cinco anos (até 2025)?

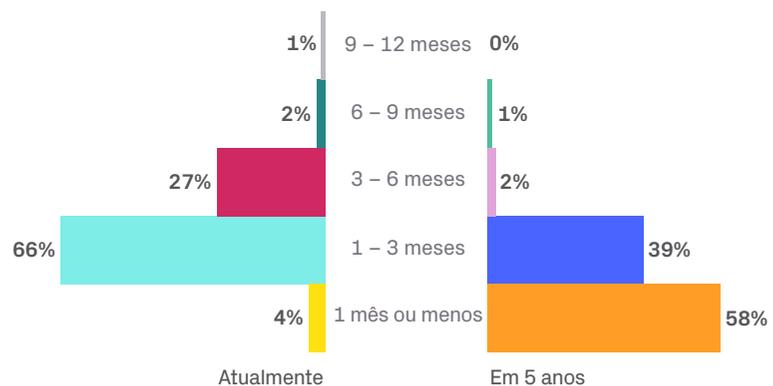
As novas tecnologias devem ...

- Permitir uma maior capacidade analítica
- Permitir maior segurança
- Reduzir o custo total do negócio (recursos e tempo)
- Simplificar todo o processo
- Tornar mais rápido o fechamento de negócios



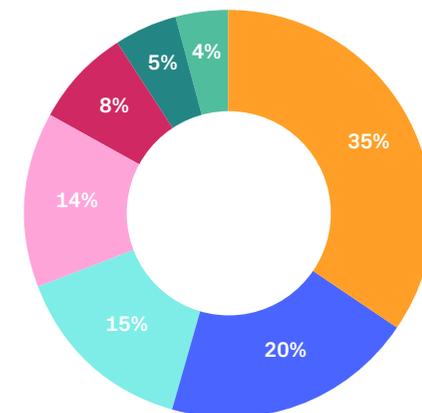
Processo de Due Diligence Brasil

Desde a obtenção até a conclusão do negócio, quanto tempo, em média, a due diligence leva em uma única transação de M&A bem-sucedida?

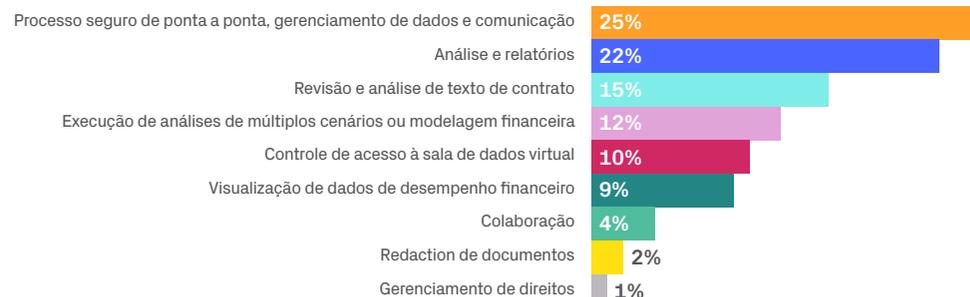


Quais dos fatores a seguir tendem a retardar o processo de due diligence?

- Documentos e informações de negócios incompletos ou imprecisos
- Tecnologia inadequada de suporte ao processo
- Número insuficiente de pessoas envolvidas
- Revisão e análise de documentos ou contratos
- Comunicação deficiente entre as partes
- Cumprimento de normativa
- Muitas pessoas envolvidas



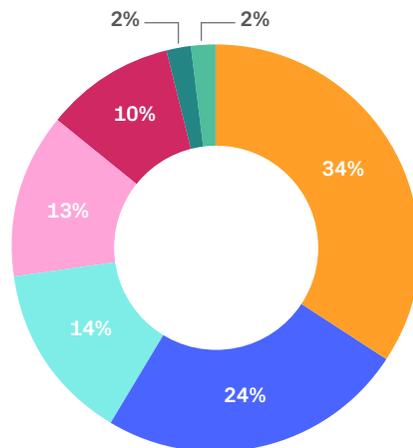
Quais das opções a seguir você acredita que a tecnologia pode ajudar a melhorar?



Preocupações com a Due Diligence Brasil

Qual é o problema mais comum descoberto na due diligence que causa o cancelamento de uma transação?

- Preocupações com dados ou segurança cibernética
- Fraqueza ou fragilidade financeira
- Avaliação excessiva
- Irregularidades financeiras
- Preocupações da liderança
- Não conformidade regulatória
- Preocupações do pessoal



Você já trabalhou em transações de fusões e aquisições que não progrediram por causa de uma destas preocupações?

Credenciais da ESG



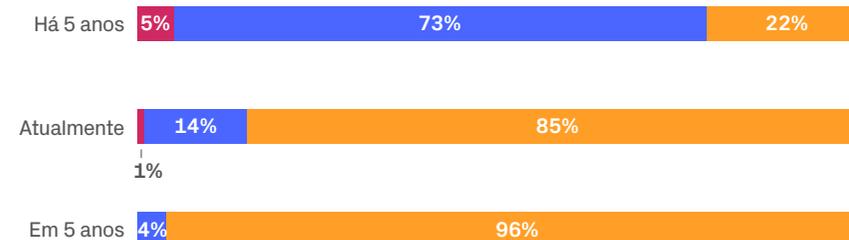
Cumprimento das normas de privacidade de dados



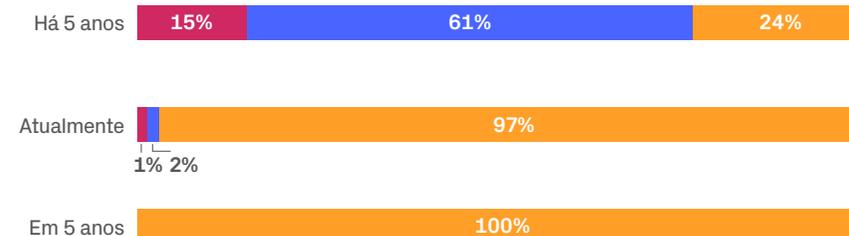
■ Não ■ Sim ■ Eu não sei

Na due diligence em um M&A, avalie a importância das seguintes questões:

Ambiental, social e de governança (ESG)



Regulamentação sobre privacidade de dados (ex: Regulamentação Geral de Proteção de Dados do Brasil - LGPD)

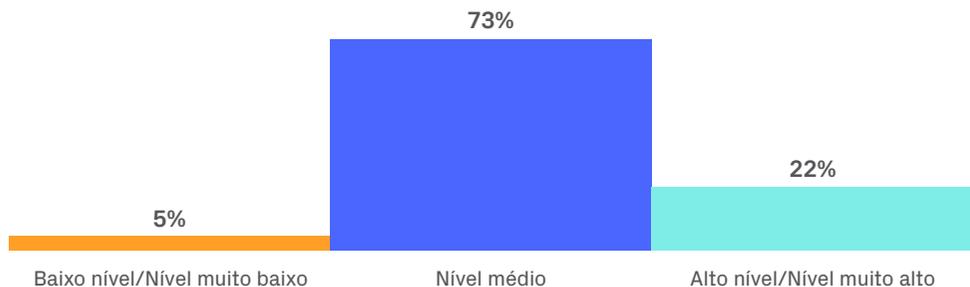


■ Baixo (entre 0-3) ■ Médio (entre 4-6) ■ Alto (entre 7-10)

Marketing de Ativos e Aquisições

Brasil

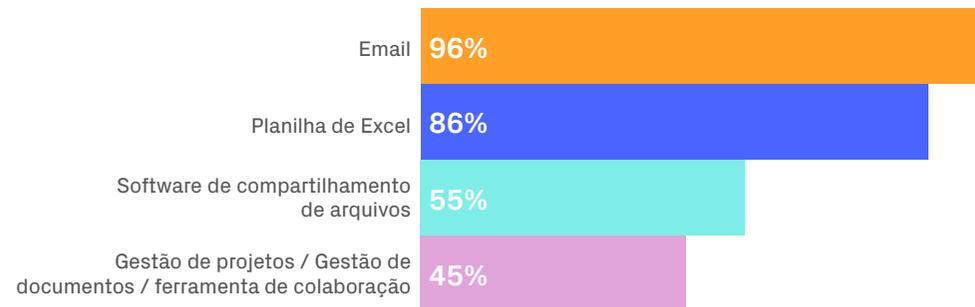
Ao comercializar um ativo para venda, quão eficiente e eficaz é o processo atual da sua empresa na identificação, marketing e rastreamento de compradores em potencial?



Ao comercializar um ativo para venda, o que é mais desafiador?



Quais ferramentas você usa hoje para executar o fluxo de trabalho do processo de due diligence em uma potencial aquisição?



Sobre este relatório

A pesquisa foi realizada pela Euromoney Thought Leadership Consulting entre fevereiro e abril de 2020.

A Thought Leadership Consulting é especializada na criação de conteúdo e pesquisa temática original, confiável e impactante para líderes globais de negócios e finanças.



Thought Leadership **Consulting**

A Euromoney Institutional Investor company



#Wheredealsaremade

Entre em contato, visite www.datasite.com ou envie uma mensagem para: info@datasite.com **BRASIL** +55 11 3895 8542 | **AMERS** +1 888 311 4100

©Datasite. All rights reserved. All trademarks are property of their respective owners. DS-1.246-01

 **Datasite**[®]