

Escritórios criam novos serviços para pequenas fusões

As fusões e aquisições nos últimos anos no Brasil estão se concentrando em empresas médias ou familiares. Diferentes das grandes companhias, essas empresas têm outras necessidades que estão se transformando em um filão de oportunidades para escritórios de advocacia.

Profissionais da área lembram que as empresas médias ou familiares normalmente não possuem normas de governança corporativa ou compliance, mas como estão virando a bola da vez, em termos de melhores oportunidades e melhor relação de custo-benefício e retorno do investimento, estão procurando aumentar seus atributos.

Segundo **José Ricardo de Bastos Martins**, sócio do escritório Peixoto & Cury Advogados, diz que as empresas médias interessadas em participar desse movimento estão se preparando. “Elas passam a nos procurar para uma possibilidade de investimento. Percebem que se ficarem paradas e esperarem os fundos de investimentos fazerem a *due diligence*, o preço delas vai cair”, comenta.

Para atender a essa demanda, o escritório passou a oferecer um serviço em que pré-avalia a empresa em busca de itens como problemas de gestão, falhas de governança, práticas não muito claras, planejamento fiscais por demais agressivos e dificuldade em verificar transparência das práticas comerciais e das relações com o governo.

“É uma espécie de *due diligence* do vendedor, porque normalmente quem faz isso é o comprador. E daqui um ano a empresa média já consegue estar em outro patamar e preparada para participar de uma negociação”, destaca.

Segundo a consultoria PwC, no ano passado, das 811 transações de fusões e aquisições anunciadas, 291 tiveram seu valor divulgado. Destas, 13 foram de grande porte (acima de US\$ 1 bilhão), 79 de médio porte (entre US\$ 101 milhões e US\$ 999 milhões), e 199 foram de pequeno porte (até US\$ 100 milhões).

Em 2012, foram 308 operações que tiveram valor divulgado. Foram 16 de grande porte, 80 de médio porte, e 212 de pequeno porte.

Flexibilidade

A recente chegada à classe média de milhões de brasileiros aumentou o mercado de consumo no país e consequentemente criou oportunidades para empresas de varejo e serviços, muitas delas companhias médias ou familiares.

Os advogados de M&A comentam que o setor não necessariamente procura uma consolidação pela aquisição de uma empresa estratégica. Muitas vezes os fundos de investimento possuem uma agenda de curto ou médio prazo. Eles entram, investem, querem ver o bolo crescer e saem.

Segundo **Claudia Maniaci**, sócia de Felsberg Advogados, existe uma tendência atual dos fundos em buscar oportunidades de negócios envolvendo aquisições de empresas médias e familiares. Para ela, isso exige uma flexibilidade dos escritórios quando prestam serviços para esse tipo de companhia.

“Operações que envolvem empresas médias ou familiares requerem maior flexibilidade no tocante aos honorários”, avisa.

Ela comenta também que essas empresas sofrem o mesmo grau de rigidez quando passam por uma *due diligence*, por isso a necessidade de organização maior.

“A falta de estrutura, de organização de documentos, de controles internos e de procedimentos padrão pode influenciar na realização de *due diligences*. Ainda assim, para profissionais que estão habituados a trabalhar em operações envolvendo empresas em tais segmentos, os desafios são comuns e não prejudicam o resultado dos trabalhos”, garante.

Negociações

Segundo **Eduardo Boccuzzi**, sócio do escritório Boccuzzi Advogados, há também um movimento no país de pequenas e médias companhias que realizam consolidações para tentarem se tornar grandes, fundindo-se ou adquirindo outras empresas.

Mas uma das grandes características desse setor são as negociações mais demoradas para se fechar um negócio, o que muitas vezes deixa o trabalho dos advogados mais minucioso e personalizado.

“Temos muitas empresas familiares, formadas há menos de 20 anos e em que o sócio-fundador ainda continua trabalhando. Essas pessoas têm um apego natural ao *business* e sofrem com a possibilidade de se desvencilhar. Racionalmente elas entendem que é um bom negócio, importante até para superar a concorrência, mas muitas vezes demoram a aceitar”, comenta.

Isso muitas vezes exige a confecção de contratos com concessões, que nem sempre são financeiras. “Há muitos casos em que o empresário só vende a companhia com a condição de continuar trabalhando nela. E isso também está virando algo aceito pelos fundos de *private equity*, já que eles não entendem do negócio tanto quanto o proprietário inicial. Há casos em que este só sai eventualmente numa abertura de capital.”