



Fernando Sperb: Ramificação de empresa pode aumentar valor de bens

Uma onda de divisões tem tomado conta das empresas nos Estados Unidos, o que tende acontecer, em breve, também aqui no Brasil. Segundo dados da consultoria Spin-Off Research, houve 37 processos de cisão de grandes empresas norte-americanas em 2013. As chamadas transações *spin-offs*, em que uma empresa ramifica um de seus negócios, criando uma entidade nova e independente (*spinco*), tiveram, no ano passado, o maior índice desde 2011. Ao passo que o número de fusões em 2013 foi o menor desde 2004, segundo a consultoria KPMG.

Atualmente, a tendência das *spin-offs* é mais marcante nos Estados Unidos, que teve a maior curva de aumento de cisões. Entretanto, é provável que isto se expanda globalmente. Na Europa, segundo dados divulgados pela Bloomberg, em 2013 houve nove grandes *spin-offs* e o valor de mercado destas unidades foi o equivalente a cerca de U\$ 104 bilhões.

Por meio desse tipo de cisão, as corporações procuram cada vez mais definir um foco e separar os negócios não relacionados, com a esperança de que isso resulte em bilhões de valor agregado, criando um grande conglomerado de empresas, que atuam de maneira independente, mas que continuam interligadas. Isto está correlacionado com a prerrogativa de que o mercado geralmente segue um padrão. Após décadas visando o alargamento das companhias, agora as empresas estão na fase de reavaliar seus negócios, até mesmo por pressão de acionistas ativos, que atualmente acabam favorecendo empresas mais simples.

As *spin-offs* se tornaram opções atrativas para as companhias que procuram maximizar o valor de seus bens, principalmente em decorrência de seu forte mercado de capitais. Estas transações têm sido acolhidas pelos investidores pelo fato de preferirem se associar a companhias que eles compreendam e também que se abstenham de operar em muitas indústrias diferentes. Uma das razões disso se deve ao fato de que, quando as empresas ficam muito grandes e abrigam negócios demasiadamente discrepantes, geralmente resulta em um processo de crescimento mais delongado e menos lucrativo, o que pode arrastar o valor de mercado da empresa inteira para baixo.

As *spin-offs* são transações complicadas que requerem grande planejamento prévio, especialmente quanto aos aspectos jurídicos envolvidos, que são muitos. Somente assim, o processo de cisão pode ser realizado com sucesso.

É preciso levar em consideração todas as implicações jurídicas da divisão de uma empresa. Uma delas é relacionada à separação dos bens e das responsabilidades entre a matriz e a *spinco*. No acordo de preparação, ambas as partes devem entrar em acordos licenciais e de compartilhamento relacionados a propriedades intelectuais (como *trademarks* e patentes). É necessário que haja um contrato que preveja os valores que a companhia-mãe receberá e o capital que será cedido à *spinco*, para evitar futuras preocupações com a saúde financeira de ambas.

Os empresários devem procurar especialistas e conselheiros de finanças para auxiliá-los a obter um



contrato satisfatório. A opinião de consultores jurídicos tende a ajudar os diretores das duas entidades a mostrar a direção correta em termos de dever de diligência ou até para refutar alegações de transferência fraudulenta.

É importante ressaltar que, durante o primeiro ano, a nova entidade terá de se basear na companhia-mãe. Logo, são necessários outros serviços legais típicos de qualquer tipo de transação, que incluem a parte jurídica, auditoria interna, logística, controle de qualidade, entre outros. A opinião de um especialista em negócios empresariais é necessária para a formação do conselho da *spinco*, que deve contar com a presença de alguns integrantes que já conheçam o procedimento interno da matriz. Porém, deve ser majoritariamente formado por diretores independentes.

Desta forma, para considerar uma *spin-off* é necessário, antes de tudo, avaliar se há um propósito válido para a cisão, até porque as taxas para a realização desta costumam ser altas. E, assim como estas transações podem reafirmar uma companhia no mercado, podem acabar trazendo resultados negativos, tanto para matriz quanto para a ramificação, se feitas sem o devido planejamento.

Date Created

27/05/2014