

## Brasil encabeça ranking de fusões e aquisições na América Latina

O Brasil encabeça o ranking de fusões e aquisições na América Latina. Prova disso é que 45% das empresas listadas nas 500 maiores da América Latina estão no país. Além disso, as 80 companhias da América Latina com mais presença global em 2013 estão no país — entre as quais estão Gerda, Odebrecht e Natura.

ConJur

Os dados foram expostos pelas advogadas **Gabriela Abreu** e **Vanessa Castilho**, no *U.S. – Brazil Legal Summit*, organizado pela ALM, editora da *The American Lawyer*, *Corporate Counsel* e *Focus Latin America*, com apoio da revista eletrônica **Consultor Jurídico**.

Ao falar sobre fusões e aquisições na América Latina, Vanessa afirmou que empresas brasileiras estão prontas para intensificar os esforços e expandir internacionalmente. Neste processo, segundo ela, o papel do advogado interno é auxiliá-las na implantação e manutenção de boas práticas de governança corporativa.



A advogada mostrou ainda que, em julho de 2014, o Brasil fez mais fusões e aquisições do que a média dos últimos quatro anos. Entre os investidores que fizeram aquisições no Brasil, apenas 41% eram estrangeiros.

Pela primeira vez no Brasil, a ALM reuniu especialistas que discutiram os desafios legais enfrentados no investimento internacional e na negociação entre países. Em inglês — e sem tradução simultânea —, os palestrantes falaram sobre o setor de energia no Brasil, regime fiscal, investigação e arbitragem entre o Brasil e os Estados Unidos. O evento, gratuito, aconteceu em uma das salas do Hotel Hilton São Paulo Morumbi, nesta terça-feira (30/9).

A ALM é a maior editora jurídica dos Estados Unidos, com cerca de 40 revistas sobre o mercado. Ela organiza cerca de 300 eventos por ano nos EUA e planeja fazer do seminário no Brasil, um evento anual.

### Práticas internacionais

Para a advogada Gabriela Abreu, adotar as principais práticas internacionais de governança corporativa ajuda as empresas latinas a operar de forma mais eficiente em escala global.

Durante a palestra, a advogada mostrou os principais motivos que resultaram em insucesso de operações entre empresas. Entre eles estão: implementação do acordo levou mais tempo do que o esperado, problemas de integração cultural, questões pessoais e de força de trabalho, e plano estratégico pouco elaborado.

Em relação aos motivos que levaram ao insucesso na integração cultural, Gabriela mostra que 80% são



devidos à perda de produtividade, seguida pela perda de talentos (78%), falha em alcançar marcos críticos ou sinergias (77%), diminuição do envolvimento do funcionários (73%), e integração tardia (60%).

Ao abrir para as perguntas do público, o advogado **Mauro Cesar Leschziner**, moderador da mesa, foi questionado sobre a cultura de negociação chinesa. A dúvida era se os modelos de negociação mundiais estavam se aproximando mais do da China do que dos EUA ou da Europa. Leschziner respondeu que não. Segundo ele, dificilmente a cultura chinesa — mesmo sendo muito forte — dominará a forma de negócio americana e europeia.

**Date Created**

01/10/2014