

Janeiro aquecido indica recorde de fusões de empresas em 2011

Fundos que compram fatias de empresas e consolidam segmentos estão entre principais estimuladores do movimento

Escritórios de advocacia que intermediam a compra e venda de empresas começaram o ano otimistas e cheios de trabalho. Janeiro, tradicionalmente morno,

está aquecido. Grande parte das bancas já tem mais negócios em andamento do que o total de operações concluídas em 2010, segundo levantamento do **BRASIL**

ECONÔMICO. São os casos de Mattos Filho e Pinheiro Neto. Participar de privatizações e obras de infraestrutura está entre as prioridades de investidores. **P30**



Antes ou depois de ir às compras, empresas estudam vender ações na bolsa.



Murillo Constantino



Um janeiro movimentado em fusões e aquisições

Escritórios especializados estão iniciando o ano com mais negócios em andamento do que o total fechado durante o ano passado, como é o caso do Mattos Filho, que participou de 52 transações em 2010 e tem 80 em fase de consultas.

"Praticamente todo dia surge algum caso", diz João Ricardo Ribeiro, sócio da banca. O Pinheiro Neto que conduziu 49 aquisições no ano passado, tem 50 em andamento.

"Tem tudo para ser um ano atípico, com um janeiro muito forte. Os gestores emendaram compromissos entre o fim do ano e o começo deste.", confirma **Miguel Tornovisky**, sócio do escritório. ➔ P30

Ano começa com forte movimento em fusões e IPOs

Escritórios iniciam 2011 com número de operações em andamento superior ao de negócios fechados em todo o ano passado

Luciano Feltrin
lfeltrin@brasilieconomico.com.br

Advogados especializados em fusões, aquisições e ofertas na bolsa não têm do que se queixar. Nem bem terminaram de contabilizar os resultados de um ano muito positivo e já estão otimistas: 2011 promete ser ainda melhor. Motivos para acreditar nisso não faltam. A temporada começa aquecida. Há diversas consultas e negócios em andamento. Por isso, janeiro — um mês tradicionalmente moroso para o segmento — deve abrir o caminho para novos recordes. Há escritórios que começam o ano com mais operações no forno do que o total de negócios fechados em 2010. É o caso do Mattos Filho, que participou de 52 transações no ano passado. “Há cerca de oitenta operações em andamento. Praticamente todos os dias surge algum caso. Há muita coisa por acontecer em setores como financeiro, saúde, imobiliário, mineração, óleo e gás”, exemplifica João Ricardo Ribeiro, sócio do escritório. O advogado acredita que parte desse interesse terá reflexo direto na bolsa. “Esperamos entre quarenta e sessenta ofertas. Muitas, inclusive, estão em andamento.”

Com 49 aquisições concluídas e anunciadas ao longo do ano passado, o Pinheiro Neto começa 2011 com aproximadamente 50 negócios em anda-

Transações de compra e venda de empresas chegam a representar entre 30% e 40% do faturamento de bancas especializadas

mento e ótimas perspectivas. “Tem tudo para ser um ano atípico, com um janeiro muito forte. Muitos clientes marcaram reuniões nas últimas semanas do ano para demonstrar interesse em novos negócios”, diz Miguel Tornovsky, sócio do escritório, que destaca fundos de private equity como os principais responsáveis pelo movimento. “Os gestores praticamente emendaram compromissos entre o fim do ano e o começo deste. Não pararam.”

Outro que aposta no aumento da participação desses investidores em compras de empresas é o Barbosa, Müssnich & Aragão. A banca, que no ano passado intermediou aquisições da Tivit pelo Apax e da Qualicorp pelo gigante Carlyle, projeta a continuidade natural de novos negócios envolvendo essa

A FRASE

“Praticamente todos os dias surge algum caso. Há muita coisa por acontecer”

João Ricardo Ribeiro,
sócio do Mattos Filho



Para Miguel Tornovsky, do Pinheiro Neto, ano é atípico, começando com atividade aquecida

modalidade de investidor. “Atualmente, grande parte dos trezentos maiores fundos globais sequer tem presença no país”, lembra Paulo Aragão, sócio do escritório. O especialista, que esteve à frente de operações como a compra da Casas Bahia pelo Pão de Açúcar e a parceria entre Cosan e Shell, também vislumbra outra tendência para o mercado local: o aumento de associações. “Algum tempo atrás o comum era que alguém assinasse um cheque e assumisse o controle dos negócios. Mas as operações estão ficando cada vez maiores, juridicamente mais complexas e o valor do cheque cada vez mais alto para que isso continue acontecendo”, justifica.

Especializado em transações no setor financeiro, caso da aquisição do Votorantim pelo Banco do Brasil, o Vellozo, Giroto e Lindenbojm, também começa o ano com mais operações em andamento — 11 — do que as 7 finalizadas em 2010.

Muito além de fusões

Governos tomando posse, novas possibilidades de privatizações de serviços públicos e a necessidade que o país tem em receber pesados investimentos em infraestrutura integram um conjunto de fatores que está aumentando o interesse não apenas por fusões, mas em associações com o poder público, diz Pedro Paulo Porto Filho, sócio do Porto Advogados. “Desde o começo do ano recebemos quatro consultas de investidores. Eles querem entender como é participar de licitações e quais são garantias jurídicas oferecidas na compra de um terminal de aeroporto”, exemplifica.

Uma dessas licitações, a do trem bala, deve acontecer em Abril e tem como concorrente o consórcio coreano, cliente do Souza Cescon. “É o nosso principal negócio no primeiro semestre”, afirma Luis Souza, sócio do escritório, que também cuida dos negócios da Sete Brasil, empresa criada pela Petrobras para administrar as sondas do pré-sal.

Outro fator que impulsionará novas aquisições é a consolidação de uma nova classe média no país, surgida com a estabili-

Governos tomando posse, possibilidade de novas privatizações e a necessidade de recursos para investir em infraestrutura formam a combinação certa para ampliar o apetite por fusões e associações com o poder público

dade monetária. “Com o aumento da oferta de crédito, toda uma cadeia de empresas ligadas a consumo e varejo continuará em alta”, afirma Flavio Meyer, sócio do Machado Meyer.

O aumento do poder de compra da população se traduz em maior interesse de empresas em se instalar no Brasil. “A chegada de novos entrantes no mercado é algo relevante para os escritórios, que podem ter o cliente por mais tempo, em projetos que começam do zero e são bastante complexos”, José Luis Freire, sócio-fundador do Tozzini Freire, que trabalha na chegada da Hyundai a Piracicaba. O escritório participa de 34 projetos de empresas que querem se instalar no país e de outras 50 fusões.

Intermediar negócios entre empresas é o principal negócio de diversas bancas. A atividade é responsável por cerca de 25% do faturamento do Mattos Filho e representa aproximadamente 40% da receita do Souza Cescon. ■