

Zeus, pêras e advogados nas grandes fusões do país

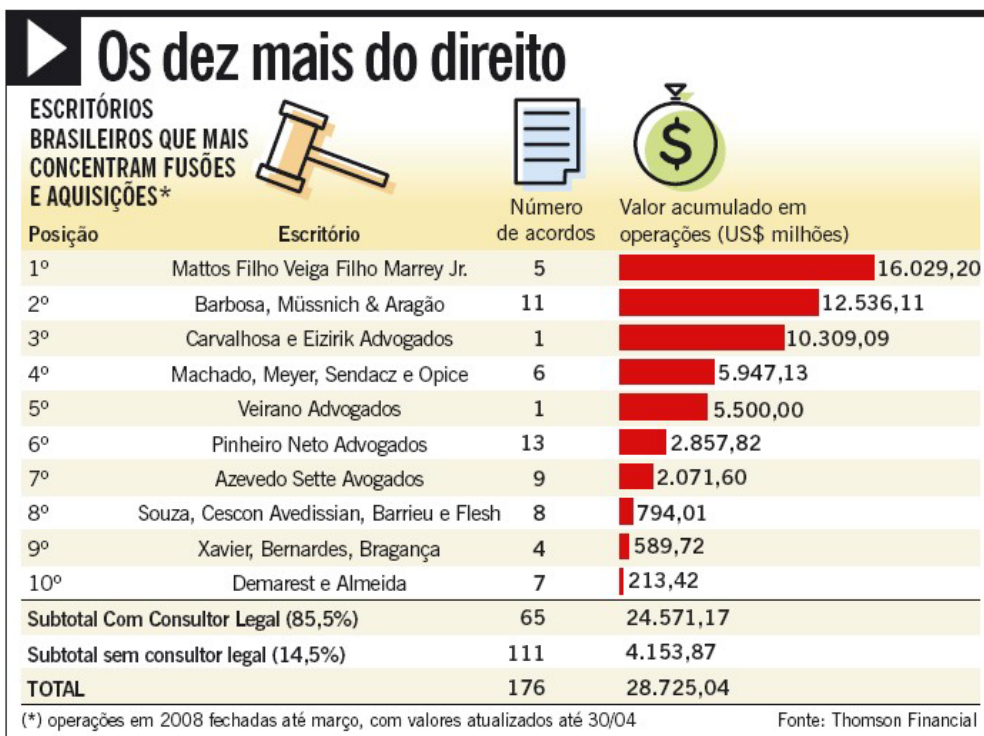
Escritórios de direito fazem força-tarefa sigilosa para assessorar processos

Bruno Rosa e Felipe Frisch

• A pêra está em processo de compra da uva. A operação Milano tem de sair em até dois meses. E o projeto Hidrogênio, em até 40 dias. A reunião entre Zeus, Afrodite e Ares será amanhã, no Monte Olimpo. É assim, em códigos indecifráveis, que as grandes bancas de advocacia tratam os sigilosos processos de compra e venda de empresas brasileiras — todos esses codinomes foram utilizados em negociações recentes. A precaução é necessária, para evitar vazamento. Uma negociação, além de levar, no mínimo, dois meses, envolve dezenas de executivos.

As duas operações mais comentadas de abril — a compra da Brasil Telecom pela Oi e a aquisição da Esso pela Cosan — foram recheadas de cuidados. No caso da Cosan, foi montado um escritório virtual, ou *data room*, cuja página os interessados de qualquer lugar do mundo acessavam, enviando suas propostas em sigilo. Na compra da Oi, foram mais de quatro meses de conversas, envolvendo 73 pessoas e 140 contratos.

Para os escritórios, os cuidados envolvem diferentes níveis hierárquicos, desde estagiários e secretárias até as gráficas que imprimem os documentos. Em todos os processos, há pelo menos dois escritórios envolvidos: um pelo comprador e outro pelo vendedor. Segundo Laercio Pellegrino Filho, do Campos Mello, Vinci e Schiller Advogados, a primeira regra é: os envolvidos não podem comentar o processo nem com familiares. As secretárias ainda são proibidas de falar sobre as ligações recebidas pelos chefes. ■



Noites viradas e visitas anônimas são parte do jogo

Papéis são picotados diariamente, afirma um advogado

● Virar noites no escritório é normal em fusões e aquisições, especialmente na fase final. Difícil, muitas vezes, é explicar aos cônjuges ou agüentar as piadas dos amigos, contam advogados. Pedro Whitaker de Souza Dias, do Mattos Filho Advogados, relata que já viu respeitados executivos estirados no sofá, exaustos. Ele mesmo já ficou três dias sem sair do escritório: entrou às 9h de uma segunda-feira e saiu às 18h da quarta-feira, um total de 57 horas.

Quando as partes estão em países diferentes, como no caso do aporte feito pela japonesa Mitsubishi na brasileira Politec, por quem Dias atuou, a rotina vira de cabeça para baixo:

— Eu acordava e já tinha um monte de e-mails. Tínhamos teleconferências em horários esquisitíssimos, como 23h.

E isso tudo fazendo o máximo para guardar segredo. Uma das estratégias é manter o mínimo de pessoas envolvidas, ao menos no início. E, em muitos casos, nem todos os advogados envolvidos sabem exatamente o que está em jogo — uma compra total, uma venda parcial, uma fusão ou a emissão de dívida. Especialmente entre os que fazem a *due diligence* (levantamento de números e passivos).

— Há transações em que eu atuo pelo vendedor, e ele nem comunicou aos demais membros da família o que está fazendo — conta Carlos Mello, sócio do Machado, Meyer, Senclacz e Opice Advogados.

E-mails com comunicados são criptografados

Em nome do sigilo, em alguns escritórios, os e-mails que contêm o fato relevante (comunicado que será enviado ao mercado sobre a operação) são criptografados. Otávio Carneiro, do Veirano Advogados, lembra ainda que todos os documentos são arquivados em lugares separados do resto do escritório, e as reuniões nunca são em viva voz. Em uma operação recente, os compradores tinham de visitar as instalações da companhia a ser comprada. Para não levantar suspeita, o presidente foi de calça jeans e blusa comum, sem cartões de visita.

Plínio Barbosa, sócio do escritório Barbosa, Müssnich & Aragão, conta que o envio de correspondência só é feito em códigos. Além disso, o material já analisado ganha um "P": vai direto para a picotadora. No escritório TozziniFreire, há um registro de datas dos funcionários assim que tomam conhecimento do processo. O objetivo, explica Marcelo Rodrigues, sócio da área societária, é manter o controle das informações.

Para concluir as operações, o jeito é dar um ultimato: tranca-se a sala de reunião com os envolvidos de todas as partes e só se sai quando o negócio está fechado. E são muitos os papéis a assinar. José Diaz, sócio da área de fusões e aquisições do Demarest e Almeida Advogados, conta que já trabalhou em operações com 50 contratos. (B.R. e F.F.) ■