
A CRISE ECONÔMICA (E POLÍTICA) BRASILEIRA E O MUNDO DE M&A (FUSÕES E AQUISIÇÕES) – OPORTUNIDADES E CUIDADOS

Autor: **Leonardo Barém Leite**
lleite@almeidlaw.com.br

Vivemos num dos países com maior interferência e ingerência do Estado, de forma que quando o “governo” enfrenta problemas, toda a sociedade paga a conta, do cidadão às grandes empresas. E nesse cenário a atual crise é de todos nós, com os riscos, os problemas, as dificuldades e as oportunidades que todo cenário de incertezas e receios apresenta.

Estamos todos assustados com o que vemos e lemos nos noticiários todos os dias, mas Darwin nos ensinou que quem sobrevive não é necessariamente o mais forte, mas o que melhor se adapta.

A atual crise é das mais sérias e não apenas afeta a todos nós como deixará profundas marcas na nossa economia, atacando ainda mais o nosso tão fragilizado setor industrial passando pelo comércio e pelos serviços, e já chegando ao chamado 3º Setor. E o grande diferencial que podemos implementar é a nossa atitude numa realidade tão adversa.

Um período assim nos deixa a todos preocupados, e o mais natural e comum é o desânimo (que em casos críticos pode chegar ao desespero), mas também pode ser visto de maneira positiva e pragmática, com o foco “na porção cheia do copo”. E o “caminho” talvez seja o do pragmatismo cuidadoso e responsável.

Se de um lado muitas empresas brasileiras estão vivendo momentos de tremendo aperto financeiro e buscando “a todo custo” a redução de suas despesas e o reforço de caixa - muitas delas com o recurso à recuperação judicial e à venda de ativos - do outro há empresas, fundos e investidores capitalizados e à busca de bons negócios.

Várias empresas precisarão ser vendidas (no todo ou em parte), e, logicamente, teremos um aquecimento do mercado, com grande número de compras e de compradores ativos e de negócios.

O Brasil vive uma grande e grave crise, mas ainda é visto por muitos como a terra das oportunidades (até por ser um país em que “falta tudo, ou quase tudo”) e como um dos maiores mercados consumidores do globo – ao mesmo tempo em que é reconhecido como dos mais complexos e arriscados.

Momentos de aperto financeiro e econômico geram grande movimento de ativos e de empresas, pois a crise não afeta a todos de maneira idêntica, e onde muitos amargarão fracassos e talvez até precisem fechar suas portas, outros verão oportunidade, com ativos muito baratos, empresas precisando ser vendidas (no todo ou em parte), e ainda um período de moeda nacional fraca,

deixando nossos produtos, ativos e empresas mais baratos ainda.

Já estamos vivenciando e algumas pesquisas já demonstram que este ano deve ser o ano da crise, mas também o ano da renegociação de dívidas e de contratos, de recuperações de empresas, e de negociações de empresas e de ativos – tendendo a ser um dos fortes anos no mundo das fusões e das aquisições (m&a). Será um ano para profissionais!!

Se quem está acostumado a comprar e a vender empresas já sabe que todo cuidado é pouco, e que esse mercado exige a participação de especialistas, é preciso que todos se conscientizem de que neste momento os cuidados devem ser ainda maiores.

No jargão das fusões e aquisições, o “distressed m&a” (a operação de compra/venda que precisa ocorrer, que tem que ocorrer, sob pena de ser tarde demais, pois a situação dos vendedores já beira o insustentável) já é o que mais se vê atualmente e, felizmente, na maioria dos casos, realizado de forma organizada e responsável.

Os negócios “estão aí” e as oportunidades também, mas é preciso ter extremo cuidado - e contar com a participação ativa (e desde o início) presença de equipes efetivamente especializadas.

Nem todo empresário brasileiro já se deu conta de que investir num negócio exige extremo cuidado e investimento, também, nos consultores que ajudarão no

planejamento, na formatação e na formalização de uma compra bem feita.

Ativos e empresas mais baratos (em função das dificuldades e do cambio) podem gerar grandes resultados aos investidores que resolverem arriscar recursos nos negócios que considerem promissores, mas podem gerar também pesadas perdas se não forem muitíssimo bem estudados, avaliados e cercados do maior profissionalismo possível.

Tanto vendedores quanto compradores devem redobrar a sua atenção e verificar com extrema cautela todos os pontos envolvidos, arrumando a casa (numa preparação para a venda – total ou parcial), no caso dos vendedores, para que se consiga o melhor preço possível; e fazendo a melhor investigação de contingências e de passivos possível (a famosa “legal due diligence”) no caso dos compradores.

A “sujeira embaixo do tapete” e os “esqueletos no armário” precisarão ser descobertos, e a experiência será o diferencial que poderá ajudar os negócios a serem fechados da maneira mais segura possível.

Torna-se fundamental ter em mente que se os “preços” estão menores, a estruturação dos negócios precisa ser conduzida com maior criatividade, atenção e cuidado, pois a situação é por demais frágil para que o erro seja permitido. Tudo precisa ser feito para que se evite o triste caso do “barato que saiu caro”.

Muito mais do que em tempos de calma, é nos períodos de crise que a experiência e o conhecimento de profissionais efetivamente especializados em operações de compra, venda e parceria de empresas são fundamentais e “fazem toda a diferença”.

Em momentos de desespero, é comum que se tenha muita pressa e que a pressão por fechamentos de negócios “na correria” ocorra em toda parte, razão pela qual o investidor e o empresário precisam ter muita calma e responsabilidade.

Compradores e vendedores de negócios precisam estruturar seus projetos com cuidado, planejamento e profissionalismo, adequando-se às exigências do momento.

Muitos negócios serão fechados neste ano, de todos os portes e tipos, e somente o tempo mostrará os que foram bem feitos. Investir em bons negócios e projetos inclui cercar-se dos melhores profissionais.

Escritórios de advocacia, consultorias e bancos de investimento, auditorias e os demais participantes desse mercado estão reforçando suas equipes e preparados para trabalhar em negócios dos aparentemente mais simples aos mais complexos e sofisticados.

Vivemos tempos de crise e de incertezas, assim como de oportunidades e de investimento. Vamos aos negócios e às compras, mas com todo o cuidado necessário e cercados dos especialistas que realmente tornarão o seu negócio o mais seguro possível.