

16/06/2020 10:25:11 - AE NEWS

MATTOS FILHO: INVESTIDOR EUROPEU VOLTA A PROCURAR NEGÓCIOS NO BRASIL

Por Célia Froufe, correspondente

Londres, 16/06/2020 - Mudança nos patamares de preços de alguns ativos, venda de partes de empresas para mirar no cerne de seus negócios e a dramática desvalorização do real em meio à pandemia de coronavírus levam investidores europeus a buscarem bons negócios no Brasil, na avaliação de sócios do escritório de advocacia Mattos Filho em Londres e em São Paulo. O setor de fusões e aquisições sofreu “soluços” por causa do surto, de acordo com os profissionais, mas começa a se recompor, após uma fase de renegociações de contratos que estavam em andamento. A expectativa, porém, é a de que haja uma forte onda de recuperação judicial de empresas a partir de agora por causa ainda dos impactos econômicos da covid-19.

Responsável pela unidade britânica do escritório, Rodrigo Ferreira Figueiredo destacou uma mudança de administração por algumas empresas com a decisão de venda de ativos que não estão relacionados com o negócio principal de suas companhias. “Também é preciso considerar que o real foi muito afetado. E este é um vetor que atrai o investimento estrangeiro”, observou, citando casos principalmente do segmento de fundos de private equity que fizeram investimentos com a moeda mais forte e agora tendem a acentuar a estratégia de compras porque estão mais capitalizados.

Assim como o câmbio, Figueiredo citou que a bolsa está cerca de 20% mais barata do que no início do ano, o que pode ser um “chamariz” para os investidores. O sócio no escritório e especialista na área de Contencioso e Arbitragem, Arthur Parente, avalia que o Brasil ficou mais acessível para quem está fora do País, principalmente no caso de exportadores que têm despesas e insumos reais e vendem em dólar. “Não vivemos no paraíso, mas tampouco está um paraíso nos países com quem mais competimos, como Rússia, Argentina, Peru ou a África do Sul”, citou Parente, que fica em São Paulo, enfatizando que as instituições são fortes no País. “Mais do que o temor com a covid-19, o investidor de longo prazo quer saber se pode confiar nas instituições brasileiras, especialmente nas judiciais.”

Parente prevê também que possa ocorrer neste ano como uma forma de proteção aos abalos sofridos com a pandemia a união de competidores para fazerem frente à concorrência de fora. “Em termos de fundamentos, os investidores que têm estratégia de longo prazo, tendem a continuar interessados no Brasil porque é um

16/Jun/2020 10:39

mercado grande, é um País que tem uma agenda forte de modernização de economia e um enorme programa de privatizações, ainda que 2020 seja um ano perdido nessa área”, considerou Figueiredo.

Uma característica do Brasil, de acordo com eles, é que o País sempre foi um destino importante de Investimento Estrangeiro Direto (IED) e que algumas restrições a estrangeiros, como nas áreas de saúde e companhias aéreas, por exemplo, foram abolidas. “Isso contrasta até com algumas ações que vimos com a pandemia. A Espanha, por exemplo, adotou controle mais vigoroso a investimentos estrangeiros”, mencionou o sócio de Londres.

Imagem no exterior

O Brasil continua sendo boa opção, segundo eles, mas para quem já tem algum tipo de investimento no País. Será mais complicado, de acordo com os advogados, novos players se aventurarem em negócios domésticos em um momento ainda de tantas incertezas locais. “O cenário é complexo do ponto de vista econômico e político, e a repercussão que vemos aqui fora não é positiva”, avaliou Figueiredo. Ele relatou que um grande grupo europeu de um setor que não foi afetado pela crise está selecionando a jurisdição onde vai investir, que o Brasil estaria no topo da lista de 15 países selecionados e que pediu ao Mattos Filho que fizesse uma análise de risco e um estudo de viabilidade sobre a situação local. “Este é o tipo de cautela que vemos. Num momento como este, acabam-se tomando precauções extras para se proteger.”

Parente, por sua vez, identificou um acréscimo de renegociações de contratos de fusões e aquisições que já estavam em andamento quando o coronavírus surgiu. Há dois cenários, segundo ele: as operações que foram fechadas antes da pandemia e as que iam ser fechadas, mas que foram suspensas por causa do surto. Muitas das que já tinham sido iniciadas, de acordo com o advogado, passaram por um processo de revisão de cláusulas. Até porque é comum que sejam impostas algumas restrições na forma de administrar a quem vai vender um negócio. Em alguns casos, no entanto, os reflexos da doença sobre a atividade acabou gerando a necessidade de agir de forma inesperada. E mais flexibilidade foi solicitada.

Já quem tinha assinado alguma cláusula de ganho extra no negócio caso conseguisse apresentar uma performance neste ano similar à de 2019 pode ter sido prejudicado. E é por isso, de acordo com Parente, que algumas cláusulas foram revistas. “Teve muita discussão nas últimas semanas. Tanto o vendedor quanto o comprador olharam com lupa seus contratos e cláusulas, mas, na grande maioria dos casos, o que houve foi uma empatia forçada. Houve muita renegociação e menos

judicialização, o que é interessante porque os agentes econômicos agiram de maneira madura”, observou Parente. “Mas quem tinha assinado antes e estava esperando receber a quantia diferencial, por exemplo, não vai receber. A não ser que esteja vendendo cloroquina ou máscara...”, brincou. Da mesma forma, será difícil para alguns dos que estão vendendo seus negócios entregar garantias durante a pandemia nos mesmos moldes de que dispunham meses antes.

Não há dúvidas para os profissionais de que o setor de fusões e aquisições, conhecido pela sigla em inglês M&A, sofreu um baque com a pandemia, mas eles garantem que já começou uma volta gradual das operações. “O que vimos foi um rearranjo e, em termos de volume, devemos ficar bem ocupados até o fim do ano. Tivemos um soluço de dois meses em abril e maio, mas já passou”, disse Figueiredo. Segundo ele, houve um caso no escritório de Londres em que a finalização da operação foi adiada de maio para este mês porque o comprador precisava ir até o Brasil para fechar o negócio, que é de aquisição de 100%. “Nestes casos, é complicado fazer isso de longe. Ainda que a parte jurídica possa ser feita à distância, para tomar o controle de uma empresa inteira, é preciso estar presente”, explicou.

Se há empresas que amargam os efeitos da covid-19, outras conseguiram passar ilesas pela pandemia. Os sócios do Mattos Filho citaram casos em que têm sido vistas oportunidades, como o de saúde, farmacêutico, agronegócio e tecnologia digital online (e-commerce). Para eles, no entanto, dificilmente será evitado uma concentração de pedidos de recuperação judicial no segundo semestre. “Já vimos alguns casos de extrajudicial e, se o credor for muito duro, vai haver falência, recuperação judicial”, previu o advogado em São Paulo. “Infelizmente, a situação vai gerar ainda muita dificuldade para o Brasil”, acrescentou o sócio em Londres. “A realidade brasileira é diferente da daqui.”

Contato: celia.froufe@estadao.com