

# Aquisição minoritária é porta de entrada

Ainda que necessitem agilizar o processo de busca por matérias-primas, asiáticos dificilmente compram controle de empresas

Os chineses são comerciantes natos. Compram e vendem desde o início dos tempos. Entretanto, a atual fase — na qual precisam olhar com maior intensidade oportunidades para além de suas fronteiras — é relativamente recente. Certamente por isso, a preferência ainda seja de entrar como minoritário em sociedades. Os chineses colocam o dedo na água para sentir a temperatura antes de adquirir uma empresa estrangeira. “Em geral, iniciam seus investimentos em sistema de joint venture, preferindo manter o controle da companhia com os sócios locais enquanto observam a operação de perto”, diz Celso Costa, sócio do Machado, Meyer.

Parte desse comportamento pode ser atribuído a uma forma particular de fazer negócios. Ela tem estreitas relações com a maneira como os chineses analisam o tempo. “Para eles, o eixo temporal tem um

**Tempo, confiança e oportunidades devem tornar a vinda de mais dinheiro para aquisições um movimento natural**

significado bem diferente daquele que as culturas ocidentais têm. O chinês sempre foi um comerciante ativo e usa isso como forma de dizer em que intensidade confia em seus parceiros. Essa confiança é um processo bastante lento”, afirma Fernando Lohmann, sócio da Fesa, que atuou como cônsul-geral de Cingapura (cuja maioria étnica é composta por chineses) no Brasil entre 1994 e 2004.

A aversão a riscos dos asiáticos de forma geral é outra característica que ajuda a explicar a entrada gradual desses investidores no capital das empresas brasileiras, acredita o sócio de finanças corporativas da PricewaterhouseCoopers, Alexandre Pierantoni. “A região tem um histórico associado a perdas e guerras, o que torna os movimentos mais graduais.”

Especialistas avaliam ainda que os chineses só não intensificaram o movimento de aquisições de controle de empresas brasileiras no mercado pela indefinição que seu governo — maior indutor das compras — tem em seu modelo de atuação no mercado estrangeiro. “Essa

falta de definição ao olhar para fora de seu território já se traduz em um dilema: preciso comprar grandes quantidades e ainda assim terei de ser minoritário?”, diz o sócio da G5, Carlos Gros.

Embora ainda rara, a compra de controle de empresas por asiáticos no Brasil deve se tornar cada vez mais comum.

No final do mês passado, por exemplo, chineses compraram 100% da mineradora Itaminas, por US\$ 1,2 bilhão.

## Maturação

O fato é que, para os intermediários de operações de fusão, ainda há muito o que aprender para atender bem aos novos clientes. “Toda a nossa educação escolar é voltada para o Ocidente, o que mostra o tamanho do desafio”. Nosso segmento é bastante fragmentado, o que faz com que, com o aumento do apetite de asiáticos, sobre trabalho para pequenos e grandes intermediários”, comemora Maurício Schutt, sócio da VGL, boutique de serviços financeiros que reúne profissionais com passagens por grandes bancos e empresas de auditoria. ■ L.F.

## SISTEMA LEGAL CHINÊS



### Parceria para atuar com advogados locais

Escritórios de advocacia brasileiros começam a se interessar em parcerias com bancas chinesas. Mais do que uma opção, é uma necessidade para conseguir fechar bons negócios na China. De olho nessas oportunidades, o Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra Advogados (DGC&T) formalizou parceria com o escritório chinês Beijing DeHeng Law Office. “Temos dois advogados atuando lá. Quem quer investir na China precisa dos escritórios locais para isso”, diz Luiz Arthur Guimarães, sócio do escritório brasileiro. Mas essa não é a opção de todos. “Para nós, o que vale não são parcerias formais. Clientes acabam comentando sobre o escritório e indicando para novos trabalhos”, diz Fernando Prado, sócio do Pinheiro Neto.