

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Alavancando os investimentos no Brasil

Márcio Veríssimo*

O governo acabou de lançar seu plano de crescimento, cuja vedete são os montantes previstos de investimento para os próximos anos. Não vou comentar o PAC como um todo, já muito discutido, mas gostaria de comentar sobre como o mercado de capitais pode alavancar os investimentos produtivos e como, na verdade, já está fazendo isso.

Em primeiro lugar, existe a participação direta do mercado como financiador de novos empreendimentos. Nesse contexto, o cenário mais comum são companhias já estabelecidas e que fazem emissões primárias para captar recursos para financiar a expansão das suas operações atuais.

Outros exemplos, menos comuns, são companhias ainda pré-operacionais, mas já com um modelo de negócios montado e que vão a mercado para buscar recursos para iniciar suas operações. Alguns exemplos de operações desse modelo são **Brasilagro**, **MMX** e **Abyara**.

Além desses benefícios diretos ao investimento privado, um outro fator muito importante e que tem sido pouco comentado é que muitas das empresas que estão vindo a mercado o fazem para promover a saída dos investidores de private equity.

Aliás, esse é o modelo clássico de private equity. O primeiro passo é procurar empresas novas, com um excelente modelo de sucesso e que estejam em uma "crise"

de crescimento, ou seja, uma necessidade elevada de capital de giro para financiar o crescimento e a necessidade de maior profissionalização.

Essas companhias estão por aí aos montes e muitas somem apenas por não conseguirem sobreviver o suficiente para chegar ao ponto crítico e conseguir sustentar-se com o seu próprio fluxo de caixa.

Assim, ao identificar uma empresa com essas características, esses investidores fazem um aporte de capital em troca de uma significativa participação na companhia. Além disso, eles contribuem para na criação de um modelo adequado de gestão e governança corporativa.

O ideal, dentro desse modelo de private equity, é que o investidor possa ser devidamente remunerado em um prazo de até cinco anos, no máximo. O mecanismo tradicional de saída é justamente buscar vender a participação no mercado de capitais, através de uma emissão secundária, que pode vir acompanhada ou não de uma emissão primária.

Por muitos anos, essa opção era absolutamente limitada no Brasil e muito do retorno desses investimentos em private equity se dava pela venda da participação para outro grupo ou, simplesmente, pela manutenção dessa participação na carteira, desvirtuando o próprio modelo de negócios para não perder rentabilidade em uma venda privada.

O sucesso do mercado de capitais dá um duplo incentivo aos novos investimentos: primeiro, pelo investimento e, segundo, porque gera caixa para

operações de private equity, liberando recursos para novos investimentos. Basta ver quantas empresas entre as que abriram ou vão abrir o capital possuíam ou possuem uma participação desse tipo de companhia como a **Advent** ou o grupo **GP** (este último abriu o capital do próprio fundo de investimento).

Depois de alguns anos em que as (poucas) vagas em investment banking eram restritas a emissões de papéis de dívida, muitas vezes de empresas que já possuíam um extenso histórico e portanto não demandavam um grande trabalho de modelagem, e as vagas em private equity eram igualmente limitadas, hoje há uma demanda muito aquecida por profissionais qualificados de RI nesses mercados.

E alguns dos profissionais mais seniores estão assumindo também posições nas próprias empresas como diretores financeiros ou mesmo presidentes, reduzindo ainda mais as equipes dessa área.

* Consultor, especial para Gazeta Mercantil

E-mail: ri@gazetamercantil.com.br

DIVULGAÇÃO EXEMPLAR™ EMPRESAS CERTIFICADAS NET SERVIÇOS

AGENDA DO INVESTIDOR

	Divulgação de resultados	Reuniões trimestrais	Reunião com investidores/analistas
Abyara	--	--	05/02
Brasil Telecom	--	31/01	--
Net Serviços	02/02	02/02	06/02

Fonte: www.divulgacaoexemplar.com.br