

DATA - 23/04/2007

MÍDIA – Valor Econômico

TEMA - “Executivos preparam empresas para IPO”

ENTREVISTADO – Luiz Felipe Alves

Executivos preparam empresas para IPO

Cristiane Perini Lucchesi

23/04/2007

A Cypress Associates e a Firb, duas butiques nacionais de consultoria, acabam de criar uma unidade de negócios em São Paulo com o objetivo de ajudar as empresas a se preparar adequadamente para realizar uma emissão inicial de ações. A idéia surgiu a partir de demanda de uma das companhias clientes, segundo Luiz Felipe Alves, sócio fundador da Cypress Associates, e Arleu Aloisio Anhalt, presidente da Firb.

"Queremos oferecer um serviço completo de diagnóstico e planejamento para o IPO", define Anhalt. Segundo Alves, as empresas médias, com faturamento de R\$ 200 milhões a R\$ 1 bilhão, serão o principal público alvo da parceria. Alves nega que vá concorrer com os bancos de investimento. "Os bancos são mais focados na realização da operação do IPO e não querem iniciar o processo de preparação da empresa do zero", garante ele. "Pretendemos ser parceiros das instituições financeiras", acrescenta.

Não é pequena a transformação de uma companhia que quer se preparar adequadamente para um IPO (do inglês Initial Public Offering). Muitas vezes, é necessário mudar toda uma cultura, além do processo de gestão, de forma a permitir "uma melhor governança", explica Alves. Isso inclui a criação de um conselho da administração com a participação dos minoritários. "Podemos ajudar a empresa a ir atrás de um especialista que possa agregar valor no conselho", continua Anhalt. É necessária ainda a criação de um comitê de auditoria e de um comitê fiscal.

A contabilidade da empresa tem muitas vezes de ser reformulada, com maior formalização de todas as atividades. Para realizar um IPO, a empresa precisa ter três balanços auditados por uma empresa de renome internacional. Muitas vezes, uma completa reformulação societária também acaba sendo necessária, diz Alves. "Podemos ajudar na contratação de advogados, firmas de auditorias e até de financiamentos junto a bancos ou fundos", continua Alves.

Uma empresa que vai fazer um IPO "tem de ter transparência na prestação de contas", continua Anhalt. Para isso, precisa desenvolver ampla política de divulgação de informações aos minoritários e analistas. "Isso pode fazer toda a diferença no valor da companhia na hora do IPO", acredita, pois reduz o risco do sócio minoritário. Na verdade, a Cypress Associates e a Firb (Financial Investor Relations Brasil) já vinham oferecendo parte dessa assessoria geral, mas separadamente.

Criada em 2000, a Firb foi pioneira em consultoria de Relação com Investidores (RI) no Brasil. Ajudou empresas de porte nos processos de lançamentos de ADRs, como Banco Itaú, Petrobras e Vale do Rio Doce. A Firb começou como uma sociedade de Anholt com o grupo canadense Thomson Financial, que já foi desfeita. Hoje, a empresa tem capital 100% nacional. Anholt, seu presidente, é um antigo militante do RI. Foi presidente executivo do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e hoje é membro do seu conselho de administração.

Já a Cypress Associates foi criada há 3 anos no Brasil e não é filial da firma americana de mesmo nome. Foi fundada por Alves e tem outros quatro sócios. Presta assessoria em processos de fusão e aquisição, reestruturação societária, na captação de recursos e também atua fazendo aconselhamento estratégico e na elaboração de planos de negócios. Alves, o seu sócio fundador,

atuou em cargos de diretoria e de gestão de unidades de negócios em empresas de grande porte como Shell, Brasil Telecom e Companhia Siderúrgica Nacional.