

**DATA** - 27/08/2007

**MÍDIA** – Gazeta do Povo

**TEMA** - “Processo começa meses antes”

**ENTREVISTADO** – Luiz Felipe Alves

### **Processo começa meses antes**

Nas empresas familiares e de médio porte, a maratona de abertura de capital costuma começar vários meses antes de o dono bater o sino no pregão. A fábrica começa a funcionar de fato na chamada “blindagem societária”. Consultores especializados mergulham na empresa para checar uma lista com até duas centenas de questões, como os termos do acordo de acionistas e se o caixa do dono é o mesmo do da companhia.

Feito isso, inicia-se o trabalho de introdução da governança corporativa. É aí que se cria, por exemplo, um Conselho de Administração e se contrata uma firma de auditoria para fazer os três últimos balanços financeiros. “Muitas empresas fazem o IPO com pressa, cumprindo as exigências mínimas. Os bancos querem aproveitar o momento porque é o negócio deles. Mas as empresas podem não conseguir se sustentar depois”, alerta Luiz Felipe Alves, sócio da Cypress Associates, consultoria especializada em preparar empresas para o IPO.

Advogados e banqueiros só entram no jogo depois de uma apresentação da empresa com uma centena de slides. “É como um concurso de beleza. Os donos mostram a situação e os objetivos da empresa”, compara Rodolfo Zabisky, sócio da MZ Consult, que ajuda a contratar desde a auditoria até a empresa de alimentação que fará o café da cerimônia de abertura de capital na Bovespa.

Se o candidato é aprovado, eles passam de cinco a sete semanas preparando a minuta de prospecto preliminar para entregar à Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Com o sinal verde da CVM, os empresários seguem para o treinamento de apresentação para investidores, que não é muito diferente de um teste para ator. Em vinte minutos, o dono tem de convencer o investidor a comprar suas ações.