

DATA - 18/12/2007

MÍDIA – Gazeta Mercantil

TEMA - “Barreiras aos private equity no Brasil”

ENTREVISTADO – Carlos Parizotto

Barreiras aos private equity no Brasil

Ter, 18 Dez

18 de Dezembro de 2007 - O Brasil entrou definitivamente na rota dos maiores fundos de private equity do mundo. Exemplos não faltam: Carlyle Group, Actis e Cartesian já sinalizaram que estão buscando ativos no mercado local.

Criados nos Estados Unidos nos anos 80, os fundos de private equity se tornaram uma opção de financiamento bastante utilizada por pequenas e médias empresas, e mais recentemente até grandes empresas.

Segundo a Ernst & Young, 30% do total de negócios ocorridos no mundo no primeiro semestre foram conduzidos por fundos de private equity. Considerando apenas os EUA, as operações alcançaram US\$ 197,3 bilhões, quase 80% a mais do que no mesmo período de 2006.

Nem mesmo a crise no mercado imobiliário americano atrapalhou os planos dos fundos de private equity. Nos meses de julho e agosto, auge das turbulências no mercado financeiro mundial, as carteiras dedicadas a países emergentes levantaram nada menos que US\$ 7,7 bilhões, segundo estimativas da Emerging Markets Private Equity Association (Empea), entidade com sede em Washington que reúne 167 gestoras de 40 países.

Com a queda da taxa de juros este tipo de financiamento tende a se tornar mais comum. Entretanto características de gestão das empresas pequenas e médias no país criam obstáculos para os investimentos deste fundos. Apesar do contingente de empresas disponíveis, os fundos de private equity vêm demonstrando uma sensação de escassez de ativos de qualidade para investimento.

Isso se dá porque o investidor, especialmente o estrangeiro, tem uma maior dificuldade para avaliar operações brasileiras em função de particularidades deste mercado. Normalmente os fundos encontram companhias com excelente potencial, mas as descartam em função do baixo preparo para o convívio com um sócio estruturado.

Práticas não-convencionais de tributação, más práticas de contabilidade e centralização na gestão são pontos normalmente apontados como "deal breakers", ou barreiras que inviabilizam uma transação.

Há, no entanto, espaço para aproximação das partes. Tanto os fundos devem conseguir enxergar além da superfície, quanto as empresas deveriam forçar-se a adotar práticas mais ortodoxas de gestão.

Muitas empresas sérias acabam por adotar práticas não apropriadas por absoluto desconhecimento dos malefícios que elas podem causar no futuro. Em outras palavras, inúmeros casos de aquisição são inviabilizados pelo desconhecimento e/ou comodismo do empresário.

Entre as medidas que podem ser tomadas pelas empresas, é fundamental a implantação de sistemas de controle gerencial realistas, que reflitam de fato a realidade das operações. Também é positiva a adoção de práticas contábeis e fiscais que sejam concomitantemente conservadoras e otimizadas.