

**DATA** - 06/05/2008

**MÍDIA** – Valor Econômico

**TEMA** - “Oferta privada é opção para empresas de pequeno porte”

**ENTREVISTADO** – Kan Wakabayashi

## **Oferta privada é opção para empresas de pequeno porte**

Por Ana Paula Ragazzi e Silvia Fregoni, de São Paulo

06/05/2008

Se a porta para as ofertas públicas de ações ficou entreaberta no início deste ano, os bancos de investimento encontraram na sala ao lado uma janela para as colocações privadas de papéis. Em vez de vender a todo tipo de investidor a participação em empresas, as instituições financeiras passaram a oferecê-las a grupos seletos, cuidadosamente escolhidos para irem ao encontro das necessidades das companhias.

O grau de investimento conquistado pelo Brasil poderá reaquecer as ofertas públicas, mas, de acordo com os especialistas, não interferirá no já estabelecido segmento de colocações privadas. O que poderá acontecer é que, de agora em diante, elas serão a alternativa para as distribuições pequenas, uma vez que o aperto de liquidez nos mercados internacionais ainda tornará mais favorável o ambiente para as ofertas públicas bilionárias.

O vice-presidente da área de Investment Banking do Itaú BBA, Jean-Marc Etlin, afirma que o tão esperado dinheiro das seguradoras e dos fundos de pensão estrangeiros virá, primeiramente, para empresas de grande porte. "Para algumas companhias menores, as ofertas privadas não serão uma opção, mas a única saída para levantar recursos", diz.

Rodolfo Riechert, responsável pela área de Investment Banking do UBS Pactual, calcula que 80% das empresas que cancelaram aberturas de capital neste ano tenham sido procuradas para realizar emissões privadas.

"Esse tipo de operação é indicada para aquelas que ainda não estão preparadas para as ofertas públicas. Para elas, é mais interessante buscar investidores com pensamento de longo prazo, que não estejam preocupados com as cotações diárias, para crescer e ganhar um outro porte", diz.

As ofertas privadas aumentaram neste início de ano com o fechamento do mercado para operações públicas, devido à crise financeira mundial. A crise enxugou a liquidez global e afetou, em particular, o fluxo de recursos destinado às pequenas operações. Apesar dessa situação de mercado, dizem especialistas, sempre houve recursos interessados no Brasil. "O pano de fundo ainda permanecia o de que a dinâmica da economia brasileira é positiva, com forte perspectiva de expansão", afirma Riechert. Ou seja, investidores já contavam com o grau de investimento, ainda que para 2009 apenas.

"Este ambiente econômico é propício para os empreendedores e também para investidores de prazo mais longo e que tenham desejo de assumir riscos", diz o executivo do UBS Pactual.

Os bancos de investimento procuraram esse perfil de investidor de longo prazo, que não precisa fazer escolhas atento a uma referência e às oscilações diárias das cotações. No caso de quem aplica em ações no Brasil, o referencial é, normalmente, o Ibovespa, o IBRX ou o MSCI (Morgan Stanley Capital International), muito acompanhado pelos estrangeiros.

Em todos esses índices, as blue chips brasileiras Petrobras e Vale têm grande peso, da ordem de

40%, e, nos últimos meses, os dois papéis têm apresentado performance muito sólida, em razão de notícias positivas para ambas, como as recentes descobertas da estatal ou as ambições internacionais da mineradora.

Ainda que mesmo antes do grau de investimento o mercado já até identificasse papéis listados mais baratos na bolsa, muitos gestores preferiam não arriscar, uma vez que as principais ações do mercado estavam em trajetória ascendente.

"As novatas estavam competindo com empresas do porte de Vale e Petrobras. Quem tem de marcar a mercado seus ativos diariamente acabou vendo opção mais fácil em concentrar apostas nessas companhias do que se arriscar com os novos papéis", diz Riechert.

A saída foi estruturar operações para aqueles que estivessem dispostos a investir no Brasil, mas sem a preocupação com o desempenho de curto prazo da companhia. Este investidor deseja se posicionar agora, acompanhar o desenvolvimento do negócio, ter pedaços maiores das empresas domésticas, com alguma ingerência. Futuramente, pode até mesmo deixar o investimento via oferta pública.

"São reunidos geralmente de dois a dez investidores, que aceitam não ter liquidez no curto prazo e fazer a transição da companhia", diz Etlin, do Itaú BBA.

Essas operações são indicadas para investidores com a mesma cabeça de um private equity, portanto. Uma diferença entre essas operações está na forma de adquirir a participação.

"Normalmente os fundos fazem pesquisas, compram 30%, 40% de uma companhia e buscam parceiros para coinvestir nas empresas", explica Riechert. No caso da oferta privada, um pequeno grupo de investidores compra diretamente participação na companhia e, normalmente, não de controle, como ocorre geralmente nos private equities.

As distribuições privadas também diferem das públicas por serem mais flexíveis. Nas públicas, os bancos já saem com uma determinada quantidade de ações à venda e uma faixa de preço sinalizada. Nas privadas, tudo isso pode ser mais rapidamente modificado, adaptado e estruturado durante o processo. Algumas operações, inclusive, mesclam a venda de ações com papéis de renda fixa da empresa.

Riechert, do UBS Pactual, afirma, também, que, ao menos antes do grau de investimento, a venda privada não era necessariamente destinada apenas a pequenas somas. "Estamos trabalhando em três operações privadas de US\$ 300 milhões cada."

Para Kan Wakabayashi, da consultoria Cypress Associates, agora, com a perspectiva de retomada de ofertas públicas, o mercado deverá ficar atento e observar se, eventualmente, algumas dessas empresas que estão em operações privadas não poderão voltar a migrar para as públicas.