



IPO – O GRANDE SALTO

A Taxa de juros baixa está provocando uma renovação conceitual no processo de financiamento das empresas, e está tornando o mercado acionário indispensável como fonte de financiamento, esta é a novidade que está acontecendo nestes ultimos anos no Brasil e está exigindo a evolução dos mecanismos de Governança Corporativa nas empresas Brasileiras.

Todas empresas desejam se tornar grandes, e após muito trabalho, muitas decisões, chega finalmente o dia em que é necessario se perguntar se estás pronto para abrir a mão da Governança da empresa, é uma escolha dificil!

Os Planos de expansão, as definições de mercado, o interesse por resultados, obrigam o empresário a ponderar seriamente se está pronto para ser avaliado pelos melhores profissionais do mundo.

As demandas do mercado exigem Governança Corporativa, mas há uma profunda falha de talentos profissionais disponiveis para contratação, há, portanto, necessidade de antecipar o impacto do Management para assegurar o desempenho corporativo.

O Mercado Financeiro é a zona de conforto dos analistas financeiros, acostumados a esmiuçar informações ocultas em agendas corporativas: "quem se encontrou com quem", "quando", "quem estava presente na reunião", "quanto durou a reunião", toda e qualquer informação gera relatórios, e todo relatorio sustenta uma decisão que repercute no Mercado Financeiro.

Na construção corporativa há um momento de grande coletividade interativa, é o tempo que antecede uma IPO (Oferta Pública de Ações).

O Team deve ser profissionalmente preparado para este novo mundo, até hoje era avaliado por meio de METAS pela direção da empresa, a daqui a pouco deverá apresentar resultados que serao avaliados pelos melhores profissionais do Mundo todo.

Quem planejou a ESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA apresentou um PLANO DE NEGOCIOS e conseqüentemente a PRECIFICAÇÃO do negócio, em um primeiro momento isto pode ser apenas um alvo da direção, mas na realidade é o que medirá a seguir seu resultado oficial.

A captura dos INVESTIDORES é apenas a primeira parte da operação, deve-se no começo, necessariamente, documentar um Plano, que analisado pela turma do consenso financeiro provocará a entrada dos Investidores, mas este será determinante para o SUCESSO ou a QUEDA do valor das ações a cada trimestre.

A Precificação para abertura da IPO é o calculo inicial que motiva o comitê societário na cessão das cotas, mas este mesmo calculo é uma espada de duplo corte.

Claro que para quem vende deseja obter o maior valor possível na precificação inicial, mas em uma IPO é a resposta de quem compra que determina o real valor da empresa.

É normal uma grande festa no dia da IPO, se celebra o grande sucesso, analistas, dirigentes de bancos, gestores, assessores, advogados, auditores, todos que foram mobilizados na estruturação da IPO estarão neste dia celebrando o sucesso conseguido.

Mas a partir deste momento, a partir do grande salto, começa o grande desafio do team da empresa, a reputação dos papeis comercializados estará em jogo, medidos e analisados diariamente a partir dos documentos iniciais, que foram produzidos pela turma que finalizou seu contrato com a abertura do IPO e que agora deverá trimestralmente entregar os resultados que foram apresentados aos Investidores.

É neste momento que a empresa está sozinha!

No mercado financeiro as surpresas não são bem aceitas. O novo modelo de gestão, o Management e a diretoria devem atender a um Conselho, ao Sistemas de Auditoria Interna, mas também deve ser capaz de cumprir o que os papeis iniciais prometeram, alcançar o desempenho prometido, isto implica notável nível de transparência no acordo entre acionistas,

esclarecimento dos indicadores de referência, e apontamento dos fatores de riscos, e dentro da nova governança corporativa é fundamental o nível de disclosure.

Evidentemente os investidores sempre estarão de olho em um Business Plan interessante, com teses de crescimento sustentado bem fundamentadas, apreciam as possíveis variáveis incluídas nas iniciais, sobretudo as negativas, considerando este um sinal de conscientização da realidade do mercado, assim como informações sobre conduta ambiental e conduta social corporativa.

Assim como um Excelente Business Plan é fundamental para demonstrar a capacidade da empresa e quantificar os papéis a ser comercializados, a avaliação do Management da empresa é indispensável porque é quem viabiliza a entrega dos resultados.

E aqui vai um conselho precioso: Apresente sim um bom Business Plan com metas atraentes e arrojadas para seduzir o mercado, mas saiba que o que você está prometendo será o seu maior desafio a cada apresentação de resultados trimestrais.

De outra parte porém a empresa que por excesso de temor entra com um business plan moderado dificilmente vai conseguir o interesse do investidor e isto significaria uma grande derrota no engajamento inicial dos investidores.

A justa precificação dos papéis é fundamental no êxito operacional e o resultado poderá ser avaliado em duas fases, uma primeira fase no dia do IPO quando a precificação será provada pelo engajamento dos investidores no valor do título.

Mas é o management que deverá conseguir que a ação aumente de preço após a abertura, mantendo um nível interessante de disclosure também com os bancos que naturalmente estão conectados com os investidores.

Importante é definir de antemão por quais investidores anseia a empresa, pois cada tipologia terá tarefa fundamental dentro da alocação dos ativos, há o investidor que estrategicamente serve para referenciar o papel e os investidores que comprando e segurando os papéis no longo prazo, darão proteção ao valor do título, outros investidores terão a tarefa também necessária de girar as ações, para manter a liquidez ativa.

Alcançar o desempenho esperado trimestralmente é o objetivo do Management, não pode absolutamente ocorrer qualquer perda na entrega de resultados prometidos, gerará grave impacto negativo na reputação dos papéis.

O Resultado é o demonstrativo trimestral da gestão, sua meta alcançada é demonstrativa do rigor e capacidade para o mercado que estará sempre questionando suas decisões, as decisões trimestrais fazem parte da estratégia disclosure a curto prazo, sempre devem ser favoráveis e nunca podem se distanciar dos objetivos a longo prazo prometidos pelos papeis.

É extremamente importante manter os "executivos chaves" dentro do organograma apresentado inicialmente e possivelmente atrair novos quadros profissionais por meio de planos de incentivos aprovado em conselho, como modelo para impulsionar e atingir os resultados esperados.

IPO é mais do que uma solução de financiamento para as empresas, é ser avaliados a partir dela a cada trimestre pelos melhores profissionais do mercado financeiro, requer relacionamento contínuo, demonstrações de resultados, auditorias contínuas, planejamento das metas alcançáveis, comprometimento com questões sociais e ambientais.

Dr Nazir Angelo Disanto

Investor and CEO GRUPO PERLATENDA
ntanb01@hotmail.com