

Perfil operacional conquista destaque

Mercado de private equity busca executivos que saibam desenvolver estratégias de alto nível e lidar com governança

Um mercado em ebulição e em plena expansão. Assim estão os fundos de private equity e venture capital. Apenas neste ano, os fundos já existentes no Brasil e os que estão vindo do exterior, como o Carlyle e o Actis, devem investir US\$ 1,5 bilhão em empresas brasileiras. A expectativa para 2008 é que este valor ultrapasse US\$ 2 bilhões. Tamanho volume de investimentos gera também necessidade de reforço de pessoal. Saber desenvolver estratégias de alto nível e lidar com governança corporativa são alguns dos requisitos para executivos que desejam atuar na área, garante Patrice Etlin, sócio da Advent International.

"Como gestores, procuramos pessoas que possam assumir posições mais seniores, próxima dos sócios. São pessoas operacionais. Não queremos gente que venha de bancos, da área financeira. Queremos profissionais da indústria, que não tenham visão de banco de investimentos", argumenta Etlin.

De acordo com o executivo, o mercado está aquecido e os players estão captando mais recursos. "É preciso aumentar as equipes para monitorar as carteiras das empresas investidas. Todos os gestores estão sendo obrigados a aumentar o time em todos os níveis, de sócios a analistas. Existem também gestores estrangeiros entrando no País, o que sempre gera novas contratações", conta Etlin.

SALÁRIO. Segundo o sócio da Advent International, os salários são frutos da taxa de sucesso do negócio. Além de um fixo, é oferecido percentual do ganho com o investimento. "Em geral, os salários são bem inferiores ao que pagam os bancos de investimento, mas ele é complementado com o ganho de capital", esclarece.

Os ganhos extras são, na opinião de Ricardo Bevilacqua, diretor-geral da Case Consulting, um dos maiores atrativos para quem quer entrar neste mercado. O ponto negativo é o nível de estresse e a carga horária elevada. "O pacote de remuneração, que inclui salário e bônus, é bastante agressivo. Há quem ganhe R\$ 25 mil de salário, o que pode ser considerado pouco, mas que consiga US\$ 1 milhão como bônus. É uma profissão estressante, em que se trabalha muito. A pessoa está sempre analisando novos negócios, com competição muito grande. São operações de US\$ 10 milhões que podem virar pó", ressalta Bevilacqua.

Para atuar neste ramo, a principal característica, na opinião do consultor, é ter a mente aberta. "Os profissionais de private equity precisam estar abertos a todas as possibilidades. Eles têm que ter visão ampla para decidirem onde investir. Se vão aplicar dinheiro em uma empresa de serviço ou petroquímica. A diversidade de negócios é muito grande. Geralmente estes profissionais tiveram boas experiências internacionais", conta.

RELACIONAMENTO. É preciso ainda saber se relacionar bem com outras pessoas e ser muito competitivo. "Tem que saber lidar com gente. Quando um fundo investe dinheiro em uma empresa, ele vai participar do conselho desta empresa. Tem que ser um bom negociador", acredita Bevilacqua.

Para Luiz Eugenio Figueiredo, diretor-executivo de Gestão de Investimentos da gestora Rio Bravo, o mercado é sólido e ele não acredita que a queda das bolsas asiáticas possa provocar o desaquecimento. "O mercado está muito aquecido. Isso fica claro quando conversamos com investidores. Quem investe em private equity não está preocupado se a China vai desabar ou se os Estados Unidos vão derreter. São investimentos de longo prazo, coisa de 10 anos. Se algum investidor que estiver empolgado com o aquecimento decidir não entrar mais no negócio por conta da queda mostra que ele não está preparado para investir em private equity. Quero investidores que tenham visão a longo prazo e não aqueles que no final de um ano vão mudar de idéia", argumenta Figueiredo.

Marcus Regueira, presidente da Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital (ABVCap) ressalta que, há dois anos, os investimentos em private equity não ultrapassavam US\$ 300 milhões. "O Brasil é o primeiro no radar dos investidores como destinação de longo prazo. A China e a Índia estavam atraindo uma quantidade enorme de recursos e os investidores eram cegos em relação a outros setores. De três anos para cá, os investidores internacionais notaram que estavam colocando dinheiro demais em oportunidade de menos. O Brasil voltou ao radar", explica Regueira.

INCENTIVOS. Há dois anos, a entidade que o executivo preside deu início a um processo para mostrar aos gestores e investidores internacionais as vantagens do Brasil como, por exemplo, o marco regulatório mais avançado no mercado emergente, com regras bem definidas.

"O Brasil tem muitos atrativos. Além do marco regulatório, a nova lei de falências e a taxaçoão que caiu de 15% para zero. Ou seja, o lucro do investidor não será taxado no Brasil se ele já tiver sido taxado no país de origem. Temos também a possibilidade da arbitragem. Tudo isso transformou o Brasil num país com muitas oportunidades. Nós, deste mercado, não investimos em Produto Interno Bruto (PIB), mas em oportunidades de crescimento acelerado e de saídas efetivas viáveis", afirma Regueira.

Um dos ramos mais aquecido nestes fundos é o imobiliário. De acordo com Regueira, estimativas indicam que os rendimentos estão em torno de 13% ao ano, quase o dobro da média de países desenvolvidos e de alguns emergentes como México e Rússia.

Saiba mais sobre o mercado

Os fundos de Private Equity e Venture Capital são os que investem em empresas fechadas de capital privado, para obter nível de rentabilidade superior àquele existente nos mercados organizados de empresas abertas para o mesmo nível de risco. Esses fundos investem em empresas com gestores especialmente competentes e posições de destaque em mercados com grande potencial de crescimento. Eles são fechados a novos investidores após o seu período de captação.

Ao contrário dos fundos de renda variável (ações) convencionais, nestes fundos, os investidores subscrevem as cotas no início e não há possibilidade de resgate intermediário. Os cotistas só recebem o capital na ocasião do desinvestimento/venda do fundo nas empresas da carteira, em prazo que varia de cinco a 10 anos após o início do fundo.

risco proporcional. Dentro da renda variável, talvez sejam estes os fundos mais arrojados, garante o investidor Claudio Pedroza. "Eles investem em empresas de capital fechado, não têm liquidez e ainda oferecem sérias chances de perda. A vantagem é que o risco é proporcional à expectativa de rentabilidade do investimento", afirma Pedroza.

Na prática as operações de private equity envolvem determinado investidor/sócio capitalista que adquire a participação em uma empresa através da subscrição das cotas/ações em uma operação particular entre as partes, que, via de regra, não envolve o mercado de títulos e valores mobiliários.

O que diferencia as operações de private equity das de venture capital (em português capital de risco) é que as primeiras são, geralmente, efetuadas em empresas que já se encontram em fase operacional, enquanto que as segundas são efetuadas em empresas cujo estágio é pré-operacional ("start-ups") envolvendo, assim, um maior risco ao investidor.

Fonte: Jornal do Comercio, São Paulo, 19 mar. 2007. Carreiras, p. B8.