

Pequenas atraem mais investidores

Ana Paula Lacerda

Cresce ritmo de fusões e aquisições de empresas de menor porte

Após a onda de aquisições envolvendo megacorporações, as pequenas e médias empresas também viraram alvo dos investidores. Segundo um levantamento realizado pela consultoria Deloitte, entre janeiro e setembro de 2007 ocorreram 26% mais operações de compra e venda envolvendo empresas com faturamento de até R\$150 milhões do que no mesmo período do ano anterior. A participação de pequenos e médios empresários nas negociações cresceu de 7,9% para 8,4%.

“Há dois movimentos mais comuns”, diz o líder de finanças corporativas da Deloitte, José Paulo Rocha. “Grandes empresas que já esgotaram suas opções de compra entre empresas de grande porte e vão atrás das médias, ou investidores que compram médias empresas com bastante representatividade em sua região para depois desenvolvê-la com investimentos e novas aquisições.”

A Luca Tratores, empresa de comercialização de peças para tratores, negociou há nove meses uma fusão com um braço do grupo Mesquita Associados, empresa especializada na reestruturação, compra e venda de pequenas e médias empresas. Com investimentos de cerca de R\$ 2 milhões por parte do grupo Mesquita, as duas empresas criaram a Trattosolo, oferecendo diversos serviços para manutenção de tratores.

“Agora eu posso cuidar do que conheço melhor, que é vender peças de tratores, enquanto eles cuidam da parte de gestão”, diz o diretor da Trattosolo, Luis Dias Pires. Ele acredita que o faturamento da empresa - atualmente na casa de R\$ 400 mil mensais - deve dobrar até o ano que vem. “Se houvesse mais investidores dispostos a investir na pequena e média empresa, haveria um boom nos negócios, porque muitos setores têm potencial”, diz Pires. “Há dois anos, clientes pararam de nos procurar porque o câmbio diminuiu o faturamento deles e, por consequência, nossos negócios. Como nós, pequenas empresas esbarram em problemas que, com um pouco de capital, poderiam ser resolvidos.”

Antonio Mesquita Neto, presidente do grupo Mesquita, concorda, e aponta algumas maneiras de o pequeno empresário tornar seu negócio atrativo a investidores. “Primeiro, o empresário deve olhar para sua empresa de maneira racional, sem supervalorizá-lo. Depois, pesquisar os pontos fortes do negócio e as possibilidades de expansão, calcular investimentos necessários e resultados. E não fechar negócios apressados, sem a avaliação de consultores.”

EXPANSÃO

Segundo Rocha, da Deloitte, a maioria dos investidores analisa com mais profundidade os setores da economia com maior possibilidade de expansão. “O setor tem de ser promissor. Se estiver estagnado, mesmo uma empresa que esteja bem tem poucas chances de atrair investimentos. Já num setor em expansão, mesmo empresas com pequenas falhas podem ser interessantes.”

Os setores com maior movimentação no último ano entre empresas de pequeno e médio porte foram os de alimentos, saúde, educação e tecnologia. “A maior procura foi entre as prestadoras de serviços, mas houve negociações em indústria e comércio também.”

Segundo o consultor, a união entre duas empresas de pequeno ou médio porte é menos comum, mas também acontece. “Geralmente, para que ocorra a expansão de uma delas na área em que a outra domina”, explica. Foi o que aconteceu com a Infoke Soluções em Informática, uma empresa de manutenção de computadores.

“Eu tinha uma empresa de hospedagem de sites, a Alternativa, e os antigos donos da Infoke colocaram sua empresa à venda”, diz Moacir Modesto Filho, atual diretor da Infoke. “Após alguns meses de negociação, eles pediram um valor interessante e comprei a empresa.”

O maior interesse de Modesto era a carteira de clientes da Infoke. “Naquela época, eles já tinham clientes grandes, como redes de varejo e faculdades.” Tendo acesso a esses clientes, as duas atividades da empresa (manutenção e internet) se desenvolveram. “O mais difícil na negociação é ter toda a parte financeira bastante clara, tanto para o comprador como para o comprado. Para o negócio dar certo, é preciso muita pesquisa”, diz o empresário.

NÚMEROS

26% foi o aumento em 2007 no número de fusões e aquisições envolvendo pequenas e médias empresas em relação ao ano anterior

8,4% é a participação dessas empresas no total de fusões e aquisições ocorridas no Brasil no período janeiro-setembro do ano passado

37% dos compradores afirmaram que a maior dificuldade era a qualidade das informações contábeis fornecida pela empresa-alvo

Fonte: O Estado de S. Paulo, São Paulo, 20 maio 2008, Economia & Negócios, p. B20.