

eBay avalia opções após erros com o Skype

David Gelles e Richard Waters

Quando a ex-presidente-executiva do eBay, Meg Whitman, comprou o Skype em 2005, o serviço de telefonia pela internet deveria se transformar na terceira joia da coroa de sua companhia.

O negócio de comércio eletrônico do eBay estava crescendo com solidez, assim como o PayPal, sua unidade de pagamentos. Whitman avaliou que o Skype iria entrelaçar essas propriedades, proporcionando ligações contínuas pelo protocolo de voz da internet (VoIP) para a crescente legião de usuários do site do eBay.

Se compradores e vendedores pudessem se comunicar diretamente, maus leilões da companhia resultariam em transações efetivas e haveria menos disputas.

Na ocasião, o eBay considerava-se um dos pesos-pesados do Vale do Silício e estava disposto a oferecer mais que o Yahoo e o Google pelo Skype. A companhia pagou US\$ 2,6 bilhões pelo Skype e posteriormente concedeu US\$ 500 milhões em incentivos, elevando o custo total para US\$ 3,1 bilhões.

Mas apenas dois anos depois estava claro que a estratégia de Whitman não havia dado certo. Embora o Skype estivesse crescendo em ritmo acelerado, poucas sinergias estavam surgindo entre ele e as operações de leilões e pagamentos do eBay.

Numa admissão do erro, e de que pagou um preço alto demais, Whitman reduziu o valor contábil do Skype em US\$ 1,4 bilhão. Um ano depois, Whitman deixou o cargo de presidente-executiva. Ela agora está preparando uma concorrência para o governo da Califórnia.

Em seu lugar entrou John Donahoe, o chefe da divisão de leilões, a principal do eBay. Desde que assumiu o comando, muitos vêm se perguntando quando, e não se, o eBay vai se desfazer do Skype. Conforme Donahoe revelou ao "Financial Times" pouco depois que assumiu como presidente-executivo, ele começou uma revisão nas potenciais sinergias entre o Skype e os outros negócios do eBay. Se elas não fossem suficientemente fortes, ele consideraria a venda do Skype.

Logo, Donahoe chamou o Skype de "um grande negócio independente". Em um encontro com analistas no mês passado, ele voltou a dizer que não iria forçar sinergias entre companhias não relacionadas do grande portfólio do eBay. Como que para provar seu ponto de vista, na segunda-feira o eBay anunciou o desmembramento da StumbleUpon, um mecanismo on-line de recomendações adquirido por US\$ 75 milhões em 2007.

Mesmo assim, o impulso de Donahoe de se livrar do Skype foi complicado por uma série de fatores. A recessão mundial significa que a maioria dos potenciais compradores está preferindo reforçar seus caixas. O mercado de ofertas públicas iniciais de ações está fechado e provavelmente continuará assim por mais um ano.

Apesar disso tudo, surgiram informações na semana passada de que os fundadores do Skype, Niklas Zennstrom e Janus Friis, estão levantando dinheiro para recomprar a companhia do eBay. Nenhum preço firme foi anunciado, mas analistas acreditam que o eBay vai tentar conseguir pelo menos US\$ 1,7 bilhão, o valor do Skype declarado em seu balanço.

Uma venda direta ajudaria o eBay a reforçar sua reserva de caixa. A companhia tinha à mão US\$ 3,19 bilhões no fim de 2008, mas US\$ 2,8 bilhões desse total estavam fora dos EUA e seriam tributados se a companhia usasse esse dinheiro para investir no país.

O anúncio feito pelo eBay na terça-feira, de que pretende desmembrar o Skype com uma oferta pública inicial de ações em 2010, ocorreu depois que essas negociações fracassaram. Uma pessoa a par das discussões disse que elas emperraram por causa da relutância de alguns membros do conselho de administração do eBay de vender a empresa a esta altura, em

razão do preço provável que conseguiria nas condições atuais e das boas possibilidades de crescimento do negócio em relação às problemáticas operações de comércio eletrônico do eBay.

Outra pessoa a par da situação disse que preparar uma abertura de capital para o ano que vem permitiria ao eBay ganhar tempo e poderia ajudar a estabelecer um valor para os negócios do Skype maior que aquele que o eBay conseguiria se o vendesse agora. Além disso, a preparação de uma potencial abertura de capital não restringiria outras opções para o eBay e poderia encorajar outros compradores a retornarem com ofertas maiores em um estágio posterior, segundo disse a mesma fonte.

O que pode complicar a venda do Skype é uma batalha legal entre os fundadores do eBay e do Skype, que vem sendo fermentada. Zennstrom e Friss fundaram outra companhia, a Joltid, e levaram consigo a licença da tecnologia "peer-to-peer" que movimenta o Skype. Embora eles tenham licenciado essa tecnologia para o eBay, recentemente eles alegaram que o eBay rompeu o acordo. O eBay solicitou intervenção de uma corte de justiça do Reino Unido.

Enquanto Donahoe pensa no que fazer com o Skype, a companhia vem se espalhando pelo mundo. Com 405 milhões de usuários registrados, ele é hoje a maior companhia internacional de transmissão de voz do mundo, e continua crescendo. Ela está fazendo um esforço agressivo na área de telefonia móvel, com aplicativos para o iPhone, Blackberry e Windows Mobile. No ano passado, a companhia teve uma receita de US\$ 550 milhões e em março o eBay disse que espera uma receita duas vezes maior até 2011, para mais de US\$ 1 bilhão.

Uma pessoa familiarizada com a maneira de pensar do eBay diz que a Skype eventualmente estará valendo algo perto do que o eBay pagou por ela. Com os lucros após os impostos na faixa dos US\$ 90 milhões e o forte crescimento potencial da companhia justificando um P/L de 30, uma abertura de capital poderia avaliá-la em mais de US\$ 2,5 bilhões, segundo esta fonte. Entretanto, a maioria dos analistas de Wall Street fala no momento em algo entre US\$ 1 bilhão e US\$ 2 bilhões, refletindo um ponto de vista bem mais conservador diante do mercado deprimido.

Tudo isso faz do Skype uma companhia muito atraente para o eBay, e não apenas uma companhia lógica para se ter. Com os mercados ainda fechados e o eBay ainda não comprometido com uma oferta inicial de ações, o anúncio de terça-feira poderá no fim das contas ser mais uma tentativa de ganhar tempo do que de vender ações.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 16 abr. 2009, Empresas & Tecnologia, p. B2.