

Negócios

Tecnologia
Brasileiro ajudou a transformar o visual do Uber. Pág. B18

Estratégia. Com perdas de receitas, diante da ausência de aberturas de capital na Bolsa e do encolhimento das emissões de dívidas e de ações, bancos de investimento ampliam atuação para adequar empresas ao cenário de crise; fusão e aquisição é um dos destaques

Com crise, bancos de investimento apostam em 'socorro' a empresas

Fernanda Guimarães

Com a crise que atingiu as empresas e reduziu drasticamente a atividade do mercado de capitais, os bancos de investimento passaram a ampliar o foco de seus serviços para compensar a queda de receitas, oferecendo soluções para adequar empresas ao ambiente de crise. Com isso, fusões e aquisições, remodelagem de companhias e reestruturação de dívidas ganham cada vez mais espaço.

O movimento de "socorro" a empresas ocorre na esteira do encolhimento das atividades típicas de bancos de investimento, como emissão de dívida e de ações, que secaram por causa da retração econômica e da grande volatilidade do mercado. A receita com comissões de assessoria em atividades como emissões de ações e de dívida caiu 40% no ano passado, para US\$ 459 milhões, segundo dados da consultoria Dealogic.

● Mudança
"Desde o ano passado, esse é um mercado muito mais de M&A do que de mercado de capitais. Hoje, mais de 60% das receitas vêm dessa área."

Hans Lin
RESPONSÁVEL PELO BANCO DE INVESTIMENTO DO BANK OF AMERICA MERRILL LYNCH NO BRASIL

Em 2015, o Brasil registrou apenas uma abertura de capital, a da Par Corretora. A "janela" para ofertas de ações se mantém fechada desde então.

No ano passado, as captações corporativas das empresas brasileiras, tanto no mercado doméstico quanto externo, foram as mais baixas em sete anos. E a fraqueza continua nesse início de 2016, segundo dados da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima).

As receitas vindas das atividades tradicionais dos bancos de investimento neste ano até o dia 15 de março somavam US\$ 31 milhões, caminhando para fechar o pior trimestre em anos, segundo a Dealogic. Nos primeiros três meses de 2015, essa linha foi de US\$ 106 milhões, após atingir US\$ 183 milhões no mesmo intervalo de 2014.

Um exemplo desse momento de redesenho dos negócios é a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), que costuma atuar na ponta compradora, mas que, agora, além de ter renegociado vencimentos de curto prazo com credores, contratou diversos bancos de investimento para seguir com seu plano de desinvestimento. Outra que está enxugando seus negócios é a Vale, que corre contra o tempo para se manter saudável diante do ciclo de baixa do minério de ferro.

Responsável pelo banco de investimento do Bank of America Merrill Lynch no Brasil, Hans



Enxugamento. Siderúrgica CSN passou a usar bancos de investimento para vender ativos

Lin afirma que a demanda das empresas pelos produtos de bancos de investimento mudou. "Desde o ano passado, esse é um mercado muito mais de M&A (fusões e aquisições) do que de mercado de capitais", afirma. Segundo ele, de 2006 a 2011, cerca de 50% das receitas do banco de investimento eram referentes à emissão de ações. Depois disso, o mercado começou a mudar e hoje mais de 60%

das receitas vêm de fusões e aquisições.

O maior volume de empresas precisando de ajuda para remodelagem dos negócios ou, em último caso, até mesmo a sobrevivência, tem como pano de fundo os altos juros que dificultam os pagamentos dos juros das dívidas, o fim do boom das commodities e a maior restrição de crédito por parte dos agentes econômicos.

O ponto chave nesse momento de crise, destaca o diretor-gerente do Bradesco BBI, Leandro Miranda, é abordar o negócio das companhias de maneira multidisciplinar, para se fazer uma análise sobre segmentos de atuação, rentabilidade dos negócios, perfil da dívida e eventual necessidade de um ajuste, podendo ser, por exemplo, via venda de ativos. "Monta-se um time que engloba tam-

bém o conhecimento setorial para entender, por exemplo, possíveis alianças estratégicas e mercados que podem ser acessados para reequilibrar o risco", exemplifica o executivo.

De um lado da mesa há companhias com foco no mercado interno e que conseguem ser competitivas para destinarem parte da produção ao exterior. Outras, com elevado endividamento, colocaram ativos à venda. A Hypermarcas, por exemplo, foi bem sucedida ao vender a divisão de cosméticos para a gigante multinacional Coty e a de preservativos, para a Reckitt Benckiser. Agora, a companhia busca um comprador para as divisões de fraldas e de adoçantes, pois o foco é manter apenas a unidade de medicamentos.

Estrangeiros. Beneficiados pelo câmbio, os investidores estrangeiros têm sido destaque nas negociações no Brasil. Nas operações de fusões e aquisições registradas no ano passado, as compras de empresas brasileiras por estrangeiras responderam por uma grande fatia das transações, com 43% do total, o equivalente a R\$ 47,1 bilhões, de acordo com a Anbima.

"As transações 'cross-border' vão continuar fortes", afirma Lin, do Bank of America Merrill Lynch no Brasil, ao lembrar que muitas empresas se viram forçadas a se desfazer de boas operações para abater o endividamento.

Embraer sabia de propinas, afirma consultor

Ex-agente de vendas afirmou que executivos da empresa conheciam esquema na República Dominicana, diz jornal

Um consultor de vendas que alega ter pago propinas em nome da Embraer declarou a procuradores no Brasil acreditar que os principais executivos da empresa, incluindo o presidente do grupo, Frederico Curado, sabiam do esquema de suborno, que é relacionado a uma venda de aviões militares à República Dominicana.

O relato do consultor Elio Moti Sonnenfeld, que foi revelado em um resumo oficial de suas declarações, ao qual a re-



Contrato. Acordo de US\$ 92 milhões foi fechado em 2008

portagem do *Wall Street Journal* teve acesso, é mais um fator complicador para a Embraer, em meio a investigações sobre o suposto esquema.

Em 2014, procuradores fizeram uma queixa criminal contra Sonnenfeld e oito ex-funcionários da Embraer, incluindo ex-vice-presidentes, diretores

e gerentes, acusando-os de corrupção e lavagem de dinheiro relacionadas ao esquema, que teria funcionado entre 2008 e 2010. Na ocasião, Curado não foi citado como réu e também não sofreu qualquer acusação.

Cooperação. Em comunicado, a fabricante brasileira de aviões afirmou que está cooperando plenamente com as autoridades no caso. Curado e a empresa se recusaram a comentar especificamente as declarações de Sonnenfeld, com o argumento de que os resultados da própria investigação da Embraer sobre o assunto são confidenciais e foram submetidos a investigadores do governo dominicano.

No ano passado, Sonnenfeld

relatou a procuradores que recebeu uma comissão de US\$ 3,4 milhões da Embraer e a repassou, na forma de propina, a uma autoridade na República Dominicana, segundo resumo oficial de suas declarações.

A suposta propina, de acordo com procuradores, ajudou a Embraer a garantir um contrato de US\$ 92 milhões, em 2008, para a venda de oito aviões militares à República Dominicana.

Se condenado, Sonnenfeld está sujeito a uma pena de até oito anos de prisão, mas réus que cooperam com a Justiça normal-

● Disputa
US\$ 92 mi
era o valor do contrato que a Embraer garantiu com o governo da República Dominicana, em 2008

mente recebem punições mais brandas.

Parte significativa das provas contra Sonnenfeld foi obtida por advogados da Embraer e entregue a autoridades nos EUA que investigam a empresa, afirma uma fonte com conhecimento do assunto. Elas, por sua vez, compartilharam as provas com autoridades brasileira, segundo a fonte e documentos judiciais.

Sonnenfeld afirmou a procuradores acreditar que a decisão de pagar propina na República Dominicana foi apoiada por Curado, que é presidente da Embraer desde 2007.

Sonnenfeld, que atuava como representante de vendas da Embraer na Jordânia, teria afirmado ainda que Luiz Carlos Aguiar e Flávio Rimoli, ex-executivos da Embraer, aprovaram a comissão usada para o pagamento da propina. / DOW JONES NEWSWIRES

JBS inicia ano com altas de preços e cautela sobre mercado brasileiro

Depois de ver a receita cair nos EUA em 2015, grupo prevê melhora dos resultados no mercado americano neste ano

O presidente global da JBS, Wesley Batista afirmou ontem, durante teleconferência sobre os resultados da empresa no quarto trimestre de 2015, que a companhia fez repasses de custos aos preços no início deste ano. "Há uma pressão de custo advinda de grãos. (O setor) iniciou o repasse no começo deste ano. É a necessidade da indústria", frisou.

O JBS teve prejuízo líquido de R\$ 275,1 milhões de outubro a dezembro, revertendo lucro de R\$ 618,8 milhões do mesmo período de 2014. Em 2015, os ganhos somaram R\$ 4,64 bilhões, alta de 127,9% em relação aos R\$ 2,03 bilhões de 2014.

O executivo afirmou que, para 2016, a empresa deverá ser afetada pela crise no mercado brasileiro. "No ano passado houve uma queda brutal das exportações e mercado interno estável", lembrou Batista. "Neste ano, o mercado externo está melhor e há uma pressão do mercado interno, devido a tudo o que temos visto no País."

Em relação à marca de varejo

Seara, o diretor global de operações do grupo, Gilberto Tomazoni, citou o aumento de 62% na distribuição de produtos da empresa em 2015, com 29 mil clientes novos. Ele disse esperar um novo crescimento das vendas em 2016. Alertou, no entanto, que há necessidade de novos repasses de custos para o varejo, o que poderá afetar a demanda pelas mercadorias.

Em relação à redução de margens e receitas que a empresa apresentou nos Estados Unidos em 2015, o diretor de relações com investidores do JBS, Jerry O'Callaghan, atribuiu as dificuldades à queda dos preços dos produtos, principalmente

de suínos e frangos. Batista também citou o cenário negativo de oferta de bovinos nos Estados Unidos, com a diminuição do rebanho, por conta de retenção de fêmeas.

Avanço nos EUA. Para 2016, as perspectivas são melhores para o mercado americano. "Vamos ter dias melhores na unidade de bovinos nos EUA, colher frutos no segundo semestre deste ano", disse ele, citando um aumento de oferta de 3,5 milhões de cabeças nos Estados Unidos e estimativa de aumento de 2% a 3% na produção americana da companhia.

Batista disse ainda que, em 2016, a empresa colherá resultados de aquisições como Tyson Foods, Moy Park e Big Frango, que ainda não foram percebidas no balanço do grupo. / GUSTAVO PORTO

Colombo deve R\$ 1,5 bi e tenta renegociação

A Colombo, de moda masculina, pretende fechar até o fim do mês um plano de recuperação extrajudicial para fazer um ajuste na companhia e prepará-la para um processo de venda. Com dívida de cerca de R\$ 1,5 bilhão, a varejista espera ter a adesão de 60% dos credores ao plano. A meta é evitar a recuperação judicial. HSBC, Credit Suisse, Santander, Itaú e Banco do Brasil são os principais credores.

Segundo Pedro Bianchi, sócio da Felsberg Advogados, o plano prevê o alongamento dos prazos da dívida da companhia, com um deságio de 20% a 30%, e carência de 12 meses. Além disso, há opção da troca de dívida

por ações ou emissão de debêntures com vencimento no longo prazo.

Os resultados financeiros da companhia, publicados em dólar, mostram que as vendas caíram 35% nos primeiros nove meses de 2015, na comparação com o ano anterior, para US\$ 101,4 milhões. Já o prejuízo subiu 33%, para US\$ 49,7 milhões.

O grupo anunciou em agosto passado fusão de R\$ 1,1 bilhão com o Garnero Group Acquisition Company (GGAC), veículo constituído nas Ilhas Cayman em fevereiro de 2014 e listado na Nasdaq. A negociação incluía captação privada de US\$ 100 milhões. Em retorno, a Colombo deveria adquirir US\$ 30 milhões em ações da GGAC. O Garnero ficaria com 75% da nova companhia e Colombo, com 25%. A previsão era concluir a operação até março. / CYNTHIA DECLÓET E DAYANNE SOUSA