

Reportagem especial *

O avanço das boutiques de investimento

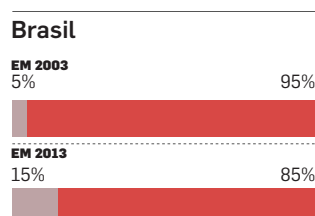
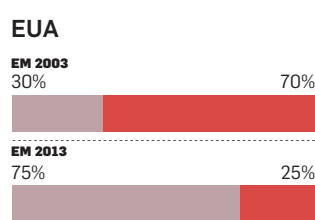
● **Senso de oportunidade**
O avanço das assessorias independentes no Brasil está, por vários motivos, ligado à crise financeira de 2008.

CONQUISTA DE MERCADO

● Aumento da participação das boutiques de investimentos em fusões e aquisições*

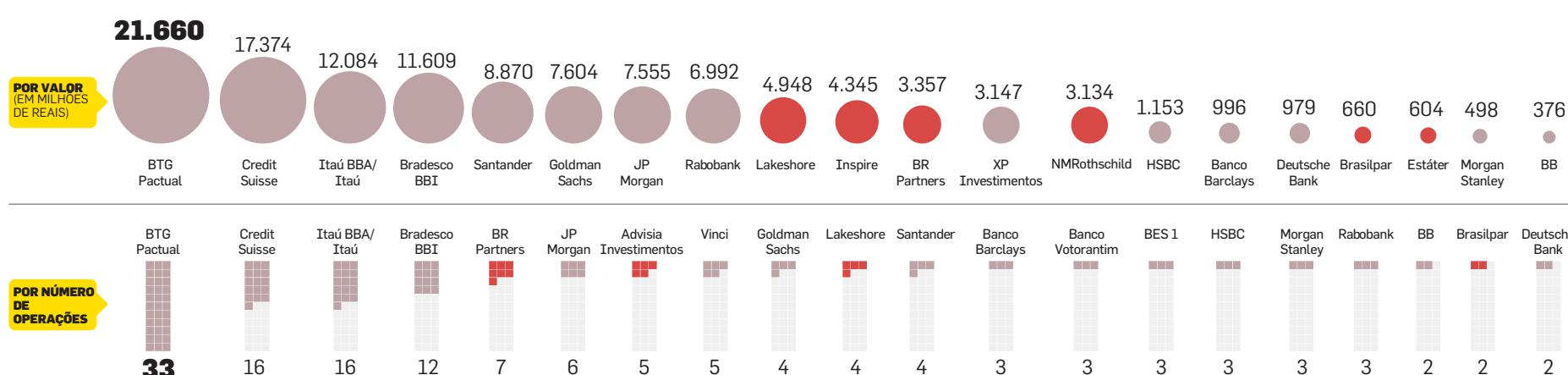
■ BUTIQUES ■ BANCOS

Aumento da participação em fusões e aquisições*



Entre os maiores

Ranking dos maiores por fechamento de negócios em 2013



*Dados com base nas 20 maiores operações de cada ano de referência
FONTE: STANDARD & POORS CAPITAL IQ/ANBIMA

INFOGRÁFICO/ESTADÃO

SEM MEDO DE CONCORRER COM OS BANCOS DE INVESTIMENTO

Assessorias financeiras independentes ganham terreno no mercado brasileiro

Mônica Scaramuzza
Naiana Oscar

Não é fácil abandonar o cartão de visitas de um grande banco, a comodidade de uma estrutura que dispõe de secretária a agência de viagem corporativa, além de uma carteira robusta de clientes, para começar, quase do zero, uma nova trajetória no mercado financeiro. Alguns banqueiros brasileiros decidiram, nos últimos anos, trilhar esse caminho e concorrer com seus antigos empregadores num mercado dominado por gigantes. Demorou, mas as assessorias financeiras independentes, criadas por esses executivos, começaram a ganhar terreno no mercado brasileiro.

Um levantamento feito pelo recém-chegado banco de investimento americano Greenhill mostra que as boutiques de investimentos, como são chamadas as assessorias, responderam por 15% das 20 maiores transações de fusões e aquisições realizadas no País no ano passado. Em 2003, elas participaram de apenas 5% das 20 maiores operações. Ainda é pouco na comparação com os Estados Unidos, onde as boutiques estiveram presentes em 75% das 20 maiores transações de fusões e aquisições em 2013. Mas, para os padrões brasileiros, já é um avanço considerável.

As boutiques conseguiram ganhar espaço à medida que o número de operações de fusões e aquisições aumentou no Brasil: em uma década, a quantidade de transações foi multiplicada por dez, saindo de 85, em 2003, para 811, em 2013. Independentemente do humor do mercado de capitais nos últimos meses, transações privadas estão avançando e, em muitos casos, servem como alternativa para empresas que não conseguem acessar o mercado.



Time. Marcos Rezende (E) e sua equipe no escritório da boutique de investimentos Inspire, em São Paulo

Foi de olho nessas companhias, especialmente nas de porte médio, que José Antonio Gragnani, ex-secretário adjunto do Tesouro, e o veterano do mercado de capitais Emílio Otranto, deixaram o banco Pine para montar, há pouco mais de um ano, a Brazilwood. “Assim como nós, há uma série de outros executivos tentando empreender nessa área”, diz Gragnani. “A concorrência tem aumentado, mas ainda há muita oportunidade em negócios que não se enquadram no perfil dos grandes bancos de investimentos.” A boutique que ele fundou com outros quatro sócios tem dez negócios em andamento.

Crise. O avanço das assessorias independentes no Brasil está, por vários motivos, ligado à crise financeira de 2008. Obrigados a enxugar custos, os bancos de investimento estrangeiros reduziram drasticamente suas equipes, tanto na matriz quanto nas subsidiárias, e passaram a oferecer bônus mais modestos a seus executivos. “No passado, havia um equilíbrio maior entre o risco que se corria e a remuneração que se ganhava”, diz um banqueiro. “Agora, trabalha-se por horas a fio, correndo riscos altíssimos sem uma remuneração correspondente. Isso explica por que profissionais gabaritados estão optando pe-

● **Ganho de mercado**

15%
foi a participação das boutiques de investimentos nas 20 maiores transações de fusões e aquisições no País em 2013; em 2003, essa fatia era de 5%

811
foi o número de fusões e aquisições no País no ano passado

lo voo solo.” Ao reduzir suas operações, os bancos estrangeiros acabaram participando menos de fusões e aquisições em países emergentes, abrindo espaço para as boutiques.

A americana Greenhill chegou ao País em outubro do ano passado para explorar essa lacuna. O executivo Daniel Wainstein, ex-Goldman Sachs, está no comando das operações da subsidiária brasileira e diz que já tem uma boa carteira de negócios. “Acreditamos que os clientes brasileiros, assim como ocorreu com os americanos, vão preferir, cada vez mais, contratar assessores independentes sem qualquer potencial conflito de interesse”, diz Wainstein.

Sem o poderoso cartão de visitas de um “bancão”, as bandeiras da inde-

pendência e da exclusividade são os principais trunfos dos assessores financeiros na disputa por clientes. Sócio fundador da Lakeshore, boutique especializada em negócios na área de infraestrutura, Luiz Reis faz uma conta simples na hora de vender seus serviços. Quando chefiava a área de banco de investimentos do Santander, sua equipe de 70 pessoas era responsável por 300 clientes. Hoje, na Lakeshore, são 25 executivos para uma carteira de 12 empresas. “E não queremos ir muito além disso”, diz Reis, que assessorou no ano passado o grupo norte-americano EIG na compra da LIX, de Eike Batista. Fundada em 2010, a Lakeshore está entre as boutiques que mais se destacaram em valor de transações.

Veteranos. Em número de negócios realizados, no entanto, quem está à frente é a BR Partners, do ex-presidente do Citibank e do Goldman Sachs Ricardo Lacerda. Em 2011, ele transformou a boutique, criada em 2009, em banco de investimento, mas mantém o foco em assessoria financeira, especializada em famílias. Desde sua fundação, a BR Partners movimentou cerca de R\$ 40 bilhões em operações de fusões e aquisições, com 90 transações, incluindo clientes como Casero e Hypermarchas. “Focamos em opera-

ções de nicho”, diz Lacerda. Segundo ele, das 450 empresas representadas pelo banco de investimento, cerca de 300 são companhias familiares. “Começamos a ser contatados por grupos estrangeiros, como a família chilena Angelini, e fundos, como KKR, Pimcus, mesmo sem uma estrutura no exterior.”

Mas nem só de fusões e aquisições vivem essas empresas. “Buscamos soluções para o problema financeiro do cliente”, diz Alexandre Rezende que, ao lado de Marcos Rezende (o mesmo sobrenome é uma coincidência), criou a Inspire Capital. A boutique foi fundada em abril de 2009, quando o banco holandês ING, onde trabalhavam, fechou o escritório no País.

Nesse mesmo ano, eles fecharam o maior acordo do setor sucroalcooleiro, com a criação da Biosev, que uniu o grupo nacional Santelisa Vale à francesa Louis Dreyfus. Em cinco anos, a Inspire movimentou cerca de R\$ 20 bilhões em operações de fusões e aquisições e assessoria financeira. No ano passado, seus executivos foram responsáveis pela venda da engarrafadora Spaipa para a mexicana Femsa.

Desafios. Se por um lado, as assessorias independentes se apresentam como alternativa ao serviço massivo dos bancos, por outro elas também não contam com a estrutura que faz dessas instituições as maiores do País em número e volume de transações. “Sem esse suporte, o investimento inicial tem de ser pesado e é preciso ter sangue frio, já que a remuneração está atrelada ao fechamento dos negócios”, diz Gragnani, da Brazilwood. “E não é qualquer um que consegue fazer tranquilamente a transição de executivo de banco para empreendedor”, afirma Bernardo Cavour, sócio da empresa de recrutamento Flow Executive Finders.

O ex-executivo do banco BBA, Pêrsio de Souza, é um dos banqueiros brasileiros que há mais tempo atua no segmento de boutiques de investimento. Ele fundou a Estáter em 2003, especializando-se em grandes operações, principalmente com problemas societários. Em 10 anos, a Estáter movimentou R\$ 80 bilhões em fusões e aquisições.

A boutique foi responsável por um dos maiores acordos anunciados este ano – a incorporação da América Latina Logística (ALL) pela Rumo, do grupo Cosan. A empresa de Pêrsio tinha sido contratada para resolver o litígio entre as duas companhias, mas apresentou uma proposta para unir as duas empresas, que tinham interrompido negociações depois de longa data.

Com um histórico de “deals” complicados, como a união das petroquímicas Braskem e Quattor, a Estáter tem planos ambiciosos. Com estrutura em Londres, a empresa planeja abrir escritório nos Estados Unidos até o ano que vem.

● **Sob medida**
“A concorrência aumentou, mas ainda há oportunidade em negócios que não se enquadram no perfil dos grandes bancos.”
José Antonio Gragnani
SÓCIO DA BRAZILWOOD

“Buscamos soluções para o problema financeiro do cliente.”
Alexandre Resende
SÓCIO DA INSPIRE CAPITAL

acesse **Kalunga.com** +120 lojas

VENDAS PARA EMPRESAS GRANDE SÃO PAULO OUTRAS LOCALIDADES 11 3347-7000 0800-0195566