

Mercado favorece o voo solo de banqueiros

Executivos deixam grandes bancos para criar suas próprias empresas

Melina Costa

Se o cenário do mercado financeiro brasileiro tem animado os bancos de investimento em geral, entre alguns banqueiros em específico, o clima é de euforia. Do ano passado para cá, uma nova leva de importantes executivos do setor decidiu criar empresas para assessorar IPOs, fusões e aquisições – e, assim, competir com seus antigos empregadores.

Um dos casos mais recente é o de Ricardo Lacerda, executivo que realizou negócios emblemáticos como a venda da Arisco para a americana Bestfoods e do supermercado Atacadão para o Carrefour. Em julho do ano passado, o banqueiro deixou a presidência do Citi no Brasil e criou a BR Partners.

Ao todo, 17 pessoas já trabalham no que está sendo chamado de um “banco de negócios” (a instituição não possui autorização do Banco Central para atuar como um banco de fato). Entre os sócios que aportaram capital na empresa – eles so-

mam 12 – estão Andrea Pinheiro, ex-banco BMC e Enrico Carbone, ex- Credit Suisse e Merrill Lynch.

O primeiro negócio do time de Lacerda foi fechado em dezembro. OBR Partners assessorou a Hypermarcas na compra da farmacêutica Neo Química por R\$ 1,3 bilhão. “Sempre quis montar meu próprio negócio”, diz Lacerda. “A crise enfrentada por grandes instituições globalmente e a forte expansão da economia brasileira propiciaram um ambiente único para a criação de novas instituições financeiras.”

O BR Partners também já criou um fundo de private equity, que compra participação em empresas, com R\$ 250 milhões em investimento de pessoas físicas e pretende administrar os recursos de family offices (escritórios que gerenciam o patrimônio de famílias empresariais).

Além do cenário macroeconômico, outro motivo precipitou a criação da BR Partners, na opinião de executivos do setor. A crise financeira que engo-

liu o Citi nos Estados Unidos também afetou a operação brasileira. O banco chegou a demitir funcionários no ano passado e outros deixaram a instituição diante da incerteza quanto aos investimentos no Brasil.

A recompra do Pactual pelo BTG de André Esteves, apenas três anos depois da venda para os suíços do UBS, gerou dois novos negócios. Diante de divergências com os novos donos, parte do então comitê executivo deixou o banco. Uma ala, liderada por Gilberto Sayão, um dos principais acionistas do Pactual, criou a Vinci Partners.

A empresa, que nasceu com R\$ 8 bilhões alocados em fundos, já é uma das maiores gestoras de recursos independentes do mercado brasileiro e também vai administrar fortunas, assessorar fusões, aquisições e operações no mercado de capitais. Ao todo, 80 pessoas trabalham nos escritórios da Vinci Partners no Rio de Janeiro e em São Paulo.

O segundo grupo, formado por Rodolfo Riechert, André

DISCIPLINA – Sócios da boutique de investimentos Estáter precisam controlar a ansiedade para se dedicar apenas a grandes negócios



INDEPENDÊNCIA – Riechert deixou o BTG para criar a Plural Capital

Schwartz e mais dois sócios do antigo Pactual, deu origem à Plural Capital, que deve prestar serviços semelhantes à Vinci. As obras do escritório em São Paulo estão praticamente concluídas e boa parte do time já começou a trabalhar.

Os fundadores da Plural Capital acreditam que o mercado de capitais nacional se sofisticou a tal ponto que existe espaço não

só para os grandes bancos como para pequenas consultorias de atendimento personalizado.

“Os bancos ficaram mecânicos demais. Eles vendem o mesmo produto para todo mundo, independentemente do setor em que a empresa atua”, diz Riechert. “Queremos fazer o que já fizemos com a construtora MRV quando estávamos no Pactual. Passamos um ano e meio preparando a empresa para o IPO.”

O grande modelo para as novas empresas de assessoria financeira é a boutique de investimentos Estáter. Fundada em 2003 pelo executivo Pécio de Souza e outros três sócios egressos do Itaú BBA, a Estáter participou de algumas das mais importantes operações de fusões e aquisições do país, como a associação entre Pão de Açúcar e Casas Bahia e a compra da Brenco pela ETH. “Quando começamos, ninguém acreditava que uma boutique pequena faria negócios grandes”, diz Souza.

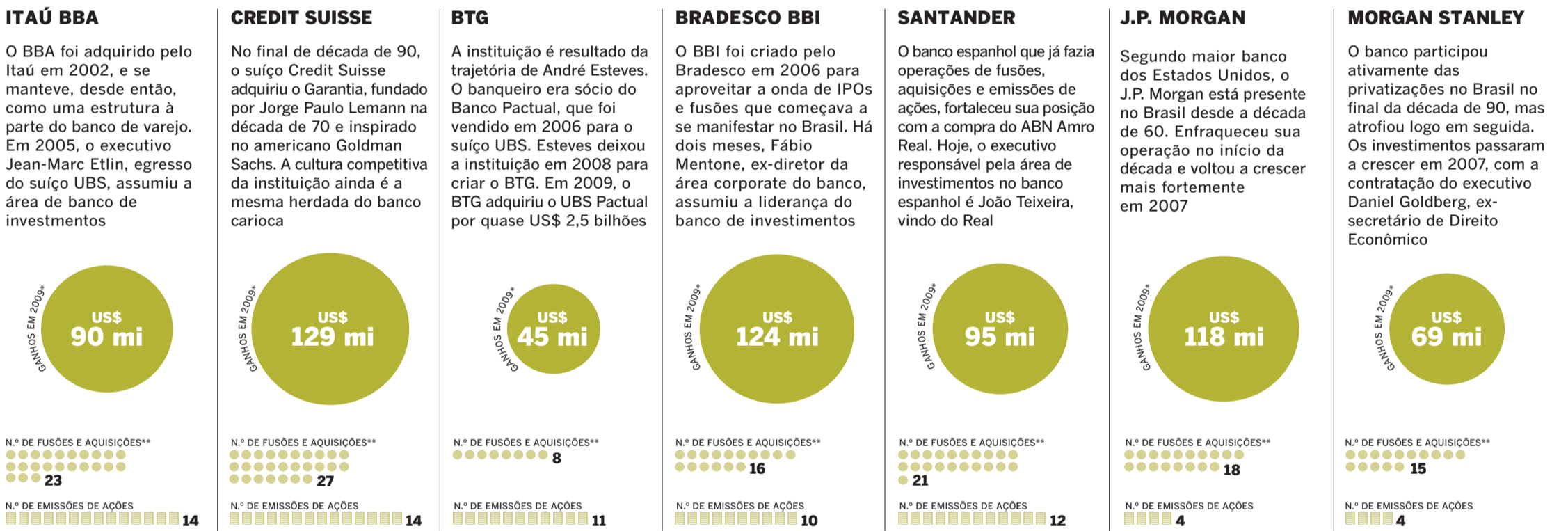
Agora que o conceito se provou, o problema da Estáter é outro: manter-se uma boutique apesar do assédio crescente. A empresa não só é procurada para participar de uma quantidade de negócios muito maior do que realiza como também para fazer aberturas de capital. “Você até fica tentado a fazer vários pequenos negócios, mas é preciso administrar a ansiedade e focar nos grandes. E também não faz sentido entrarmos em outras áreas porque precisaríamos da estrutura de um banco”, diz. “Temos de crescer fazendo mais do mesmo.”

Está exatamente aí o grande desafio das novas assessorias: descobrir o caminho da rentabilidade apesar do tamanho. O grande risco é a ausência da lista de mandatos em andamento que sustenta a operação dos grandes bancos.

Os serviços de administração de fortunas e gestão de recursos podem ajudar a compensar essa dificuldade. Não que os banqueiros esperem encontrar moleza. Afinal, apesar de milionários, ninguém quis saber de se aposentar. ●

QUEM É QUEM

Os ganhos com comissões e o número de operações realizadas por alguns dos principais bancos de investimentos no Brasil em 2009



*Comissões recebidas de empresas brasileiras pela assessoria em fusões e aquisições, empréstimos sindicalizados, emissões de dívida e de ações **Transações anunciadas

FONTES: DEALOGIC, THOMSON REUTERS E EMPRESAS

INFOGRÁFICO/AE

ENTREVISTA: André Esteves

“Dinheiro nós já temos. O que queremos é que nosso banco seja admirado”

David Friedlander

Dos garotos prodígio que apareceram no mercado financeiro nos anos 90, e tinham como lema ganhar o primeiro milhão de dólares antes dos 30 anos, o banqueiro André Esteves é o mais resistente. Aos 41 anos, já ganhou o primeiro bilhão de dólares, mas não pendurou a gravata, como fizeram seus colegas dos velhos tempos. Ele continua à frente do BTG Pactual, um dos bancos de investimento mais ariscos da praça. Nesta entrevista, Esteves fala da estratégia que ele e os sócios têm para o banco, sobre o projeto do Banco Central de limitar a remuneração dos executivos financeiros e do desejo que teve de ser sócio do UBS, da Suíça, um dos maiores bancos do mundo.

Entre os primeiros bancos de investimento nacionais, como o Garantia, Icatu, Matrix e o velho Pactual, todos acabaram fechando ou sendo vendidos para estrangeiros. Por que o sr. acredita que o BTG Pactual terá vida mais longa do que seus antecessores?

Primeiro, porque a gente quer. Como os outros, anos atrás nós vendemos o Pactual para o UBS da Suíça. A diferença para os outros é que, com essa venda, queríamos um projeto maior ainda, podendo inclusive ter participação no capital do UBS. Por causa da crise o projeto não vingou, mas tivemos a oportunidade de comprar o Pactual de volta. Temos uma ambição empresarial de longo prazo. Dinheiro nós já temos. Queremos construir um negócio que fique, que seja admirado porque é o melhor.

Nos bancos de investimento como o seu, as pessoas trabalham como loucas porque sonham com um bônus milionário no fim do ano. Que tipo de impacto pode ter o projeto do Banco Central que propõe limites à remuneração dos executivos do setor?

Essa ideia surgiu lá fora, com o entendimento de que a busca pelo bônus levou a atitudes irresponsáveis, que teriam contribuído para a crise financeira global. Mas no Brasil é diferente. Temos regras muito mais rígidas que no resto do mundo. O controlador e os diretores respondem com bens pessoais pelos seus atos. Isso não existe lá fora. Lá, o sujeito recebe o bônus, compra um carro bonito e vai embora para casa. Se o banco dele desaparecer, o prejuízo pessoal é baixo. No caso da BTG, por exemplo, os executi-

vos recebem o bônus em ações do próprio banco e ainda mantêm uma parte significativa na própria instituição. Se o banco quebrar, dá perda total. E ainda fica com os bens indisponíveis. Neste caso, a gente não pode cair no risco de criar solução e depois procurar o problema.

Os bônus não tornam os bancos de investimento agressivos demais? O banco de investimento aproxima os investidores das empresas. De 2004 para cá, mais de 100 empresas brasileiras abriram o capital na bolsa. Isso é trabalho dos bancos de investimento.

Mas houve casos de empresas que não estavam preparadas, foram infladas só para ser vendidas na bolsa e depois não entregaram o que prometeram.

Nas 100 empresas que vieram para a bolsa, pode haver umas três ou quatro que fracassaram. Se vierem mais 100, será a mesma coisa. O que não pode acontecer é ter 96 fracassos e 4 sucessos. Lá fora acontece a mesma coisa, de alguém não conseguir entregar o que prometeu.

Quando o BTG Pactual pretende abrir o capital na bolsa? Hoje o banco tem US\$ 2 bilhões de capital. Nossa estratégia é aumentar de tamanho para atender nossos clientes aqui dentro e lá fora. Abrir o capital na bolsa é uma hipótese concreta, mas ainda não é uma decisão tomada.

A estratégia de vocês passa por aquisições, aqui ou no exterior? Pode passar, ainda que a gente

não enxergue aquisições de porte muito relevante neste momento.

Para onde querem se expandir? Nosso negócio é muito concentrado em Brasil. Acreditamos que podemos transbordar para um crescimento internacional, especialmente na América Latina. Assim como várias empresas brasileiras estão indo para o exterior, nós também temos capacidade de prover nossos serviços fora do Brasil. Hoje não é incomum olhar para empresas argentinas, colombianas ou mexicanas querendo ser listadas na Bovespa (Bolsa de Valores de São Paulo). Nós podemos fazer isso. E, aqui, nossos clientes querem se expandir para o exterior. Vão precisar do apoio de grandes bancos para isso. Queremos ser um desses bancos.