NEWS

IBEF

INSTITUTO BRASILEIRO DE EXECUTIVOS DE FINANÇAS DE SÃO PAULO

IBEF São Paulo

www.ibefsp.com.br

ANO XV ~ Nº 171

JANEIRO/FEVEREIRO 2013

GRAPPA EDITORA

Captação

Onde buscar recursos?

Os rumos da tecnologia pelo CEO da IBM Brasil

Prêmio Equilibrista elege o executivo do ano

Prêmio Revelação em Finanças IBEF SP/KPMG

TRANSFORME CUSTO EM INVESTIMENTO

FAÇA A **PUBLICIDADE LEGAL** DE SUA EMPRESA NO **ESTADÃO**

SUA MARCA ALIADA AO JORNAL DE **MAIOR PRESTÍGIO** E **CREDIBILIDADE**, ELEITO PELA **9ª VEZ** O **MAIS ADMIRADO** DO PAÍS**

UMA **AUDIÊNCIA** MULTIPLAFORMA **QUALIFICADA** QUE SE INTERESSA POR FINANÇAS E QUE POSSUI ALTOS CARGOS

MAIOR CIRCULAÇÃO ENTRE OS JORNAIS ECONÔMICOS!
2,6 X MAIS EXEMPLARES*

DIVULGAÇÃO EXCLUSIVA NA AGÊNCIA ESTADO BROADCAST DE INFORMAÇÕES RELEVANTES **À INVESTIDORES, PRESIDENTES E ANALISTAS** (PARA CIAS ABERTAS)

CONTEÚDO NA MEDIDA CERTA COM A COBERTURA DO MERCADO DE CAPITAIS E FINANÇAS CORPORATIVAS

* IVC (INSTITUTO VERIFICADOR DE CIRCULAÇÃO) BRASIL - IMPRESSO - MÉDIA SEMANAL (ESTADÃO 201.147 E VALOR 56.014) - DEZ/12. | OS JORNAIS DCI E BRASIL ECONÔMICO NÃO SÃO AUDITADOS PELO IVC.
** IPM (ÍNDICE DE PRESTÍGIO DE MARCA) MEIO E MENSAGEM - JAIME TROIANO CONSULTORIA.

ESTADÃO

REFERÊNCIA QUANDO O ASSUNTO É **ECONOMIA E NEGÓCIOS.**

EDITORIAL

André Luis Rodrigues
Presidente da Diretoria Executiva do IBEF SP
andre.rodrigues@ibef.com.br

O compromisso da continuidade

Uma célebre reflexão atribuída ao cineasta italiano Federico Fellini diz: "Não há fim. Não há nenhum começo. Existe apenas a infinita paixão da vida". Este editorial fecha o ciclo da gestão do Biênio 2011-2013, na qual tive a honra de estar à frente da Diretoria Executiva do IBEF SP.

A gestão para 2013-2015 terá José Claudio Securato na presidência da Diretoria Executiva e fará parte de um processo de continuidade, assim como demos continuidade ao trabalho das gestões anteriores, com o compromisso de inovar e superar as expectativas dos associados.

Continuarei a trabalhar pelo Instituto no Conselho de Administração, presidido por Henrique Luz, com o mesmo entusiasmo de quando entrei como associado, pois todos os que se dedicam ao IBEF o fazem de coração e de forma apaixonada.

É com esse espírito que fazemos a revista IBEF News, sempre trazendo temas relevantes para a comunidade financeira. O assunto da matéria de capa desta edição certamente merece a atenção de CEOs e CFOs. Ouvimos vários profissionais da área financeira para mostrar as oportunidades de captação que estão disponíveis no mercado, mas nem sempre no radar das companhias. Diversificar e inovar na forma de utilização desses instrumentos são condições fundamentais para gerar diferencial competitivo e garantir a saúde financeira da organização.

Vamos mostrar também o depoimento de CFOs virtuosos nessa tarefa. E falando em talento, essa é uma característica que não falta aos vencedores do Prêmio Equilibrista e do 9º Prêmio Revelação em Finanças IBEF SP/KPMG. A cobertura especial desses dois grandes eventos realizados pelo IBEF SP, com o apoio dos patrocinadores, você também lerá nas próximas páginas.

Não deixe de ler um interessante bate-papo sobre o futuro da tecnologia com o CEO da IBM Brasil, Rodrigo Kede. Ele afirma que os computadores irão aprender cada vez mais nos próximos anos e já ajudam os seres humanos a antecipar decisões críticas e a identificar e tratar doenças.

Boa leitura a todos!

ANO XV ~ Nº 171 ~ JANEIRO/FEVEREIRO 2013

NEWS IBEF
INSTITUTO BRASILEIRO DE EXECUTIVOS DE FINANÇAS
www.ibefsp.com.br

Avenida Juscelino Kubitschek, 1726 – Ed. Spazio JK
15º andar – Conj. 151 – 04543-000 – São Paulo – SP
Tel 11 3016-2121 – Fax 11 3016-2124
ibefsp@ibef.com.br
www.ibefsp.com.br

Conselho de Administração
Presidente: Keyler Carvalho Rocha
Vice-presidente: Luis Felipe Schiriak
Conselheiros: Antonio Luiz Pizarro Manso
Britaldo Pedrosa Soares
Enéas Pestana
Henrique Luz
Pedro Augusto de Melo
Rodrigo Kede de Freitas Lima
Walter Machado de Barros

Diretoria Executiva
Presidente: André Luis Rodrigues
Primeiro vice-presidente: José Cláudio Securato
Vice-presidentes: André de A. Souza
Antonio Sérgio de Almeida
Bernardo Szpigel
Daniel Levy
Edmundo Luiz P. Balthazar
José Rogério Luiz
Leonardo Barros Brito de Pinho
Luciana Medeiros von Adamek
Luiz Roberto Calado
Marco Aurélio de Castro e Melo

Conselho Fiscal
Presidente: Wagner Mar
Conselheiros: Mário Togneri
Paulo Bezerril Jr.
Suplentes: Carlos Roberto de Mello
José Adalber Alencar
José Cesar Guiotti

Comissão de Relações Públicas
Presidente: Ivan de Souza
Membros: José Adalber Alencar
Leonardo Barros Brito de Pinho
Luís Otávio Rodeguero
Mário Togneri
Paulo Augusto Pires
Priscilla Jeszensky
Rubens Batista Júnior
Walter Machado de Barros
Diretor-gerente: Mario de Rezende Pierri

A IBEF News é uma publicação bimestral do IBEF SP inteiramente produzida pela Grappa Editora e Comunicação Ltda.
Conselho Editorial: Comissão de Relações Públicas do IBEF SP

GRAPPA editora e comunicação
www.grappa.com.br
55 11 2533-0544

Diretoria
Adriano De Luca e
Juliano Guarany De Luca

Jornalista Responsável
Adriano De Luca
(Mtb nº 49.539)

Direção de Arte
Paula Cristina d'Andréa

Editor-chefe
Juliano Guarany De Luca

Editora
Débora Soares

Redação
Débora Soares

Revisão
Marcella Chartier

Publicidade
Caio David
caio@grappa.com.br

Redação
redacao@grappa.com.br

Tiragem
2.500 exemplares

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA – Não pode ser comercializada. As opiniões emitidas nos artigos assinados não refletem necessariamente as posições do IBEF SP e são de exclusiva responsabilidade dos autores. A reprodução total ou parcial do conteúdo da publicação depende de autorização por escrito.

Índice

Edição nº 171 ~ JANEIRO/FEVEREIRO 2013

7 **RAPIDINHAS**

8 **PING-PONG**
Um bate-papo sobre o futuro da tecnologia com o CEO da IBM

18 **GESTÃO DE RISCOS**
Por que muitos projetos da área de construção falham?

21 **TRIBUTOS**
O que falta para o Brasil tornar-se um centro financeiro mundial

25 **CRÉDITO**
Psicoscoring: análise de crédito com variáveis psicológicas

28 **FUSÕES E AQUISIÇÕES**
A preparação das empresas para o processo de M&A

32 **RESPONSABILIDADE SOCIAL**
O *case* da Porto Seguro no bairro de Campos Elíseos

35 **INCENTIVOS**
Os incentivos fiscais da "Lei do Bem" para a inovação

39 **SAÚDE**
O impacto da promoção de saúde nas organizações

42 **ALMOÇO DIRETORIA VOGAL**
2013: ano de expectativas

70 **ARTIGO**
Comportamento de risco no uso de cartões de crédito

72 **PONTO DE VISTA**
Será o fim da guerra dos portos?

73 **ARTIGO INEPAD**
Os desafios para o Brasil em 2013

79 **EXECUTIVOS & EMPRESAS**
Os laços de Francisco Céspede com o IBEF SP

80 **COLUNA OCTAVIO DE BARROS**
Um mundo sem risco

82 **IBEF MULHER**
A última barreira

83 **MINIBIOGRAFIA**
Jorge Gerdau em uma página

84 **IBEF JOVEM**
Que venha 2013!

85 **DICA DE CARREIRA**
Análise de balanço x alocação da sua carreira

86 **TURISMO**
Uma visita a Angola

88 **DESEJO**

90 **LEITURA**

92 **ANIVERSARIANTES**

93 **NOVOS ASSOCIADOS**

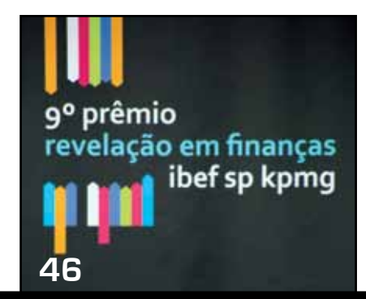
94 **OPINIÃO**
IFRS é bom para os negócios?

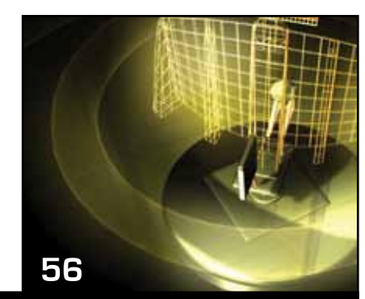
DESTAQUES

10 **PRÊMIO EQUILIBRISTA**
José Roberto Lettiere é o executivo de finanças de 2012

46 **PRÊMIO REVELAÇÃO EM FINANÇAS IBEF SP/KPMG**
Raphaela Sayuri Yamamoto vence a premiação

56 **MATÉRIA DE CAPA**
No radar dos investidores





ERNST & YOUNG TERCO
Quality In Everything We Do

Winning Women Brasil.
Empreendedoras de sucesso.

Já imaginou o que o *coaching* de líderes de negócios pode significar para as empreendedoras brasileiras?

Inscrições para o programa pelo site.
Conheça os critérios de elegibilidade.

ey.com.br/wwb

Acesse para saber mais informações sobre o Winning Women Brasil.

- Auditoria
- Consultoria
- Impostos
- Transações

Trabalhe conosco: ey.com.br/carreiras

© 2012 EYGM Limited. Todos os direitos reservados.

Rio2016
APOIADOR OFICIAL

TM Rio 2016

RAPIDINHAS

O **IBEF SP** realizou assembleia geral ordinária no dia 04 de fevereiro. Na ocasião, os associados se reuniram para eleger os membros do Conselho de Administração e do Conselho Fiscal do Instituto para o biênio 2013 e 2014. Tiveram a oportunidade de participar da votação os executivos associados há pelo menos seis meses em período ininterrupto à entidade.
Por votação unânime, Henrique Luz, sócio da PwC, foi eleito presidente do Conselho de Administração; José Claudio Securato, diretor-presidente da Saint Paul, será o novo presidente da Diretoria Executiva. A cobertura completa sobre a nova composição dos Conselhos e da Diretoria Executiva do Instituto você irá conferir na próxima edição da IBEF News.

Foi concluída em janeiro a reforma da **Sede do IBEF SP**. O projeto contempla novas divisórias, duas amplas salas para reuniões e espaço adequado para o *staff*, formando um conjunto funcional em um ambiente moderno. O mobiliário para equipar as novas instalações está em fase de escolha e a expectativa de montagem final é para março. A viabilização financeira deste projeto contou com a contribuição de associados e empresas parceiras, que terão os nomes e logomarcas aplicadas em painel de agradecimento a ser fixado nas dependências da Sede.

PROGRAME-SE

21 de fevereiro — Seminário
7h30 às 12h – Sede IBEF SP
IFRS no encerramento das demonstrações financeiras

26 de fevereiro — Seminário
das 8h às 11h30 – Sede IBEF SP
Seminário IBEF SP/TOTVS – Centro de Serviços Compartilhados

De 29 de maio a 2 de junho — Encontro
Hotel Tivoli Ecoresort – Praia do Forte - Bahia
Encontro Socioesportivo 2013

Foto: Divulgação

O futuro já chegou

Rodrigo Kede Lima, CEO da IBM Brasil, conta que a teconologia estará cada vez mais no frontoffice *das empresas*

A IBM, pelo vigésimo ano, tirou o primeiro lugar entre as empresas que mais registraram patentes nos Estados Unidos. Segundo o ibefiano Rodrigo Kede, presidente da IBM Brasil, investir em inovação, criação, pesquisa e desenvolvimento é parte da filosofia e um dos fundamentos para a perenidade dessa companhia centenária.

Ibef News: Você assumiu a presidência da IBM Brasil em 2012. Qual a sua avaliação do ano que passou?
Rodrigo Kede: Foi um ano bastante intenso para mim porque foi um ano de transição. E toda transição, por mais que seja de forma natural e esperada, ainda mais para uma empresa do tamanho da IBM, é bastante intensa. Então eu estou cansado, mas otimista. Do ponto de vista da companhia, temos uma unidade de negócios no Brasil que é a nossa maior – a área de serviços. O segundo semestre de 2012 foi um pouco melhor do que o primeiro, e eu acho que 2013 tem tudo para ser um ano bem melhor.

IN: Quais os nichos que vocês enxergam para crescer no Brasil nos próximos anos?
RK: O primeiro é recursos naturais. Tudo o que é relacionado a óleo, gás e água o Brasil tem uma presença muito forte. Inclusive, nós temos um laboratório de pesquisas no país que é focado em projetos com empresas ligadas a recursos naturais. A segunda é toda a parte relacionada a cidades: mobilidade urbana, segurança e gestão de saúde. O terceiro ponto é relacionado às empresas que trabalham com massa. O Brasil tem uma classe média hoje que é muito maior do que era há 10 anos, então toda a área de bancos, varejo e logística tem uma demanda muito grande por gestão de tecnologia.

IN: São fortes tendências para a tecnologia em 2013: *big data, cloud computing* e mobilidade. Como você enxerga o papel do CFO, cada vez mais à frente das decisões de investimento em tecnologia?
RK: A tecnologia está mudando de papel dentro das empresas. Está deixando de ser um custo e está virando um *enabler*, um viabilizador de receita. É importante que o CFO fique atento a essa transformação. Normalmente, nos projetos de tecnologia, eu vejo que as pessoas têm muita dificuldade de entender os retornos, que tipo de benefício o investimento vai trazer. Isso está mudando.

IN: Quais são essas mudanças?
RK: Os últimos 15 anos da tecnologia foram mais focados em *backoffice*, em arrumar os processos internos, tornar a companhia mais eficiente e integrada. Nos próximos 15 anos, o papel da tecnologia vai ser muito diferente. Muito mais de ajudar a entender o seu cliente, de fazer análise preditiva e de criar correlações, como faz o ser humano, apenas olhando para uma massa giganteca de dados. Quem souber fazer a gestão dos dados adequada, usar as ferramentas certas para fazer previsões e entender melhor o mercado e o cliente, vai sair na frente nos próximos anos.

IN: Isso passa pela questão do *big data*: a criação de um volume maior de massa de dados em uma velocidade maior.
RK: Hoje você tem câmeras na cidade inteira e elas conseguem não só capturar a imagem, mas extrair dados dela. Elas já podem ler placas e multar você pela placa, calcular quantos carros por minuto passam numa avenida. Com a criação de uma massa de dados em tempo real, você começa a poder tomar decisão em cima dessas informações e fazer análise preditiva. Se você sabe que vai chover na cidade de São Paulo e tem a informação em tempo real , com base no histórico eu consigo dizer quais as ruas e avenidas vão parar por causa da chuva. Você consegue se antecipar e tomar decisão para realocar o tráfego e avisar as pessoas por mídia social sobre o que que está acontecendo.

IN: Com a computação cognitva, computadores terão cada vez mais capacidade de aprender?
RK: A computação cognitiva já é um passo ainda mais adiante de *analytics*. Tem gente que acha que os computadores pensam ou vão pensar. Eles não vão pensar, vão aprender; há uma diferença grande. Você ensina o computador a entender a fala, entender a escrita, entender semântica e correlações. O Watson que foi lançado no ano retrasado, na comemoração dos 100 anos da IBM, é um exemplo disso. Hoje ele está ajudando a fazer diagnóstico de doenças em um instituto de tratamento de câncer nos Estados Unidos. O Watson consegue ver milhões de páginas por minuto e tem acesso a toda a base de dados, a todos os casos médicos que foram colocados dentro do sistema. Assim ele consegue fazer o diagnóstico e determinar o tratamento do paciente, dando suporte ao médico.

IN: Quais os passos para o CFO identificar necessidades e tomar decisões corretas sobre a tecnologia que deve ser implementada na empresa?
RK: O primeiro passo que o CFO tem que dar – partindo do pressuposto de que ele já conhece bastante a empresa – é entender o que estará acontecendo com a tecnologia nos próximos cinco anos. Entender quais são as vantagens de ter uma *cloud* pública ou privada, quais são as ferramentas de *analytics* que estão sendo usadas... E o mais importante: procurar referências dentro da mesma indústria fora do país e até mesmo referências de outras indústrias. Ele tem que entender o que é que a tecnologia pode fazer.

IN: Quais os próximos passos?
RK: Ele não deve pensar que a tecnologia afeta apenas o *bottom line*. A tecnologia afeta agora o *top line* também. E é essa ponte ele vai ter que cruzar. As discussões nas áreas de negócios estão muito em cima de como eu ganho mercado, como eu conquisto o cliente, e ele tem que entender as tecnologias que estão por detrás disso. E aí tem que sentar com cada linha de negócio e envolvê-las na discussão. O cara da linha de negócio tem que participar da decisão final, pois ele vai ter que se comprometer com o retorno, com o resultado final.

IN: O que os profissionais de finanças podem esperar da IBM em 2013?
RK: Tem uma palavra que eu gosto de associar ao nome da IBM, que é progresso. É uma palavra bem ampla, mas a IBM, nos últimos 100 anos, foi uma peça fundamental no progresso da sociedade. Grande parte do que é usado hoje foi criado e desenvolvido pela IBM, desde o código de barras, ajudar o homem a pousar na lua, o *hard disk*, até o Watson. Vamos continuar investindo em pesquisa e desenvolvimento, pois a IBM quer continuar sendo vista como uma empresa que quer tornar as outras empresas, as cidades e instituições eficientes. As soluções que estão vindo por detrás variam de indústria para indústria. Mas é importante saber que a tecnologia está mudando do *backoffice* para o *frontoffice*. ❖

Por Redação / Fotos: Jacinto Alvarez e Ricardo Riberto

O executivo de finanças do ano

José Roberto Lettiere, CFO da Alpargatas, recebe o troféu Equilibrista

Instituída em 1984, a premiação "O Executivo de Finanças do Ano" elege, por meio do voto direto dos associados do IBEF SP, o profissional cuja carreira e realizações são merecedoras da mais importante homenagem destinada aos CFOs no Brasil.

O processo seletivo é extremamente criterioso. Para ser elegível, o candidato precisa ter uma carreira de pelo menos 10 anos com desempenho profissional brilhante. Fazendo um paralelo com o universo do cinema, são executivos capazes de desempenhar as funções de diretor, roteirista e ator principal de grandes realizações nas companhias por onde passaram.

Preenchidos os pré-requisitos, os candidatos devem sobreviver a uma cuidadosa peneira estabelecida pelos associados para que possam chegar à posição de finalistas do prêmio. Não é à toa que os poucos que alcançam essa posição já são considerado vencedores.

Em 2012, foram três vencedores: André Covre, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Ultrapar Participações; José Roberto Lettiere, CFO e Diretor de Relações com Investidores da Alpargatas, e Vitor José Fabiano, VP de Finanças e Administração da Bunge.

"O prêmio é fruto de uma escolha criteriosa feita pelo IBEF avaliando o passado, o currículo e as realizações dos indicados. Tivemos um grupo de excelentes candidatos e foi um esforço enorme para escolher três. Todos têm experiência e excelentes currículos", afirmou Keyler C. Rocha, presidente do Conselho de Administração do IBEF SP.

José Roberto Lettiere, ganhador do "Prêmio Equilibrista 2012", e sua esposa Renata Lippel Lettiere

Finalistas do Prêmio Equilibrista 2012

André Covre

Responsabilidade: Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Empresa: Ultrapar Participações S/A, um dos maiores grupos brasileiros com atuação no setor de distribuição de combustíveis, indústria química e armazenagem para granéis líquidos.

Três principais realizações nos últimos 12 meses:

1) Avaliação, negociação e a assinatura de quatro aquisições estratégicas para a companhia, no valor global de R$ 400 milhões;
2) Implementação de uma nova estrutura de governança corporativa para a organização;
3) Realização de operações de novos financiamentos no valor de R$ 1,5 bilhão, com o objetivo de alongar o perfil de endividamento da empresa.

José Roberto Lettiere

Responsabilidade: CFO e Diretor de Relações com Investidores

Empresa: Alpargatas S/A, maior empresa de calçados da América Latina, com subsidiárias na Argentina, Estados Unidos e Europa.

Três principais realizações nos últimos 12 meses:

1) Manutenção do *rating* OUTPERFOM/top-pic para as ações da Alpargatas S/A, com valorizações expressivas nos últimos anos;
2) Aprovação do projeto financeiro (Capex) e início da construção de uma nova fábrica da Sandálias Havaianas, com capacidade de produção de 100 milhões de pares;
3) Aquisição do grupo Osklen, entrando no setor de vestuário luxo.

Vitor José Fabiano

Responsabilidade: Vice-Presidente de Finanças e Administração

Empresa: Bunge S/A, companhia com receita bruta de US$ 15 bilhões que atua no Brasil em quatro ramos de negócio: Agronegócio, Fertilizantes, Açúcar/Etanol e Produtos de consumo alimentício.

Três principais realizações nos últimos 12 meses:

1) Melhora substantiva do Retorno sobre os Ativos (RONA) pelo resgate de ativos de baixo desempenho em montante superior a US$ 500 milhões;
2) Implantação de um novo modelo de gestão de riscos baseado na metodologia Enterprise Risk Management;
3) Lançamento, na BMF, de um fundo de Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA), com um *booking* de duas vezes o valor da captação a uma taxa inferior ao *target*, fato inédito no mercado brasileiro de crédito agrícola.

Prêmio Equilibrista

Da esq. p/ a dir., concorrentes ao Prêmio: André Covre, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Ultrapar Participações S.A., Vitor Fabiano, Vice-Presidente de Finanças e Administração da Bunge S.A., e José Roberto Lettiere, CFO e Diretor de Relações com Investidores da Alpargatas S.A.

Da esq. p/ a dir.: André Rodrigues (JHSF); Guilherme Leal (Bradesco); Patricio Espinosa (IBM); André Covre (Ultrapar); José Roberto Lettiere (Alpargatas); Vitor Fabiano (Bunge); Keyler C. Rocha (IBEF SP)

Fator surpresa

Em 2012, o Prêmio Equilibrista contou com uma importante mudança: a introdução do fator surpresa. O nome do vencedor passou a ser revelado somente na noite da premiação, e não mais antes do acontecimento da cerimônia.

"Essa é uma modificação que nós fizemos para trazer um pouco mais de suspense e emoção no momento em que for aberto o envelope com o nome do vencedor. Vai ser bastante interessante", observou André Luis Rodrigues, presidente da Diretoria Executiva, durante o almoço de confraternização com os finalistas, realizado no dia 19 de outubro, no restaurante Bar des Arts, no Itaim.

Os finalistas

Na oportunidade, os finalistas puderam defender suas candidaturas ao compartilhar um pouco mais de sua história com os associados. "Para mim é uma grande honra estar entre os três finalistas, junto de profissionais tão destacados e dentro de uma casa que tem pessoas que eu admiro e que inspiraram a minha carreira", afirmou André Covre, da Ultrapar.

Vitor Fabiano, da Bunge, disse ter se surpreendido ao receber a notícia de que era um dos finalistas. "Foi uma surpresa, eu nem sabia que eu estava concorrendo. Estou muito honrado com a indicação. Independentemente de ganhar ou não, só o fato de ser reconhecido pelo mercado e pela comunidade de pares é uma responsabilidade muito grande, pois podemos ser vistos como inspiração para jovens que vão concorrer ao prêmio no futuro".

Indicado para a premiação pelo segundo ano consecutivo, José Roberto Lettiere, da Alpargatas, estava muito feliz por ser novamente um dos três finalistas: "É muito bom ter sido lembrado e reconfirmado pela organização". Lettiere afirmou que a visão ampla de crescimento nas áreas e empresas por onde passou tem se refletido em resultados.

"A área financeira tem que exercer o papel de alavancar os negócios. Tudo o que se for implementar tem que estar alinhado com a diretoria, a estratégia, e deve-se, inclusive, apontar mudanças nessa estratégia. As duas diretrizes têm que caminhar juntas: a estratégica e a financeira. Com uma boa área financeira, dificilmente uma empresa terá um desempenho ruim", assinalou.

Parceiros

Guilheme Leal, do Bradesco, empresa patrocinadora do prêmio, afirmou estar muito contente com a parceria. "É emocionante ver o depoimento de pessoas que já receberam este reconhecimento importante. Os finalistas desta edição são profissionais extraordinários. Ficamos contentes por contribuir e ajudar a patrocinar este evento".

A avaliação positiva também é compartilhada por Patricio Espinosa, CFO da IBM, outra empresa patrocinadora: "Para a IBM é importante dar continuidade à parceria com o IBEF SP, que tem tido um saldo muito positivo para nós. Pretendemos manter nossos investimentos neste e em outros eventos".

Henrique Luz, sócio da PwC, organização que também apoia o evento, reconhece o Prêmio Equilibrista como a premiação que melhor reconhece a qualidade técnica do profissional de finanças do nosso país. "A PwC tem muita satisfação em se associar ao IBEF. Há 160 anos a companhia tem exercido o melhor de sua excelência e reconhece que o IBEF é a essência dessa excelência no ramo financeiro".

Almoço de Confraternização

Keyler C. Rocha (IBEF SP); André Rodrigues (JHSF)

Visão geral

Da esq. p/ a dir.: Luis Felipe Schiriak (Coopersucar); Hugo Bethlem (Lahpa); Guilherme Leal (Bradesco); Keyler C. Rocha (IBEF SP); André Rodrigues (JHSF); Patricio Espinosa (IBM); José Claudio Securato (Saint Paul); Antonio Luiz Pizarro Manso (Pizarro Manso)

Cerimônia de Premiação

Mesa do Indicado ao Equilibrista 2012 - Laércio Cosentino (Totvs)

Mesa do Indicado ao Equilibrista 2012 - Vitor José Fabiano

Laércio Cosentino (Totvs)

Marco Antonio Bologna (TAM)

Da esq. p/ a dir.: André Rodrigues (JHSF); André Covre (Ultrapar); José Roberto Lettiere (Alpargatas); Vitor José Fabiano (Bunge); Keyler C. Rocha (IBEF SP)

Da esq. p/ a dir.: Olga Monroy (McCann); Patricio Espinosa (IBM); Keyler C. Rocha (IBEF SP); Renata Lippel Lettiere; José Roberto Lettiere (Alpargatas); André Rodrigues (JHSF); André Prado (Bradesco)

Patricio Espinosa (IBM)

Prêmio Equilibrista

Da esq. p/ a dir.: André Rodrigues (JHSF); José Roberto Lettiere (Alpargatas); Keyler C. Rocha (IBEF SP)

Da esq. p/ a dir.: Luis Felipe Schiriak (Coopersucar); Laércio Cosentino (Totvs); José Claudio Securato (Saint Paul)

Da esq. p/ a dir.: Antonio Pizarro Manso (Pizarro Manso); Marco Antonio Bologna (TAM); Daniel Levy (TAM)

Equilibristas

O depoimento de quem já chegou lá

"É uma homenagem que você celebra com pessoas que conhecem e dão valor à profissão, que conhecem as dificuldades. Ser percebido e lembrado por seus pares é o melhor da experiência."
Rubens Batista Jr. (Equilibrista 2007)

"Hoje a imagem do profissional Equilibrista mudou. Em vez de olhar para um ponto fixo, ele se assemelha mais a um equilibrista chinês, que tem que gerenciar vários pratos e ter energia para não deixar nenhum cair."
Luis Felipe Schiriak (Equilibrista 2006)

"É importante que o Equilibrista passe a participar do IBEF SP não só eventualmente, mas dentro da gestão do Instituto."
Antonio Luiz Pizarro Manso (Equilibrista 2002)

"Foi uma experiência marcante, pois no mesmo ano em que recebi o Prêmio Equilibrista, recebi também o reconhecimento da Anefac e Fipecafi."
Carlos Alberto Bifulco (Equilibrista 1997)

"A única coisa que eu sei que preciso colocar no currículo é que já fui Equilibrista."
Hugo Antonio Jordão Bethlem (Equilibrista 1991)

"Fiquei muito ligado ao IBEF após receber o prêmio. Foi um turning point profissional e pessoal."
Francisco S. M. Céspede (Equilibrista 1988)

"Criamos um fator emocional em que o resultado é dado no dia. Há a desvantagem que o ganhador não pode se preparar. Mas há vantagem que os três são valorizados até o último momento."
Keyler C. Rocha (Equilibrista 1985)

Cerimônia de premiação

A cerimônia de premiação foi realizada no dia 29 de novembro, durante jantar no Buffet Casa Fasano. A jornalista e apresentadora Fabiana Scaranzi foi a mestre de cerimônias do evento.

No início da cerimônia, o presidente da Diretoria Executiva do IBEF SP, André Rodrigues, convidou os finalistas para o palco e entregou para cada um deles, juntamente com o presidente do Conselho de Administração, Keyler C. Rocha, placas de reconhecimento. "Vocês três são vencedores e merecedores do nosso reconhecimento", afirmou.

Destaque IBEF 2012

Após o vídeo institucional e a saudação dos patrocinadores, iniciou-se a entrega dos prêmios Destaque IBEF. O primeiro homenageado foi Henrique Campos Meirelles, ex-presidente do Banco Central, que não pode comparecer à cerimônia devido a imprevistos de agenda. No entanto, ele se comprometeu a encontrar a diretoria do IBEF SP em breve, pois faz questão de receber o prêmio em um evento do Instituto.

O segundo premiado foi Laércio Cosentino, presidente da Totvs S/A, maior empresa de gestão de ERP do Brasil. Cosentino foi recebido no palco por Luis Felipe Schiriak, 1º vice-presidente do Conselho de Administração do IBEF SP, e por José Claudio Securato, 1º vice-presidente da Diretoria Executiva.

O CEO fez uma breve saudação: "É uma grande honra ser agraciado pelo IBEF SP. Neste momento que o País está vivendo, em que os valores dos nossos ativos estão sendo reconhecidos internacionalmente, a força do executivo financeiro é fundamental para que as empresas brasileiras continuem crescendo".

Em seguida, Antonio Luiz Pizarro Manso, membro do Conselho de Administração do IBEF SP, e Daniel Levy, vice-presidente da Diretoria Executiva do Instituto e VP de Finanças e Gestão da TAM Linhas Aéreas, anunciaram o segundo homenageado com o Destaque IBEF: Marco Antonio Bologna, diretor-presidente da TAM.

"O IBEF é o grande centro do país para informações e debates do setor financeiro. Este é o reconhecimento dos maiores profissionais e especialistas da área de finanças no Brasil", agradeceu Bologna.

O Equilibrista de 2012

Minutos antes do vencedor do Prêmio Equilibrista ser anunciado, Fabiana Scaranzi aumentou o suspense ao lembrar que esta seria a primeira vez, em 28 anos, em que o nome do Equilibrista seria conhecido apenas na cerimônia.

Para receber o Equilibrista de 2012, subiram ao palco Olga Monroy, CFO do Grupo Mc Cann e Equilibrista de 2011; André Prado, diretor executivo do Bradesco; Patricio Espinosa, CFO da IBM Brasil; Cassius Carvalho, sócio da Pwc; André Rodrigues e Keyler Rocha.

André e Keyler abriram o envelope e anunciaram o vencedor do Prêmio Equilibrista 2012: José Roberto Lettiere, CFO da Alpargatas S/A.

Emocionado, Lettiere fez seu discurso de agradecimento: "É muito bom estar aqui, recebendo esse prêmio de pessoas tão estimadas. Entendo que esse reconhecimento é fruto de uma carreira de muito trabalho, muito suor, pesquisa e prática. Ser reconhecido pelo IBEF SP é uma sensação muito boa pela credibilidade do Instituto, que é uma instituição de influência crescente". ❖

Patrocinadores do Equilibrista e Destaques IBEF 2012

Diamante

Bradesco Corporate

IBM

Especial

BMW

Apoio Operacional

pwc

Apoio Mídia

ESTADÃO

Por Redação / Fotos: Jacinto Alvarez

Felipe Gutiérrez (KPMG)

Gestão de riscos e *compliance* em obras

Por que muitos projetos falham?

Nos últimos anos, o Brasil reuniu todos os ingredientes para estimular o mercado da construção civil: economia aquecida com a ascensão das classes C e D; aumento da procura por insumos; demanda reprimida em função do baixo nível de investimento em infraestrutura por anos e o *boom* de obras de infraestrutura e no mercado imobiliário em função das oportunidades geradas com a Copa do Mundo e as Olimpíadas no País.

No entanto, o excesso de projetos no mercado, juntamente com a regulamentação mais rigorosa para o setor, alertam para a necessidade de um acompanhamento cada vez mais minucioso de cada etapa dos projetos concebidos pelas companhias, desde a mensuração correta dos custos aos riscos da execução e cumprimento do cronograma.

O tema foi discutido durante a palestra "Gestão de Riscos e Compliance em Obras" realizada durante café da manhã na sede do IBEF SP, no dia 4 de outubro. O evento foi conduzido por Felipe A. Isoré Gutiérrez, sócio-diretor da área de Major Projects Advisory (MPA) da KPMG no Brasil.

Gutiérrez explicou que a ideia do encontro foi reunir pessoas com interesses parecidos e lançar a semente para a criação de um fórum de discussão que terá reuniões periódicas para a discussão do tema abordado. O objetivo é dividir experiências e compartilhar conhecimento sobre a gestão de risco em obras. A participação é gratuita e aberta a todos que tiverem interesse no assunto.

Identificando riscos

De acordo com Gutiérrez, os principais riscos aos quais as obras estão suscetíveis são:

- Ausência ou insuficiência de mão de obra qualificada;
- Ausência ou insuficiência de equipamentos;
- Ausência ou insuficiência de insumos;
- Escalada de custos de mão de obra, equipamentos e insumos;
- Processos de licenciamento mais longos e mais complexos.

Ele destacou também que as consequências da falta de planejamento são: projetos cada vez maiores, mais complexos e espalhados; histórico de baixo desempenho de projetos; maior dependência de profissionais menos experientes e menor precisão na identificação e mitigação de grandes riscos."Riscos em obras e riscos em projetos não podem ser deixados de lado. O risco de não dar certo é muito grande", afirmou.

O sócio-diretor da KPMG citou, como exemplo, um caso real que aconteceu durante a construção de um prédio com fachada de vidro. Para diminuir os custos da obra, o gestor decidiu trocar o fornecedor dos vidros na metade do processo. Quando o prédio foi finalizado, percebeu-se que os vidros do fornecedor antigo e os vidros do fornecedor novo apresentavam clara diferença. Como resultado, houve um grande custo adicional para fazer uma nova troca de vidros e corrigir o erro na fachada.

"Há projetos gigantescos e com resultados catastróficos em todo lugar. O que temos que levar em consideração é o fator ser humano. Um projeto pode mudar de rumo por conta de uma decisão tomada por alguém de forma precipitada".

Baixa performance

Um pesquisa da KPMG sobre a baixa performance em projetos, publicada em 2011, elencou os principais motivos pelos quais os projetos falham:

- Planejamento fraco;
- Contratação mal feita;
- Equívocos na valoração do projeto;
- Mudanças imprevistas.

De acordo com Felipe, por definição, cada projeto é algo único, por mais que às vezes possa parecer semelhante a outros. "Cada um vai ter um tipo de problema na execução, outro com entrega de material, um problema diferente com as pessoas que passam pela obra... Então cada projeto é único".

Ele explicou que no Brasil ainda é pouco difundida a certificação do PMI (Project Management Institute) para gestão de projetos em obras. "Em alguns países o PMI é bem mais difundido, como a Itália, Inglaterra, Estados Unidos".

Esse conhecimento começou a ganhar mais força por aqui recentemente. "Há cinco anos não havia nenhum guia no Brasil que falasse sobre projetos. Hoje há univesidades e faculdades com MBA sobre o assunto. A cultura está mudando e isso vai continuar crescendo", observou.

Alexandre Bess (Sagire)

Segundo o palestrante, um projeto deve ser encarado como um empreendimento com características próprias. "Deve ter princípio e fim, e ser devidamente conduzido por pessoas, com metas de custo, prazo e qualidade", destacou.

Uma forma de evitar riscos em obras é ter procedimentos e dispor de ferramentas para fazer a gestão do projeto de forma padronizada, tornando o processo menos dependente das contingências do comportamento humano.

Metodologias úteis

Gutiérrez citou como referência de metodologia para o gerenciamento de projetos o PMBOK Guide. O PMBOK é uma coleção voltada para a gestão de projetos, que reúne as melhores práticas para cada uma das áreas do conhecimento, e que vai sendo atualizada ao longo do tempo com sugestões dos próprios usuários do guia.

"Ele tem as melhores práticas do mercado e pode ser utilizado para projetos de obras e de outras áreas. Ele tem como objetivo padronizar a gestão. Existe também a extensão dele, o PMBOK Guide Construction Extension, que é uma coleção de boas práticas, alinhadas com o PMI, para a gestão de projetos de obras. É um material bem específico", afirmou Felipe.

“Quanto maior o seu planejamento para lidar com riscos, menor o custo ao longo do tempo”.

Visão geral

Gutiérrez recomendou a metodologia do PMBOK Guide Construction Extension por ser muito mais específica em relação aos riscos e às particularidades do setor da construção, como grande gestão de capital, grande volume de insumos, alto risco, contratos com arranjos específicos e grande impacto ambiental.

Ele destacou que o impacto ambiental é um fator muito importante a ser considerado no projeto, pois mesmo na cidade é possível ver obras embargadas ou sendo paralisadas por conta de imbróglios na legislação sobre o tema. “Independentemente de se discutir se aquilo está certo ou não, é algo que pode parar a obra. É a regulamentação, é a lei e não há muito o que fazer, o gestor tem que lidar com isso”.

Gestão de projetos

Felipe Gutiérrez ressaltou que a gestão de projetos envolve nove áreas do conhecimento e cinco grupos de processos para suas etapas: iniciação; planejamento; execução; controle e encerramento.

As nove áreas de conhecimento caracterizam os principais aspectos envolvidos em um projeto e no seu gerenciamento: integração; escopo; tempo; custos; qualidade; recursos humanos; comunicações; riscos e aquisições.

O sócio-diretor da KPMG disse que a empresa tem foco em auxiliar outras companhias em três aspectos fundamentais no gerenciamento de projetos: custo, prazo e escopo. “Se qualquer um desses aspectos mudar, haverá impacto em outro. Por exemplo, se você quiser acelerar o andamento de um projeto, vai ter impacto no custo. Se vai mudar o escopo, vai ter impacto no custo e possivelmente no prazo também”.

Gutiérrez afirmou que cada um desses aspectos deve ser monitorado e acompanhado de forma integrada. “É preciso ter sempre a visão de integração. E o que ajuda a integrar todos esses aspectos? Ter procedimentos detalhados e bem definidos”.

De acordo com Gutiérrez, as ferramentas para mensurar riscos têm evoluído, mas o que não muda é a importância do fator humano para o sucesso dos projetos. Por isso, a base da governança tem por fundamentos: pessoas, processos e sistemas.

As principais necessidades na gestão de um projeto são:

- Consistência na obtenção e no tratamento da informação;
- Linguagem comum entre diferentes partes interessadas;
- Aproximação de diferentes culturas e experiências;
- Atendimento a regulamentações diversas.

Por isso, para melhorar o gerenciamento de projetos, o palestrante destacou como essenciais os seguintes aspectos: ferramentas de controle e monitoramento; treinamento e capacitação e políticas, procedimentos e normas.

“Quanto maior o seu planejamento para lidar com riscos, menor o custo ao longo do tempo”, observou. ❖

Por Redação / Fotos: Jacinto Alvarez

Incidência tributária sobre a tesouraria

O que falta para o Brasil tornar-se um centro financeiro internacional

A tributação sobre produtos financeiros de renda fixa e derivativos e o impacto dos efeitos tributários sobre a administração de caixa da empresa foram assuntos discutidos por Alvaro Taiar Junior, sócio do Departamento de Consultoria Tributária da PwC, durante a palestra “Incidência tributária sobre tesouraria”, que aconteceu no dia 24 de outubro, na sede do IBEF SP.

Alvaro é responsável por toda competência da indústria Financeira da PwC no Brasil e tem ampla experiência no desenvolvimento de estruturas de investimentos e fundos imobiliários, operações de *hedge* e estruturas de aquisição para investidores estrangeiros no mercado financeiro nacional. É também professor do Insper na disciplina de tributação do mercado financeiro. Ele afirma que viabilizar o Brasil como um centro financeiro internacional requer, sem dúvida, alterações na legislação.

Tributações em operações de câmbio

Segundo Alvaro, as tributações em operações de câmbio fugiram do seu objetivo inicial. “Todos nós sabemos que o IOF veio para substituir a finada CPMF. E que portanto ele não tem o objetivo macroeconômico que deveria ter, de controle cambial”, afirmou.

Alvaro complementou que outra disfunção do imposto é a tributação de 0,38% sobre crédito. “Ele também não deveria ter o objetivo de controlar crédito, o volume de crédito. Mas é função do IOF. Ele vem com finalidade arrecadatória”.

O sócio da PwC complementou ainda que os aumentos sucessivos do IOF nas operações de câmbio, a partir de 2010, geraram entrave à entrada de investidores no país. “Houve uma época em que o IOF para crédito internacional aumentou de 2% para 4%, depois para 3%, influenciando também os contratos. Ou seja, você não consegue se planejar na gestão de uma dívida internacional com essas mudanças de regras no país. Essa instabilidade tem que parar”.

Tributação das operações financeiras

O palestrante comentou que a Instrução Normativa nº 25 resumia todas as regras de tributação de operações financeiras: basicamente imposto fonte, imposto sobre operações de renda variável, fusões, opções de ações, fundos de investimento, entre outros. Em 2010, ela foi substituída pela IN 1.022 de 2010.

“Não adianta passar nove anos sem fazer as mudanças necessárias na legislação. A diferença entre as duas instruções normativas é pontual, a IN 1.022 não é uma revolução”, observou.

Swaps

Alvaro explicou que as operações com *swaps* são comumente utilizadas para fins de cobertura (*hedge*), e se tornam cada vez mais necessárias à medida que aumentam os volumes de

Visão geral

Da esq. p/ a dir.: Keyler C. Rocha (IBEF SP); Alvaro Taiar Junior (PwC); Roberto Goldstajn (IBEF SP)

ativos e passivos em moeda estrangeiras derivados da internacionalização mencionada.

O especialista citou um exemplo sobre a incidência da tributação sobre *swap* com finalidade de *hedge*. "Se você quer fazer um *hedge* customizado de uma dívida em dólar e quer pleitear aquele passivo em dólar, você pode fazer um *swap* pro banco para aquela data específica em que vai vencer sua operação passiva", comentou.

"Você tem US$ 100 milhões a pagar e uma previsão de recebimento de R$ 205 milhões. Você quer garantir que aquilo vai ser suficiente para pagar a dívida. Então fixa o dólar a R$ 2,05, sabe que vai ser suficiente para pagar sua dívida. Você vai fechar a operação, vai ter um imposto fonte sobre o ganho do *swap*. Então a diferença do dólar a R$ 2 para 2,05 vai ser tributada, dependendo do prazo, em até 22,5%. Então vai ser 22,5% sobre os 5 milhões que você ganhou".

Segundo o palestrante, a consequência dessa tributação é que o gestor financeiro não vai ter os R$ 205 milhões que esperava para quitar o passivo. Parte do dinheiro estará bloqueada com imposto de fonte.

"Se você for uma empresa lucrativa, você pega aquele imposto e o tem como crédito contra o teu Lucro Real. Mas se você não for e estiver com prejuízo neste ano, vai ter aquele imposto parado, e terá que tirar o caixa de algum lugar para complementar a sua dívida", complementou.

Entraves na operação

O especialista afirmou que a regra não faz sentido, pois atualmente o executivo não consegue ter certeza sobre quanto vai ser o imposto, e não sabe quanto vai ser o seu ganho na operação *swap*.

"Quando foi criada a primeira legislação de tributação sobre *swap*, não havia imposto de fonte. O que existia era que a contraparte assinava uma cartinha atestando que o objetivo daquela operação de *swap* era fazer *hedge*. E se fosse para *hedge* não haveria imposto fonte", explicou.

"O objetivo do fiscal para evitar a sonegação é fiscalizar, e não criar regras que brequem o mercado"

O palestrante comentou o que motivou a mudança foi o fato de muitas pessoas acabarem assinando a carta sem fazer a menor ideia se estavam fazendo *hedge* ou não. "Aí o Fisco, em vez de fiscalizar os maus contribuintes, penalizou os bons contribuintes e fechou as portas para todo mundo. Isso é errado. Você não pode criar uma regra que cria uma disfunção financeira para a tesouraria", completou.

"Assim ninguém vai concentrar a tesouraria para fazer o *hedge*. Quando eu falo em concentrar a tesouraria no Brasil como um centro financeiro internacional, eu estou falando em fazer *hedge* no Brasil com uma disposição de moeda cambial, de *commodities* que você tem em outros lugares, como o Chile. Quando você faz concentradamente, você ganha".

O sócio da PwC afirmou que uma das batalhas que as entidades do mercado financeiro estão encabeçando é o pedido do fim do imposto de fonte sobre o *swap* para o Fisco. "Quando você vai para um centro financeiro internacional, tem todas as condições de operar com a maior lucratividade possível".

Incentivos a operações em Bolsa de Valores

Outra questão defendida pelo especialista é a redução da alíquota do imposto de fonte para o mercado de renda variável, da mesma forma que existe no de renda fixa. Segundo ele, a redução poderia ir dos atuais 15% para pelo menos até 5% ou 0, de acordo com o prazo do investidor fixo com a ação.

De acordo com Taiar, o objetivo é criar um incentivo para o investimento em ativos em empresas de médio porte, podendo ser tanto na alíquota quanto no alongamento do prazo, o que é obviamente uma forma de captação mais barata para as empresas e cria um incentivo para o investidor.

"Hoje você tem um grupo grande de brasileiros que investem na bolsa, mas se falar com eles vai ver que é pra comprar e vender, comprar e vender. Outros pensam em ter um portfólio de ações para dividendos para a aposentaria em longo prazo. Então a criação desse mecanismo de incentivo é mais uma ideia que temos trabalhado".

Investimentos de estrangeiros em fundos no Brasil

O investidor estrangeiro que opera na Bolsa, de acordo com a resolução nº 1.289, tem o ganho de capital isento. Alvaro contrapõe que se esse investidor for entrar em um fundo de ações, mesmo de 100% de ações em Bolsa, não é isento, há 10% de tributação.

"Não faz sentido. Está limitando o mercado de capital e os grandes investidores estrangeiros que vão operar ativamente na Bolsa brasileira. Se você pegar um investidor árabe ou chinês que não conhece o mercado brasileiro, ele vai querer ver o fundo, pois sabe que o gestor do fundo está ok. Ele então deveria poder investir nesse mercado da mesma forma que se ele operasse direto. Por que tem que haver essa diferença, essa disfunção?"

Fundos brasileiros com investimentos no exterior

A CVM regulamentou, desde 2007, a possibilidade de fundos brasileiros investirem no exterior, antes em 20% para investidor qualificado, e depois, em 2008, foi criada a figura do super qualificado (mínimo R$ 1 milhão), e então os fundos poderiam investir até 100% no exterior.

"Só que, como no Brasil é o cotista que é tributado, se você supor investir em qualquer coisa no exterior que tenha tributação de fonte ou de ganho de capital, esse imposto pago não pode ser compensado pelo cotista no Brasil. Então não funciona. Como vocês imaginam que isso é resolvido? Basicamente as únicas aplicações que são feitas por esses fundos são paraísos fiscais".

O especialista afirmou que isso é outro limitador. "Eu quero ter um fundo aqui para investir na China, na Ásia, um fundo para que eu possa investir dinheiro no Brasil. Vou para um banco local, pois não quero ter uma conta no exterior, aplico e compro um pedaço de valor em um fundo para investir nos BRICs, ou então na América Latina. Certamente é o mínimo que eu espero de um centro financeiro internacional".

Alvaro completou que atualmente esse tipo de operação é praticamente inviável. "Mesmo se eu quiser comprar ativos em fundo que invista em ativos na América Latina, não posso. Porque os países não são paraísos fiscais e eu vou ter algum mínimo de tributação".

Principais alterações necessárias

- Fim do uso do IOF câmbio como instrumento arrecadador;
- Modernização das regras brasileiras de preço de transferência para que passe a valer o princípio de *arm's lenght*;
- Reavaliação das regras de tributação das aplicações financeiras e derivativos, em especial quando tenham objetivo de *hedge*;
- Modernização das regras cambiais;
- Reavaliação da carga tributária.

Alvaro Taiar Junior (PwC)

Ele sugeriu que deveria ser criado um esquema de compensação dessa tributação na distribuição de cotas. "Pode ser um pouco mais complicado porque o fundo não é tributado, mas certamente há um meio de se calcular uma lista média da tributação dos ativos e compensar com uma alíquota que se teria no resgate do fundo de alguma forma".

Caixa único

"Vamos supor que uma empresa queira fazer a sede da multinacional no Brasil. Ela vai querer fazer caixa único, *hedge* único, captação internacional... Algumas empresas já pensaram em fazer caixa único, relacionado às subsidiárias na América Latina. O correto seria: todo mundo que tem sobra de dinheiro manda pra cá, e essa sobra eu repasso para quem precisa. Sobrou, troco centralizadamente e capto centralizadamente porque eu tenho poder de barganha para pagar uma taxa menor. Então esse é o princípio do caixa único em um país".

Segundo Alvaro, quando querem fazer essa operação corretamente, as empresas que utilizam o caixa único geralmente remuneram pelo serviço. "No Brasil existem todos os problemas de tributáveis que contemplamos aqui, nem tanto em relação à exportação, mas quando se trata de importação, tem PIS, COFINS, imposto de fonte e por aí vai, o que inviabiliza a operação".

Avanços na legislação

Alvaro Taiar também fez um contraponto, ao citar as melhorias que aconteceram na legislação tributária, para mostrar que o país "está no caminho" para facilitar a vinda dos investidores internacionais.

"Não faz sentido o Brasil ter regras únicas que não conversem com outros países"

"O investidor estrangeiro tem alguns benefícios tributários. Ele não paga IOF pra entrar na Bolsa, para entrar em FIP (Fundo de Investimento em Participações), ele paga para entrar em renda fixa. Mas fora isso, quanto há o ganho de capital, ele tem zero de imposto fonte na Bolsa, zero em imposto fonte de títulos públicos, do governo. Quando ele compra título privado, uma debênture, há também vantagens".

O sócio da PwC apontou que outra vantagem é que quando o investidor aplica em fundo de investimento, ele não tem o imposto "come-cota". "Basicamente ele é tributado no resgate", explicou.

"Algumas pessoas perguntam: é justo que eles tenham essa vantagem? Eu penso que sim. Não vou falar conceito de justiça, mas de lógica ou obviedade. Por quê? Não faria sentido eu querer tributar ele a 15% na Bolsa, senão o que ele vai fazer? Ele vai comprar ação brasileira na Bolsa de Nova York. Se eu fizesse essa tributação, eu estaria acabando simplesmente com a Bolsa brasileira para o estrangeiro e ele ia operar lá fora".

Ele explicou que o imposto de fonte zero sobre títulos do governo também faz sentido. "É óbvio que o Governo vai tributar o título a zero. Se não, quem seria tributado seria o próprio governo. Eu estaria tirando de um bolso, que é o governo brasileiro, para pagar o governo brasileiro com imposto. É isso".

Alvaro comentou que o fato de IOF ser zero para o investidor estrangeiro no FIP – desde que nenhum investidor esteja em paraíso fiscal e que não tenha mais que 40% do FIP – também é interessante.

"Uma empresa que investe no FIP pode ter isenção da sua tarifa. Esse tipo de benefício eu acho que deveria ser para os brasileiros também, pelo menos para pessoas físicas. Porque são investimentos geralmente de médio em longo prazo em empresas privadas que não tem liquidez e precisam crescer, um processo que pode demorar anos. Obviamente isso deveria ter uma isenção ou um benefício tributário. É uma objeção que eu faço", completou. ❖

DEPOIMENTOS

"Os produtos financeiros que auxiliam a gestão da empresa podem também ser uma alternativa atraente para a redução da carga tributária. O diretor financeiro está despertando para explorar melhor essas oportunidades".
Roberto Goldstajn, coordenador da Comissão de Tributos do IBEF SP

Por Redação / Fotos: Ricardo Riberto

Psicoscoring

Um modelo de análise de crédito com variáveis psicológicas

Pablo Rogers (FAGEN/UFU)

Em que medida o perfil psicológico de uma pessoa pode indicar se ela será uma boa ou má pagadora no futuro? Pablo Rogers, consultor de crédito e professor de Finanças da Universidade Federal de Uberlândia, acredita que o peso disso é bem relevante. Ele apresentou, durante café da manhã no IBEF/SP, o modelo inovador de análise de crédito que o fez ganhar o 8º Prêmio Revelação em Finanças IBEF SP/KPMG em 2011.

"A premiação teve repercussão maior do que eu imaginava. Houve divulgação da minha pesquisa em grandes jornais e com esse pontapé inicial fui convidado para diversos programas de televisão. Em termos profissionais foi excelente. Muitas entidades financeiras e empresas de consultoria me procuraram", recorda.

De acordo com Pablo, as decisões de crédito podem levar em consideração duas abordagens: julgamento subjetivo ou recursos estatísticos. "Ambos os métodos assumem que o futuro pode ser construído a partir do passado". Segundo o pesquisador, a abordagem com base na análise estatística, o *credit scoring*, tem ganhado força nos últimos anos.

"No sistema de *credit scoring* você consegue mensurar o risco de forma mais apurada e dizer se aceita ou não conceder crédito com base na aversão ao risco da empresa".

A ideia desse método para avaliação do risco é separar os bons e os maus pagadores. "Se você consegue destrinchar as informações sobre os pagadores por aspectos como idade, se possui residência própria ou alugada, entre outros, pode ter uma melhor percepção do risco".

Segundo Rogers, essas informações vão agregando valor aos modelos de *credit scoring*, pois muitas possuem inter-relações. "As interações fazem com que o modelo se torne mais eficaz na tomada de decisão. Se você tem de 20 a 30 variáveis para tomar decisão de crédito, as inter-relações fazem diferença, aumentam a precisão", destacou.

Cristiano Leal (HSBC); Pablo Rogers (FAGEN/UFU); Elaine Olivetto (TNT); André Souza (E&Y)

Um modelo inovador

A visão tradicional desses modelos leva em consideração as seguintes características do indivíduo, os chamados "5 C's do Crédito":

Caráter: valores morais e éticos.
Condições: fatores macroeconômicos.
Capital: comprometimento das fontes do tomador com dívidas a prazo.
Capacidade: competência do tomador.
Colateral: garantia para o crédito.

O modelo proposto por Pablo, chamado "*Psicoscoring*", procura mensurar o caráter do indivíduo por meio de aspectos muito mais particulares. O *score* estatístico é baseado em escalas e características psicológicas.

As variáveis consideradas por esse modelo são:

Risco de crédito.
Variáveis sociodemográficas: idade, classe econômica.
Variáveis situacionais: eventos adversos recentes – problemas de saúde, aumento de gastos em decorrência do nascimento de filhos, desemprego, separação, problemas financeiros.
Escalas psicológicas diversas: Escala de Autoestima de Rosenberg; Escala de Compras Compulsivas de Faber; escala do significado do dinheiro; escala de otimismo, entre outras.
Variáveis de comportamento: comparação social, educação financeira, comportamento de consumo, autocontrole e horizonte temporal.

De acordo com Pablo, a grande inovação desse modelo foi unir todas essas variáveis de forma coesa para construir um modelo de crédito.

"Até onde sabemos essa foi a primeira tentativa no mercado brasileiro de colocar variáveis psicológicas num modelo de crédito".

Metodologia de pesquisa

A compilação dos dados do modelo foi feita com base em um questionário de autopreenchimento estruturado com mais de 195 itens. Os voluntários da pesquisa, em sua maioria universitários, tiveram cerca de 25 a 30 minutos para responder.

O modelo da pesquisa acadêmica, cujo subproduto foi o trabalho vencedor do Prêmio Revelação, foi construído com base apenas nas variáveis psicológicas. O questionário foi aplicado no primeiro quadrimestre de 2010. Foram 1.000 participantes, dos quais 850 questionários foram aproveitados.

"Quando eu montei o meu modelo, eu também medi cada indivíduo pelo modelo *SPC Score*. Comparei e vi que a correlação foi altíssima, muito significativa. No final das contas, eu consegui construir um modelo que classifica bom e mau pagador só com as variáveis psicológicas e comportamentais", destacou.

"As interações fazem com que o modelo se torne mais eficaz na tomada de decisão. Se você tiver mais variáveis para tomar decisão de crédito, as inter-relações fazem diferença, aumentam a precisão".

Resultados

As variáveis que se mostraram mais significativas para a tendência de mau pagador foram: escala do significado do dinheiro; escala de autoeficácia; escala de comprador compulsivo; escala de comportamento de consumo e escala de autocontrole.

Pablo Rogers comentou o significado dos resultados:

Escala de significado do dinheiro: "Consegui comprovar que pessoas que tem uma relação mais negativa com o dinheiro são mais mau pagadores que as que tem uma relação mais positiva".

Autoeficácia: "Pessoas com autoeficácia alta geralmente são pessoas com um excesso de confiança e de otimismo também. Consegui concluir que essas pessoas estão mais ligadas a problemas de dívida".

Escala de comprador compulsivo: "Comprador compulsivo tem um risco de crédito muito maior. Se a empresa conseguir classificar com antecedência se um comprador é compulsivo ou não, já poderá pensar duas vezes antes de dar crédito para ele".

Comportamento de consumo: "Indivíduos que consideram 'necessidade' presentear crianças e amigos e celebrar todas as datas comemorativas têm mais propensão a gastar e possuem um risco de crédito maior".

Autocontrole: "Foi o item que recebeu maior repercussão na mídia quando a pesquisa foi divulgada. Foi comprovado que pessoas que têm problemas com bebidas e os fumantes têm um risco de crédito maior".

Aplicações do modelo

De acordo com Rogers, o que pode ser discutido a partir da pequisa é uma evolução das variáveis que podem ser incluídas nos modelos de *credit scoring*, e não apenas as citadas no modelo, como também outras até então não conhecidas. "Até onde sabemos essa foi a primeira tentativa no mercado brasileiro de colocar essas variáveis psicológicas num modelo de crédito".

O pesquisador ponderou que, em termos práticos, há questões éticas que precisam avançar tanto no campo da psicologia como na área de crédito sobre as variáveis utilizadas no modelo.

"Eu tentei simular o máximo possível a naturalidade do comportamento do indivíduo. Em que sentido? Durante a pesquisa eu não informei para ele que estava preenchendo uma ficha de cadastro de crédito, eu não falei que o nome dele ia ser analisado no SPC e no Serasa. Falei que é um estudo econômico, sobre comportamento de consumo e investimento com informações relacionadas ao seu perfil psicológico".

Rogers faz também o contraponto: "Será que a pessoa que vai preencher uma ficha para conseguir crédito no banco iria responder as questões corretamente? Esse já não é um problema meu como pesquisador, é um problema da própria psicologia como método científico".

A ideia para aplicação no mercado é possibilitar a diluição de custos numa ficha cadastral, obter mais informações e melhorar seus modelos de análise de crédito. "Há perguntas que são essenciais numa ficha cadastral, como a renda do indivíduos, a estabilidade no emprego... Mas o modelo pode ser melhorado com a inclusão perguntas simples sobre o comportamento do indivíduo, como saber se para ele o ato de presentear é uma necessidade".

Segundo Rogers, a escala de autoeficácia também é um recurso interessante, por ser uma forma indireta de perguntar coisas, de forma não óbvia, relacionadas ao crédito.

Ele explicou que as escalas dentro da psicologia são construídas nesse sentido também. "Não se pergunta só uma coisa para uma pessoa para saber se ela tem autoeficácia ou não. Você faz um *pool* de perguntas até chegar num *score*. Então, a ideia, dentro da psicologia: é se ele desliza aqui em cima, lá embaixo pode ser pego. Na média você consegue identificar um perfil". ❖

Por Redação / Fotos: Jacinto Alvarez

Fusões e aquisições

A preparação das empresas para o processo de M&A

O ano de 2012 fechou as portas com um recorde histórico na atividade de fusões e aquisições. Foram 590 transações anunciadas apenas entre janeiro e setembro – um recorde histórico, o maior volume de negócios na série, com crescimento de 5,4% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Grande parte do sucesso dessas transações deve-se a dois aspectos essenciais, que precisam ser lapidados desde o início do processo: boa preparação e planejamento. Leonardo Dell'Oso Pinheiro, sócio da área de Transaction Services da PwC Brasil, e Alexandre Pierantoni, sócio da área de Corporate Finance, apresentaram o roteiro certo para um processo de M&A bem sucedido durante café da manhã realizado na sede do IBEF no dia 30 de outubro.

De acordo com os palestrantes, as atividades de M&A mostram-se mais estáveis, mas com maior sensibilidade do que em anos anteriores. Houve picos positivos, como as 88 transações registradas em maio, decorrentes das mudanças regulamentares estabelecidas pelo Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica). No entanto, houve uma redução no número de transações. Setembro, por exemplo, teve um dos menores volumes de atividade do ano (57 transações anunciadas).

Investidores estrangeiros

Leonardo Dell'Oso observou que há uma participação cada vez mais acentuada de investidores estrangeiros nas atividades de M&A no Brasil. Houve um crescimento expressivo de 21% nas participações estrangeiras nas transações até setembro de 2012, saltando de 194 em 2011, para 235 no ano passado.

Já em relação aos investidores nacionais, houve uma redução de 1,4% no volume de compra de participações majoritárias ou minoritárias. Dessa forma, os grupos nacionais perdem espaço cada vez maior para investidores estrangeiros, que enxergam o País como um porto seguro e oportunidade de crescimento diante do panorama internacional.

As compras de participações majoritárias (aquisições) continuam liderando a procura dos investidores, representando 55% das atividades de M&A no Brasil. Houve um incremento de 3,8% dessas transações em relação ao mesmo período de 2011. O perfil das atividades de M&A no Brasil é multissetorial, mas observa-se uma discreta liderança no setor de TI no número dessas transações.

Os fundos de Private Equity tiveram participação em 38% no total de transações anunciadas em 2012. Esses fundos, que atuam em diversos segmentos da economia, gerando um aumento de recursos disponíveis para as empresas, têm aumentado sua participação ao longo dos anos, com um crescimento de 16,5% de 2009 para 2012, comparando os períodos de janeiro a setembro. "O Private Equity se fortalece como uma fonte de recursos para as empresas", observou Alexandre Pierantoni.

Desafios para o processo de M&A

As principais questões que as empresas enfrentam na execução de transações no Brasil, em relação à seleção e identificação do alvo, são:

- Informação limitada;
- Divergências culturais;
- Conservadorismo associado à gestão familiar das empresas;
- Problemas de comunicação;
- Questões geográficas;
- Muitos mercados fragmentados;
- Disponibilidade de empresas-alvo compatíveis;
- Oportunidades para Negócios fora de mercado.

Já em relação ao processo de negociação, os maiores desafios são:

- Expectativas de valor;
- Qualidade da informação;
- Manutenção do dinamismo.

Preparação

Alexandre Pierantoni reforçou que a preparação é determinante para o sucesso ou o fracasso de uma aquisição, afinal, é um processo de alta complexidade e risco, com muitas variáveis, temas e áreas envolvidas. É também um processo longo, que requer grande esforço organizacional e o envolvimento de especialistas nas diversas áreas.

"O valor de uma transação é uma coisa importante. Só valor não fecha. O valor é uma definição de um começo de conversa bem alinhado. Você tem uma série de condições num contrato que precisam ser discutidas e elas revelam o quanto você preparou a empresa", afirmou Pierantoni.

De acordo com o sócio da PwC, há necessidade de buscar a simetria de informações e alinhamento de expectativas entre os atores em diversos aspectos: empresa, acionistas e compradores/investidores; informações (contábeis, financeiras, operacionais, tributárias, trabalhistas, ambientais, etc.); valores (pagamentos, *earn out*, etc.) e participações; riscos e garantias; *timing* de processo; e período de transição/relação pós-transação.

O processo de M&A

A primeira fase do processo de M&A consiste na preparação, que possui várias etapas: planejamento e definições estratégicas; identificação de potenciais alvos; contato inicial e reuniões.

Planejamento e definições estratégicas: Entender os objetivos estratégicos do comprador; entender os critérios de seleção; planejamento do projeto.

Identificação de potenciais-alvos: Pesquisa de potenciais empresas-alvo; seleção de lista longa e curata de potenciais-alvos; coleta de informações de alto nível a partir de fontes públicas.

Contato inicial e reuniões: Contatos iniciais com as empresas selecionadas; confirmação de interesse; desenvolvimento de uma breve apresentação do perfil das principais empresas-alvo; pequena lista dos alvos mais adequados.

A segunda fase é a negociação, que envolve as estratégias do comprador e do vendedor; os contratos e o encerramento da transação.

Negociação: Estratégia de negociação; reunião inicial com comprador e potenciais empresas vendedoras; abertura de informações adicionais; parâmetros de valor (avaliação); oferta não-vinculativa.

Contratos: Negociação do memorando de entendimento; *due diligence*; negociação do contrato de compra e venda de ações.

Enceramento: Assinatura do contrato de compra e venda de ações; encerramento.

Alexandre Pierantoni afirmou que o valor da transação depende da condução do processo e da atratividade da empresa para cada potencial investidor. Os investidores podem ter necessidades diferentes: entrada no mercado; investidor financeiro (Private Equity); crescimento ou eliminação de concorrentes; acesso a novos produtos ou ampliação da carteira de clientes.

Da esq. p/ a dir.: Leonardo Dell'oso (PwC); Alexandre Pierantoni (PwC); Keyler C. Rocha (IBEF SP); Cristiano Andrade

Cristiano Andrade

Leonardo Dell'oso (PwC)

"Um processo estruturado permite que se capte esse valor, essa sinergia", complementou.

Planejamento

Leonardo Dell'Oso afirmou que planejamento e preparação da aquisição "geram valor". Uma pesquisa sobre fusões e aquisições realizada pela PwC com CEOs indicou que os oito maiores fatores de sucesso para um processo de M&A são:

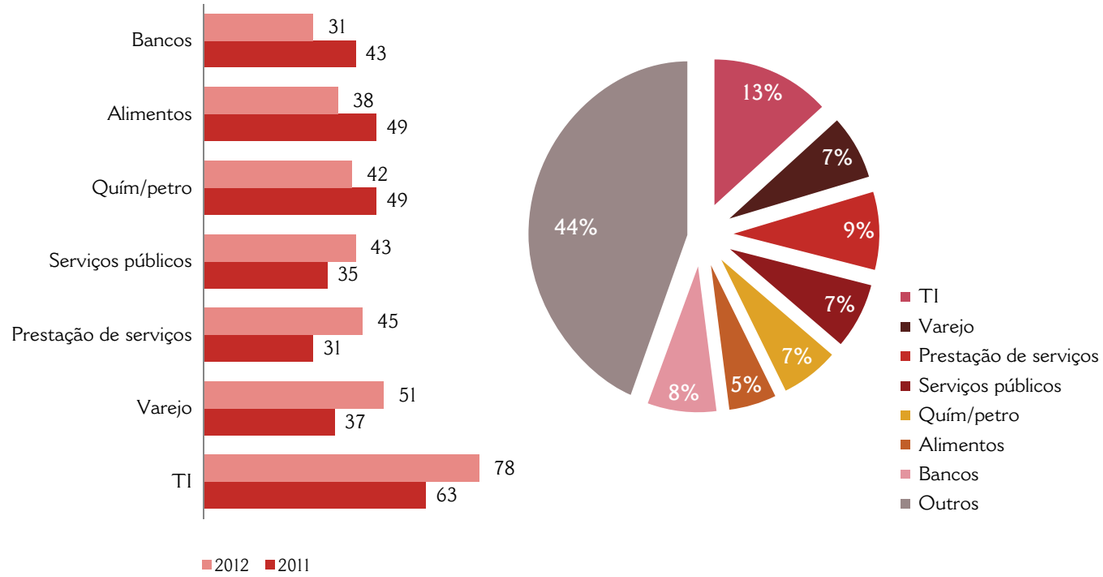
Na percepção de executivos participantes da pesquisa, a preparação e o planejamento da transação são os principais fatores críticos de sucesso de uma aquisição. Por outro lado, a maior barreira apontada é a falta de planejamento da integração, podendo exigir um prazo maior.

Outra pesquisa realizada pela companhia também aponta os fatores críticos de sucesso antes do fechamento de uma transação: bom planejamento antecipado; conhecimento e boa negociação do contrato; fatores financeiros.

8 maiores fatores de sucesso	8 maiores barreiras
Planejamento detalhado	Tempo de integração
Análise de sinergias	Diferenças culturais
Integração de equipe	Comunicação interna
Negociação de valor e contrato	Gestão de expectativas
Avaliação de riscos	Integração operacional
Aceitação da nova cultura	Questões contratuais
Monitoramento de resultados	Aporte financeiro
Comunicação eficaz	Longo prazo no fechamento do *deal*

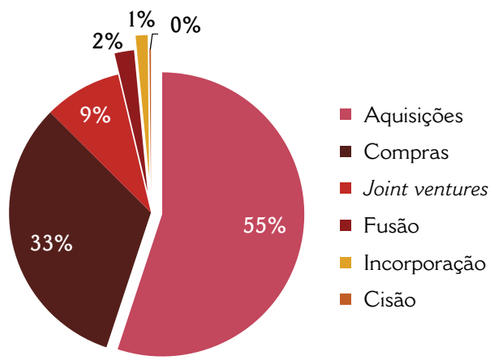
Fonte: PwC

Transações por setor (2012)



Nota: Transações divulgadas na imprensa. Não inclui acordos.

Modalidade de transações (jan-set/2012)



"No fundo, toda aquisição tem por objetivo gerar valor ou pelo menos proteger valor, para que a empresa não perca. É no planejamento que você vai poder identificar todos os fatores que afetam aquela transação e viabilizá-la da forma mais eficiente e com o maior valor possível", afirmou Dell'Oso.

Due diligence

Due diligence é um processo amplo que envolve uma equipe multidisciplinar, sob a coordenação da administração do comprador ou do vendedor. "Quando a empresa passa a ter informações mais corretas a percepção de risco do investidor vai ser menor. Se você passa uma informação para o investidor da sua empresa e essa informação não é confiável, já está perdendo valor", frisou o sócio da área de Transaction Services da PwC Brasil.

Na área financeira e contábil, o *due diligence* consiste no processo de revisão de informações financeiras e contábeis de uma entidade, além de outros dados operacionais e de controle, com o objetivo de avaliar e confirmar riscos e oportunidades para o auxílio na tomada de decisão no processo de negociação.

Já a *due diligence* tributária e trabalhista é o processo de análise dos procedimentos adotados por uma entidade para a escrituração, o cálculo e o recolhimento dos impostos e contribuições, além da análise de potenciais riscos contigenciais adjacentes, com o objetivo de avaliar e confirmar riscos e oportunidades para o processo de negociação.

Os principais assuntos encontrados em uma *due diligence* no Brasil são: contingências tributárias elevadas; contingências trabalhistas elevadas; ausência ou fragilidade no ambiente de controle interno; ausência de relatórios gerenciais e de monitoramento de perfomance; despesas pessoais dos donos registradas no negócio; demonstrações financeiras preparadas incorretamente e endividamento não declarado. ❖

Por Redação / Fotos: Jacinto Alvarez

Relações com a comunidade e desenvolvimento local

As iniciativas de responsabilidade social da Porto Seguro

Participantes

A gerente de Responsabilidade Social e Ambiental da Porto Seguro, Mirian Mesquita, apresentou os princípios que pautam as iniciativas de responsabilidade socioambiental da empresa durante café da manhã realizado no dia 7 de novembro, na sede do IBEF. O principal projeto está voltado à comunidade situada no entorno da matriz da companhia, localizada no bairro Campos Elíseos, na região central de São Paulo.

A Porto Seguro iniciou suas atividades em 1945 e atualmente é a líder de mercado em seguro de automóveis no Brasil. Possui 13.500 funcionários e 23 mil corretores de seguros ligados aos seus negócios. Os principais ramos de atuação da seguradora são: vida e previdência; auto; moto; fiança locatícia, entre outros. Ao todo, a empresa conta com 21 negócios.

Mirian Mesquita está há 19 anos na Porto Seguro. A psicóloga iniciou seu trabalho na companhia na área de RH, local onde nasceu a área de responsabilidade social e ambiental há cerca de sete anos.

Tudo começou em 2001, quando um funcionário propôs a iniciativa de que os colaboradores da empresa fizessem trabalho voluntário. Atualmente, todos os que participam das ações sociais na comunidade do bairro Campos Elíseos são voluntários.

Desde então, a ideia foi abraçada pelas filiais da organização em todo o país. Atualmente, a Porto Seguro possui 130 funcionários cadastrados como voluntários. A cada quinzena um trabalho social é realizado e o grupo de voluntários ajuda a desenhar essas ações.

"Em 2011, houve um trabalho na revisão da missão da companhia para incorporar a responsabilidade social e ambiental. É algo que já faz parte da nossa cultura, do DNA da empresa", observou Mirian.

Mirian Mesquita (Porto Seguro)

As ações também integram o plano de desenvolvimento estratégico e têm como meta propiciar o desenvolvimento sustentável focado na corporação, na comunidade na qual está inserida e nos demais públicos de interesse.

Casa Campos Elíseos Melhor

Criada em 2005, a Casa Campos Elíseos Melhor é o principal projeto da Porto Seguro na área de sustentabilidade social: atende 450 pessoas por mês, envolvendo toda a comunidade no entorno da matriz. É um espaço para crianças e jovens da comunidade praticarem atividades culturais e educacionais. Oferece também oficinas de geração de renda para mães e cursos de capacitação profissional para jovens.

Capacitação profissional

Os cursos de capacitação profissional abrangem várias áreas: mecânica e eletroeletrônica automotiva (hoje a empresa conta com 250 oficinas de referência); funilaria e pintura; elétrica e hidráulica residencial; auxiliar de limpeza; operador de *call center*; formação para porteiro; curso de técnicas administrativas, entre outros tipos de formação.

Os programas de capacitação e voluntariado da Porto Seguro acontecem em todas as 145 sucursais.

"O cursos estão diretamente ligados aos negócios da empresa. Por quê? Porque a empregabilidade para nós depois fica muito mais fácil quando atuamos nessa capacitação, formando turmas na unidade local. Formamos o nosso parceiro local", reforçou a gerente.

Ela explicou que a área de responsabilidade social desenha todo o programa junto ao cliente interno para que os jovens saiam da formação já aptos para trabalhar nas unidades de negócios da companhia. O curso de mecânica e eletroeletrônica automotiva, por exemplo, é realizado em parceria com o Senai e forma de três a quatro turmas por ano.

"Nós empregamos esses jovens dentro do nosso centro automotivo e no nosso centro de atendimento rápido. Hoje já conseguimos ver pessoas que fizeram esses cursos gerenciando os centros da companhia", destacou.

O curso de técnicas administrativas forma outra mão de obra muito demandada pela organização: corretores de seguros. Para isso, a empresa mantém parceria com a Funenseg (Fundação Nacional Escola de Seguros). "Nós formamos jovens em todo o Brasil. Eles já saem preparados para trabalhar em uma corretora ou seguradora".

De acordo com Mirian, os jovens não são formados apenas para serem empregados dentro da companhia. "Nós entregamos eles para a vida. A gente devolve isso para a sociedade para que eles possam ter oportunidade de se colocar em qualquer outra profissão ou empresa".

A empresa também é parceira do Senac no projeto "Jovem Aprendiz".

Geração de renda

As pessoas atendidas pela Casa Campos Elíseos Melhor pertencem ao ciclo dos sete aos 73 anos de idade. Os programas são desenvolvidos de acordo com as faixas etárias.

As mães das crianças e jovens atendidos, por exemplo, têm a oportunidade de fazer um curso de geração de renda com formação inicial em diversas áreas: *biscuit*;

decoupage; bijuteria; pintura em tecido; *patchwork*; revestimento em tecido; manicure; auxiliar de cabeleireiro e informática.

"São mães que não têm mais oportunidade de competir no mercado de trabalho, de voltar a ter um emprego com carteira assinada", afirmou a palestrante.

Segundo Mirian, os cursos auxiliar de cabeleireiro e de manicure são os mais procurados na região, pois geram uma empregabilidade informal muito grande na comunidade do Moinho, que está no entorno da companhia.

A empresa dá apoio para que as ex-alunas dos cursos de artesanato possam comercializar suas peças em bazares permanentes e para datas comemorativas no espaço de Cultura e Lazer da Porto Seguro.

"Alguns grupos de mulheres do artesanato acabam assumindo os brindes corporativos e outras encomendas junto à área de negócios da empresa", destacou Mirian Mesquita.

Envolvendo a comunidade

O programa "Ação Educa" atende mais de 120 crianças da comunidade, entre 7 e 14 anos de idade. Elas participam de diversas atividades, recebendo aulas de dança, música, teatro, informática, esporte, artes e recreação.

"A partir dos 14 anos nós começamos a colocar o jovem em outro ciclo para o preparo para a vida profissional. Dos 14 aos 16 anos preparamos para o primeiro emprego e dos 16 aos 21 nós colocamos no processo de empregabilidade", explicou. Segundo Mirian, há jovens que começaram no projeto em 2005 e já estão trabalhando nos negócios da companhia.

A Porto Seguro dá apoio para 46 instituições no Brasil que somam 3.057 pessoas beneficiadas entre crianças e adultos.

"A gente acaba trabalhando com essa questão familiar. Às vezes é o pai que está desempregado e vai para um curso de porteiro, a mãe que vai para um curso de geração de renda e o filho que fica com a gente dentro desse espaço ou vai para um programa de capacitação profissional", contou a psicóloga.

Ela reforçou que o programa técnico passa por uma linha de desenvolvimento pessoal e cultural e conta com diversas etapas:

Pré – processo seletivo, mapeamento das necessidades das famílias;

Durante – avaliações para direcionar os jovens para vocação profissional;

Pós – empregabilidade, trabalho de divulgação dos currículos junto a empresas parceiras e acompanhamento por seis meses.

A gerente informou que 70 a 80% do grupo formado – 4 mil pessoas por ano – são empregados dentro e fora dos negócios da organização. ❖

Carla Leal (Oracle)

DEPOIMENTOS

"É um trabalho social que depois se torna uma troca. A companhia dá oportunidade para absorver a mão de obra que capacita e dá a oportunidade ao funcionário de se doar ao próximo".
Aparecida Lima (Omint)

"Vim para conhecer como desenvolver ações com a comunidade. Temos interesse em fazer um projeto com a comunidade no nosso entorno".
Fabiana Ferreira (Amparo Maternal)

"Fiquei bastante impressionado porque esse projeto não é mera assistência, mas acompanha crianças, jovens e seus pais em todos os aspectos psicológicos. É oferecer uma oportunidade de vida e uma posição mais forte na socidade".
Milton Speranzini (consultor de finanças)

Por Redação / Fotos: Ricardo Riberto

Incentivos fiscais da "Lei do Bem"

Empresas estão perdendo as oportunidades oferecidas pela legislação

Marco Aurelio Machado (Alstom)

O capítulo III da "Lei do Bem", a lei 11.196/05, prevê diversos incentivos para as empresas que investem em pesquisa e desenvolvimento de processos e produtos inovadores. No entanto, ainda são poucas as organizações que se prepararam adequadamente para aproveitar esses benefícios tributários.

O tema foi apresentado por Marco Aurelio Machado, CFO da Alstom Brasil, durante café da manhã realizado na sede do IBEF no dia 13 de novembro. Machado é formado em Contabilidade, com pós-graduação em Finanças pela FGV e em Gestão de Projetos pela FIA. É também membro do Conselho Administrativo do *Joint Venture* IMMA.

Incentivos à inovação

Segundo o palestrante, cerca de 6 mil empresas no Brasil fazem pesquisa, desenvolvimento e inovação por meio de diferentes incentivos, sem submeter os seus projetos ao mecanismo que está em vigor pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação.

Enquanto países como a Coreia do Sul e o Estados Unidos gastam 2,7% e 3,2% do PIB, respectivamente, para fomentar a inovação, o Brasil anda engatinha. A meta, por meio dos incentivos atuais, é que os investimentos em P&D cheguem a 0,5% do PIB.

"A gente olha para o passado e vê que já existiram alguns incentivos à pesquisa científica no País, sempre mais ligados a alguns setores específicos. Com a Lei da Inovação, em 2004, buscou-se trazer um pouquinho mais de luz. Já estávamos parados havia tanto tempo que a lei 11.196, de 2005, tem o objetivo de acelerar esse processo", destacou.

Conceito de inovação

Segundo o capítulo III da "Lei do Bem", a lei 11.196/05, é considerada inovação tecnológica "a concepção de novo produto ou processo de fabricação, bem como a agregação de novas funcionalidades ou características ao produto ou processo que implique melhorias incrementais e efetivo ganho de qualidade ou produtividade, em maior competitividade no mercado".

"É uma definição simples, com isso dá pra fazer qualquer coisa. Eu posso considerar a possibilidade para qualquer ação que eu esteja conduzindo dentro da empresa", observou.

Visão geral

Sérgio Schuindt (KPMG)

A ideia que vai gerar a inovação não precisa nascer necessariamente de uma pesquisa. Ela pode surgir no dia a dia da companhia. "O processo de inovação começa com a busca por uma solução: como é que eu faço esse produto de maneira mais produtiva? Ao analisar um processo fabril ou um processo de negócios ou mesmo onde um produto pode se inserir com maior valor agregado, tudo isso pode estar inserido dentro do contexto da legislação de inovação".

A lei é tão abrangente quanto criteriosa. Por isso, as empresas que desejam pleitear o benefício tributário precisam estar muito bem organizadas e ter projetos consistentes.

"É óbvio que o governo, junto com os órgãos de fiscalização, não vai simplesmente aceitar que eu faça uma declaração e diga o valor que eu investi. É preciso ter organismos independentes que sejam capazes de certificar que nós estamos fazendo um determinado produto ou processo que realmente seja uma inovação dentro do conceito que está definido pela lei".

Incentivos da "Lei do Bem"
(Lei 11.196, Cap III, Art. 17,)

1 – Dedução, para efeito de apuração do lucro líquido, de valor correspondente à soma des gastos realizados no período de apuração com pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica (despesas operacionais e pagamentos);

2 – Redução de 50% do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) incidente sobre equipamentos, máquinas, aparelhos e instrumentos, bem como os acessórios sobressalentes e ferramentas que acompanhem esses bens, destinados a P&D;

3 – Depreciação integral, no próprio ano da aquisição, de máquinas e equipamentos novos destinados à utilização nas atividades de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação, para efeito de apuração no IRPJ e da CSLL;

4 – Amortização acelerada, mediante dedução como custo ou despesa operacional dos gastos relativos à aquisição de bens intangíveis, vinculados a P&D, no período de apuração em que forem efetuados;

5 – Redução a zero da alíquota do imposto de renda retido na fonte nas remessas efetuadas para o exterior destinadas ao registro e manutenção de marcas, patentes e cultivares.

Uma fonte a mais de caixa

Machado afirmou que as empresas sempre fizeram pesquisa, desenvolvimento e inovação, mas acabavam incorporando esses investimentos como despesas operacionais.

Lei do Bem ameniza a alta carga tributária no Brasil

Por **Sergio Schuindt da Silva,** *sócio KPMG, Advisory and R&D Tax Incentives e* **Antonio Carlos Rocca,** *consultor em Inovação da KPMG*

Enquanto associações e sindicatos de setores variados travam uma verdadeira "batalha" nas diversas esferas do Governo pela redução da carga tributária, nota-se que grande parte das empresas, apesar do enorme volume de recursos investidos anualmente com pesquisas, desenvolvimento e inovação, não se utilizam dos benefícios fiscais introduzidos pela Lei do Bem (Lei 11.196/05).

Essa Lei, aplicável desde 2006, é um instrumento de enorme relevância para todos os setores das atividades econômicas no Brasil e, sem sombra de dúvida, proporciona significativos benefícios, em se tratando de novos produtos, de produtos modificados, de novos processos de fabricação com melhora de qualidade ou de produtividade.

Em 2010, 875 empresas utilizaram o benefício fiscal, gerando economia tributária na ordem de R$ 1,7 bilhões.

Incentivos fiscais 2011: Setorial

x R$ 1.000,00

Setor	Base para cálculo dos benefícios (IR + CSLL)	CSLL (9%) (I)	IR (25%) (II)	IPI (III)	IR Pagtos. Exterior (IV)	Total de Renúncia Fiscal (I+II+III+IV)
AgroIndústria	34.141,27	3.072,71	8.535,31	0,00	0,00	11.608,02
Alimentos	78.339,90	7.050,59	19.584,97	0,00	0,00	26.635,56
Bens de Consumo	243.660,93	21.929,48	60.915,23	0,00	0,00	82.844,71
Construção Civil	40.659,57	3.659,36	10.164,89	0,00	0,00	13.824,25
Eletro-Eletrônica	323.913,30	29.306,50	81.406,96	0,00	0,00	110.713,46
Farmacêutica	224.685,64	20.221,70	56.171,41	0,00	0,00	76.393,11
Mecânica e Transportes	1.625.908,09	146.331,72	406.477,03	86,92	0,00	552.895,67
Metalurgia	114.309,24	10.287,83	28.577,31	0,00	0,00	38.865,14
Mineração	36.275,12	3.264,76	9.068,78	6,98	0,00	12.340,52
Moveleira	20.525,25	1.847,27	5.131,31	0,00	0,00	6.978,58
Papel e Celulose	21.141,24	1.902,72	5.285,31	2,18	0,00	7.190,21
Petroquímica / Química	646.671,75	58.200,45	161.667,94	103,74	0,00	219.972,13
Software	159.669,39	14.370,24	39.917,34	0,00	0,00	54.287,58
Telecomunicação	6.695,56	602,60	1.673,89	0,00	0,00	2.276,49
Textil	7.811,66	703,06	1.952,92	0,00	0,00	2.655,98
Outras Indústrias	559.922,15	50.392,99	139.980,54	128,91	0,00	190.502,44
Totais	4.144.330,06	373.143,98	1.036.511,14	328,73	0,00	1.409.983,85

Em linhas gerais, o benefício fiscal mais relevante do programa de incentivos fiscais prevê um retorno do investimento de, no mínimo, 20% do total dos gastos com PD&I, incluindo custos com folha de pagamento dos técnicos envolvidos nos projetos, além de custos com materiais e demais serviços de apoio técnico necessários à realização dos projetos.

Além do relevante incentivo fiscal acima, há na legislação uma série de benefícios que podem ser aplicados na aquisição de máquinas e equipamentos voltados para a pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica.

Quando perguntamos: por que será que mais de 100 mil empresas apuram os impostos sobre o lucro (IRPJ e CSLL) no regime de Lucro Real e somente 875 usufruem dos benefícios? Parece que a razão mais relevante é o não rompimento da inércia de alguns profissionais responsáveis pelas áreas de Impostos, Controladoria e Financeira que, assoberbados com inúmeras demandas e com dificuldade em disponibilizar recurso adicional para se inteirar do assunto, deixam de priorizar essa grande oportunidade. Há um grande diferencial entre a empresa que se beneficia da Lei, das demais que a ignoram completamente.

As primeiras acabam sendo mais competitivas, pelo fato de desembolsarem menos impostos em comparação com os concorrentes do mesmo tipo de atividade. Existem semelhantes leis que vigoram em outros países há mais de 25 anos e que auxiliaram, e muito, no crescimento das seis maiores economias do mundo. É importante lembrar que o benefício em apreço não decorre de tese jurídica ou de norma infra-legal, mas da própria **Lei**, a qual estabelece contornos relevantes por meio tanto da exposição de motivos como pelo respectivo decreto regulamentador.

O benefício fiscal pode ser utilizado durante o ano de 2013 e, dessa forma, é interessante a realização de um diagnóstico para avaliar o enquadramento dos projetos realizados no desenvolvimento de produtos e processos das empresas, bem como a situação dos documentos contábeis necessários para atender a legislação.

Da esq. p/ a dir.: Antonio Rocca (KPMG); Marco Aurelio Machado (Alstom); Roberto Goldstajn (IBEF SP); Sérgio Schuindt(KPMG)

Ele reforçou que boa parte das companhias ainda não estão preparadas para utilizar os benefícios da "Lei do Bem" e sequer estão investindo na formalização das suas pesquisas e projetos de inovação.

"Nós vemos a legislação como uma forma de caixa, da qual a empresa pode tirar um pouco de dinheiro para colocar nesses projetos. Ela já tomou a decisão de fazer o investimento e o governo está dizendo: 'eu ponho esse dinheiro junto com você se você seguir essas regras'".

Segundo o palestrante, a legislação não está mudando o processo empresarial, mas está criando um fundo acessível às empresas, desde que elas sigam determinadas regras. Uma delas, por exemplo, é que a empresa só poderá usufruir do benefício se der lucro.

Processos

As empresas têm avançado muito em processos de qualidade e podem ser beneficiadas por isso. O esforço e o investimento para melhorar um processo fabril, por exemplo, pode ser tratado como um projeto de inovação, apontou Marco Aurelio.

"Muitas empresas percebem a questão da inovação apenas com a visão econômica, quando na verdade as coisas começam no dia a dia da produção, no dia a dia fabril. O processo está invertido".

Ele ressaltou que para definir se uma mudança em um produto ou processo é realmente uma inovação, é preciso convidar especialistas e envolver profissionais de outras áreas, formando uma equipe multidisciplinar para que a empresa possa se certificar de que está criando algo totalmente inovador, dentro do espírito da lei.

Identificando oportunidades

Outra vantagem da lei é o aumento da dedução conforme o número de pesquisadores envolvidos no projeto, o que passa também à política de cargos e salários da companhia. "Dentro da lei, se eu sugerir que uma pessoa está fazendo pesquisa e desenvolvimento, mas ela não for contratada como pesquisador *full time*, não vai ser possível conseguir o incremento".

O palestrante afirmou que outro ponto crítico é a falta agilidade das empresas para apresentar os projetos de inovação para o Ministério da Ciência e Tecnologia. "Eu não vejo que a burocracia é o problema. Mas que é a maneira como nós, empresas, estamos organizadas para preparar os projetos. A maneira que eu documento me permite articular a discussão junto com o MCTI para depois ir para o processo da Receita Federal".

Segundo Machado, muitas vezes as áreas de controladoria e impostos não estão preparadas e estruturadas para identificar oportunidades em parceria com as outras áreas da empresa e acabam perdendo chances de obter os benefícios.

Ele faz uma sugestão: "Assim como revisamos a performance de gestão e as metas que foram ou não atingidas, trimestralmente, deveríamos avaliar também o que a empresa conseguiu gerar de inovação e identificar os projetos que estão começando a nascer que têm potencial para serem aprovados junto ao MCTI".

"Dependendo da indústria, se não houver agilidade e uma organização com um time multidisciplinar, ela não avança. Para isso você precisa se estruturar e buscar especialistas. Muitas vezes o conhecimento está fora da organização. Às vezes muito mais fora que dentro da empresa", completou. ❖

Por Redação / Fotos: Ricardo Riberto

O impacto da promoção de saúde nas organizações

Especialista explica como reduzir custos e melhorar a qualidade de vida dos funcionários

Será que a sua empresa é vítima do presenteísmo? Essa é uma das pragas do mundo corporativo que podem ser tão prejudiciais para a organização quanto o absenteísmo – condição em que o funcionário deixar de comparecer à empresa conforme a frequência exigida.

O presenteísmo caracteriza-se pela presença "parcial" do trabalhador, ou seja, ele está presente na empresa, mas não desempenha suas tarefas de forma satisfatória ou completa. O funcionário geralmente apresenta forte desmotivação, tornando-se menos produtivo e deixando de entregar os resultados esperados.

"Ele está presente de corpo, mas não de alma", afirma Michela Merchan, gestora do Núcleo de Saúde e Prevenção da Omint Serviços de Saúde. Formada em Serviço Social, com especialização em Home Care pela USP e MBA em Promoção de Saúde e Qualidade de Vida nas Organizações, Michela conduziu um bate-papo sobre a importância dos programas de promoção de saúde dentro das empresas durante café da manhã realizado no dia 23 de novembro, na sede do IBEF SP.

Segundo a especialista, estima-se que o impacto do presenteísmo corresponde a 6% dos gastos das organizações. Ela apontou que cerca de 60% das companhias são vítimas desse problema. O trabalhador está "presente" no posto de trabalho, mesmo sem estar em plena condição física ou psicológica, o que torna esta condição mais difícil de ser detectada.

"Não sabemos a medida exata do custo do presenteísmo, pois realmente é muito difícil mensurar", afirmou Michela. Mas as causas são mais fáceis de detectar: problemas emocionais, estresse, alterações causadas por doenças crônicas, má alimentação, sedentarismo e tabagismo.

Promoção da saúde

De acordo com estatísticas do IBGE, cerca 58,3 milhões de brasileiros são portadores de doenças crônicas. A gestora da Omint ressaltou que o gasto com assistência médica é a segunda maior despesa da folha de RH, ficando atrás somente da folha de pagamento.

"A maioria dos custos com saúde é causada por doenças crônicas evitáveis", ressaltou.

Quase metade dos CEOs dizem que a maior ameaça à rentabilidade das empresas é o custo com a saúde dos seus empregados, afirmou Michela. "Cerca de 32 publicações

Michela Merchan (OMINT)

Participantes

diferentes mostram como programas de promoção de saúde podem contribuir para a melhoria da saúde, produtividade e remuneração".

Segundo a gestora, estudos indicam que cada US$ 1 investido pela empresa em promoção de saúde corresponde entre US$ 2,5 a US$ 3,5 de retorno. O custo médio de uma entrada rápida no Pronto Socorro no Brasil é de R$ 3 mil, gasto que muitas vezes poderia ser evitado com a mudança de hábitos do colaborador e adoção de medidas pela empresa.

"Promoção de saúde e qualidade de vida na organização só acontece e só faz sentido se estiver inserida no planejamento estratégico. É uma decisão do CEO", sublinhou a gestora.

DICAS DE OURO

- Acumular pelo menos 30 minutos de atividade física por dia (cinco dias por semana);
- Alimentação saudável com alimentos variados;
- Não fumar;
- Sempre moderar na bebida alcoólica.

HÁBITOS DO EXECUTIVO BRASILEIRO

95% Alimentação não equilibrada
45% Sedentarismo
32% Estresse alto
11% Fumantes

RANKING DAS DOENÇAS PREEXISTENTES

1º Rinite
2º Alergia de pele
3º Ansiedade
4º Dor no pescoço e ombros
5º Excesso de peso

Fonte: Omint

Os primeiros passos para a implantação de um programa de promoção de saúde dentro da organização passam por: análise do perfil de saúde dos colaboradores; adoção de políticas institucionais; ações coletivas e ações individuais.

Mudança de hábitos

A adoção e a manutenção de comportamentos mais saudáveis não são simples na vida moderna. Muitas vezes o ambiente corporativo não conta com espaços que estimulem os colaboradores a manter práticas saudáveis.

O mesmo desafio aparece também fora do escritório, em razão do sentimento de insegurança. A alimentação industrializada, barata e acessível, mostra-se muitas vezes uma opção atraente para "enganar a fome" na correria do dia a dia.

"As pessoas precisam encontrar motivação. Para mudar a alimentação, para aumentar a atividade física, para parar de fumar", afirmou Michela.

Algumas medidas simples podem ser adotadas pela empresa para estimular seus funcionários a cultivarem hábitos mais saudáveis:

- Estimular o uso das escadas por meio de dias temáticos e de decoração que pode ser feita pelos próprios funcionários;
- Incluir opções mais saudáveis no menu do *coffee break* e em confraternizações;
- Diminuir guloseimas nos espaços de uso comum, como salas de reunião.

Por parte do colaborador, a inclusão de hábitos positivos na rotina é fundamental para uma melhor qualidade de vida no trabalho:

- Boa higiene bucal diária e consulta regular ao dentista;
- Prevenção de riscos (direção segura e evitar contato com drogas e violência);
- Prevenção de DSTs com o uso de preservativos;
- Imunização (tomar as vacinas recomendadas para a idade adulta);
- Não exagerar no *check-up* (40% dos exames ficam nos laboratórios);
- Aprender a lidar com os estressores diários.

De acordo com Michela Merchan, todos estamos destinados a entrar no universo da promoção da saúde, "seja pelo amor ou seja pela dor". A especialista afirmou que o Brasil é conhecido hoje como o país do Rivotril (medicamento com ação contra a ansiedade).

A Omint, além de atuar no segmento de operadora de planos de saúde, também desenvolve programas de promoção de saúde junto às empresas. Entre o programa de maior êxito está o "Programa Bom Dia", que atua nas vertentes de saúde e esportes, lazer e cultura e responsabilidade socioambiental. O programa é constituído de diversas fases, que incluem diagnóstico, planejamento, execução e acompanhamento de ações customizadas para o ambiente corporativo. ❖

Almoço Diretoria Vogal

Por Redação / Fotos: Jacinto Alvarez

2013: ano de expectativas

Executivos mantêm otimismo, mas em tom mais cauteloso

Visão geral

O último encontro da Diretoria Vogal em 2012, realizado no dia 23 de novembro, apresentou um tom mais cauteloso por parte dos executivos em relação ao futuro da economia. A pesquisa sobre as perspectivas para o cenário macroeconômico, periodicamente realizada com os membros da Diretoria, mostrou que os executivos já esperavam um maior aumento do câmbio e um menor crescimento do PIB no final do ano.

"No mês passado estávamos um pouco mais animados com o crescimento do País e agora esse número diminuiu um pouco; passou de 3% e 3,5% para 2 a 3%. Essa pesquisa vale para mostrar que ainda temos expectativas positivas, embora o resultado do ano macroeconômico de 2012 não seja sensacional", afirmou José Claudio Securato, 1º vice-presidente da Diretoria Executiva do IBEF, responsável por conduzir o encontro.

O tom de otimismo moderado foi mantido pela maioria dos executivos presentes, que tiveram a oportunidade de falar sobre os desafios e as expectativas em relação aos setores em que atuam.

José Claudio Securato (Saint Paul)

Alfredo Benito (Lenovo)

José Roberto Lettiere (Alpargatas)

Indústria química

Rogério Menezes, diretor de finanças da Akzonobel, confirmou que há um ou dois meses a indústria química estava mais otimista. No entanto, o mercado químico teve uma retração expressiva no terceiro trimestre: o volume da produção teve queda de 10% e as vendas recuaram 4%, segundo dados da Abiquim (Associação Brasileira da Indústria Quimica).

"A indústria enfrentou o desaquecimento da demanda, o menor número de dias úteis e também os problemas operacionais de algumas plantas por conta dos problemas de fornecimento de energia elétrica", esclareceu.

Em relação ao posicionamento estrátegico no mercado global, Menezes disse que uma luz amarela foi acendida para o setor. O *pipeline* do mercado norte-americano para a entrega de produtos nos próximos meses deverá mudar muito a balança de produção em relação aos produtos químicos que são produzidos no Brasil.

"Se a gente não se mexer, esse volume vai para o atacado e obviamente vai ter um impacto no preço, e quem tem uma estrutura de custo não adequado vai pagar por isso. Estamos buscando soluções para minimizar um pouco esse impacto".

Mesmo assim, a companhia – que detém 70% do mercado de branqueamento de celulose – cultiva boas expectativas para 2013. "Nosso cenário é bom. O Brasil é o quarto maior produtor de celulose do mundo e fechamos o ano de 2012 um pouco melhor do que 2011. A perspectiva para 2013 também é interessante".

Informática

Para o CFO da Lenovo, Alfredo Benito, o crescimento do setor de informática no País continua robusto. No entanto, ele mostrou preocupação com a guerra fiscal nos estados brasileiros.

Benito citou como exemplo uma ação direta de inconstitucionalidade movida por Manaus no Supremo Tribunal Federal, questionando as isenções fiscais para o setor de informática e telecomunicações no estado de São Paulo. "A Lenovo acabou de promover um investimento no estado de São Paulo calcado, dentre outras coisas, nos benefícios fiscais que são concedidos pelo estado".

Benito afirmou que situações como essas trazem um recrudescimento da insegurança jurídica no Brasil, principalmente para as empresas multinacionais. "Isso só provoca desinvestimento e dificulta a vinda de mais recursos para o país". O CFO sugeriu que o tema fosse discutido dentro do âmbito do IBEF SP.

Ele disse que apesar de tudo, a companhia continua muito otimista com o mercado brasileiro e tem boas perspectivas para este ano. "Possivelmente nos próximos trimestres a Lenovo vai ser a primeira empresa em fabricação de computadores no mundo".

Software

Alexandre Mafra Guimarães, vice-presidente de TI e Serviços da Totvs, afirmou que a empresa cresceu 29% em 2012. "Continuamos com um crescimento consistente na casa de dois dígitos. Apesar de o lucro não ter crescido tanto, temos uma expectativa super positiva para 2013".

A companhia acabou de abrir uma unidade de desenvolvimento de sistemas no Vale do Silício (EUA). "Vai ser um passo extremamente importante para nos mantermos competitivos", completou. Mafra ponderou que o crescimento geral da inadimplência é um fator preocupante para a companhia, que atua também com o segmento de PMES.

A IBM também tem boas expectativas para o 2013. Segundo Diego Patricio Espinosa, CFO da organização, o setor de informática como um todo espera crescer o dobro do PIB. A expectativa da IBM é crescer de 10 a 15%.

"Vemos que as empresas brasileiras estão crescendo e cada vez mais demandando por serviços e informação.

Almoço Diretoria Vogal

Da esq. p/ a dir.: Marco Castro (PwC); Luis Carlos Cerresi (Cielo); Alexandre Mafra (TOTVS)

Da esq. p/ a dir.: José Claudio Securato (Saint Paul); Thomas Brull; Keyler C. Rocha (FEA USP); José Roberto Securato Jr.(Deutsche Bank)

Elas procuram soluções para a gestão de dados. E enxergamos que temos uma boa oportunidade", afirmou Espinosa.

Mercado de adquirência

Luis Carlos Cerresi, diretor financeiro da Cielo, afirmou que uma tendência importante do mercado de adquirência é a substituição das transações em papel moeda e cheque por meios eletrônicos de pagamento, incluindo outras funcionalidades, como cartão-alimentação e cartão-combustível.

Ele ressaltou também que o mercado de meios de pagamento eletrônico pela internet tem crescido bastante. "Estamos presentes neste mercado por meio das últimas aquisições que fizemos. Uma delas foi a Braspag, que é nosso *gateway* para o *e-commerce*".

Outra tendência apontada pelo CFO é a mobilidade. Cerresi aposta que em 2013 o número de estabelecimentos que terão pagamento via celular é enorme. "A tendência da mobilidade veio para ficar. Observamos que o grau de adesão a essa forma de pagamento vai crescer muito".

Crédito

"Começamos o ano otimistas, e à medida que o tempo foi passando, fomos transferindo o otimismo para os semestres seguintes e agora para o próximo ano. Infelizmente, muitas expectativas para 2012 não se concretizaram", afirmou Juan Perez Carrillo, diretor comercial da Boa Vista Serviços, empresa especializada em informações sobre crédito.

De acordo com Carrillo, com a ampliação da base de crédito no país, as empresas devem ter cada vez mais compromisso em promover o crédito responsável. "Nós últimos anos houve um aumento muito grande de inadimplência para pessoa física e percebemos que em 2012 muita gente parou, deu uma brecada no seu consumo para fazer um ajuste de contas. Houve um acerto e felizmente saíram mais registros da nossa pasta do que aqueles que entraram".

Walter Machado de Barros, da WMB Consultoria, comentou que também houve um aumento substancial dos índices de inadimplência registrados pelos bancos que atuam com pessoa jurídica. "A inadimplência do *middle market* está muito grande. O Banco Central tem reforçado a recomendação aos bancos para ter cuidado em relação a devedores duvidosos", alertou.

Na opinião do diretor comercial da Boa Vista Serviços, o primeiro trimestre de 2013 não será tão otimista quanto o "senso comum" mostra ou o governo quer fazer acreditar. Mas avalia que provavelmente a partir do segundo ou terceiro haverá um melhor desempenho da economia.

Alimentos e etanol

Vitor José Fabiano, vice-presidente de Finanças da Bunge, retomou o tema da guerra fiscal e apoiou a ideia da criação de um grupo dentro do IBEF SP para discutir o assunto polêmico, que tem sido "empurrado com a barriga" pelo Judiciário já há alguns anos. A ideia foi bem recebida por Roberto Goldstajn, coordenador da Comissão de Tributos.

Segundo Fabiano, qualquer discussão sobre logística começa na questão tributária do país. "No Brasil, a decisão sobre qualquer estrutura logísitica começa primeiro no departamento tributário e depois decide-se o modal. Somos uma empresa que trabalha com extração de grão e logísitica. Temos muitas fábricas em que a escolha da localização se justifica também pelos benefícios oferecidos pelos estados onde elas estão operando", complementou.

Quanto ao mercado de açúcar e etanol, o VP de Finanças obsevou que os dois produtos continuam numa situação difícil. "A Índia, a Indonésia e outros países da Ásia enxergaram oportunidade de serem competitivos no mercado de açúcar e entraram derrubando preços. Nossa posição ficou bastante complicada em 2012 e a expectativa é a mesma para os próximos dois anos". Já em relação ao etanol, ele ressalta que o reajuste no preço da gasolina será um importante alívio para esse mercado, que tem sofrido com a pressão dos custos.

O setor de alimentos vai bem, acompanhando o crescimento do consumo no Brasil. De acordo com Fabiano, o País é um forte candidato para assumir a liderança da produção mundial de milho. Os índices de inadimplência também estão sendo acompanhados com atenção pela empresa. "Temos observado o aumento da inadimplência de algumas empresas do pequeno varejo, está entre 2,5 a 5%".

Calçados

José Roberto Lettiere, CFO da Alpargatas, afirmou que o setor calçadista já está focado nos anos de 2014 e 2016. "Nós vemos um cenário muito bom com a realização da Copa do Mundo e da Olimpíada no Brasil. Então todas as nossas atenções e o nosso planejamento estratégico estão voltados para os próximos anos. Apesar de que, obviamente, o dia a dia tem nos tomado muita atenção e muito cuidado".

Segundo Lettiere, o setor calçadista tem crescido em linha com o PIB do país. "A Alpargatas tem crescido bem acima dessa média. No caso das sandálias, por exemplo, crescemos em torno de 10% no volume, o que é muito bom".

O executivo considerou que o setor varejista teve um segundo trimestre muito ruim no ano passado em função de fatores como o pico da inadimplência. No terceiro trimestre houve uma leve recuperação. "Os próximos meses prometem ser melhores. Nossa meta é introduzir mais 90 lojas franqueadas no Brasil e mais 45 no exterior".

Telecomunicações

Gilmar Roberto Camurra, CFO da Telefônica/Vivo, disse que a telefonia deve continuar crescendo em 2013, tendo à frente os segmentos de televisão e dados. "Boa parte do crescimento virá de dados. Em 2013 entraremos com o 4G, que vai permitir uma banda paga de celular muito superior a que temos hoje".

Camurra observou, no entanto, que essa banda provavelmente não irá funcionar com todo seu potencial por conta dos problemas de infraestrutura no país. "O grau de interferencia e visão de curto prazo do atual governo na área de infraestrutura pode fazer com o que o Brasil no futuro tenha uma situação muito mais ruim", criticou.

O CFO afirmou que o grau de interferência governamental no setor de telecomunicações só não é tão grande quanto o realizado no setor eletrico. "Somos uma concessionária, e como concessionária, o governo não tem dúvida nenhuma de que eles são os donos – e o nosso controlador também. Então cria-se esse conflito interno, o que é bastante estarrecedor".

Aviação

José Antonio Filippo, CFO da Embraer, disse que o crescimento do setor de aviação vai vir de segmentos como a aviação executiva, segurança e defesa. "A aviação comercial tende a ter crescimento menor, é um mercado mais competitivo e tem sofrido mais com a instabilidade da economia mundial".

Filippo disse que a companhia tem um nível de investimento alto, principalmente em tecnologia. "Temos modelos de aviação executiva sendo desenvolvidos e um modelo de aviação comercial também, e não podemos parar com esses investimentos. Eles demandam um grande caixa".

De acordo com o executivo, essa é uma característica normal do setor. "Você tem o resultado econômico e ele acaba não se refletindo no caixa, em função do retorno mais lento do investimento em tecnologia e no desenvolvimento de novos produtos".

Filippo apontou a batalha por mão de obra qualificada como um desafio do setor. "Quando as companhias estão mais fortes, elas são mais agressivas nas propostas e às vezes temos que lidar com algumas perdas". O CFO disse que a perspectiva de crescimento para 2013, de uma maneira geral, é positiva.

Bancos

José Roberto Securato Jr, do Deustche Bank, disse que o bancos de investimento tiveram um bom ano em 2012, mas os desafios continuam para os próximos anos. "Há uma pressão grande em dois aspectos: para diminuir os custos e a de capital. Os bancos estão saindo de áreas que demandam muito capital e têm alto risco. Essa é uma tendência que deve se manter", avaliou.

Securato afirmou que o cenário internacional está um pouco menos pessimista agora. "Há uma sensação de que o pior já passou. A China está em compasso de espera, numa transição do governo antigo para o governo novo, que começa em março de 2013. Então até lá não vamos ter grandes movimentos do país. Na Europa, a grande atenção está na situação dos bancos espanhóis".

O Deustche Bank cobre cerca de 70 empresas no Brasil. Para obter um termômetro do desempenho dessas organizações, Securato analisou o relatório do terceiro trimestre de 2012 de todas as empresas atendidas.

"O objetivo foi saber como estava a performance operacional dessas empresas.O resultado da análise é que 34% tiveram um desempenho positivo no terceiro trimestre, 19% performance neutra e 47% negativa. Ou seja, quase metade teve desempenho negativo. Os setores que tiveram melhor resultado foram os setores de consumo, varejo e agrícola, no qual quase todas as empresas tiveram uma performance positiva", concluiu. ❖

Por Redação / Fotos: Jacinto Alvarez e Ricardo Riberto

9º Prêmio Revelação em Finanças IBEF SP/KPMG

Com o desenvolvimento de uma ferramenta de suporte à gestão de endividamento, Raphaela Sayuri Yamamoto foi a grande vencedora da premiação

Consolidado como a mais importante premiação para jovens executivos de finanças no Brasil, o Prêmio Revelação em Finanças IBEF SP/KPMG teve diversas novidades em sua nona edição. "Tivemos uma composição de banca bem ampla, com mais CEOs, o que facillitou todo o trabalho de avaliação (mais leituras, o número de leitores aumentou." A quantidade de trabalhos com caráter prático também tem crescido em relação aos acadêmicos", apontou José Roberto Securato, presidente da Banca Examinadora.

Os trabalhos finalistas seguiram a tendência apontada por Securato: foram dois trabalhos práticos, baseados em experiências vivenciadas nas empresas dos candidatos, e um acadêmico.

José Claudio Securato, coordenador do Prêmio, destacou que houve uma participação recorde de inscritos em 2012. "Essa foi uma das edições mais difíceis para selecionar os finalistas", afirmou.

A seleção dos trabalhos finalistas levou em consideração quatro critérios principais: autenticidade; criatividade; aplicabilidade e resultado prático mensurável. A etapa final do processo de seleção contou com uma apresentação do trabalho realizada pessoalmente pelos candidatos finalistas para os membros banca examinadora durante almoço no restaurante Bar des Arts, no Itaim.

"Esse é o momento em que o trabalho passa de um dossiê e ganha vida. O profissional tem a oportunidade de expor suas ideias e a banca examinadora pode fazer perguntas, interagir. É o toque que faltava ao processo seletivo. Esse ano conseguimos mostrar o que essas novas mudanças conseguiram agregar ao prêmio", afirmou André Luis Rodrigues, presidente da Diretoria Executiva do IBEF SP.

Da esq. p/ a dir.: José Roberto Securato (FEA USP); Keyler C. Rocha (FEA USP); José Claudio Securato (Saint Paul); José Vinicius (Cielo); Raphaela Sayuri Y. Antonioli (Elektro); Juliano Ribeiro (FGV); Pedro Melo (KPMG); André Rodrigues (JHSF)

Pedro Melo, presidente da KPMG, empresa patrocinadora da premiação, também comentou a inclusão da nova etapa. "O IBEF está de parabéns por ter realizado uma evolução ímpar no prêmio. Foi uma mudança benéfica fazer com que os candidatos se exponham um pouco mais. Os executivos hoje precisam saber se expressar, se mostrar em momentos de adversidade. Os finalistas conseguiram demonstrar isso".

Os finalistas

"Já conhecia o IBEF, mas ainda não tinha participado do prêmio. Recebi a dica de um colega do centro de estudos de finanças da FGV. Mandei meu artigo e não esperava estar entre os finalistas. Foi uma experiência nova apresentar o trabalho para os executivos", afirmou Juliano Ribeiro, consultor sênior empresarial na área financeira da FGV Projetos.

Responsável pelo trabalho acadêmico finalista, Júlio afirmou que foi uma grande oportunidade para aproximar-se de um grupo profissional ao qual não tinha acesso.

A afinidade pela área de finanças corporativas o motivou a aprofundar-se no tema sobre capital de giro. Sua pesquisa investigou a variação do valor de mercado de empresas em função da variação no capital de giro. "É um tema ainda pouco explorado nos trabalhos acadêmicos, não havia quase nada de referência. O trabalho levou quatro meses para ser finalizado", contou.

Também finalista, o analista sênior da Cielo, José Vinicius, disse que conheceu o prêmio por meio do curso de pós-graduação em Controladoria realizado na Saint Paul Escola de Negócios. "O diretor financeiro da minha empresa, o Luis Carlos Cerresi, incentivou toda a equipe financeira a participar. A oportunidade do prêmio casou com os trabalhos de inovação com foco em melhorias de processos e redução de despesas que já estávamos fazendo".

O trabalho de Vinicius teve foco na relação entre a qualidade dos gastos da companhia e a retenção dos clientes. "As empresas investem muito dinheiro para ter clientes, mas o problema é retê-los". Segundo o finalista, a todo momento os líderes da empresa deram incentivos para a realização e a divulgação do trabalho.

Raphaela Sayuri Antonioli também destacou o apoio da empresa para a inscrição do seu trabalho. "O CFO da Elektro, Rodrigo Silva, incentivou a participação da diretoria financeira. Meu trabalho foi baseado em uma experiência prática de emissão de debêntures e depois fundamentado com o viés acadêmico", explicou.

Ela apresentou no trabalho uma ferramenta de suporte à gestão do endividamento aplicável a qualquer empresa, a partir de informações disponíveis no mercado, baseada no processo que garantiu o sucesso da sexta emissão de debêntures da companhia, no valor de R$ 650 milhões.

"Fiquei feliz por ter a oportunidade de contar a necessidade que gerou esse trabalho e demonstrar de fato o grau de inovação e aplicabilidade dele", celebrou.

Perfil dos finalistas

Nome: **Juliano Ribeiro (FGV)**
Idade: 33 anos
Profissão: Consultor sênior empresarial na área financeira da FGV Projetos
Trabalho: "Acesso a Financiamentos, Gestão do Capital de Giro e Valor da Empresa"

Nome: **Raphaela Sayuri Y. Antonioli (Elektro)**
Idade: 29 anos
Profissão: Consultora de operações financeiras na Elektro Eletricidade
Trabalho: "Desenvolvimento de uma Ferramenta de Suporte à Gestão do Endividamento: A Composição Ótima do Mix de Indexadores à Luz do Gerenciamento de Riscos e Retorno Financeiro"

Nome: **José Vinicius de Oliveira Alves (Cielo)**
Idade: 28 anos
Profissão: Analista sênior de Rentabilidade e Custos da Cielo
Trabalho: "Custeio ABC aplicado ao Gerenciamento do Churn para a retenção dos clientes"

Almoço de confraternização

Keyler C. Rocha (FEA USP); Pedro Melo (KPMG)

"É muito importante que o jovem executivo tenha alguém em quem se espelhar. É fundamental a orientação e o apoio do CFO e dos membros IBEF para garantir que os trabalhos cheguem e os jovens tenham o *coaching* adequado".
André Rodrigues

Wesley Mendes da Silva (FGV)

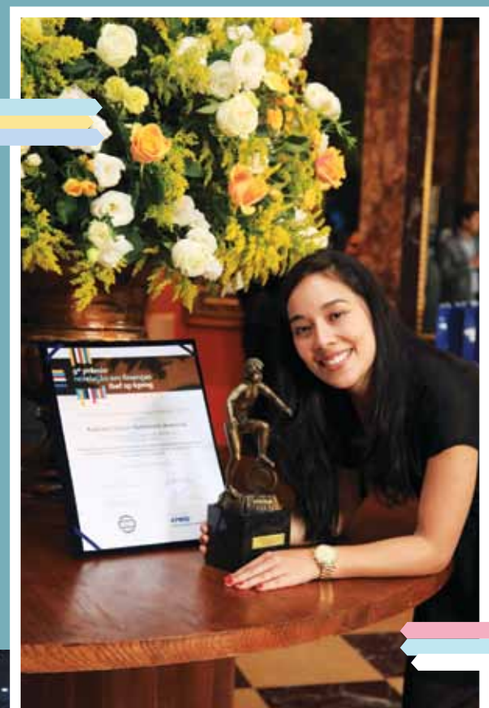
Pedro Melo (KPMG); André Rodrigues (JHSF); José Claudio Securato (Saint Paul)

André de Souza (Ernest & Young Terco); Ivan de Souza (Attitude); Mário Mafra (Wheaton do Brasil); Keyler C. Rocha (FEA USP); Alexandre Mafra (Totvs); Rogério Menezes (Akzonobel)

José Claudio Securato (Saint Paul); André Rodrigues (JHSF); Juliano Ribeiro (FGV); José Vinicius (Cielo); Raphaela Sayuri Y. Antonioli (Elektro); Pedro Melo (KPMG)

André Rodrigues (JHSF); José Claudio Securato (Saint Paul); José Roberto Securato (FEA USP); Wesley Mendes da Silva (FGV)

Cerimônia de premiação



Ganhadora do Prêmio Revelação em Finanças KPMG 2012 - Raphaela Sayuri Yamamoto Antonioli - Empresa: Elektro

"O prêmio foi criado para estimular os jovens a participarem e trazerem seu talento ao conhecimento dos associados e do público. O trabalho vencedor une o lado empresarial e o acadêmico e tem desenvolvimento que interessa a todas as empresas".
Keyler C. Rocha

Raphaela Sayuri Y. Antonioli (Elektro)

A cerimônia de premiação, realizada no dia 26 de outubro, foi envolvida de muita expectativa até a revelação do nome vencedor. Responsável pela abertura do evento, o presidente da Diretoria Executiva do IBEF SP, André Rodrigues, parabenizou os três jovens finalistas.

"A primeira e a segunda preocupação de qualquer executivo no mundo é encontrar e reter talentos. Felizmente, temos grandes talentos nesta edição. Vocês são todos vencedores", disse ao saudar os finalistas.

A cerimônia contou com uma homenagem a Antonio Sergio de Almeida, ibefiano que coordenou o prêmio por oito anos. A coordenação passou a ficar sob responsabilidade de José Claudio Securato.

Emocionado com o reconhecimento, o diretor financeiro da Morganite Brasil lembrou de um pensamento que o marcou muito: "O mundo que nós vivemos não é o mundo que recebemos dos nossos pais. É o mundo que tomamos emprestado dos nossos filhos", recitou. "E foi isso: devolvi um pedacinho desse empréstimo e acho que paguei bem. A finalidade do prêmio é qualquer ação que ajude na criação de conhecimento é muito importante".

Empreendedorismo

José Rogério Luiz, vice-presidente de Planejamento da Netshoes, um dos maiores empresas de *e-commerce* puramente digital do mundo, convidou o fundador da empresa para falar sobre empreendedorismo durante o evento de premiação. "Existe uma questão no mundo da tecnologia de que as grandes empresas saíram de uma garagem. Essa saiu de um estacionamento", comentou bem-humorado.

Márcio Kumruian, fundador da companhia, contou que a empresa começou em 2000, com uma loja improvisada que vendia sapatos femininos e tênis a preços convidativos

José Vinicius (Cielo); Pedro Melo (KPMG)

José Claudio Securato (Saint Paul); Rodrigo Silva (Elektro); Pedro Melo (KPMG)

Da esq. p/ dir.: José Claudio Securato (Saint Paul); Márcio Kumruian (Netshoes); Pedro Melo (KPMG); José Rogério Luiz (Netshoes); José Roberto Securato (FEA USP); Raphaela Sayuri Y. Antonioli (Elektro); Keyler C. Rocha (FEA USP); José Vinicius (Cielo); André Rodrigues (JHSF); Juliano Ribeiro (FGV)

em um estacionamento vizinho à universidade Mackenzie. Com o passar do tempo, à medida que o negócio crescia, foi necessário profissionalizar a gestão financeira.

A empresa recebeu um aporte do fundo de investimentos americano Tiger Global Management, e passou a ser auditada, passando a adequar-se ao modelo internacional da companhia. "O papel do executivo financeiro é fundamental dentro da companhia, para que a organização não tenha surpresas no futuro".

De lá pra cá, a empresa, que vem dobrando de tamanho a cada ano, desde 2009, acumulou crescimento de 130% e faturamento líquido de R$ 800 milhões em 2012. Atualmente, é o maior *e-commerce* esportivo da América Latina e o *e-commerce* com maior número de visitas no Brasil.

Entrega do prêmio

Pouco antes do nome vencedor ser anunciado, o coordenador da premiação, José Claudio Securato, destacou a maturidade e a qualidade dos trabalhos recebidos e a dedicação da banca examinadora.

José Roberto Securato, presidente da comissão que avaliou os trabalhos,comemorou o fato de 60 a 62% dos papéis submetidos terem tido foco prático voltado para empresas. "Fazer a seleção foi uma das missões mais difíceis pela qualidade e quantidade de trabalhos", completou.

Convidado para subir ao palco para participar da entrega do prêmio, o presidente da KPMG Brasil, Pedro Melo, afirmou que a companhia valoriza a meritocracia e atua todos os dias para a formação e desenvolvimento de pessoas para o mercado de trabalho, assim como o IBEF SP. "Desejo vê-los no Prêmio Equilibrista no futuro", saudou os finalistas.

André Luis Rodrigues e Keyler C. Rocha, presidente do Conselho Administrativo do IBEF SP, também subiram ao palco para o momento da premiação. Ao som retumbante dos primeiros acordes da música "Viva La Vida", da banda britânica Coldplay, Raphaela Sayuri Y. Antonioli foi anunciada com a vencedora da nona edição da do Prêmio Revelação IBEF SP/KPMG.

"É uma honra e um orgulho muito grandes. Não pensei que pudesse ficar tão emocionada. Muito obrigada Elektro. Estou há sete anos na companhia e esse prêmio é resultado dessa caminhada conjunta. Essa é uma iniciativa valiosa por premiar empresas que dão oportunidades para os jovens", afirmou. Rodrigo Silva, CFO da Elektro, recebeu o prêmio de incentivo e reconhecimento ao jovem talento.

A vencedora do Prêmio Revelação recebeu um cheque de R$ 15 mil e a escultura e bronze criada pelo artista plástico Osni Branco. Também ganhou um curso no New York Institute of Finance e a associação ao IBEF SP com isenção da trimestralidade por 1 ano.

Quanto ao que irá fazer daqui para frente, Raphaela não tem dúvidas: "Vou investir ainda mais em conhecimento e no meu aperfeiçoamento profissional", comemorou. ❖

André Rodrigues (JHSF)

André Rodrigues (JHSF); Antonio Sérgio de Almeida (Morganite)

Da esq. p/ dir: Sérgio Volk (Magno Consult.); Paulo Blaser (Blaser Consult.); Arnaldo Vianna (Rithos Brasil); Fernando Penazzo (Bookeepers); Mário Togneri (Marazul Consult.); José Adalber Alencar (Harmonia); Eduardo Chehab; Álvaro de Souza (SunWarrior do Brasil)

José Claudio Securato (Saint Paul); Pedro Melo (KPMG); Raphaela Sayuri Y. Antonioli (Elektro); Keyler C. Rocha (FEA USP); André Rodrigues (JHSF); José Roberto Securato (FEA USP)

Márcio Kumruian (Netshoes)

Pedro Melo (KPMG)

AFRICA

A ESTRUTURA QUE SÓ OS GRANDES BANCOS TÊM. A AGILIDADE QUE SÓ OS PEQUENOS BANCOS TÊM. COM OS PROFISSIONAIS QUE SÓ O ITAÚ BBA TEM.

No Itaú BBA você conta com
a estrutura de um banco de grande porte
e a agilidade de um banco de especialistas.
Somos capacitados para atender todas
as suas necessidades, grandes ou pequenas.
Com os profissionais mais qualificados,
num único lugar.

Conheça o Itaú BBA e descubra
por que ele é o banco de atacado,
investimentos e tesouraria
escolhido na América Latina
pelas mais importantes empresas
e investidores globais.
www.itaubba.com

Itaú BBA

À frente. Por escolha.

Ilustração: **Noma Bar**. Artista israelense com mais de 550 ilustrações publicadas internacionalmente.

Por Débora Soares / Fotos: Divulgação

Shutterstock

No radar dos investidores

Evolução do mercado diversifica as alternativas de captação para as empresas

Caro CFO, existem oportunidades de levantar dinheiro para a sua empresa que você pode não estar explorando bem. As captações das companhias brasileiras no mercado doméstico somaram R$ 139,1 bilhões em 2012. Esse volume só é superado por 2010, ano em que a captação da Petrobras, de R$ 120,2 bilhões, pesou no resultados.

"O desempenho de 2012 mostra que o mercado de capitais já ocupa uma posição estratégica como opção de financiamento para as empresas. O nosso objetivo é consolidar cada vez mais esse papel e aumentar a participação do mercado no financiamento de projetos de longo prazo", observa Marcio Guedes, diretor da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima).

As captações realizadas com títulos de renda fixa representaram 89,7% do total, um recorde tanto no mercado doméstico como no internacional. Na tendência oposta, as ofertas de ações despencaram na esteira da aversão ao risco no mercado internacional. De acordo com a Anbima, foram R$ 14,3 bilhões em emissões, o volume mais baixo dos últimos seis anos.

Recorde de captações

As captações de dívida no mercado local e internacional também foram recordes em 2012. Somaram R$ 124,8 bilhões em captações no mercado doméstico, e o equivalente a R$ 95,8 bilhões no mercado internacional.

No mercado doméstico, as emissões de debêntures lideraram, com volume de R$ 86,6 bilhões, correspondendo a 69,4% do total de renda fixa. Em seguida estão as emissões de nota promissória (18,14%), CRI (8%) e FIDC (4,5%).

Mercado de Capitais[1] em Números

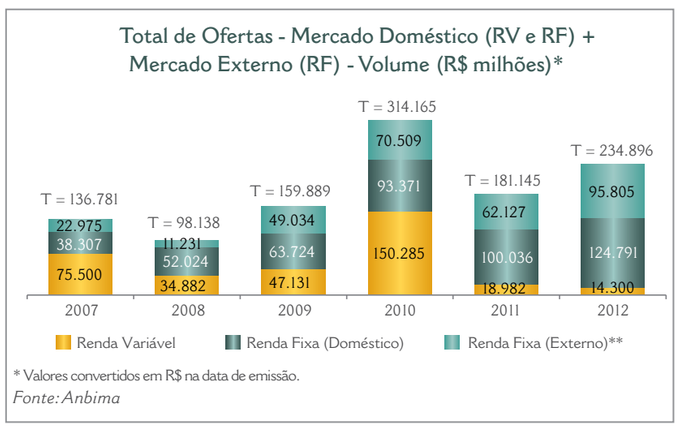
Mercado Doméstico			
RENDA FIXA	R$ milhões		Nº
	Em 2012	Em Dez	
Registradas	22.889	1.881	64
Debêntures	15.047	850	18
FIDCs	3.918	950	16
Notas Promissórias	670	-	2
CRIs	3.253	81	28
Dispensadas	160	-	13
Debêntures	-	-	-
FIDCs	160	-	13
Notas Promissórias	-	-	-
CRIs	-	-	-
Esforços Restritos	101.742	13.341	427
Debêntures	71.567	11.369	216
FIDCs	1.515	392	20
Notas Promissórias	21.967	1.159	109
CRIs	6.693	422	82
Renda Fixa Subtotal	124.791	15.222	504
Debêntures	86.615	12.219	234
FIDCs	5.593	1.342	49
Notas Promissórias	22.637	1.159	111
CRIs	9.947	503	110
Renda variável	R$ milhões		Nº
	Em 2012	Em Dez	
Emissão Primária	12.045	2.708	12
IPO	3.257	-	3
Follow-on	8.787	2.708	9
Dist. Secundária	2.255	210	7
IPO	1.138	-	3
Follow-on	1.116	210	4
Total operações	139.091	18.140	517*
Renda Fixa	124.791	15.222	504
Renda Variável	14.300	2.918	19

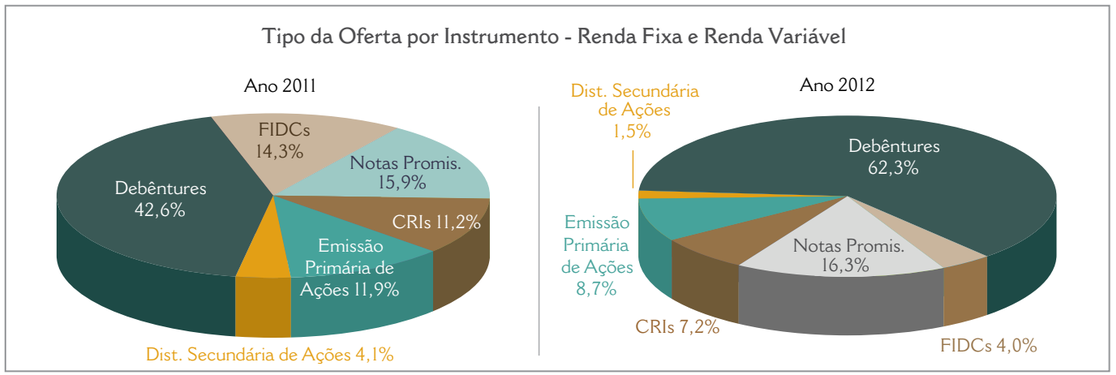
Fonte: CVM

Mercado Externo**			
Títulos	US$ milhões		Nº
	Em 2012	Em Dez	
RENDA FIXA	50.538	347	63
Bônus + MTN's	50.538	347	63
CP's	-	-	-
Securitização	-	-	-
RENDA VARIÁVEL	106	-	2
ADR's + CB	106	-	2
TOTAL GERAL	50.644	347	65

Fonte: Anbima

1. Mercado de Capitais não inclui: Cert. Audiovisuais, TICs, Quotas de FIP/FIC-FIP, Funcine, Fundo Imobiliário e Letras Financeiras. Os volumes das debêntures não incluem as captações de empresas de leasings. * Total de oferta por emissor ** Valores previstos para Dezembro





OBS: Gráficos retirados do balanço de janeiro/2013. Fonte: Anbima

Debêntures

A emissão de títulos de dívida locais é, sem dúvida, a principal fonte de captação de recursos das empresas brasileiras. A perspectiva de captação a custos mais baixos e prazos mais longos tem atraído cada vez mais companhias.

De acordo com a Anbima, o principal destino do recurso para as debêntures em 2012 foi o refinanciamento de passivos. O prazo médio das operações ficou em 6,1 anos, voltando a um nível semelhante ao do período pré-crise de 2008.

Rodrigo Silva, CFO e IRO (Investors Relations Officer) da distribuidora de energia elétrica Elektro, afirma que as perspectiva de taxas de juros mais reduzidas na economia e a demanda de investidores institucionais por este tipo de papéis também contribuiu muito para o avanço das debêntures no mercado.

"Em particular os fundos de pensão, que antes conseguiam confortavelmente atingir suas metas atuariais investindo em títulos do governo, vêm procurando, cada vez mais, bons nomes de crédito privado", destaca.

Complementação

Por estar num setor defensivo e ser considerada uma empresa diferenciada em termos de qualidade de crédito, a companhia vem se utilizando crescentemente desta fonte de captação, conta o executivo.

"Em 2012 fechamos nossa sexta emissão, de R$ 650 milhões, a custos muito competitivos. Numa das séries, com prazo de cinco anos, o custo foi de CDI+0,74%. A demanda total dos investidores superou três vezes o valor da oferta".

Segundo Rodrigo, a atuação no negócio de distribuição de energia requer volumes significativos de investimentos na manutenção, modernização e expansão do sistema elétrico e ativos de suporte operacional.

"Recorremos a todas as linhas oferecidas pelos bancos e agências de fomento (BNDES, Eletrobras e FINEP) a custos atrativos. Utilizamos o mercado de capitais como uma parcela importante que complementa estas linhas, financiando a parte dos investimentos não elegível àqueles tipos de financiamento, bem como necessidades de refinanciamento".

Diversificação de *funding*

Diego Barreto, CFO e IRO do Grupo OAS, um dos líderes do setor de construção pesada, afirma que a emissão de debêntures também é parte da estratégia de diversificação de *funding* – objetivo que tem diferenciado a gestão financeira e o posicionamento estratégico da empresa no mercado.

Barreto comenta que, diferente do que existia há 10 anos no Brasil – quando o mercado era basicamente concentrado em *funding* bancário – hoje as primeiras grandes oportunidades no mercado de capitais começam a ser viáveis para as empresas de forma mais concreta e mais democrática.

O grande diferencial dos CFOs para as empresas, do ponto de vista da captação, é conseguir trazer instrumentos que até então não eram disponíveis no Brasil, mas que ainda assim continuam pouco ofertados, comenta o executivo.

"À medida que você tem instrumentos raros disponíveis no mercado, ao trazer uma operação dessas você realmente consegue ter um diferencial competitivo para a sua empresa. Seja em função da capacidade de liquidez, seja em função da redução do fluxo de juros a se pagar ou outros aspectos".

Em janeiro de 2012, a companhia fez uma emissão de debêntures no valor de R$ 250 milhões com prazo de 15 anos e carência de três anos – uma operação extremamente rara no país, especialmente do ponto de vista do prazo. A média dessas operações no mercado local, segundo a Anbima, é de 6,1 anos.

"Há muitas emissões de debêntures acontecendo, mas não temos um mercado secundário ainda desenvolvido".
Dani Ajbeszyc, CFO e IRO da Cyrella Commercial Properties

Dani Ajbeszyc (Cyrella)

Preparação

O sucesso de operações como essa começa no planejamento. Em 2009, o *funding* da OAS era 100% baseado no mercado financeiro. A equipe financeira traçou então uma estratégia para poder trazer uma diversificação saudável para a carteira creditícia, com o objetivo de ao mesmo tempo alongar prazo e reduzir custos.

A estratégia de diversificação e de desconcentração da dívida, executada ao longo dos últimos quatro anos, se concretizou em um primeiro momento na adição do mercado bancário internacional às fontes de financiamento bancário da companhia. Em um segundo momento, com emissão de debêntures no mercado de capitais nacional. Em seguida, entraram as agências multilaterais de financiamento e, finalmente, o mercado de capitais internacional, com a conclusão no ano passado de um emissão de *bonds* de US$ 500 milhões com prazo de sete anos.

"No caso das debêntures, nós procuramos preparar primeiro a empresa para acessar esse mercado. A gente não quis acessar simplesmente por acessar. Então a nossa primeira preocupação foi trabalhar todas as estruturas corporativas, societária e de fluxo de informações, do ponto de vista de transparência, e o relacionamento com o mercado", destaca Barreto.

A companhia, por exemplo, começou a divulgar seu *rating* corporativo, meramente por *disclosure,* e a fazer reuniões com o mercado de capitais apenas para apresentar-se aos potenciais investidores.

"Nós preparamos a empresa para, do ponto de vista de mercado, começar já madura. Uma prova disso é que a emissão de debêntures com prazo de 15 anos foi totalmente colocada no mercado, ou seja, uma operação que não foi levada para balanço de banco e logo não ocupou os limites bancários, a linha de crédito da empresa".

Mercado secundário

Dani Ajbeszyc, CFO e IRO da Cyrella Commercial Properties, considera que apesar do número crescente de emissões, o mercado de capitais brasileiro, do ponto de vista de dívida, ainda é pouco sofisticado. "Há muitas emissões de debêntures acontecendo, mas não temos um mercado secundário ainda desenvolvido".

O executivo atribui este fato em grande parte aos anos de taxas de juros muito elevadas e o retorno vantajoso de outros elementos de remuneração mais cômodos para os investidores, como os títulos públicos. "Para que o cara iria comprar a debênture de uma empresa – tendo um prêmio de risco que às vezes não parecia compensar tanto – se ele poderia comprar um título do Governo e ficar com muito menos risco?".

Ajbeszyc pondera que esta condição tem se tornado uma inverdade com a queda da taxa de juros e a menor atratividade dos títulos do Governo. "A rentabilidade dos títulos de crédito privado está mais interessante e isso acaba trazendo o desenvolvimento para essa parte do mercado de capitais".

Acesso regular ao crédito

De acordo com CFO, ter um mercado de acesso regular de dívida é fundamental para que a companhia, que tem foco na construção e locação de imóveis comerciais, consiga traçar sua estratégia.

"No passado, antes de 2005, não existia dinheiro para o setor de Real State. Os bancos não davam crédito, não tinha "dinheiro longo" – e os nossos projetos são longos. Você ter disponível um elemento para acessar o crédito a qualquer momento faz diferença", observa.

Com cinco anos de existência, a companhia já prepara a sua terceira emissão de debêntures para 2013, no valor de R$ 150 milhões e prazo de cinco anos. As fontes de captação mais utilizadas pela empresa são as debêntures o crédito imobiliário – outra alternativa interessante para o segmento.

"Estamos começando a olhar também outros tipos de instrumentos que envolvem o mercado de capitais como as os operações com CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários). Ele tem uma semelhança muito parecida com a debênture – é um título de crédito que você emite no mercado – só que tem a isenção no imposto de renda para o investidor pessoa física, o que permite que você consiga ter uma taxa um pouco melhor", afirma o executivo.

De acordo com CFOs ouvidos pela IBEF News, a evolução do mercado de debêntures no Brasil precisa superar ainda dois grandes calcanhares de aquiles: a sensibilidade do mercado em épocas de crise – que pode colocar em risco o refinanciamento das dívidas – e o alongamento dos prazos, ainda considerados muito curtos em comparação com outros mercados, como o americano, no qual há muita liquidez para títulos de 10 anos e até 30 anos.

Bancos de fomento

A possibilidade de conseguir financiamento em reais, em longo prazo e com taxas bem menores que as praticadas no mercado é o principal atrativo para quem recorre aos bancos de fomento. A principal referência nesta modalidade é o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES).

A instituição oferece linhas de crédito especiais para empresas que atuam em setores estratégicos para o país, como infraestrutura e energia. É uma opção vantajosa também para empresas que ainda não tem acesso ao mercado de capitais e precisam de dinheiro a um custo mais barato para crescer e expandir suas atividades.

O BNDES possui dois níveis de atuação: direta ou indireta. Na direta, a empresa ou mandário realiza a operação diretamente com o banco. Já a operação indireta pode ser realizada por meio de instituição financeira credenciada ou por meio do uso do Cartão BNDES.

Rodrigo Silva (Elektro)

"Os fundos de pensão vêm procurando, cada vez mais, bons nomes de crédito privado".
Rodrigo Silva, CFO e IRO da Elektro

"O que chamamos de recuperação de giro são investimentos de médio e longo prazo que poderiam ser financiados pelo banco, mas que estão sendo custeados pelo caixa das empresas".
Paulo Blaser, fundador da Blaser Consultoria

Paulo Blaser (Blaser Consultoria)

Recuperação de giro

Especialista na formatação de projetos empresariais para o banco de fomento, Paulo Blaser, fundador da Blaser Consultoria, afirma que muitas empresas estão perdendo a oportunidade de recuperar o seu giro com investimentos que poderiam ser financiados pelo BNDES.

"O que nós chamamos de recuperação de giro são investimentos de médio e longo prazo que poderiam ser financiados pelo banco, mas que estão sendo custeados pelo caixa das empresas. É possível formatar um projeto levando em conta esses investimentos que, em vez de drenar o capital de giro, poderiam estar sendo financiados a cinco ou dez anos de prazo", explica.

Blaser aconselha que as empresas passem a considerar os gastos de médio prazo da organização que podem vir a ser financiados como projetos, como, por exemplo, a melhoria de produtos e processos.

"Determinados gastos operacionais podem estar formatados em projeto. A questão é a seleção e a adequação dos gastos com o padrão do BNDES para a formatação do projeto", observa.

Pré-requisitos

De acordo com o consultor, para ter sucesso na solicitação do financiamento, a empresa precisa ter um plano de negócios e um projeto de investimentos bem estruturado. Regularidade fiscal, boa saúde financeira e balanços lucrativos, se possível auditados, são itens indispensáveis.

Blaser ressalta que ao analiar um projeto, a entidade leva em conta a geração de empregos, a participação de mercado e a definição do projeto. No entanto, a avaliação dos balanços para mensurar o risco de crédito tem um grande peso na análise quantitativa. "A capacidade de pagamento define prazo, taxa de risco, decisão de ter apoio do banco e até onde ele participa no projeto. Isso vale para grandes e médias empresas", reforça.

Ajuda externa

Dairson Tulmann, ex-diretor financeiro da Confab Indutrial, agora aposentado, lembra dos principais aspectos que o ajudaram a ter sucesso para conseguir o financiamento de R$ 100 milhões no BNDES, com o objetivo de comprar máquinas para a expansão da produção de tubos de aço.

"Se você vai pedir o financiamento para a compra de máquinas, tem que considerar que vai ter mais estoque e que a sua necessidade de capital de giro vai aumentar. O que a empresa pensa que pode sair do seu giro, devidamente colocado no contexto de um projeto, é considerado financiável. Identificar essa necessidade de capital de giro é o segredo do bom projeto", afirma.

Tullman incentiva os CFOs que não conhecem bem as possibilidades de financiamento a buscar a ajuda externa de consultorias, que podem agilizar a formatação e a entrega dos projetos.

"O executivo financeiro tem um dia a dia muito pesado. Tem que administrar equipe, capital de giro da empresa, os contratos que ele tem que fazer para os bancos... Então saber todas as possibilidades que o BNDES oferece e fazer um projeto é muito difícil".

Aguinaldo Barbieri (Banco do Brasil)

Oportunidades para captações locais e externas

Aguinaldo Barbieri, gerente-executivo da Diretoria de Mercado de Capitais e Investimentos do Banco do Brasil, afirma que o momento é positivo para os executivos que desejam complementar suas fontes de financiamento com outros instrumentos disponíveis no mercado.

"Para as empresas que não acessam o mercado de dívida local, há uma excelente oportunidade de realizar a emissão inaugural devido às atuais condições favoráveis de mercado em termos de maior demanda, menor custo de captação e maiores prazos médios. Para os que estão posicionados em segmentos de infraestrutura, é o momento para emissão de debêntures incentivadas com potencial possibilidade de eficiência de remuneração", aconselha.

Outros instrumentos

Barbieri avalia que a redução da taxa Selic tem contribuído também para o aumento no volume das operações de securitização, entre elas CRI, FIDC e FII. Para as empresas cedentes, o momento é propício para a captação de recursos com o objetivo de fomentar atividades produtivas e também projetos de infraestrutura.

O gerente-executivo explica que com a redução da taxa Selic, muitos gestores estão com maior apetite por papéis privados com um grau mais elevado de risco e retorno para cumprirem suas metas de performance e passivo atuarial. Ele observa também o movimento da redução dos *spreads* praticados e prazos mais longos nessas operações, o que tem estimulado novos tomadores para esse tipo de operação.

Captações externas

Além das alternativas de instrumentos para captação no mercado doméstico, há outras fontes interessantes disponíveis no mercado externo.

Barbieri afirma que há uma elevada demanda de investimentos em infraestrutura, nos segmentos de óleo e gás, obras relacionadas aos eventos esportivos, logística e transporte. Bancos, grandes empresas e o próprio governo brasileiro têm à disposição o acesso ao mercado de capitais internacional para captação de recursos por meio de instrumentos de renda fixa. Os instrumentos mais utlizados são: *Eurobonds, asset backed securities* e estruturas híbridas de capital e dívida.

Barbieri disse que nos últimos dois anos, o BB participou ativamente nas principais transações efetuadas por emissores brasileiros, dentre elas as ofertas da Petrobras, Vale, Odebrecht, Braskem, Brasil Foods, JBS, Bradesco, Itaú e BTG. O banco liderou 26 transações em 2012 no montante de US$ 26,1 bilhões.

No balanço do mercado internacional, as empresas brasileiras captaram US$ 50,5 bilhões em 2012. Somente em janeiro de 2013 já foram mais US$ 5,2 bilhões, de acordo com o Banco do Brasil.

"O Banco do Nordeste e o Banco da Amazônia são outras fontes de financiamento vantajosas em termos de prazo e custo de capital".
Marcio Almeida, consultor associado da Peerstone Consultoria

Marcio Almeida (Peerstone)

Acesso direto

Marcio Almeida é um exemplo de executivo que viabilizou diversos financiamentos com o BNDES quando esteve à frente de equipes financeiras nas indústrias farmacêutica e de energia, e que posteriormente, como associado na consultoria Peerstone, ajuda a orientar outros profissionais sobre as captações.

Almeida explica que quase todos os bancos, principalmente os que têm áreas de Corporate, utilizam seus recursos humanos para poder vender as operações de BNDES. Dessa forma, atuam como agentes entre a indústria e a ponte final: o recurso do banco de fomento.

"Quando você coloca um agente para intermediar, ele vai te cobrar um *fee* de estruturação dessa operação, e isso é calculado em cima do montante que você toma no BNDES. A operação de qualquer empresa junto ao BNDES é um montante expressivo, então qualquer *fee*, por menor que seja, 0,3 ou 0,4%, é um bom dinheiro que vai para o intermediário".

Almeida conta que, quando foi CFO, tanto na indústria farmacêutica quanto na elétrica, optou pelo acesso direto, já que o banco conta com gerências específicas para atender segmentos considerados importantes para o desenvolvimento do país."Essa facilidade de acesso permite aos CFOs não gastar com esse *fee* de estruturação", recomenda.

Bancos regionais

Caso o investimento da empresa tenha foco na região Norte ou Nordeste do país, o financiamento por meio de bancos de fomento regionais são opções tão ou mais interessantes quanto o BNDES.

"Existe o Banco do Nordeste (BNB) e o Banco da Amazônia (Baza), que são outras fontes de financiamento importantes e tão vantajosas em termos de prazo e custo de capital. Dependendo de onde for feito o seu investimento, as taxas podem ser subsidiadas", destacou o consultor.

Securitização

As operações de securitização com CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários) são uma boa opção para empresas que desejam captar recursos com dívidas mais alongadas. O apetite dos investidores por esses papéis possibilita fazer operações de cinco até dez anos.

"Dependendo do porte da empresa é possível ir além de 10 anos, prazo que não é tão comum em outros instrumentos", explica João Paulo Pacífico, diretor da Gaia Securitizadora.

Para conseguir fazer uma operação com CRI, é necessário, primeiramente, que a empresa tenha um imóvel ou terreno como garantia. O valor dessa garantia deve representar cerca de 120 a 130% do valor da dívida que a empresa deseja tomar. Para participar da operação é fundamental que a empresa tenha uma boa saúde financeira, seja lucrativa, e, preferencialmente, auditada.

"Falando de forma bem básica, vamos criar uma dívida para a empresa que ela irá pagar ao longo do tempo e o imóvel será a garantia", explicou Pacífico. Normalmente, o ideal é que a operação financeira fique acima de R$ 25 milhões para ser viável.

As principais vantagens das operações com CRI para cedentes e investidores é a desintermediação do crédito pela securitizadora, o que reduz os custos e possibilita uma boa rentabilidade a quem investe, e melhores condições de custo para as empresas.

Equacionando dívidas

As operações com CRI também possibilitam que as companhias possam equacionar várias dividas de curto prazo em uma única dívida de longo prazo, conseguindo se programar melhor.

"Há empresas que tomam muito capital de giro e contraem dívidas caras e curtas, com prazo de 6 meses, 1 ou 2 anos. Com esse tipo de operação, a empresa toma o dinheiro, paga as dívidas de curto prazo e fica com uma única dívida de longo prazo", explica o diretor. "Então ela sabe quanto vai ter que pagar por ano e não tem que voltar para o banco todo semestre para renegociar a dívida, correndo risco de não conseguir refinanciamento".

Tendências

Daniel Doll Lemos, diretor da Socopa Corretora, ligada ao Banco Paulista, afirma que o apetite dos investidores por CRI ainda é bastante elevado. "A gente vê que ainda tem um mercado consumidor forte para esse tipo de ativo. Dado que os ativos geralmente são vinculados à inflação e tem a insenção fiscal para o investidor pessoa física, há uma demanda bastante grande".

Lemos confirma que o tamanho da operação acaba sendo um inibidor: "Como os custos dessas operações são relevantes, não adianta a empresa querer fazer uma operação pequena como R$ 5 milhões ou R$ 10 milhões. Você acaba não viabilizando".

Mesmo assim, ele afirma que essas operações estão lentamente começando a passar das grandes empresas para as empresas de médio porte. "Ainda não é qualquer empresa que consegue fazer um CRI, primeiro por conta do lastro que tem que ter. Segundo, como são muitas empresas grandes captando, você acaba concorrendo diretamente com elas. No entanto, acredito que a partir de algum momento vai haver a popularização para empresas menores".

João Paulo Pacífico (Gaia Securitizadora)

"A empresa toma o dinheiro, paga as dívidas de curto prazo e fica com uma única dívida de longo prazo".
João Paulo Pacífico, diretor da Gaia Securitizadora

Competências do CFO para lidar com o mercado de capitais

José Claudio Securato (Saint Paul)

Ricardo Mollo (Insper)

Por José Claudio Securato, diretor-presidente da Saint Paul Escola de Negócios e Ricardo Mollo, professor de Finanças do Insper.

Solicitamos para dois especialistas da área de formação de executivos financeiros a elaboração de um *ranking* com as principais competências que os profissionais devem ter para serem bem-sucedidos na relação com o mercado de capitais.

1 – Conhecer a própria empresa e o mercado em que atua

O CFO precisa passar segurança para os investidores, portanto, é fundamental saber diferenciar sua empresa dos concorrentes. Conhecer a fundo o negócio como um CEO se tornou fundamental. (JCS)

2 – Conhecimento de Finanças Corporativas

É papel do CFO entender qual a estrutura de capital que melhor maximiza o valor da companhia, qual a composição de capital próprio e de terceiros que minimiza o seu custo de capital e reduz os riscos. São necessários conhecimentos de risco e retorno e de avaliação de valor de empresas. (RM)

3 – Conhecimento dos produtos disponíveis para captação em Mercado de Capitais

Para decidir qual a melhor alternativa que se adequa à necessidade da companhia, o CFO precisa conhecer com detalhes as características dos produtos em termos de custos, restrições, complexidade de execução, tributação, despesas de emissão, exigências da legislação e de controle e necessidade de pré-requisitos. (RM)

4 – Ética

O CFO, como todos os executivos, precisa ser ético. O papel de RI obriga o executivo a ser uma voz fundamental entre a companhia e os investidores, em uma complexa relação de confiança. (JCS)

5 – Comunicação clara e eficaz

Operações de Mercados de Capitais podem ter forte impacto no valor da ação das companhias abertas, assim, CFO e Diretores de Relações com investidores precisam desenvolver-se em termos de comunicação para apresentar de forma clara e eficaz para o mercado (Financeiro e de Capitais) quais os motivos das captações e qual o seu impacto no valor da companhia e nos riscos que se está correndo. (RM)

6 – Pessoas

O CFO é um grande gestor. O CFO deve se cercar de um time com competências complementares para garantir o sucesso dos trabalhos atuais e sua evolução na carreira, geralmente rumo à CEO da companhia. (JCS)

7 – Coordenação, integração e controle da execução das transações

Algumas operações de Mercado de Capitais são complexas e longas em sua execução e muitas vezes envolvem diversas pessoas e empresas. Para que a operação seja bem sucedida, o CFO, que geralmente é quem coordena todo o processo, deve buscar uma integração para que as diversas atividades para a execução da operação aconteçam no momento oportuno para o efetivo recebimento dos recursos. (RM)

8 – Negociação

Quando se trata de operações de Mercado de Capitais há diversas negociações a fazer, não somente as relacionadas a custos e prazos. Negociam-se também estruturas, cláusulas contratuais, garantias, restrições, obrigações acessórias, multas, entre outros fatores. Dependendo do momento da companhia e do mercado, as tratativas podem ser mais difíceis ou mesmo demoradas, o que faz com que o CFO necessite desenvolver competências de negociação, gestão de conflitos e análise de cenários para conseguir captar recursos da forma mais adequada, eficaz e barata para sua companhia. (RM)

CRA

Outro mercado que está surgindo no Brasil é o do CRA (Certificado de Recebíveis do Agronegócio). Segundo João Paulo, é um produto ao qual os investidores ainda não estão acostumados, mas que tem grande potencial de crescimento.

"Realmente é um mercado muito novo, mas que eu tenho certeza que daqui a dois, três, quatro anos vai estar bombando. Na minha opinião, é uma tendência irreversível porque isso aconteceu com o CRI e o mercado de agronegócio no Brasil é muito maior que o imobiliário".

O foco do CRA são empresas do Agronegócio como um todo: produtores, *tradings* e companhias de papel e celulose. Empresas de pecuária e frigorífico não estão dentro do escopo.

Em janeiro deste ano, a securitizadora emitiu o primeiro CRA, envolvendo um produtor de cana de açúcar que fornece a matéria-prima para a empresa Odebrecht Agroindustrial, do Grupo Odebretch. A operação, que antecipou a venda do produtor para a usina, teve o valor de R$ 40 milhões com prazo de 4,5 anos. "Dificilmente alguém no Agronegócio hoje, ainda mais o produtor, consegue tomar uma dívida por esse prazo", completou Pacífico.

FIDC

"Os FIDC (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios) podem ser conhecidos também como 'o último ônibus do crédito'", conta em tom bem-humorado Thomas Cauchois, CEO da Brazil Plus Investment Management, companhia especializada na gestão de fundos de créditos securitizados diretos para o *middle market*.

Esses fundos, existentes no Brasil desde 2001, têm como objetivo dar acesso ao crédito a pequenas e médias empresas que têm poucas opções de *funding* disponíveis. Segundo Cauchois, existem cerca de 100 FIDCs em atuação no país, com um *market cap* de R$ 60 bilhões.

Os FIDCs compram recebíveis de pequenas empresas, que tem em média receitas de R$ 1 milhão por mês. "Essas companhias geralmente têm bons clientes, que podem ser grandes clientes ou então muitos. Se o cliente é grande, como uma Whirpool, Ford ou Petrobras, não há muito risco. E se elas tem muitos clientes o risco é pulverizado", explica o CEO da Brazil Plus.

Ele afirma que este tipo de *funding* é uma opção atraente para recompor o capital de giro das pequenas e médias, geralmente "espremido" entre a demanda de clientes e fornecedores.

"Os clientes querem pagar depois e os fornecedores querem receber antes. E se essas empresas crescem muito rápido são mais espremidas ainda porque precisam de dinheiro mais rápido para dar suporte ao negócio".

De acordo com Cauchois, as companhias de *factoring* e os FIDCs preenchem o déficit de capital de giro – o chamado *middle market gap* – oferecendo taxas razoáveis para companhias que não têm condições de acessar o financiamento bancário. O prazo médio para conseguir o crédito é de 60 dias.

O relacionamento com uma entidades regulada, o que transmite credibilidade, e a cobrança de taxas menores para as transações são também fatores que atraem as pequenas e médias para os FIDCs. Do ponto de vista do investidor, destaca Cauchois, os FIDCs são entidades auditadas, possuindo um bom nível de transparência e organização. "Além disso, o histórico de 12 anos dessa indústria é mais estável e melhor, em alguns aspectos, do que os investimentos em bancos", completou.

Private Equity

A compra de participações em empresas por fundos de investimento Private Equity, também conhecidos como capital empreendedor ou capital de investimento produtivo, são outra possibilidade que deve estar no radar do CEO e do CFO. Estima-se no mercado que o capital disponível desses fundos tanto para aquisições quanto para investimentos privados é da ordem de US$ 10 bilhões.

Sidney Chameh, sócio fundador da DGF Investimentos, um dos principais fundos atuantes no país, afirma que apesar de a metodologia dos fundos ainda não ser tão difundida no país, o apetite das empresas por esse tipo de recurso para alavancar o crescimento tem crescido.

Ele ressalta, no entanto, que não é um investimento para qualquer tipo de companhia. "A empresa tem que ter uma cultura preparada para melhorar a governança e para 'dividir o poder', caso o investimento feito não seja para a a compra total", observa Chameh.

Num comparativo com o mundo automobilístico, Chameh aponta que o perfil são empresas bem administradas que "tem uma boa carenagem bom motor, mas eventualmente está faltando dinheiro para uma gasolina mais aditivada (dinheiro)".

A DGF possui fundos para investir em empresas que faturem de R$ 2 milhões a R$ 200 milhões/ano. A preferência do grupo é por empresas que atuem em nichos de crescimento acelerado, como TI, logística, saúde, educação, entre outros.

"Nós olhamos muito também o componente de receita recorrente e baixo Capex. De empresas de alto Capex sem receita recorrente gostamos menos", destaca.

Plano de negócios

Eduardo Farhat, diretor executivo da Darby Overseas, braço do grupo Franklin Templeton para investimentos em Private Equity, afirma que para uma empresa ser elegível ao investimento, ela deve ser razoavelmente organizada, especialmente do ponto de vista financeiro, tributário e trabalhista.

"É uma empresa que tem que ser, preferencialmente, auditada, e ter sua contabilidade feita de uma maneira correta. As principais variáveis econômicas têm que ser muito fáceis de serem identificadas, não só para atualização futura, mas como também o passado recente".

Ele destaca também que a companhia precisa ter um plano de negócios no horizonte de pelo menos cinco anos, no qual ela consiga mostrar a finalidade para a qual está trazendo o investidor. "Ela precisa provar por que faz sentido ele colocar dinheiro no negócio. Isso vale desde a aquisição até uma capitalização para implementar um plano de negócios".

Eduardo ressalta que o plano de negócios tem que ser extremamente claro. "Não pode ser uma obra de ficção, tem que ser algo baseado em aspectos factuais. Senão você vai gerar uma expectativa e no processo de diligência, de confirmação dessas informações, essa expectativa vai ser destruída e a possibilidade da transação ir para a frente ficará bem remota".

"A empresa tem que ter uma cultura preparada para melhorar a governança e para 'dividir o poder', caso o investimento feito não seja para a a compra total".
Sidney Chameh, sócio fundador da DGF Investimentos

Sidney Chameh (DGF Investimentos)

Eduardo Farhat (Darby Overseas)

"O plano de negócios não pode ser uma obra de ficção, tem que ser algo baseado em aspectos factuais".
Eduardo Farhat, diretor executivo da Darby Overseas

Uma vez que a empresa tenha um plano de negócios bem estruturado e justificado, o passo seguinte, segundo Farhat, é encontrar um investidor que esteja alinhado com o perfil do negócio. "Você precisa identificar um fundo de investimento que tenha afinidade com o que você vai fazer. Da mesma forma que o fundo vai ser extremamente criterioso na seleção da empresa, a empresa também tem que ser seletiva ao escolher o investidor".

Boutique financeira

Se você ainda estiver em dúvida sobre a melhor forma de captação para a sua companhia, uma alternativa é procurar os serviços de um segmento crescente: as boutiques financeiras.

De forma geral, são assessorias financeiras compostas por profissionais que adquiriram experiência em bancos de investimento no Brasil e no exterior e que decidiram montar esse modelo de consultoria com o objetivo de atender nichos de mercado deficientes de soluções e estruturas financeiras mais sofisticadas.

Regis Carvalho, sócio da Life Capital Investments, afirma que pelo fato de as boutiques terem estruturas mais enxutas, negócios e empresas que poderiam ser considerados pequenos para bancos de investimentos são geralmente muito atrativos para essas companhias. "Isso faz com as empresas recebam maior dedicação e atenção de profissionais sêniores e especializados, mesmo em operações menores".

O modelo de negócio adotado pela boutique não está ligado à pré-venda de produtos ou soluções específicos, nem à representação de bancos e fundos, observa o empresário. "As estruturas financeiras que propomos vêm após analisarmos a situação econômico-financeiras e os objetivos dos nossos clientes. As empresas são o nosso *driver*, e não o produto".

De uma forma geral, as soluções que os clientes normalmente mais demandam são volumes e prazos maiores, redução nas taxas de juros e acesso a novos mercados.

O consultor recomenda que ao avaliar as melhores opções disponíveis de captação para a empresa, é indispensável que o CFO analise os seguintes aspectos:

- A estrutura de capital atual e alvo da empresa;
- A situação e projeção econômico-financeira atual e alvo;
- O plano de crescimento, de investimentos e de eventuais aumentos da necessidade de capital de giro futuras;
- O grau dependência a financiadores atuais e eventuais fragilidades da atual estrutura de capital e do leque de financiadores/ investidores em eventos de riscos sistemicos/ crises.

"Essas informações fazem parte do dia a dia da empresa, por isso acreditamos que apenas após analisarmos juntos os seus objetivos e as variáveis envolvidas é que podemos desenvolver estruturas financeiras que reflitam essas metas", concluiu. ❖

*Por **Wesley Mendes Da Silva**, professor do Departamento de Contabilidade, Finanças e Controle da Escola de Administração de São Paulo/Fundação Getulio Vargas*

Comportamento de risco no uso de cartões de crédito por parte de adultos jovens no Brasil[1]

Qualquer bom livro-texto de finanças traz no seu primeiro capítulo uma antiga máxima acerca da finalidade do executivo de finanças corporativas: criar valor para o acionista. No entanto, nos últimos anos, alguns livros mais modernos já exibem uma mensagem ligeiramente diferente: criar valor para o acionista, promovendo o bem-estar da sociedade.

Adicionalmente, tem-se assumido que a competitividade é função da capacidade de inovar que cada empresa detém. Nesse sentido, a inovação em produtos e mecanismos financeiros tem sido alvo de interesse das empresas orientadas à alta performance, em ambientes de hipercompetitividade.

No campo da inovação em produtos financeiros, um aspecto que tem se apresentado como preponderante é o melhor entendimento do comportamento dos agentes, com bases apoiadas na conexão de conhecimentos oriundos de diversas áreas, e.g.: economia, matemática, psicologia e sociologia. Em se tratando de comportamento financeiro e bem-estar, um tópico tem-se revelado de elevado interesse – o cartão de crédito, tendo em vista seu potencial de facilitar o consumo e transações típicas da vida moderna.

A relevância da indústria de cartões de crédito no Brasil é evidente. Em relação ao tema do crédito de forma mais ampla, nos últimos anos a economia brasileira tem crescido em termos do volume de crédito. No Sistema Financeiro Nacional, entre janeiro de 2004 e janeiro de 2011, a relação crédito bancário/Produto Interno Bruto evoluiu de 24,3% para 46,5%. Em adição, o volume de crédito passou de ~ R$ 417,8 bi para ~R$ 1,71 tri. Esses movimentos baseiam-se no crescimento da carteira de Pessoa Física, que representava ~38% do crédito. E, ao final desse mesmo período, atingiu ~46% do estoque de crédito, o que equivale a ~R$ 787,1 bi.

Esse fenômeno, considerado em interação com o evidente crescimento do mercado de cartões de crédito (~400% na última década) no Brasil, fornece elementos para aquilatar razoavelmente o porte da indústria de cartões, sem que o desenvolvimento de pesquisas sobre questões relativas ao comportamento dos indivíduos no uso de cartões de crédito tenha acompanhado esse ritmo.

Entende-se ainda que os estudantes universitários, por constituírem a base da sociedade futura, configuram um público cujo comportamento financeiro influencia fortemente os padrões de endividamento, de investimento e de estoque de capitais disponíveis para a economia no futuro. Assim, por motivação desse panorama, o objetivo desta pesquisa foi verificar a existência de associações entre perfil de estudantes universitários e comportamentos considerados "de risco" no uso de cartões de crédito. Para tanto, foram empregadas regressões com variável de resposta binária, a partir de 769 estudantes universitários na cidade de São Paulo.

Os principais resultados alcançados são dois:

- Os parâmetros estimados nas regressões sugerem que um maior número de cartões de crédito que os estudantes utilizam pode aumentar significativamente a probabilidade de comportamentos vistos como arriscados na utilização desse instrumento financeiro;
- Existem indícios significativos de que a educação financeira pode influenciar o comportamento dos estudantes frente à sua propensão a assumir comportamentos arriscados no uso de cartões de crédito. Assim, conforme apresenta a Tabela 1, os estudantes que alegaram conhecer as taxas de juros (~31% dos respondentes) cobradas pelas administradoras de cartões, em média, apresentaram menor propensão a assumir comportamentos arriscados.

Em síntese, os resultados apontam para a conveniência e a necessidade de fornecer informações relativas ao uso de produtos financeiros, destacadamente os cartões de crédito, tendo em vista os altos juros aos quais seus usuários estão submetidos. À luz das respostas coletadas, existe um papel potencial a ser exercido pela indústria financeira e pela universidade, considerando-se orientação para investimentos e a manutenção do poder de consumo futuro (especialmente quando considerada a percepção dos indivíduos do sexo feminino).

Isto seria um aspecto contributivo para auxiliar os adultos mais jovens a gerenciar seus recursos de forma mais próxima do que poderia ser julgado alinhado com a racionalidade econômica, segundo escolhas intertemporais em termos de consumo e poupança ao longo do ciclo de vida.

Em alguns países de economia mais desenvolvida, os formadores de políticas públicas já se apresentam preocupados com essa matéria. Nos Estados Unidos, como uma das consequências da recente crise financeira (bem como o alto endividamento dos estudantes naquele país, que já ultrapassa US$ 1 tri), por exemplo, o *Credit Card Act*[2] suspendeu a concessão de cartões de crédito a estudantes no interior das universidades. No Brasil, em contrapartida, não é raro encontrar uma situação diametralmente oposta. ❖

Tabela 1: Frequência (em %) das variáveis de perfil dos respondentes (conforme estratos de risco dos indivíduos)

Variáveis independentes das regressões (todas dummy com valor = 1 se a afirmação for verificada)	Todos os estudantes (N = 769)	Estudantes c/cc (N = 552)	Fora do risco c/cc (N = 358)	Em risco c/cc (N = 194)	Grupos de estudantes no risco (N = 194): Débitos no cartão de crédito ≥ R$1.000 (N = 104)	Atrasa o pagamento das faturas (N = 49)	Não paga o valor total da fatura do cartão (N = 76)	Usa todo o limite do cartão de crédito (N = 51)
Demografia	-	-	-	-	-	-	-	-
Masculino	49,0	47,5	43,6	54,6	53,8	40,8	44,7	54,9
Não-solteiro	5,0	4,6	3,1	7,4	12,9	6,5	2,7	3,9
Família mora em casa própria	90,7	91,0	92,7	88,0	90,3	81,6	84,0	88,0
1ª Geração a fazer graduação	10,1	10,7	9,6	12,6	11,8	17,0	13,5	8,0
Mora em imóvel alugado/república	17,0	16,8	16,0	18,3	16,0	19,6	17,3	18,0
Obteve o cc durante/depois da Faculd.	44,6	62,2	62,9	60,8	60,6	63,3	60,5	52,9
Comportamento financeiro	-	-	-	-	-	-	-	-
Financeiramente independente dos pais	24,1	26,3	22,2	33,9	40,4	38,8	34,7	28,0
Possui 3 ou mais cc	12,2	17,0	12,0	26,3	34,6	28,6	23,7	25,5
A situação financeira afeta concentração	16,8	17,0	13,1	24,3	26,2	25,5	31,1	26,0
Já teve dificuldades para dormir por fin.	21,1	21,1	16,3	29,8	35,6	31,2	37,3	26,0
Faria curso de fin. pessoais online	70,5	70,5	69,5	72,3	76,0	80,4	76,3	76,5
Faria curso de fin. pessoais na Universid online	81,6	81,5	82,4	79,8	81,0	87,0	81,3	80,4
Conhece as taxas de juros do cc	30,9	43,3	49,9	31,1	26,2	27,1	24,0	28,6
Usa o cc para pagar despesas de:	-	-	-	-	-	-	-	-
Educação (e.g. livros)	17,0	23,7	24,6	22,2	31,7	16,3	21,1	19,6
Roupas e coisas pessoais	46,2	63,9	66,8	58,8	65,4	53,1	52,6	60,8
Refeições	28,3	39,5	41,6	35,6	40,4	26,5	31,6	29,4
Entretenimento (e.g. cinema e teatro)	37,7	52,4	53,1	51,0	47,1	46,9	47,4	47,1
Automóveis (e.g. combustível e manut.)	20,2	27,9	25,1	33,0	44,2	20,4	22,4	27,5
Viagens	19,0	26,1	26,0	26,3	40,4	14,3	19,7	19,6
Alugueis	1,6	2,2	2,0	2,6	3,8	6,1	2,6	2,0
Pagamento de contas em geral	4,9	6,9	6,1	8,2	9,6	14,3	10,5	5,9
Despesas diversas	6,5	9,1	6,4	13,9	20,2	12,2	14,5	9,8

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados coletados na pesquisa. Notas: % calculado com base nas frequências válidas (i.e. desconsiderando missing values*). "Estudantes c/cc representa estudantes que detêm pelo menos um cartão de crédito; "Fora do risco c/cc identifica estudantes com cartão de crédito, mas que não mantém comportamento de risco; "Em risco c/cc identifica estudantes com cartão de crédito e ao menos um comportamento de risco. As colunas restantes classificam estudantes por risco.*

Referências

Bernthal, M.J., Crockett, D.;Rose, R.L. Credit cards as lifestyle facilitators. Journal of Consumer Research, v. 32, n. 1, p. 130-145, 2005.

Macfadyen, A.J.;Macfadyen, H.W.;Prince, N.J. Economic stress and psychological well-being: an economic psychological framework. Journal of Economic Psychology, v. 17, n. 3, p. 291-311, 1996.

Modigliani, F. The role of intergenerational transfers and life-cycle saving in the accumulation of wealth, Journal of Economic Perspectives, v. 2, n. 2, p. 15–20, 1998.

Norvilitis, J.M.;Santa Maria, P. Credit card debt on college campuses: Causes, consequences and solutions. College Student Journal, v. 36, n. 3, p. 357-364, 2002.

Sánchez, M. Financial Innovation and the Global Crisis. International Journal of Business and Management, v. 5, n. 11, p. 26-31, 2010.

1 Uma versão ampliada desta pesquisa foi apresentada no Eastern Finance Association Annual Meeting, em Boston, em abril de 2012. Em novembro do mesmo ano, recebeu o Premio Itaú de Finanças Sustentáveis, na modalidade Especialista.
2 Disponível em: http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-111hr627enr/pdf/BILLS-111hr627enr.pdf.

*Por **Elaine Frigatti**, formada em Ciências Contábeis, especialista em Direito Tributário Empresarial*

Será o fim da guerra dos portos?

Já em vigor, as novas regras que unificam em 4% a alíquota do ICMS nas operações interestaduais com mercadorias importadas ou sobre aquelas que, mesmo sofrendo processo produtivo no país, permanecem com conteúdo importado superior a 40%, fazem com que muitos empresários se perguntem se este será o marco inicial da tão esperada reforma tributária.

Sob um prisma favorável, diria que sim, este seria seu "pontapé" inicial. Entretanto, o cenário ainda se mostra bastante "nebuloso" entre os Estados. Seja em razão de que alguns pretendiam a postergação da aplicação do percentual reduzido, seja pela preocupação de outros com créditos fiscais que possivelmente serão acumulados por importadores que têm, preponderantemente, clientes localizados em território de outras unidades da federação.

Contestada nos tribunais por alguns Estados, pode-se dizer que será mais um elemento complicador dentre as diversas normas (Constituição Federal, Leis complementares, Convênios, Protocolos, atos Cotepe, Ajustes celebrados no âmbito do CONFAZ) e regras editadas pelas vinte e sete unidades da federação – representadas por leis, decretos, portarias, resoluções entre outros atos - que acabam por levar o ICMS a ser considerado por muitos um "manicômio tributário".

Até então, praticava-se a aplicação de duas alíquotas interestaduais de ICMS: 7% (Estados mais ricos) e 12% (Estados emergentes). A ideia do Governo Federal é propor aos Estados a unificação da alíquota a partir desse ano.

O objetivo principal dessa proposta é por fim à chamada "guerra dos portos", isto é, incentivos que alguns Estados concedem à importação. Em geral, o produto importado é tributado com uma alíquota de 18% de ICMS, sendo 12% no Estado onde foi desembarcado (origem) e 6% no Estado onde será vendido ao consumidor (destino).

Entretanto, no intuito de atrair empresas importadoras e ampliar a movimentação de seus portos, alguns Estados de origem concedem subsídios relacionados ao imposto, como por exemplo, o chamado crédito presumido, que devolve 75% do valor do ICMS pago. Desse modo, a alíquota de 12% cobrada na origem é reduzida, na prática, para 3%. O total de ICMS pago pelo produto importado fica então em 9%, ou seja, 3% no Estado de origem e 6% no Estado de destino.

Em suma, o subsídio proporciona que o produto importado entre no país em condições mais favoráveis do que o produto nacional, que, sem subsídios, recolhe o ICMS à alíquota de 18%.

Ou seja, desfavorece a produção nacional e contribui para a desindustrialização do país.

Recentemente, em audiência pública na Comissão de Assuntos Econômicos (CAE) do Senado, o ministro da Fazenda Guido Mantega frisou a importância da alteração do ICMS interestadual, destacando que ela alavancará a melhoria da estrutura tributária do país, favorecendo principalmente o desenvolvimento de vários Estados.

Ademais, ressaltou que muitas empresas estão deixando de investir no país face às incertezas oriundas de incentivos fiscais provenientes da guerra fiscal. Fato, tendo em vista as dificuldades e a burocratização para que se possa proceder com a circulação de mercadorias.

A proposta da União é reduzir, gradativamente, as alíquotas interestaduais atuais, 12% e 7%, para 4% num prazo de oito anos. Ainda, a União se compromete com a criação de dois Fundos para compensar as perdas de arrecadação: Fundo de Compensação e Fundo de Desenvolvimento Regional.

Todavia, importa lembrar que muitas ações, até então, foram consideradas inconstitucionais segundo decisões do Supremo Tribunal Federal. No entanto, de modo a garantir e preservar a segurança jurídica das empresas que acabaram por usufruir dos benefícios, referidas medidas precisam ser avaliadas e convalidadas pelo CONFAZ (Conselho Nacional da Política Fazendária). Só então poderemos falar em investimentos por parte das empresas e respectivo desenvolvimento dos Estados, pois não haverá surpresas no futuro. ❖

Por Prof. Dr. Alberto Borges Matias com o apoio de Gislaine de Miranda Quaglio e João Gabriel Sehn

Os desafios para o Brasil em 2013

Ainda com rastros e incertezas decorrentes da crise de 2008, o mercado terá, em 2013, desafios a serem cumpridos para a conclusão de sua recuperação. Tais desafios concernem ao comportamento da economia norte-americana e aos desdobramentos da crise europeia.

As políticas adotadas pelo governo norte-americano para o combate à crise de 2008, endividamento e emissão de liquidez, foram relativamente bem aceitas pela população, tendo em vista a reeleição do presidente Barack Obama – mesmo com a ainda crescente perda de competitividade de sua economia frente à China.

Apesar da manutenção da situação do congresso, com democratas dominando o Senado e republicanos a Câmara de Representantes, o pacote de isenções de impostos que vigorava desde o governo de George W. Bush foi mantido. Tal situação gerava inquietude no mercado, pois havia possibilidade de massivo aumento nos impostos, o que poderia tragar o país de volta à recessão.

Já na Europa, o ano foi marcado pela continuidade da crise das dívidas soberanas. As taxas de desemprego nos países em pior situação (Itália, Grécia, Espanha, Portugal e Irlanda) estavam em geral acima de 10%, enquanto que a taxa da Alemanha, país em melhor situação, era de 5,9% (dados de ago/12). Os países em crise também vivenciam um aumento na dívida pública.

As expectativas de recuperação não são otimistas. A chanceler alemã Angela Merkel alerta que a superação da crise europeia pode levar anos. Pode-se antever que o PIB dos países em crise continuará com previsões de queda, a taxa de desemprego cessará o grande aumento, se estabilizando, e a dívida pública continuará em expansão.

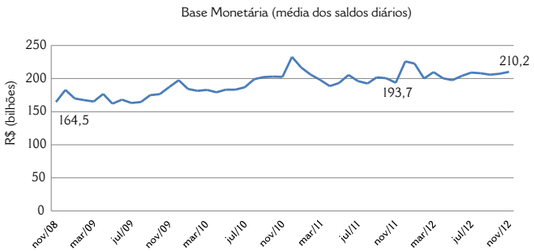
Na Ásia, a China mantém seu elevado crescimento econômico, com previsão de 7,8% em 2012, segundo o FMI. Apesar da mudança política ocorrida no final do ano passado, com troca da cúpula de poder, as autoridades chinesas indicam que o país continuará com uma política monetária prudente e existe a intenção de aprofundar as reformas financeiras, abrir esse mercado e reformar o modelo de crescimento chinês.

Quanto às perspectivas para a economia brasileira em 2013, faz-se necessária uma análise sobre os principais aspectos que determinam a dinâmica econômica nacional. Para tanto, a seguir são abordadas em detalhes as políticas econômicas: monetária, fiscal, cambial e de rendas.

A política monetária brasileira

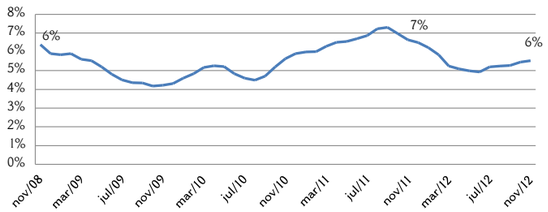
No período de 2008 a 2012, houve um significativo crescimento na média dos saldos diários da base monetária, passando de R$ 164,5 bilhões em novembro de 2008 para R$ 210 bilhões em novembro de 2012, ou seja, um crescimento real de aproximadamente 22%. Além disso, é possível notar alguns picos, o que demonstra sazonalidade na série, causada por injeções de moeda como os dissídios e o 13° salário. No gráfico 1 é demonstrada a evolução dos saldos médios de novembro de 2008 a novembro de 2012. É notável que o crescimento da base econômica seja superior ao do PIB, o que fomenta a liquidez e as expectativas de inflação. Para 2013, espera-se a manutenção da tendência de crescimento da base monetária .

Gráfico 1 – Base monetária atualizada pelo IPCA (Inepad & BC)



O índice de inflação é um dos indicadores econômicos mais visados, já que tem grande influência sobre outros índices econômicos. Em geral, a inflação no Brasil tem se mantido entre 4% e 7%, valores que se encontram próximos às médias definidas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) e a definida política de metas de inflação. No gráfico 2, está exposto um histórico do IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo). Para 2013, a meta é de 4,5% de inflação, mas pelas expectativas do Banco Central (BC), a previsão é de 5,44%, principalmente devido à trajetória dos choques de oferta em um ambiente de mercado de trabalho e setores da economia aquecidos.

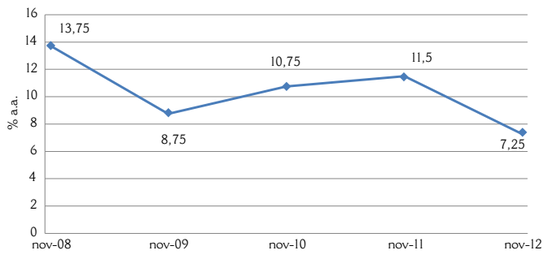
Gráfico 2 – IPCA 12 meses (Inepad & BC)



Outro índice econômico de grande relevância é a taxa básica de juros, a taxa Selic. Tal indicador merece grande atenção, principalmente nesse ano de 2013. A taxa Selic teve um recuo significativo (de 13,75% em nov/2008 para 7,25% em nov/2012). Tal queda faz parte da política de redução de juros adota pelo governo.

A taxa Selic envolve grandes interesses políticos, visto que as instituições financeiras a querem elevada e as empresas tomadoras de crédito a preferem mais baixa. Mesmo com esta grande queda (quase 50% de redução), a taxa básica ainda se encontra elevada para os padrões internacionais, o que onera o governo federal e acaba inibindo a competitividade das empresas atuantes no Brasil. O BC informou que o ciclo de quedas foi encerrado, após 10 reduções seguidas. Assim, devemos esperar em 2013 que a Selic se mantenha, talvez voltando a se elevar, mas não significativamente.

Gráfico 3 – Taxa Selic (Inepad & BC)

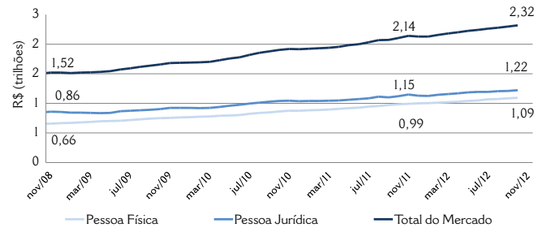


Outro grande aspecto da política monetária é o mercado de crédito, dividido por grupos de pessoa jurídica e pessoa física. No Gráfico 4, está exposta a situação do crédito brasileiro de novembro de 2008 a novembro de 2012, utilizando o saldo consolidado de operações de crédito corrigido pelo IPCA. Nota-se expansão do mercado de crédito brasileiro, com variação real de 65% no período. Notam-se, também, momentos em que há certa acomodação.

A expectativa é de que o mercado de crédito continue em expansão. Ademais, o percentual de crédito sobre o PIB brasileiro ainda continua abaixo das médias internacionais. Essa deficiência está sendo combatida, visto as políticas de juros adotadas por bancos públicos e a tendência dos bancos privados em seguirem essa redução. Assim, a previsão é de continuidade da expansão de crédito para 2013.

Para comparação: no Brasil temos 52% do valor do PIB em crédito. Já nos Estados Unidos, a estatística é de 193%. Na China, a estatística é de 127%.

Gráfico 4 – Mercado de crédito brasileiro (Inepad & BC)



Ao analisar o mercado de crédito em si, também se deve levar em conta as taxas de inadimplência e insolvência, sendo a primeira definida como atrasos nos pagamentos e a segunda como o não pagamento.

A seguir, apresenta-se o gráfico de inadimplência (gráfico 5) abrangendo o período de novembro de 2008 a novembro de 2012. A inadimplência passou de 2,16% para pessoa jurídica e de 6,5% para pessoa física em novembro de 2011 para 2,13% e 6,08%, respectivamente, em novembro de 2012. Nota-se uma variação contida no decorrer dos anos, e a expectativa é que esse padrão se mantenha nesse ano, devido à expansão do crédito e à redução dos juros.

Gráfico 5 – Atraso de até 90 dias (Inepad & BC)

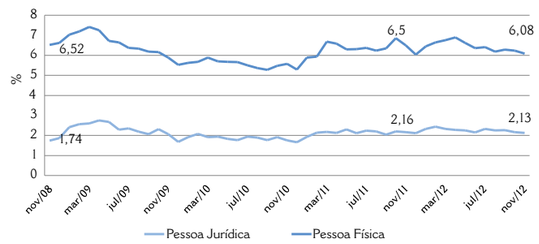
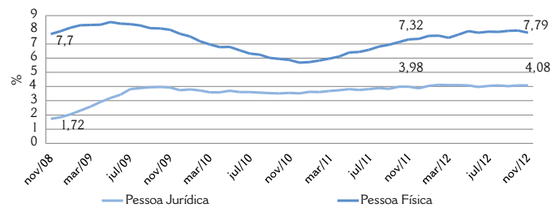


Gráfico 6 – Atrasos acima de 180 dias (Inepad & BC)

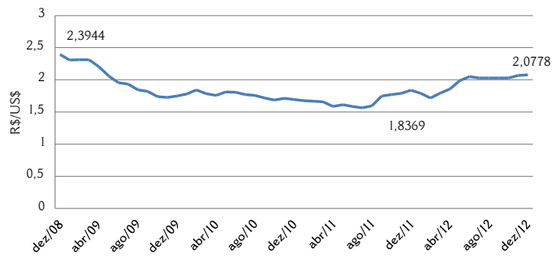


O Gráfico 6 se refere à taxa de insolvência. A taxa de insolvência passou de 3,98% para pessoa jurídica e de 7,32% para pessoa física em novembro de 2011, para 4,08% e 7,79%, respectivamente em novembro de 2012. Faz-se necessária a continuidade da diminuição nas taxas cobradas ao consumidor final, pois taxas elevadas dificultam o pagamento das dívidas com o passar do tempo. Nota-se uma variação mais aguda nas taxas de pessoa física. Esse padrão deve se manter em 2013. Com um aumento das taxas, porém, sendo maiores para a pessoa física.

A política cambial brasileira

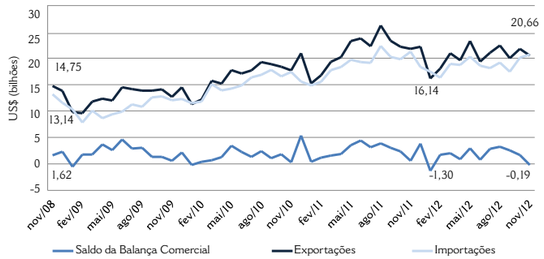
O primeiro ponto a ser analisado na política cambial é a própria taxa de câmbio. Em dezembro de 2008 a taxa era de 2,39 R$/US$. Já em dezembro de 2012, caiu para 2,07 R$/US$. A tendência para 2013 é de manutenção no mesmo patamar, em torno de 2,10 R$/US$. Nota-se que o câmbio se encontra valorizado, o que acarreta uma perda de competitividade da indústria nacional. O Gráfico 7 mostra um histórico da cotação do dólar no referido período.

Gráfico 7 – Taxa de câmbio R$/US$ (Inepad & BC)



Outro ponto relevante em política cambial é a balança comercial. É notável que o volume de exportações do primeiro semestre de 2011 não foi mantido, até por uma queda sazonal das exportações no fim do ano. Porém, em outros anos, o nível anterior à queda sazonal era recuperado logo no início do próximo ano, algo que não ocorreu em 2012. Como o ano de 2012 foi de maiores incertezas no mercado internacional, isso afetou tanto os volumes de exportação quanto os de importação.

Gráfico 8 – Balança comercial brasileira (Inepad & BC)



O agravamento na crise europeia teve parte nessa queda das exportações brasileiras em 2012. Ocorreu uma diminui-

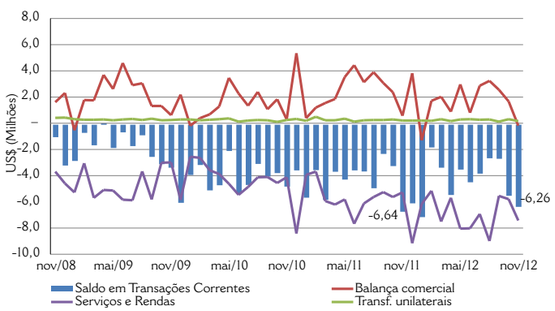
ção no volume exportado para a União Europeia (queda de 9,5% de janeiro a outubro de 2012 se comparado ao mesmo período de 2011). Segundo estimativas do Banco Central, a balança comercial em 2013 deve fechar com saldo de US$ 15,52 bilhões.

O saldo em transações correntes manteve tendência negativa em 2012. Conforme é visto no Gráfico 9, o patamar foi ligeiramente inferior ao de 2011, sendo para o mês de novembro, respectivamente, US$ 6,3 bilhões e US$ 6,6 bilhões. Na conta estão incluídas a balança comercial, a conta de serviços e rendas e as transferências unilaterais.

Em geral, a tendência de queda do saldo é percebida principalmente pela conta de serviços e rendas. Por exemplo: houve forte recuperação na conta de rendas de janeiro para fevereiro de 2012, de um déficit de mais de US$ 2,5 bilhões para um pouco mais de US$ 850 milhões. No mesmo período também é observada uma melhora na conta de serviços em si.

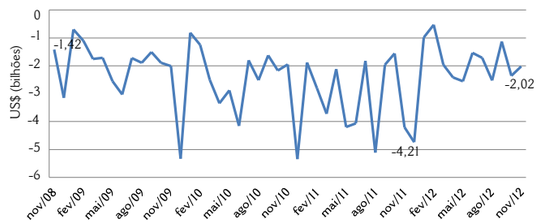
As variações no saldo de transações correntes não são fortemente influenciadas pelas variações da conta de serviços e rendas. É necessário considerar também as variações em exportação e importação, ou seja, a balança comercial. Contudo, a variação que ocorre na conta de serviços e rendas dá um bom indício da tendência do saldo final. Para 2013, espera-se manutenção da tendência até então observada.

Gráfico 9 – Saldo de transações correntes (Inepad & BC)



O saldo total de lucros e dividendos enviados ao exterior variou de US$ 1,4 bilhões em novembro de 2008 para US$ - 2 bilhões em novembro de 2012. A evolução desses números pode ser analisada no Gráfico 10. É perceptível o aumento nos níveis médios no ano de 2012. Isso pode ser explicado pela confiança depositada na estabilidade da economia brasileira se comparada ao atual cenário de incertezas internacionais. Dessa forma, os lucros obtidos no Brasil se mantêm dentro do território e são reinvestidos. Para 2013, espera-se manutenção da situação atual, mantendo a média mais elevada.

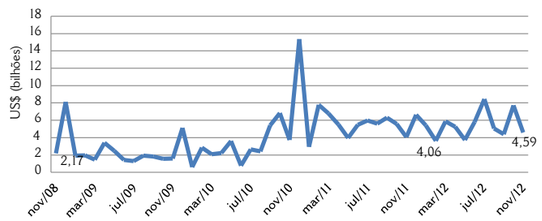
Gráfico 10 – Saldo de lucros e dividendos enviados ao exterior (Inepad & BC)



O investimento estrangeiro direto (IED) saltou de US$ 2,2 bilhões em novembro de 2008 para US$ 4,6 bilhões em novembro de 2012, como pode ser analisado no Gráfico 11. Essa variável representa a aplicação de recursos de empresas estrangeiras no país e é um importante ingresso de capitais para contrabalancear os déficits em transações correntes.

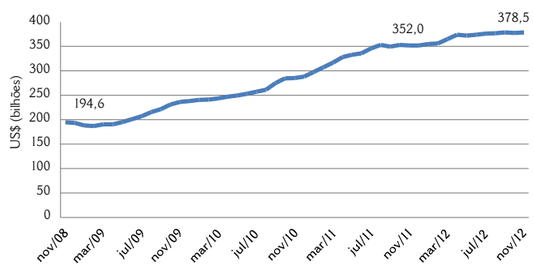
Em comparação com novembro de 2011, o IED teve crescimento nominal próximo de 13%. Espera-se que o movimento prossiga em tendência semelhante, visto o cenário de confiança na economia brasileira e incertezas em outros mercados.

Gráfico 11 – Investimento estrangeiro direto líquido (Inepad & BC)



As reservas internacionais apresentam uma tendência crescente, resultado da política governamental de acumulação de divisas. O aumento é feito como uma prevenção e visa diminuir a vulnerabilidade do país às variações cambiais e crises internacionais.

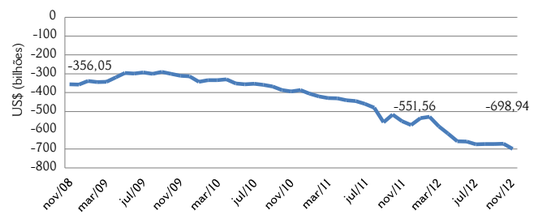
Gráfico 12 – Reservas internacionais (Inepad & BC)



O Brasil, no fim de 2011, passou a ser o sexto país em reservas internacionais, alcançando em novembro de 2012 US$ 378 bilhões. Alguns especialistas veem como exagerado o nível das reservas brasileiras, uma vez que as taxas de aplicação destas reservas são, em média, inferiores as de captação brasileira, gerando um custo para sua manutenção. Mesmo com esse questionamento do mercado, a tendência para 2013 é de continuidade.

A dívida externa do setor público passou de R$ - 356 bilhões em novembro de 2008, para R$ - 698 bilhões de reais em novembro de 2012. Tais números são vistos pela ótica negativa, pois se referem ao saldo credor líquido externo. Esse resultado vem, em partes, do acúmulo de reservas internacionais pelo BC. De novembro de 2011 a novembro de 2012, o montante da dívida continuou registrando queda, passando de pouco mais de R$ - 550 bilhões para quase R$ - 700 bilhões.

Gráfico 13 – Dívida líquida do setor público – externa (Inepad & BC)

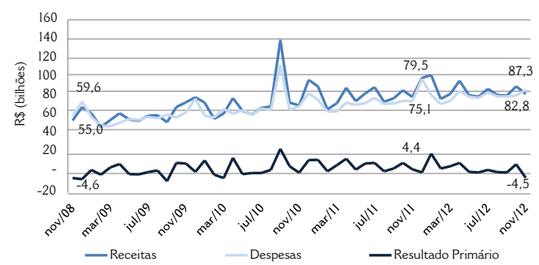


A política fiscal brasileira

O resultado primário do governo central leva em conta o total de receitas e o total de despesas do governo. No período de novembro de 2008 a novembro de 2012, as receitas passaram de R$ 79,5 bilhões para R$ 82,8 bilhões; já as despesas passaram de R$ 75,1 bilhões para R$ 87,3 bilhões. Isso representa um crescimento nominal de 4,1% nas receitas e de 16% nas despesas, durante o período.

Vislumbrando o não alcance da meta de superávit primário devido à queda na arrecadação e ao aumento das despesas, o governo utilizou no final do ano de algumas manobras contábeis e fiscais para a sua concretização, além de ter reduzido anteriormente a meta de superávit primário de R$ 139,8 bilhões para R$ 114,2 bilhões.

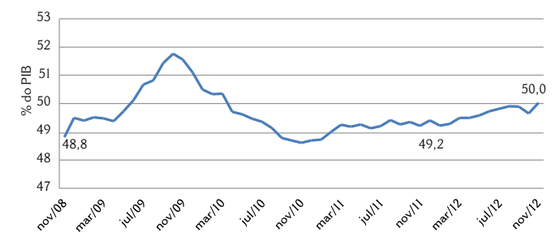
Gráfico 14 – Resultado primário do governo central (Inepad & BC)



A justificativa para tal redução concerne principalmente à menor arrecadação devido às desonerações no período e aos investimentos para estímulo da economia. Com previsão de continuidade nas desonerações, pode-se esperar comportamento semelhante da meta para 2013.

A dívida interna líquida do setor público apresentou leve variação, passando de 48% do PIB em novembro de 2008 para 50% do PIB em novembro de 2012. O governo federal é o que tem maior participação dentro da dívida interna do país. Já o BC ajuda a diminuir o valor da dívida, por ser credor. O Brasil apresenta nível de endividamento baixo se comparado a outros países. A evolução da série pode ser observada no gráfico 15.

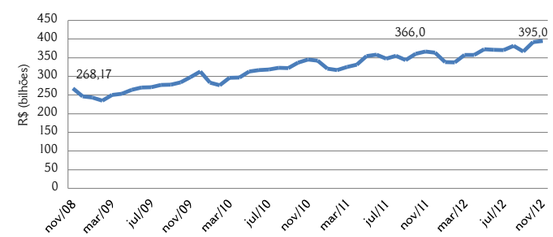
Gráfico 15 – Dívida líquida do setor público – interna (Inepad & BC)



A política de rendas brasileira

O PIB do mês de novembro de 2011 foi de aproximadamente R$ 366 bilhões. Já em outubro de 2012, houve evolução para quase R$ 395 bilhões. Assim, apesar dos esforços do governo para estimular a economia, o crescimento da produção foi baixo. Segundo previsões do Banco Central, o PIB brasileiro deve crescer cerca de 3,70% em 2013. Para isso, o governo considera manter suas políticas econômicas em vista desse objetivo.

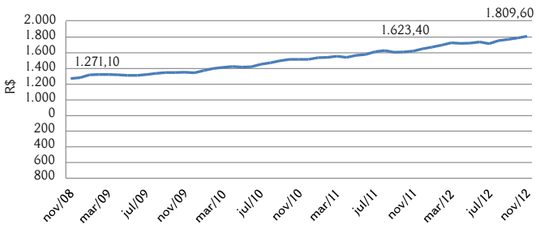
Gráfico 16 – PIB a valores correntes (Inepad & BC)



O rendimento médio real efetivo das pessoas ocupadas no Brasil apresentou melhora no período analisado, conforme Gráfico 17. Em novembro de 2011, esse rendimento era

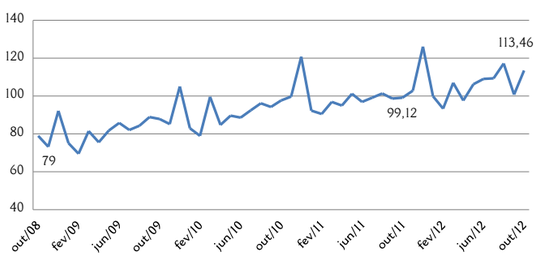
de R$ 1.623,40, passando para R$ 1.809,60 em novembro de 2012. Movimento que, acredita-se, deve prosseguir em 2013, tendo em vista as medidas de incentivo à economia e o comportamento observado nas taxas de desemprego.

Gráfico 17 – Rendimento médio real efetivo das pessoas ocupadas – total (Inepad & BC)



O índice de volume de vendas no varejo continua em tendência de crescimento. Em novembro de 2011, o índice registrava 99,12 pontos, passando para 113,46 no mesmo mês de 2012. O volume de vendas cresceu, principalmente, devido aos incentivos fiscais e financeiros disponibilizados pelo governo, como as desonerações, a ampliação do crédito e o ganho no rendimento médio. Dada a expectativa de continuidade desses fatores, espera-se manutenção da série para 2013.

Gráfico 18 – Índice de volume de vendas no varejo 2011 = 100 (Inepad & BC)



Considerações finais

No INEPAD prevemos para 2013, relativamente a 2012:

1. No tocante à política monetária – leve alta da inflação e manutenção da taxa de juros básica com possibilidade de pequena elevação; e isto não é incompatível – aumento do mercado de crédito a taxas menores;

2. No tocante à política fiscal – manutenção das desonerações fiscais, com continuidade dos gastos públicos;

3. No tocante à política cambial – manutenção da taxa de câmbio acima dos R$/US$ 2,00, comportamento estável no saldo da balança comercial, déficit em serviços e manutenção de elevada reserva;

4. No tocante à política de rendas – crescimento do comércio, fomentado ainda pelo mercado de crédito, incentivos à indústria e manutenção elevada da taxa de emprego.

Portanto, que venha 2013, com os percalços da economia internacional.

Desejamos um ano de desafios e conquistas! ❖

Alberto Borges Matias – Diretor Presidente do INEPAD. Professor titular do Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo no campus de Ribeirão Preto. Livre-docente em finanças, atuando nos programas de graduação, pós-graduação e MBAs da Universidade.

Gislaine de Miranda Quaglio – Supervisora do Centro de Pesquisas do INEPAD, Pesquisadora Núcleo CEPEFIN. Mestranda em Economia pela Universidade Estadual Júlio de Mesquita Filho – Unesp/FCLAR.

João Gabriel Sehn – Pesquisador do Centro de Pesquisas do INEPAD – Núcleo CEPEFIN. Graduando em Economia Empresarial e Controladoria pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo no Campus de Ribeirão Preto.

Por Redação / Fotos: Arquivo pessoal

Laços que o tempo fortalece

Francisco Céspede nasceu em Atibaia, a 67 km de São Paulo. Descendente de imigrantes espanhóis, a história de luta e determinação da família para vencer no país o ajudou a definir o seu perfil profissional e enraizou fortes valores morais e éticos na vida pessoal: honestidade, humildade e simplicidade.

Começou a trabalhar muito cedo, por volta dos 14 anos, como auxiliar de escritório. Nessa época, teve o primeiro contato com a área Contábil. Graduou-se em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas e concluiu a pós-graduação com concentração nas áreas Contábil e Financeira. Complementou sua formação acadêmica com cursos em Stanford e Harvard, nos EUA.

Atuou por quase 40 anos nas funções de CFO, diretor de Relações com Investidores e membro de Conselhos de Administração, Comitês de Auditoria e de Finanças. Entre as empresas nas quais construiu carreira estão Santista Têxtil, Monsanto (Brasil e EUA) e Alpargatas, entre outras nacionais e estrangeiras.

Em 1988, Céspede recebeu o prêmio Executivo de Finanças do Ano (troféu O Equilibrista) do IBEF SP. A homenagem foi um dos estímulos na busca de novos desafios, como a ida para a Alpargatas em 1991, após ter atuado na Monsanto como CFO por mais de 18 anos. Na Alpargatas, além da Diretoria Financeira, assumiu a responsabilidade pelo *turnaround* e gestão de marca de calçados e vestuário no Brasil e no Exterior.

"Fui para uma empresa maior, de capital aberto e mais complexa, que me deu a oportunidade de vivenciar uma experiência profissional totalmente diferente da qual eu tivera até aquele momento. Foi um desafio de longo prazo onde permaneci durante 18 anos como diretor financeiro, diretor de RI e conselheiro. Participei do processo de recuperação da empresa, seu crescimento e internacionalização. Lá me aposentei".

Os laços com o IBEF SP se fortaleceram acompanhando o ritmo da carreira. Céspede participou ativamente da Diretoria e do Conselho de Administração do Instituto por mais de 15 anos. Testemunhou o período de crescimento nas décadas de 1980 e 1990, com o aumento do número de associados, as mudanças de sede e o incremento dos eventos técnicos e sociais.

Participou da realização do primeiro Evento Sociesportivo regional, na década de 1980, e do 1º Encontro Socioesportivo Nacional, na década de 1990. Também esteve na gestão que organizou o Congresso Latino Americano em São Paulo, o curso pioneiro de economia, contabilidade e finanças voltado para jornalistas, em 1985, e a criação do Prêmio Destaques IBEF no início da década de 1990.

Bem-humorado, disse que gostou tanto da experiência de receber o troféu "O Equilibrista" que passou a coordenar o processo de entrega da premiação por 14 anos. "Continuei a viver as emoções do prêmio juntamente com os indicados e os vencedores; só que dessa vez do lado do Instituto, o que me deixou muito feliz e realizado".

Após a aposentadoria na Alpargatas, dedicou-se à atividade de consultoria, utilizando experiência e conhecimento para auxiliar empresas e profissionais, em especial os mais jovens.

O alto grau de resiliência frente às situações adversas na vida corporativa é um dos aspectos que Céspede destaca como essenciais para uma trajetória bem sucedida. Também ressalta a importância do respeito ao ser humano, à empresa e a generosidade para estimular o aprendizado e o crescimento de outros executivos. "Busquei desenvolver os profissionais que trabalhavam comigo. Vários deles que foram meus gerentes hoje ocupam posição de Diretoria e alguns já são até CEOs"❖

Francisco Céspede

Palavra que te define: *Justo*
Guru: *Meu pai*
Uma personalidade histórica: *Jesus*
Estilo musical: *Romântico*
Melhor filme: *Cinema Paradiso*
Melhor livro: *O Velho e o Mar, de Ernest Hemingway*
Esportes: *Tênis e futebol*
O que mais gosta de fazer nas horas de lazer: *Praticar tênis, leitura, cinema e pescaria*
Culinária preferida: *Espanhola e brasileira*
País (fora do Brasil): *Espanha*
Melhor cidade brasileira: *Atibaia*
Férias: *Com a família em qualquer lugar*

Divulgação

Por Octavio de Barros

Economista-chefe do Banco Bradesco

SXC

Um mundo sem risco

Os ventos globais estão mudando de direção. Depois de tanta turbulência a que assistimos nos últimos cinco anos, considerar a possibilidade de que 2013 possa vir a ser um ano sem riscos relevantes na área internacional deve parecer uma heresia para alguns. Mas também pode não ser algo assim tão absurdo se considerarmos que já estamos diante de uma retomada cíclica depois de um longo e doloroso período de ajuste. Por isso, o título desse artigo é bastante arriscado, considerando que algum "cisne negro"* sempre pode aparecer até o final de um ano que apenas se inicia.

Na verdade, provavelmente ainda conviveremos com uma razoável volatilidade dos mercados ao sabor das incertezas que remanescem na Europa, na China, nos EUA e nos países emergentes. Contudo já reunimos um conjunto de informações sugerindo que, no radar dos riscos de 2013, não estão tão presentes os mesmos problemas europeus a que assistimos do ponto de vista sistêmico e de contágio dos mercados, nem as incertezas relativas a uma forte desaceleração chinesa – que por muitos era esperada ainda para o ano passado.

Mesmo no que diz respeito à economia americana, depois da aprovação, em pleno réveillon, das medidas que evitaram o pior do *fiscal cliff* (abismo fiscal), é de se esperar uma recuperação mais firme da confiança. Há indicadores que mostram um certo renascimento industrial, uma renovação energética ao lado de uma ampla desalavancagem de famílias e empresas, e a recuperação do mercado de trabalho e do preço dos imóveis.

Uma hipótese que temos que considerar é a de que a melhora nítida na confiança na economia americana pode vir a se tornar a senha para uma restauração da confiança no plano global. Não que a economia dos Estados Unidos possa exercer nesse momento um papel de locomotiva, como no passado, ou mesmo similar ao que assistimos com a China depois da crise do Lehman Brothers. Afinal, ainda há um importante ajuste fiscal a ser realizado nos Estados Unidos nos próximos anos.

Porém, as negociações no Congresso evidenciando uma posição mais flexível dos republicanos, a posição do FED (Banco Central americano) indicando que a economia do país precisa cada vez menos de estímulos e o início da abertura de juros do Tesouro de 10 anos nos Estados Unidos (principal termômetro de expectativas) sugerem que a economia americana possivelmente esteja vivendo a fase final de sua crise. Ou seja, o pós-*fiscal cliff* parece bastante alvissareiro e isso, sem dúvida, tem grande significado global.

O renascimento americano também contribui para um clima de restauração da confiança na Europa. Estão sendo abandonadas sorrateiramente as teses antes convictas de que a Europa do euro poderia implodir e de que os ajustes seriam insustentáveis politicamente. Isso não apenas não ocorreu como está se tornando bastante plausível que algum crescimento europeu possa ficar mais visível em 2014, depois de um 2013 que ainda será marcado por uma dose final de ajuste, porém com menores dificuldades de financiamento até mesmo para países como a Grécia.

Isso decorre da notável mudança de posição da Alemanha na direção mais construtiva e os avanços na viabilização de uma supervisão bancária que será a base de uma maior integração fiscal. O papel magistral do BCE (Banco Central Europeu), na figura de seu presidente que dobrou os mais principistas diretores do BCE de linha mais dura, virou o jogo das expectativas. Nada será simples daqui para frente, mas se olharmos o equilíbrio já alcançado da conta corrente do balanço de pagamentos dos países da Zona do Euro, possivelmente teremos uma região bastante renovada em termos de competitividade dentro de uns cinco anos ou menos.

Essa mudança de ventos no plano mundial reverbera nos mercados acionários globais que, agregados, já superam o pico histórico de pontuação. Como todos sabem, considerando minha tese de que mais de dois terços da desaceleração brasileira tem origens essencialmente externas, a melhora no ambiente global favorece, ainda que não determine, uma recuperação da economia brasileira nos próximos dois anos. Qual o alcance dela, é difícil dizer com precisão, mas dever ser razoável.

Sabemos perfeitamente quais são as dificuldades que temos no Brasil, mas considero que se exagera quando se procura entender o mau desempenho relativo do PIB brasileiro. O que o Brasil experimentou nada mais foi do que uma forte crise industrial, de caráter claramente global, que encontrou o setor por razões de competitividade e de custos que se agravaram com os atrasos nos investimentos infraestruturais em um ambiente de altos custos salariais por razões essencialmente demográficas.

Além do fato de 2012 ter sido marcado como um ano em que tudo que poderia dar errado, acabou dando errado. As demais dificuldades que afetam o crescimento são decorrentes de processos e desacertos cumulativos de médio e longo prazos que só poderão ser superados com pragmatismo e algumas reformas importantes que mobilizem mais o setor privado em um novo ciclo de investimentos.

***The Black Swan** (A lógica do Cisne Negro), de Nassim Taleb (publicado em 2007), mostra que é impossível tentar antecipar e prever o futuro, já que aquilo que conhecemos é muito menor em relação ao que não conhecemos.

IBEF Mulher

Luciana Medeiros von Adamek
Coordenadora-geral do IBEF Mulher

A última barreira

Recente pesquisa da organização Catalyst revelou que, apesar das crescentes conquistas acumuladas no âmbito profissional como um todo, pouca coisa tem mudado para as mulheres que buscam ocupar posições no topo das empresas dos Estados Unidos nos últimos anos. A proporção de mulheres que têm cargos na diretoria ou que são designadas como CEOs nas grandes corporações americanas cresceu apenas meio ponto percentual de 2011 para 2012.

Os últimos dados dos EUA revelam que as mulheres ocupam 16,6% das cadeiras dos conselhos diretores, somando já sete anos de estagnação, e detêm apenas 14,3% das posições de CEOs – o que já representa três anos sem crescimento.

O resultado dessa pesquisa levanta outras questões, já que, na base da pirâmide empresarial, as mulheres representam metade da força de trabalho. Afinal, o que está acontecendo? Por que as mulheres seguem sem grandes avanços nas posições de comando e por que elas abandonam essa escalada mais frequentemente do que os homens?

Parte da explicação talvez resida num estudo antigo, mas ainda atual, da *Harvard Business Review*. Há dez anos, a economista Sylvia Ann Hewllet publicava um artigo perturbador apontando que, mesmo depois de três décadas de conquistas no ambiente de trabalho, as executivas continuavam insatisfeitas – e que, provavelmente, nunca deixariam de estar.

Intitulado "A mulher executiva e o mito de se ter tudo", o artigo começava por revelar indicadores cruéis: 49% da faixa mais bem paga entre as executivas de 41 a 55 anos não tinham filhos. Já entre as mulheres da mesma idade na faixa intermediária de remuneração, 33% não tinham filhos e 57% não eram casadas. Num enorme contraste com esses números, quanto mais bem-sucedido era o executivo masculino, maior era a proporção de casados e pais. Entre os executivos da maior faixa de remuneração, apenas 19% não tinham filhos e só 17% não tinham esposa.

Aparentemente, o culpado pela insatisfação das executivas e o grande responsável pela ausência de mulheres no topo das companhias seria o eterno dilema feminino entre a carreira e a família. A multiplicidade de desafios enfrentados pelas mulheres seria o principal fator de desistência diante de compromissos maiores no mundo corporativo. Mas a consultora de negócios americana Caroline Turner – ex-vice-presidente de uma grande cervejaria e autora do livro *Difference Works: Improving Retention, Productivity and Profitability through Inclusion* - lembra que a porcentagem de mulheres que abandona o trabalho para assumir responsabilidades familiares é relativamente pequena. E, mesmo assim, a maioria dessas executivas tem intenções de retomar a carreira em breve.

Para Turner, a família acaba sendo uma desculpa para mascarar o real motivo do afastamento das mulheres, que se sentem deslocadas, desvalorizadas e com pouco acesso à rede profissional (tanto formal como informal) essencialmente masculina que caracteriza a alta cúpula das grandes companhias. Mesmo que atinjam bons resultados, se o fizerem por métodos e formas de pensar femininas, elas dificilmente terão o reconhecimento dos seus pares masculinos – no fundo, os criadores do ambiente corporativo em que vivemos.

A solução para esse problema seria uma revisão profunda da cultura do mundo empresarial, de forma a incorporar a visão feminina na condução dos negócios. Tornar a liderança e a gestão femininas tão aceitas e tão reconhecidas como as masculinas ajudaria a evitar que tantas mulheres se sentissem um peixe fora d'água no habitat do comando das grandes companhias.

Isso não significa, claro, criar um clima de competição dentro do ambiente da alta gestão que seja nocivo à saúde da empresa. Pelo contrário, as corporações que passarem a colocar em pé de igualdade as formas masculina e feminina de liderança, gestão e de obtenção de resultados, não só enriquecerão a sua cultura empresarial como fortalecerão a própria instituição para enfrentar a concorrência num mundo cada vez mais feminino.

Saudações Ibefianas.

Por Redação / Foto: Divulgação

Jorge Gerdau em uma página

Jorge Gerdau Johannpeter é considerado uma lenda viva no empresariado brasileiro. Filho de descendentes alemães, começou a trabalhar aos 14 anos, como operador de máquinas na fábrica de pregos do avô, em Porto Alegre (RS). Seu pai, Curt Johannpeter, responsável pela direção da fábrica, decidiu expandir os negócios da empresa e comprou a Siderúrgica Riograndense, iniciando sua bem-sucedida trajetória na siderurgia.

Formado em Ciências Jurídicas e Sociais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Jorge passou a auxiliar o pai na condução dos negócios. Participou da aquisição da Fábrica de Arames São Judas, em São Paulo, da Siderúrgica Aço Norte, em Pernambuco, e da Companhia Siderúrgica da Guanabara.

Assumiu a presidência da companhia em 1983 e foi responsável pela expansão internacional do Grupo Gerdau, iniciada com a compra de uma siderúrgica no Uruguai. Abriu caminhos para que a empresa se tornasse líder no segmento de aços longos nas Américas e se consolidasse como uma das principais fornecedoras de aços longos especiais do mundo.

Ocupou o cargo até 2006, para então assumir a presidência do Conselho de Administração, função na qual permanece. A Gerdau conta com mais de 45 mil colaboradores e possui operações industriais em 14 países (incluindo Américas, Europa e Ásia), somando uma capacidade instalada superior a 25 milhões de toneladas por ano.

O carisma e o modelo de gestão de Jorge Gerdau, adepto das técnicas gerenciais de Qualidade Total, o transformaram em uma liderança que extrapola seu segmento. Participa do Conselho do Movimento Brasil Competitivo (MBC), é membro do Conselho de Administração e Comitê de Recursos Humanos da Petrobras e, desde 2011, preside a Câmara de Políticas de Gestão, Desempenho e Competitividade do Governo Federal.

Apaixonado por hipismo, esporte que pratica desde a infância, Gerdau é também um entusiasta da cultura e das artes. Preside a Fundação Iberê Camargo, o Conselho da Fundação Bienal do Mercosul e integra o Conselho da Fundação Bienal de São Paulo. ❖

Álvaro Vilela de Souza
Presidente do IBEF Jovem

Que venha 2013!

Encerramos 2012 com a sensação de missão cumprida. O IBEF Jovem esteve presente em vários eventos, fortalecendo o seu foco de atuação. Iniciamos mais um ano com muita disposição e trabalho a ser feito. Arregaçamos nossas mangas para podermos cuidar de uma agenda de trabalho ampla e diversa para que nossos jovens sintam-se prestigiados e honrados.

Este ano temos em nossa agenda seminários que tratarão de assuntos de carreira, empreendedorismo e de finanças pessoais, considerando o bom momento que o Brasil está vivendo e deve viver pelos próximos anos, principalmente se considerarmos os dois grandes eventos esportivos que o país irá sediar nos próximos quatro anos.

O IBEF Jovem tem feito um trabalho bem próximo dos jovens profissionais e temos, desde já, vários deles interessados na participação no XXIV Conef – Congresso Nacional de Executivo de Finanças, que ocorrerá no Rio de Janeiro. A proximidade com os jovens também fez com que fosse demonstrado um interesse acima de média na participação deles no Encontro Socioesportivo. A participação expressiva obtida em 2012 pode comprovar que o Socioesportivo é sim um ambiente acolhedor também para os jovens associados.

Em janeiro tivemos mais uma reunião com os grupos jovens da Fiesp (CJE), Ciesp (NJE), CRA (CJA), BM&FBovespa (Ação Jovem), Lide (Lide Futuro), Associação Comercial de SP (FJE), Junior Chamber International e Secovi (Secovi NE), gerando o compartilhamento de conhecimento e eventos. Ainda neste primeiro semestre teremos ótimos eventos compartilhados.

Saudações Ibefianas. ❖

Divulgação

Joseph Teperman
Diretor e headhunter da Flow Executive Finders
jteperman@flowef.com

DICA DE CARREIRA

Portfolio Management: Análise de balanço x alocação da sua carreira

Todo executivo deve fazer seu balanço, analisando seu portfólio para entender o fluxo de geração de valor que conseguirá captar ao longo da sua carreira, antes de decidir se aceita aquela proposta de emprego.

Caso você esteja se aposentando, este artigo não é para você. Por outro lado, se você tiver pelo menos mais sete anos de carreira, provavelmente o dinheiro que você ganhará é maior do que tudo que você economizou até hoje.

Na minha carreira de *headhunter*, tenho contato com muitas pessoas que tiveram carreiras ascendentes e chegaram a altos cargos com rapidez, bem como com outras que não tiveram o mesmo sucesso.

Isto acontece apenas pela capacidade intelectual e de comunicação? Afirmo que não.

Minha experiência mostra que as escolhas que você faz quando está prestes a investir seu maior ativo – suas 44 (ou serão 60?) horas semanais – normalmente são feitas com muito menos diligência do que quando você vai decidir se colocará seu dinheiro no fundo A do banco B ou no fundo B do banco A.

Para investir o seu dinheiro, você fez um curso de *Valuation*, lê todos os relatórios dos melhores economistas e melhores corretoras, entra no site de Relações com Investidores, faz a análise vertical e horizontal, lê sobre o mercado da empresa, entende sobre a capacidade do *management* sobre os competidores nacionais e internacionais e até sobre os fornecedores para identificar as forças da indústria.

As carreiras dentro de empresas em mercados em crescimento e em empresas melhores preparadas normalmente são muito mais rápidas e prósperas do que em mercados que andam de lado ou que geram prejuízo.

Você é realmente bom em finanças? Então, sem dúvida nenhuma, você não pode reclamar do rumo da sua carreira. ❖

Por Redação / Fotos: Divulgação

Uma visita a Mumbai

Mumbai é a cidade mais rica e populosa da Índia. Está entre as 10 metrópoles que mais atraem investimentos internacionais no mundo, destinados, em sua maior parte, para o setor de serviços. A metrópole é lar das principais instituições financeiras da nação e da pujante Bollywood, indústria de filmes indiana que lança mais de 1.200 obras cinematográficas por ano, com uma audiência cumulativa de 3 bilhões de pessoas.

Mumbai também é uma cidade de extremos. Ao mesmo tempo em que é a quinta metrópole mundial com o maior número de milionários, cerca de 1/3 da sua população vive em favelas, incluindo a maior do país, Dharavi, com cerca de 600 milhões de habitantes, popular cenário de filmes e passeios turísticos.

No extremo rico está o luxuoso hotel Taj Last End, da rede hotéis pertencente ao maior conglomerado empresarial indiano, o Grupo Tata. Inaugurada em 1999, a unidade costuma receber membros da Família Real Britânica, chefes de Estado e CEOs de multinacionais que visitam a metrópole. Está situado na ponta da península de Mumbai, cercado pelo mar por três lados.

O Taj Last End situa-se próximo dos distritos de negócios Worli, Bandra Kurla, Andheri e Navi Mumbai e à distância de 8 km do aeroporto para voos domésticos e de 12 km do aeroporto internacional de Mumbai.

Ao todo, são 368 apartamentos, sendo 102 com vista privilegiada para o mar e 15 suítes. Há também andares especiais para não-fumantes e para executivas. Entre as mordomias oferecidas para os hóspedes estão diversos serviços 24 horas: *concierge, in-room dining*, mordomo, centro de negócios, lavanderia, academia e spa. ❖

Sala de conferência

Salão de eventos

Taj Lands End
Band Stand - Bandra (West)
Mumbai 400 050
Maharashtra - India
F: +91 226 6681234
www.tajhotels.com
Para mais informações:
landsend.mumbai@
tajhotels.com

Desejo

Por Redação / Fotos: Divulgação

Polaroid Z2300B

Quem sente saudade das câmeras com filme instantâneo, mas não abre mão da tecnologia digital, vai encontrar um bom casamento na câmera Z2300B da Polaroid. Com ela é possível produzir fotos com resolução de 10 MP e imprimi-las em pouco menos de 1 minuto.

www.polaroidstore.com

Poltrona B707

Revestida em couro italiano 100% natural, a B707 da Leather Editions deixará qualquer ambiente mais elegante e confortável. A alfaiataria artesanal e os pés em madeira, ligeiramente curvados, arrematam o charmoso design da peça.

Galeria Leather Editions (Senzza)
Av. Europa, 602 – (11) 3898-0037/ 3898-0039

SodaStream Pure

Digna de menção honrosa no Red Dot Design Award, esta máquina inovadora transforma água natural em água com gás em apenas 30 segundos. Basta adicionar xaropes de sabores variados para criar refrigerantes e outras bebidas refrescantes a qualquer hora do dia.

www.spicy.com.br

Audi RS7 Sportback

Atração da edição 2013 do Salão do Automóvel de Detroit, o RS7 Sportback chegará ao Brasil no primeiro semestre de 2014. É o primeiro modelo RS da marca que acelera de 0 a 100 km/h em menos de quatro segundos. Equipado com motor 4.0 biturbo de 560 cv de potência, o esportivo derivado do A7 Sportback pode atingir 305 km/h de velocidade máxima.

www.audi.com.br

Presenter i+

Que tal fazer apresentações para plateias utilizando o smartphone? O projetor portátil Presenter i+ da Epson reproduz imagem e som de equipamentos da Apple e outros dispositivos digitais. Uma solução versátil para reuniões de trabalho e lazer em casa.

www.fastshop.com.br

Mesa Abaco

Esta criação do italiano Studio Fasem une design contemporâneo, sofisticação e a praticidade necessária para o dia a dia. Os detalhes em couro e o formato minimalista dão uma nova cara para a tradicional mesa de escritório. Estrutura em aço inox.

www.alotof.com.br

As 50 melhores dicas de negociação – Guia essencial para gerenciar conflitos e conseguir o que se quer

Eduardo Terra
Saint Paul Editora – R$ 44,00

Por José Claudio Securato
1º vice-presidente do IBEF SP e diretor-presidente da Saint Paul

O caminho para a convergência

Conciliar interesses, superar obstáculos e solucionar impasses são habilidades necessárias para atender as expectativas de grupos ou de indivíduos, sem perder de vista os objetivos de cada parte, sejam elas profissionais ou pessoais. No entanto, chegar a esse consenso sem desentendimentos ou traumas não é tarefa fácil. O livro *As 50 melhores dicas de negociação – Guia essencial para gerenciar conflitos e conseguir o que se quer*, lançado pela Saint Paul Editora neste início de 2013, apresenta a negociação como o melhor caminho para solucionar conflitos de forma vantajosa e eficaz.

Partindo das ideias seminais de William Ury e Roger Fisher, Eduardo Terra, que estuda negociação e gestão de conflitos há 20 anos, amplia o contexto original da Escola de Harvard, construindo, por meio de dicas rápidas e práticas, o caminho ideal para chegar à convergência.

O autor parte do pressuposto de que todos podem negociar, pois esta é uma característica inata do ser humano, mas, quem detém ferramentas e táticas de negociação obterá benefícios que atendem diretamente seus interesses, sem prejudicar a outra parte. Ele destaca que negociar não é tirar vantagem de uma situação, mas sim buscar soluções e alternativas que satisfaçam as partes envolvidas, fazendo com que as relações comerciais, profissionais e pessoais sejam fortalecidas, para construir parcerias sólidas.

O livro é muito mais que um guia de instruções sobre negociação, pois, além de listar as características do bom negociador, traz epígrafes e frases fortes que favorecem a reflexão e a fixação do tema tratado em cada dica. Ao final da obra o leitor é convidado a exercitar o que aprendeu, testando os conhecimentos assimilados no dia a dia, gerenciando conflitos para conseguir o que deseja.

Finanças: conceitos essenciais que fazem a diferença

Alan Bonham e Ken Langdon
Editora Saraiva – R$ 39,90

Por Luis Rodeguero
Consultor nas áreas de Gestão Financeira e Governança Corporativa

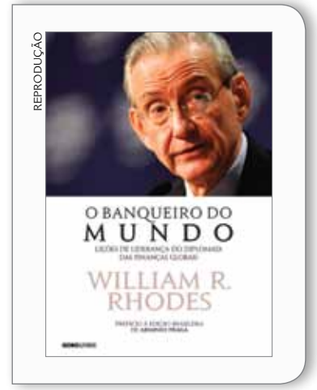
Um guia de referência rápida para finanças empresariais

Quando falamos de finanças empresariais, é difícil para um gerente de outras áreas ter o domínio de todos os conceitos e ferramentas. Isso se reflete em inúmeras dificuldades e pode comprometer o cumprimento das responsabilidades desse profissional. Alan Bonham e Ken Langdon trazem uma visão ampla dos principais conceitos de finanças que um gerente deve conhecer para poder se relacionar dentro da sua empresa e ser efetivo em seu trabalho.

Dividido em quatro seções, o livro inicia com uma visão geral do tópico "finanças" e coloca o contexto de sua utilização dentro do mundo empresarial. A segunda seção explica as principais ferramentas e técnicas de gestão financeira, de forma sucinta para o entendimento de quem não é especialista no assunto. A terceira seção é dedicada à gestão da carreira dos profissionais em ascensão, especialmente gerentes que almejam posições mais *seniores* ou de diretoria. A última seção oferece uma "caixa de ferramentas do diretor", com alguns métodos mais sofisticados de gestão financeira.

De leitura rápida, este livro será muito útil para quem estiver iniciando no tema das finanças empresariais ou para quem quer um guia de referência rápida para conceitos que permeiam o dia a dia das atividades gerenciais de uma empresa.

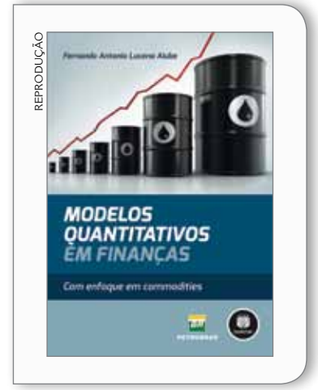
Estante



O banqueiro do mundo

William R. Rhodes
Editora Globo – R$ 49,90

Nesta obra, o ex-VP *sênior* e diretor de assuntos internacionais do Citigroup e do Citibank explica como a renegociação de dívidas como a brasileira pode servir de exemplo para outros mercados.



Modelos quantitativos em finanças

Fernando Antonio Lucena Aiube
Editora Bookman – R$ 98,00

Com foco em *commodities*, o livro abrange modelos em finanças relacionados às técnicas de apreçamento por conceitos matemáticos úteis para a valoração de ativos e derivativos financeiros.

IFRS na prática – Perguntas e respostas com exemplos

Marcelo Cavalcanti Almeida
Editora Atlas – R$ 57,00

O livro aborda a parte prática das novas normas contábeis, com questões, respostas e exemplos contemplando a realidade econômica e jurídica brasileira.

Aniversariantes
JANEIRO/FEVEREIRO 2013

JANEIRO

1/01
» Luis Otavio Rodeguero
» Sergio Luiz Moreira Coelho

2/01
» Armando Frederico Vilela de Assis
» Fernando de Paula
» Milena Y. Hama

3/01
» Marcela Aparecida Drehmer Andrade

4/01
» Argemiro Severiano da Silva
» Marcelo Amorim Silvino

5/01
» Roland Friedrich Gallbach
» Rubens Becker Benedik

6/01
» Elizeu Machado de Lima
» Getulio Reis Arrigo
» Manoel Teixeira de Carvalho Neto
» Maria Aparecida Lima
» Mauricio Secron Bacellar
» Rita Aizenstein Furman
» Valerio Zarro

7/01
» Altair Moreira de Souza Filho
» Antonio Cocurullo
» Bruna Freitas Montenegro
» Samuel Motta Galvão
» Sergio Luiz Dobarrio de Paiva

8/01
» Fernando Homem de Melo Lacerda Neto
» Mário Custódio da Silva Junior

9/01
» João Batista Lourenção
» Mario Aprile Tayar
» Paulo Guilherme Hirata
» Paulo Roberto Heiti Morine
» Vinícius Bari

10/01
» Marcos Sergio M. G.Leitão
» Paulo de Souza Soares de Almeida
» Paulo Roberto Sonsin Camargo
» Renato Benedito Frascino
» Renato Velloso Dias Cardoso
» Robert Cameron Young
» Saverio Cricenti

11/01
» Ana Paula Giuntini Zamper
» Marcia Kitz
» Odemir Aparecido Putini

12/01
» Camilo Buzzi
» Ricardo Miyazaki

14/01
» Ana Carolina Borges
» Elcio Anibal de Lucca
» Elcio Anibal Linares de Lucca
» Ignacio da Silva Telles Junior
» Olga Trapp Monroy
» Renato Bassan Peixoto
» Wagner Benedicto de Lima
» Wilson Roberto Trivillino

15/01
» Daniel Lopes Monteiro
» Felipe Eduardo Maddaloni
» Henry Shigueyuki Oyama
» Renato Ney Sertek
» Patricia Molino

16/01
» Maria Fernanda Lima
» Wang Wei Chang

17/01
» Ana Paula Santoro Coria
» Erivelto Rodrigues
» Ester Galha Santana
» Jose Carlos Fernandes de Alcantara
» José Ronoel Piccin
» Rogerio Bianchini Santini

18/01
» Almir Fernando Martins
» Catarina Rosa Rodrigues
» Willy Der Zweite Schwarzwalder

19/01
» Antonio Pulchinelli
» Paulo Roberto Moreira Guimarães

20/01
» Fernando Tadeu Blanco dos Anjos

21/01
» Carlos Prudencio Alonso
» Maria Aparecida Hess Loures Paranhos
» Priscilla Jeszensky

22/01
» Helena A Bianquini Silva

23/01
» José Geraldo Setter Filho
» Lucilena Aparecida Madalena
» Marcus Vinicius Martins Silva
» Norberto Valdrigue

24/01
» Miguel Lowndes Dale
» Walter M. Machado de Barros

25/01
» Paulo Yukio Fukuzaki
» Rogério Marri

26/01
» Edilson Roberto Simões

27/01
» Antonio Pedro Coco
» Edmar José Casalatina
» Oliver Martin Seitz
» Plinio Villares Musetti

28/01
» Jaime Barbosa Santos Neto

31/01
» André Moreno Uberti
» Bruno Cunha Della Monica
» Rodrigo Otavio Rocha Capuruço

FEVEREIRO

1/02
» Celso Alves
» Rodrigo Kede de Freitas Lima
» Valderez Mazziero Pires

2/02
» Avelino Silvio Nogueira Pereira
» Denisio Augusto Liberato Delfino
» Marcelo Fernandes Roboredo
» Rogério Paulo Calderón Peres
» Sandra Regina Siqueira de Sena

3/02
» Carlos Alberto Villafuerte Oyola
» Carlos Arnaldo Borges de Souza
» Marcelo Marques Marcondes de Mello
» Paulo Roberto de Oliveira Costa
» Sergio Eduardo da Silva Almeida

5/02
» Adalberto Marin
» Rodrigo Vinicius Escobar Nunes
» Weder Duarte Fonseca

6/02
» Patricia Oliveira de Aguiar

7/02
» João Francisco Fruet Junior
» Valter Carlos Cordeiro

8/02
» Paulo Henri Blaser

9/02
» Fernanda dos Reis Couto
» Marcio Luiz Simão Utsch

10/02
» Fernando dos Santos
» Frederico Prestes Bernardes
» Maria Lucia De Araujo Navarro
» Sergio Renato de Souza Secron

11/02
» Marcos Cesar Fracaro
» Paulo Sergio Borsatto
» Uttielli Francisco Moretto Paláci

12/02
» Décio Cardoso Libanor
» Douglas Bimbo dos Santos
» Joseph Teperman
» Katia Dantas
» Ubirajara Spessotto de Camargo Freitas

13/02
» Caio Alexandre Morelatto Sakagami
» Carlos Alberto Miranda
» José Alfredo de Freitas
» Moacir Coelho de Mello

14/02
» Júnia Jorge Rjeille Cordeiro
» Marcelo Felberg
» Reynaldo Ferreira Benitez

15/02
» Antonio Manuel França Aires
» Joubert Rovai
» Paulo Henrique Magalhães Ferreira

16/02
» Bruno Eustáquio Veloso Diniz
» Mauricio Martinez Duarte
» Renato Cesar Moreira Braga

17/02
» Claudenir Nascimbeni
» Ian Peter Brandt Searby
» Milanez Silva de Souza
» Nicole Provasi

18/02
» Ana Carolina Dias Higueras
» Mauricio Roberti Rincon
» Paulo Vasconcellos Bastian

19/02
» André Luiz Fernandes
» Serafim Magalhaes de Abreu Junior

20/02
» Álvaro Vilela de Souza
» Carlos Alberto Romualdo
» Evandro Gonçalves de Oliveira
» Maria Elisa Gomes de Almeida
» Sérgio Renato Stival Webber

22/02
» André Luiz Pereira
» Virginia Custodio Macedo Gomes Daia

23/02
» Fabio Zamith
» Joaquim Candido de Sousa Filho
» Julia Bastos Padula de Azevedo

24/02
» Clayton Bernardes

25/02
» Fábio Schvartsman
» Fabrizio Ghirardello Silva

27/02
» Edison Querino de Jesus
» Enéas Cesar Pestana Neto
» José Roberto Securato Junior

28/02
» Armando Antonio Patriarca
» Salim Augusto Amed Ali

Novos Associados

Bruna Freitas Montenegro	JP Morgan
Bruno Leitão Amaral	Chassis Brakes International
Bruno Nunes Vaz	Orbital Engenharia
Clovis Poggetti Junior	Cielo
Daniel Milani Kerbauy	Alcan Alumina Ltda
Eduardo de Almeida Garcia da Silva	BES Investimento do Brasil S/A
Fabiano da Silva Boccia	Casadoce Ind. E Com. De Alimentos S.A
Gilmar Roberto Pereira Camurra	Telefonica Brasil S.A
Goldwasser Pereira Santos Neto	Allis S/A
Izaias José dos Santos	Air Products Brasil Ltda
Jabor Descio Sobrinho Engeval	Engenharia de Avaliações Ltda
Jorge Carlos de Menezes Simão	BES Investimento do Brasil S/A
José Marcos Hespanhol	Grupo Schincariol Ltda
Marçal Martin Bonke	Motorola Solutions Ltda
Marcus Alexandre de Souza Moraes	Versal Finance Investimentos e Consultoria Ltda
Miguel Antonio von Rechberg Lins	BES Investimento do Brasil S/A
Miguel Armando Lima Brito	SAP Brasil Ltda
Raphaela Sayuri Yamamoto Antolioli	Elektro Eletricidade e Serviços S.A
Rene Eduardo Martinez	Ernst & Young Terco
Roberto Presz Palmaka	Microsoft Informática Ltda.
Rodrigo de Almeida Pizzinatto	Ultrapar Participações
Rodrigo de Campos Vieira	TozziniFreire Advogados
Stéphane Engelhard	Carrefour
Tom Pessoa Securato	MSCI, Morgan Stanley Capital International

CONFIANCE

Confiance is Member Firm of AGN INTERNATIONAL Ltd. a worldwide association of separate and Independent accounting and consulting firms.

AGN INTERNATIONAL

- Auditoria Externa e Interna
- Auditoria de Sistemas
- Auditoria de Processos
- Consultoria Tributária
- Gestão de Controles Internos

YOUR DOOR TO INTERNACIONAL BUSINESS

55 11 5044-0683

Divulgação

Roberto Goldstajn é advogado especialista em Direito Tributário e coordenador da Comissão de Tributos do IBEF SP

IFRS é bom para os negócios?*

Os grandes "players" globais, como forma de maximizar os seus ativos financeiros, estão sempre em busca de alternativas confiáveis para empregar seu capital, dentre as quais, o investimento via mercado de capitais. Contudo, o mercado de capitais brasileiro até pouco tempo atrás carecia da segurança e da transparência necessárias para atrair investidores estrangeiros institucionais.

Diante desse cenário, as entidades ligadas ao mercado de capitais (Abrasca, Apimec, Bovespa, CFC, Fipecafi e Ibracon) e os órgãos governamentais (CVM, Bacen, Susep e SRF) têm inserido regras contábeis compatíveis com os padrões internacionais de contabilidade conhecidos como *International Financial Reporting Standards* – IFRS devidamente respaldadas pela Lei n. 11.638/07 e alterações posteriores.

De um lado, a migração da contabilidade das empresas nacionais para os padrões internacionais tem municiado os investidores de informações seguras e transparentes para aplicação de seus recursos e, consequentemente, estimulado o crescimento do mercado de capitais brasileiro, dando-lhe mais liquidez.

Em contrapartida, as referidas empresas têm se desdobrado para harmonizar os seus interesses entre as novas regras contábeis e as tributárias, tarefa esta que tem demandado especial atenção. Muitas organizações têm tido dificuldades em compreender o reflexo das normas contempladas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) perante a Secretaria da Receita Federal do Brasil. Tanto que a própria Secretaria da Receita Federal, com o intuito de orientar os contribuintes com relação ao cálculo da depreciação de bens do ativo imobilizado, emitiu o Parecer Normativo n. 01/2011. A referida norma estabelece procedimentos relativos "às diferenças no cálculo da depreciação de bens do ativo imobilizado, bem como que o contribuinte efetue o ajuste dessas diferenças no FCONT e, consequentemente, proceda ao ajuste específico no LALUR, para considerar o valor do encargo de depreciação correspondente à diferença entre o encargo de depreciação apurado considerando a legislação tributária e o valor do encargo de depreciação registrado em sua contabilidade comercial". Com isso, as sociedades empresárias se viram livres de *um imbróglio*, o que trouxe maior segurança aos investidores acerca da aplicação de seu capital.

Frise-se, por oportuno, que outros pontos controversos permanecem numa zona cinzenta, tais como os relacionados a seguir: a) reclassificação de saldos contábeis; b) avaliação de ativos e passivos; c) reconhecimento de perdas e baixas de ativos no resultado (despesas) e d) interpretação e julgamento dos contratos.

Daí que a Secretaria da Receita Federal tem avaliado a conveniência de emitir novos Pareceres Normativos para espantar eventuais dúvidas existentes sobre diversos procedimentos relativos à nova legislação contábil. Ora, se a empresa que se encontrar nessa situação não tiver o cuidado necessário, poderá prejudicar a interpretação do seu balanço contábil, e, como efeito, ficar à mercê das autoridades fiscais que poderão questionar a veracidade de suas informações com base no balanço societário divulgado.

Felizmente, a fim de se evitar incongruências entre a legislação societária e a nova regra contábil, foi criado o Regime Tributário de Transição (RTT). Introduzido pela Lei n. 11.941/09, veio com a missão de neutralizar os efeitos tributários decorrentes da migração contábil para os padrões internacionais até que nova legislação seja aprovada para disciplinar os efeitos tributários dos novos métodos e critérios contábeis introduzidos e, espera-se, sem aumento da carga fiscal.

Diante desta análise, torna-se indubitável que as novidades trazidas pela Lei nº 11.638/07 são benéficas sob o aspecto corporativo, vez que o início do processo de adequação aos padrões internacionais de contabilidade amplia a capacidade dos empresários e/ou executivos de atraírem novos recursos para o incremento de seus negócios.

Ou seja, o IFRS também pode ser bom para os negócios! ❖

**Publicado originalmente na edição nº 159 da Revista RI e editado pela IBEF News.*

São Paulo

ESPIRITO SANTO INVESTMENT BANK

Um banco de investimento que lhe abre o caminho

Partilhando da tradição do Grupo Banco Espírito Santo, estamos presentes em 25 países e 4 continentes, e oferecemos serviços integrados de banco de investimento, inseridos numa estrutura funcional multiproduto e com elevada especialização geográfica e setorial.

- Financiamento e Gestão de Risco
- Mercado de Capitais
- Project Finance
- Acquisition Finance
- Corporate Finance
- Corretora
- Asset Management
- Private Equity
- Consultoria Financeira
- Wealth Management

Lisboa • Colônia• Dublin • Edimburgo • Hong Kong • Londres • Luanda • Madri • Cidade do México • Mumbai • Nova Iorque • São Paulo • Varsóvia

BANCO ESPÍRITO SANTO DE INVESTIMENTO

GRUPO BANCO ESPIRITO SANTO

www.espiritosantoib.com.br

telefone: +55 (11) 3074-7444

Ouvidoria: 0800 7700 668

ANBIMA

A presente instituição aderiu ao Código ANBIMA de Regulação e Melhores Práticas para Ofertas Públicas de Distribuição e Aquisição de Valores Mobiliários.

"Alguns momentos singelos e inesquecíveis só o seu lar pode proporcionar..."

CRECI 23589-J

É pensando nisso que a Special Properties, uma empresa especializada em imóveis de alto padrão nas grandes capitais do Brasil e do Mundo, apresenta o novo conceito Personal Home – um serviço exclusivo e personalizado que transformará a busca do seu imóvel num momento especial.

O Personal Home, um profissional capacitado e bem relacionado, irá conhece-lo e encontrar o imóvel adequado a suas necessidades e desejos, com o atendimento que você merece.

"Somos especiais porque entendemos a compra de um lar como um momento único e não como um simples negócio." (Equipe Special Properties)

Na hora de comprar ou vender seu imóvel, ligue para nossa equipe.

(11) 2371-7699

Like

Curta nossa página no facebook e acompanhe as ultimas novidades
www.facebook.com/specialproperties

ACESSE NOSSO SITE E CONHEÇA NOSSO CATALOGO DE IMÓVEIS

WWW.SPECIALPROPERTIES.COM.BR

special
PROPERTIES