

INOVAÇÃO E TECNOLOGIA



Lopes, da Ideiasnet: área de tecnologia cresce mais do que o PIB

de cerca de R\$ 2 bilhões. Uma das controladas é a Padtec, selecionada pela Telebras para fornecer os equipamentos de transmissão óptica para a construção de uma rede de alta velocidade ao atendimento dos grandes eventos esportivos que ocorrerão por aqui. O valor do contrato é de R\$ 68 milhões e a proposta é interligar as 12 cidades-sedes da Copa do Mundo de Futebol de 2014, com a infraestrutura necessária para a transmissão de conteúdo de dados. A Padtec está localizada em Campinas, no interior de São Paulo, e tem 360 empregados.

A Ideiasnet ingressou no capital social da Padtec em 2004. Desde então, o faturamento da companhia saltou de R\$ 9,4 milhões para R\$ 260 milhões em 2012, crescendo, em média, 50% ao ano. No começo deste ano, o braço de participação do BNDES, a BNDESPar, entrou com R\$ 110 milhões (66%) do aumento de capital na Padtec.

Na opinião de Lopes, o setor de tecnologia caminha descolado do Produto Interno Bruto. "Se o PIB cresce 2% ou 3%, a área se expande

20% ou 30%", afirma. "É um mercado pulsante e todo mundo deseja estar no Brasil." Ele cita 2011 como um divisor de águas para consolidação da indústria com a compra do brasileiro Buscapé pelo grupo sul-africano Naspers, que pagou US\$ 342 milhões na época por 91% das ações do site de busca.

A Senior Solutions, que acabou de abrir capital, é outro exemplo. A empresa de tecnologia de informação, uma das primeiras a fornecer softwares para bancos no país, fundada em 1996, precisou se capitalizar pela primeira vez em 1999 durante a bolha da internet. Ao longo do tempo foram diversos empréstimos, entre os quais pôde contar com o BNDES Prosoft, o fundo de investimento Stratus, por meio do qual foram realizadas cinco aquisições até a oferta de ações, que resultou em R\$ 57 milhões.

Para Bernardo Portugal, conselheiro da Alwcap e fundador da Confrap, gestora de fundos de investimentos, um dos pontos mais críticos a serem enfrentados é a falta de capacitação do empreendedor na busca por um financiamento. "Uma ideia apenas não é suficiente para convencê-lo." Ele acredita que existe um gap de cultura para investimento que não atinge só o pequeno empresário, mas também as médias e grandes empresas conservadoras. "Existe dinheiro, fundos dos mais diversos setores e tamanhos, mas os projetos precisam estar bem documentados e organizados", diz. "Estão disponíveis mais de R\$ 83 bilhões."

Portugal destaca que, diferentemente do que ocorreu na maioria dos mercados mais consolidados, aqui a indústria se constituiu em forma de pirâmide invertida, pois primeiro se investiu em projetos já maduros para depois se buscarem ideias inovadoras, nas startups, quando o ideal seria o contrário. Mas as mudanças já são percebidas e captadas pelas estatísticas do próprio IBGE. "Tem muita gente deixando os empregos formais para investir em negócios próprios", diz.

"Precisamos agora é investir em cultura empreendedora e educação financeira."

Para o fundador da Anjos do Brasil, Cassio Spina, a qualidade do empreendedor está melhorando, mas a falta de um projeto mais estruturado e embasado, com informações sobre sua viabilidade prática atrapalha. A seu ver, a ideia não é o mais importante, mas sim a capacidade de execução do empreendedor – se ele consegue transformar a ideia em um negócio. "Isso faz a diferença", afirma o gestor que tem R\$ 3 bilhões para investir no biênio 2013-2014 e já adianta que o aporte integral não vai se realizar. Ele estima que sobre R\$ 1,5 bilhão.

Para amenizar este problema surgiram as aceleradoras, um movimento bastante oportuno na opinião de Spina. Isso porque a startup precisa ter foco, e o programa de aceleração ajuda. A intensidade de atuação, mais rápida e ágil, é o que as diferencia das incubadoras. Para os donos das startups, participar de um processo de aceleração pode mudar totalmente a ideia do seu negócio.

Para acelerar o desenvolvimento de empresas nascentes de base tecnológica, o MCTI lançou o Start-UP Brasil. O programa, executado pela Secretaria de Política de Informática, conta com nove aceleradoras que dispõem de capital de R\$ 36 milhões. Além da verba investida pelo setor privado, o governo irá aplicar outros R\$ 14 milhões nesse programa e mais R\$ 200 mil em pesquisa e desenvolvimento para cada uma das selecionadas. No fim de um ano, as empresas serão avaliadas pelos investidores para que possam seguir sem o apoio governamental.

Nesse modelo, o governo financia o custo mais importante para uma startup, que são as pessoas. As aceleradoras oferecem o suporte de gestão e a inserção no mercado. "Capital financeiro não é tudo, é preciso contatos, capacitação e mentorias em gestão, além de acesso a uma rede de empresas e investidores", afirma Spina.

CRA Por Jiane Carvalho



APOIO PARA O AGRONEGÓCIO

O volume de títulos registrados até setembro é 70% maior do que no ano passado

Crédito de longo prazo para o setor rural e um bom retorno para o investidor, com isenção fiscal, são dois dos ingredientes que asseguram a perspectiva positiva para o Certificado de Recebível Agrícola (CRA). Criado em 2004, o instrumento de captação voltado para o agronegócio só começou a chamar a atenção de securitizadoras e produtores nos últimos dois anos. A limitação na capacidade de financiamento do setor pelo Banco

do Brasil (BB), juros em parâmetros historicamente baixos – que levam investidores a buscar alternativas mais rentáveis – e uma disposição maior de bancos e corretoras de ampliar o leque de produtos oferecidos a clientes explicam a melhora na emissão de CRAs.

As operações mais recentes, de nomes sólidos no agronegócio, como Syngenta, Bunge e Cheminova, emprestam prestígio ao papel e ajudam a formar investidores.

CRA

Além disso, abrem uma janela de oportunidade para outros emissores interessados em captar via CRA.

O estoque de CRA, registrado na Cetip, patinou em níveis insígnias por anos. O primeiro salto ocorreu no ano passado, com alta no período de 45%, fechando 2012 com R\$ 370 milhões em estoque. Neste ano, o volume registrado já cresceu mais de 70%, para R\$ 929 milhões, no dia primeiro de setembro. O motivo do estoque ainda pequeno de CRA, segundo Carlos Ratto, diretor executivo comercial e de produtos da Cetip, é o que ele chama de um "hiato" entre a estrutura do agronegócio e o mercado financeiro.

"Tradicionalmente, o financiador do agronegócio sempre foi o BB, o que fez com que o setor ficasse parado no tempo e só agora começasse a se abrir para outras formas de financiar a atividade", comenta Ratto. Para o executivo, o trabalho das securitizadoras e também dos bancos na distribuição de CRAs ajuda no processo, mas o grande salto

será dado com uma maior formalização da atividade agrícola.

Diferente do seu cotimão, o CRI, lastreado em ativos imobiliários considerados mais seguros, a CRA tem como garantia indiretamente a produção rural, sujeita a uma série de intempéries. A operação é relativamente simples. No CRA, o produtor rural vende os direitos de crédito para uma securitizadora, que estrutura e emite os títulos do agronegócio que serão adquiridos no mercado.

"A operação é simples, mas visualizar a garantia no caso de um CRA já é um pouco mais complicado, quando comparamos com um recebível imobiliário. Mesmo assim, a estrutura evoluiu muito em termos de garantia e hoje é totalmente seguro", explica Renato Buranello, sócio do escritório de advocacia Demarest e Almeida. O que tem ajudado a melhorar a imagem do CRA são emissões feitas com a intermediação de grandes companhias do setor. É o caso da Syngenta, fabri-

cante de defensivos agrícolas, que já participou de duas emissões, uma no ano passado e outra agora em setembro. A operação tem características próprias. Os recursos são direcionados ao financiamento da compra de fertilizantes de agricultores clientes da empresa.

"A ideia é unir o mercado financeiro e os agricultores que precisam de recursos, usar a estrutura da Syngenta, que atua apenas como administrador da operação, para captar os recursos em nome de nossos clientes", explica David Telio, gerente de estruturas financeiras da empresa. Em 2012, a captação ficou em R\$ 85 milhões, com procura por R\$ 143 milhões.

Também participou da operação a gigante Bunge, ao adquirir 5% dos CRAs subordinados, no valor de R\$ 4,5 milhões. Na última emissão deste ano, a demanda superou R\$ 1,4 bilhão, segundo Telio, mas a capacidade de oferta era de apenas R\$ 89 milhões.

A sócia e diretora da Octante, Fernanda Mello, securitizadora responsável pelos CRAs da Syngenta, destaca o peso da presença da empresa intermediando a operação. "Ajuda muito quando o investidor vê uma companhia desse porte envolvida na operação", diz. No total, a Octante tem na carteira R\$ 215 milhões com três CRAs emitidos, os dois da Syngenta e um terceiro, da Cheminova, empresa que também atua com defensivos agrícolas.

Para reduzir uma possível resistência dos investidores, as emissões da fabricante de defensivos saíram com avaliação de rating feito pela agência Fitch, com um triplo AAA. "Esta avaliação é importante porque mostra ao investidor todo o cuidado ao estruturar e garantir a segurança do papel", diz Fernanda, da Octante.

Outra característica importante nas operações mais recentes é o esforço para a distribuição pública do papel, o que pode ser determinante para que o CRA ocupe um espaço relevante no portfólio de opções de captação do agronegócio.

"Aos poucos, estamos conseguindo que a área privada dos grandes bancos, além das corretoras e gestores de fortunas, distribua o título. Esta pulverização é fundamental no processo de consolidação do instrumento", comenta Fernanda. Na securitizadora, os papéis têm saído com taxa média de 106% do CDI e por um prazo de dois anos.

A concorrente da Octante, a Gaia Agro - criada no ano passado como um braço do grupo Gaia para o agronegócio - também mostra bons resultados com sua estratégia de parcerias com bancos para distribuir os CRAs. Neste ano, a Gaia Agro já colocou no mercado R\$ 40 milhões para produtores de cana; R\$ 120 milhões para arroz e está no meio do processo para uma terceira emissão pública, para a Nardini Agroindustrial, grupo que detém uma usina de cana-de-açúcar em São Paulo.

Essa emissão pode captar até R\$ 120 milhões. Da forma como está estruturada, a empresa emite primeiro um CIDCA (instrumento financeiro utilizado entre produtores rurais) de até R\$ 120 milhões para a Gaia, que por sua vez fará a emissão do CRA. As primeiras operações da Gaia saíram sem rating, mas esta última terá avaliação da qualidade do papel.

"É determinante o fato de os grandes bancos começarem a distribuir o título. A Gaia já trabalhou para a emissão de CRAs com o Banco do Brasil e o BTG e tem mais uma emissão que será distribuída por outros grandes bancos", diz João Paulo Pacifico, diretor da Gaia Securitizadora.

Os papéis na Gaia estão saindo a uma taxa média de CDI mais 3%. Os prazos dos títulos na securitizadora são um pouco mais longos - chegam a cinco anos. "Com isso conseguimos pagar melhor o investidor e também diluimos o risco, o que é bom para todos", diz.

Para Renato Buranello, a tendência é de as emissões de prazo mais longo ganharem espaço. "É uma



Telio, da Syngenta, uniu mercado financeiro aos agricultores

vantagem importante, porque assim os recursos financiam várias safras, colaborando para o alongamento da dívida do setor, que sempre foi um problema", explica.

Embora venha crescendo a procura do investidor pessoa física pelo CRA, agentes do mercado consideram improvável que chegue ao grande varejo. Hoje, só investidores qualificados, acima de R\$ 300 mil em aplicações, têm acesso ao papel, embora o aporte por CRA venha caindo. "O ticket hoje é de R\$ 25 mil, e não deve reduzir muito mais, até pela estrutura mais complexa da operação e porque este nível tem sido suficiente para atrair investidores de forma mais pulverizada", comenta Telio, da Syngenta.

A chegada ao grande varejo, se ocorrer, virá por meio de fundos de investimentos. "Seria interessante a criação de fundos com CRAs na carteira, o que possibilitaria a compra pelo grande público", avalia Pacifico, da Gaia. Carlos Ratto, da Cetip,

faz coro. "A alta renda vai sempre predominar na compra do papel, mas a proposta de fundos com o CRA na carteira é, sim, um caminho para o grande público."

A confiança em relação ao avanço do CRA como parte da estrutura de capitalização das empresas se baseia em dois pontos: limitação dos repasses do BB e o tamanho do agronegócio. "O crescimento das operações tem sido positivo e vai continuar, sem explosão, mas consistentemente. O agronegócio deve fechar o ano representando 27% do PIB e não dá mais para ficar preso aos bancos públicos", avalia Pacifico.

"Não é fácil adequar o agronegócio às especificidades do setor financeiro. Precisa educar o tomador, constantemente, tentando captar clientes, explicando a operação. É um processo de educação que demora", comenta Fernanda, da Octante. "O investidor olha se o rating é bom, a qualidade do emissor, quem está por trás e o retorno, e isto tudo uma emissão de CRA tem."

Pacifico, da Gaia, grandes bancos já fazem a distribuição



REUTERS/ALAMY