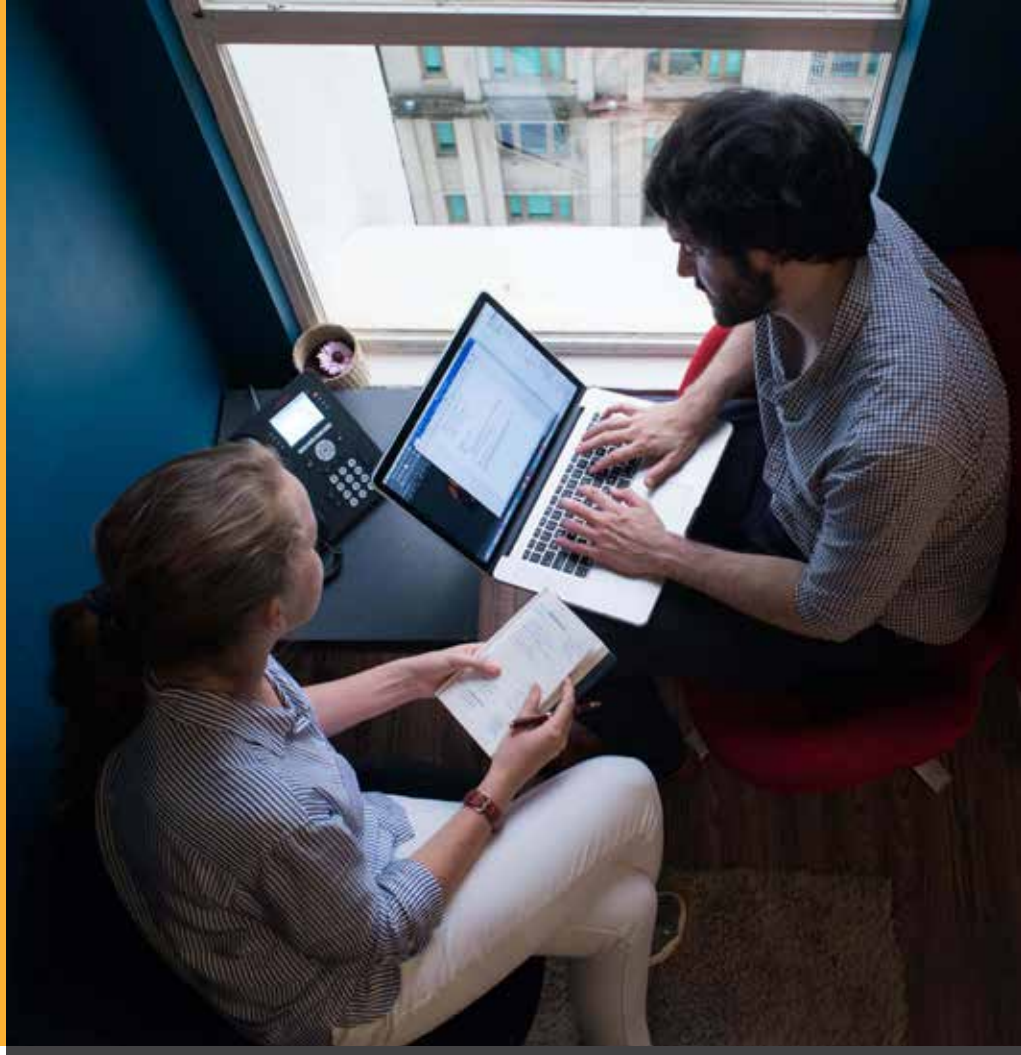


O IPO como alternativa para impulsionar o futuro da sua empresa

Informações sobre custos de abrir capital e operar como companhia aberta no Brasil e nos EUA

pwc

Apresentação

O ano de 2019 promete ser mais propício para operações de abertura de capital no Brasil.

A perspectiva de reformas estruturais atraem os investidores para o mercado de capitais brasileiro e tornam o momento especialmente favorável para quem planeja captar recursos dessa forma para financiar seu crescimento.

Nesse cenário, nosso estudo sobre os custos associados à realização de um IPO no Brasil em comparação com nos EUA pode servir como uma referência importante para os gestores de empresas envolvidas nesse processo. Mesmo considerando que esses custos variam com base no porte e complexidade da empresa e no valor da oferta, muitas das despesas previstas são aplicáveis em quaisquer dos casos.

Para realizar esse levantamento, analisamos dados públicos sobre ofertas de ações (IPOs) realizadas no Brasil de janeiro de 2004 a abril de 2018 e entrevistamos CFOs e profissionais da área de relacionamento com investidores de empresas abertas. Para efeitos de comparação, utilizamos também como referência uma pesquisa sobre o mercado de valores norte-americano, realizada pela PwC EUA. Nesse período de janeiro de 2004 a abril de 2018, 182 empresas brasileiras fizeram IPO, sendo 97% deles no Brasil.

Esperamos que os *insights* aqui contidos auxiliem as empresas brasileiras a manter uma expectativa realista sobre os custos de um IPO, com base em orçamentos e cronogramas bem estruturados, para reduzir surpresas. Essa visão é fundamental para a adequada avaliação da relação custo-benefício associada às estratégias de abertura de capital das empresas. O material pode ser útil também para fundamentar as discussões com os conselhos de administração, profissionais e *experts* das próprias empresas e outros *stakeholders*.

Fernando Alves
Sócio-presidente
PwC Brasil

Conteúdo

1. Destaques do estudo

4

2. Processo e cronograma de um IPO

6

3. Motivações, benefícios e preparação para abrir o capital

10

4. Custos de abertura de capital

14

5. Custos de operação como companhia aberta

20

Destaques do estudo

Nossa pesquisa revela que, na comparação com os Estados Unidos:

- Um percentual maior de empresas no Brasil considera que os custos recorrentes de uma companhia aberta são inferiores ou alinhados às expectativas (ver páginas 15 e 21).
- As empresas brasileiras gastam em média menos tempo na preparação para realizar ofertas. Entre as participantes do nosso levantamento, 73% se prepararam em menos de seis meses para a abertura de capital (ver página 12).
- Os custos médios relacionados com os IPOs são significativamente menores no Brasil como percentual dos recursos captados, variando em média entre 2,5% a 5,6%, enquanto nos Estados Unidos a média fica entre 4% e 11,7% (ver página 15).
- Os custos médios recorrentes de manutenção das companhias abertas no Brasil são em média menores do que nos Estados Unidos (ver página 21).
- A principal motivação para realizar um IPO no Brasil é a necessidade de captar recursos, mas o processo traz outros benefícios, como aumento de visibilidade no mercado, redução de custos de captação, entre outros (ver página 11).

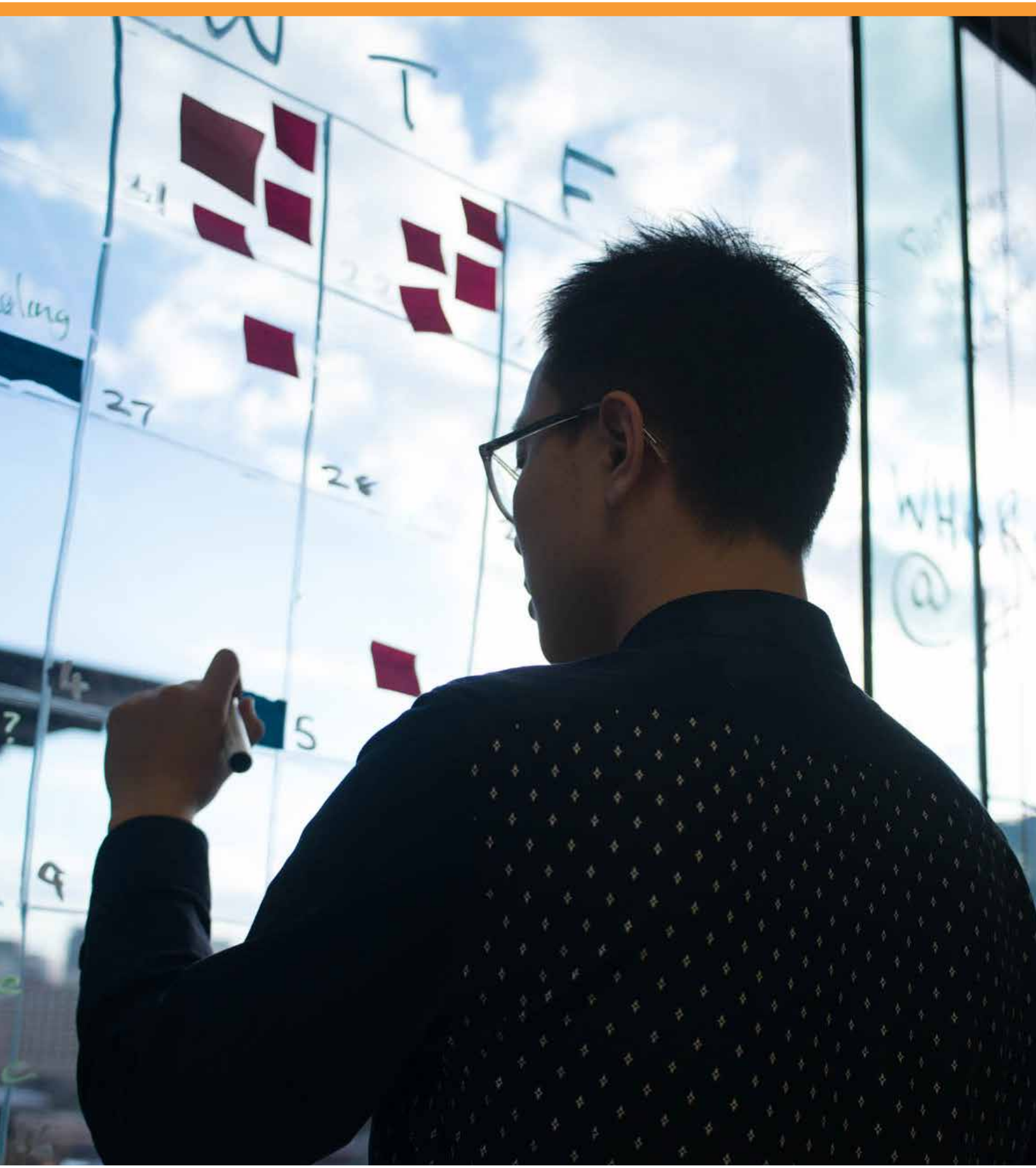
Metodologia do estudo

Para elaborar este relatório, coletamos as informações de custos do IPO com base em dados públicos disponíveis nos prospectos definitivos de ofertas públicas realizadas no Brasil de janeiro de 2004 a abril de 2018. Para os custos recorrentes de companhias abertas, realizamos uma pesquisa com 27 CFOs e profissionais da área de relacionamento com investidores de empresas abertas de nove diferentes setores.

O faturamento das empresas varia de menos de R$ 200 milhões até mais de R$ 5 bilhões. Já os valores das ofertas variam de menos de R$ 200 milhões a mais de R$ 4 bilhões. O questionário aplicado a essas empresas abrangeu questões quantitativas e capturou também visões qualitativas.

Os dados do mercado norte-americano foram extraídos de uma pesquisa realizada pela PwC EUA nos mesmos moldes desta. Os resultados foram publicados no relatório *Considering an IPO to fuel your company's future? Insights into the costs of going public and being public.*

Os percentuais dos gráficos apresentados ao longo da publicação nem sempre somam 100% por questões de arredondamento.



Processo e cronograma de um IPO

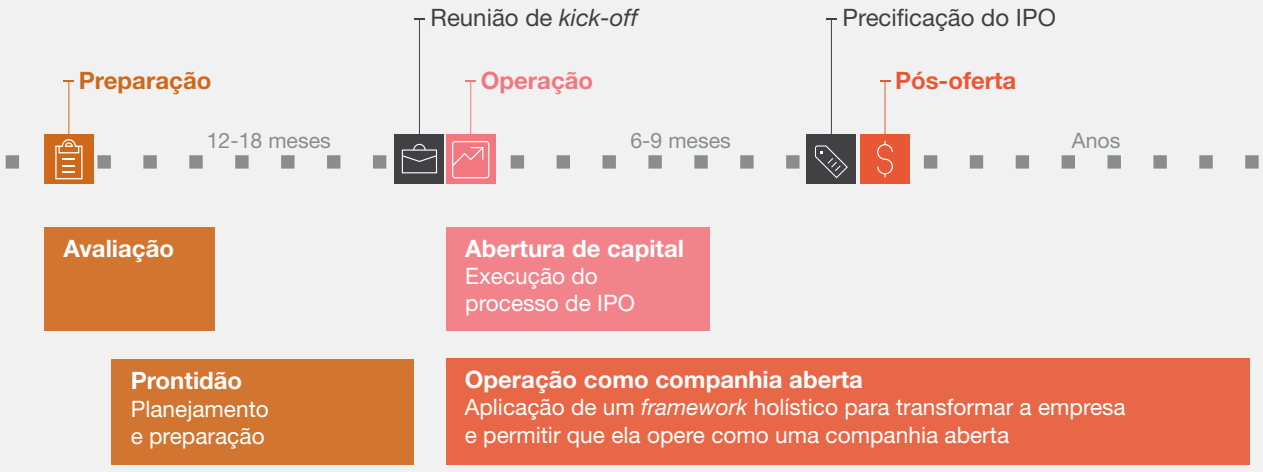
Abertura de capital e operação como companhia aberta

Ao avaliar os custos de um IPO, é preciso levar em conta o processo de abertura de capital e a operação como companhia aberta. Esta publicação se divide em duas seções principais a fim de destacar ambas as etapas:

- **Abertura de capital:** a execução do processo de IPO, que inclui a elaboração do prospecto e o registro inicial na CVM e na B3 (ou SEC e bolsas internacionais); a elaboração e a auditoria das demonstrações financeiras; e o trabalho com os coordenadores e outros assessores a fim de executar a transação.
- **Operação como companhia aberta:** a aplicação de um *framework* holístico para transformar a empresa e permitir que ela opere como companhia aberta. Isso inclui estratégia, governança e liderança corporativas, controles internos, relatórios financeiros e contábeis, áreas tributária e jurídica, recursos humanos (RH), relações com investidores (RI), relações com imprensa, tesouraria e gestão de riscos financeiros.

Na próxima seção veremos quais foram, na opinião dos CFOs, as principais motivações, os maiores benefícios e o tempo médio de preparação da companhia para o processo de abertura de capital.

Figura 1. Cronograma de um processo de IPO



O processo de abertura de capital geralmente engloba três principais fases. A primeira é a preparação, na qual a companhia procura se adequar às normas exigidas pela bolsa de valores e pelo órgão regulador, além de atender às expectativas dos potenciais investidores. Essa fase abrange questões como a implementação da governança corporativa e de uma cultura de companhia aberta na organização; a elaboração e revisão dos documentos da operação; a revisão das demonstrações financeiras; o desenho da tese de investimento, entre outras. A empresa pode contar com agentes como auditores, assessores estratégicos e assessores jurídicos para auxiliá-la na preparação do pedido de registro de companhia aberta, na elaboração de documentos de listagem e de oferta na bolsa de valores e no órgão regulador e em relação às demais questões societárias que podem surgir no processo.

Na fase de preparação, os bancos subscritores têm uma participação ativa na coordenação e distribuição da oferta, fazendo a avaliação do valor justo da empresa e acessando os investidores potenciais que queiram participar do IPO. Com base na demanda dos investidores, é definido o preço das ações.

A partir do momento do IPO, a empresa passa a ter suas ações negociadas em bolsa de valores e a cumprir as exigências próprias de uma companhia aberta.

Comece com uma avaliação de prontidão

É uma boa ideia conduzir uma avaliação detalhada de prontidão no período de 12 a 18 meses antes de iniciar a execução do processo de IPO. Isso dá tempo para desenvolver as competências necessárias para a abertura de capital.

Uma avaliação detalhada analisará em profundidade a sua empresa e o setor em que ela opera, além de identificar sua posição de mercado, sua estratégia patrimonial, possíveis problemas em seu processo de abertura de capital e os potenciais desafios da operação como uma companhia aberta.

Uma estrutura voltada à preparação para o IPO ajudará a identificar áreas funcionais específicas cruciais para uma oferta bem-sucedida.

Figura 2. Estrutura voltada à preparação para o IPO

Motivações, benefícios e preparação para a abertura de capital

As motivações para a abertura de capital não são apenas de caráter financeiro. Elas envolvem também questões qualitativas, como perenidade da companhia e visibilidade no mercado. Em nossa pesquisa, as empresas relatam que o fator financeiro é a principal motivação para abertura de capital. Fatores mais qualitativos como o aumento da visibilidade no mercado são percebidos como um importante benefício de ser uma companhia aberta.

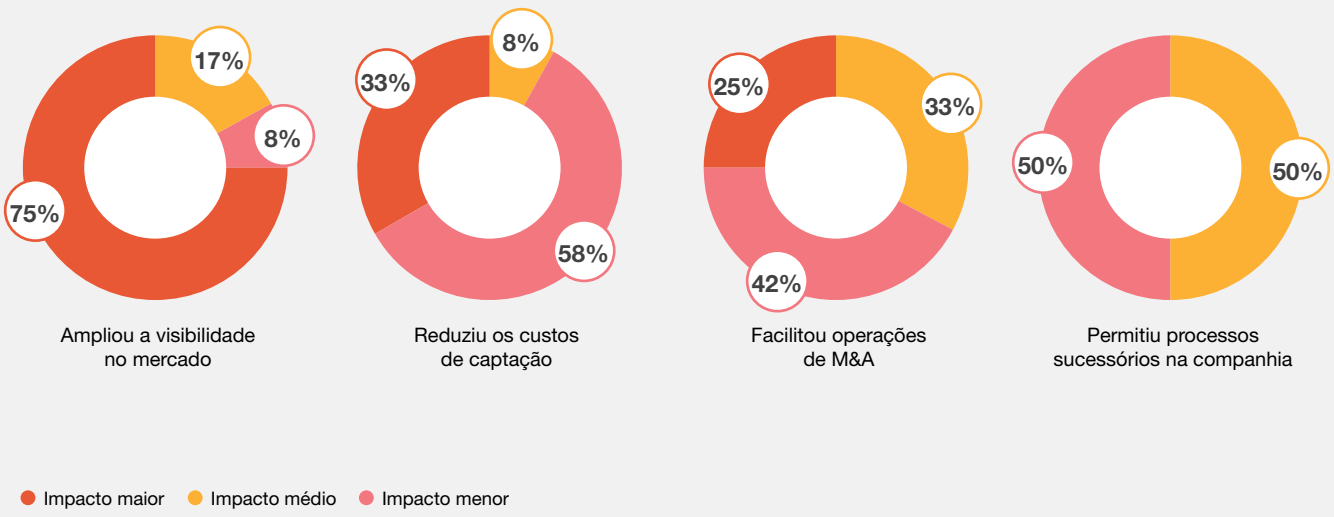
Figura 3. Motivações da abertura de capital

P: Quais foram as principais motivações para abertura de capital?

1. Necessidade de captação de recursos
2. Sucessão e perenidade da companhia
3. Visibilidade da companhia para o mercado e os clientes
4. Redução do custo de capital
5. Facilitação em processos de M&A
6. Saída de investidor estratégico
7. Diluição de risco com demais acionistas

Figura 4. Principais impactos de ser uma companhia aberta no Brasil

P: A abertura de capital gerou impactos benéficos à companhia?



Fonte: pesquisa com 27 companhias abertas no Brasil.

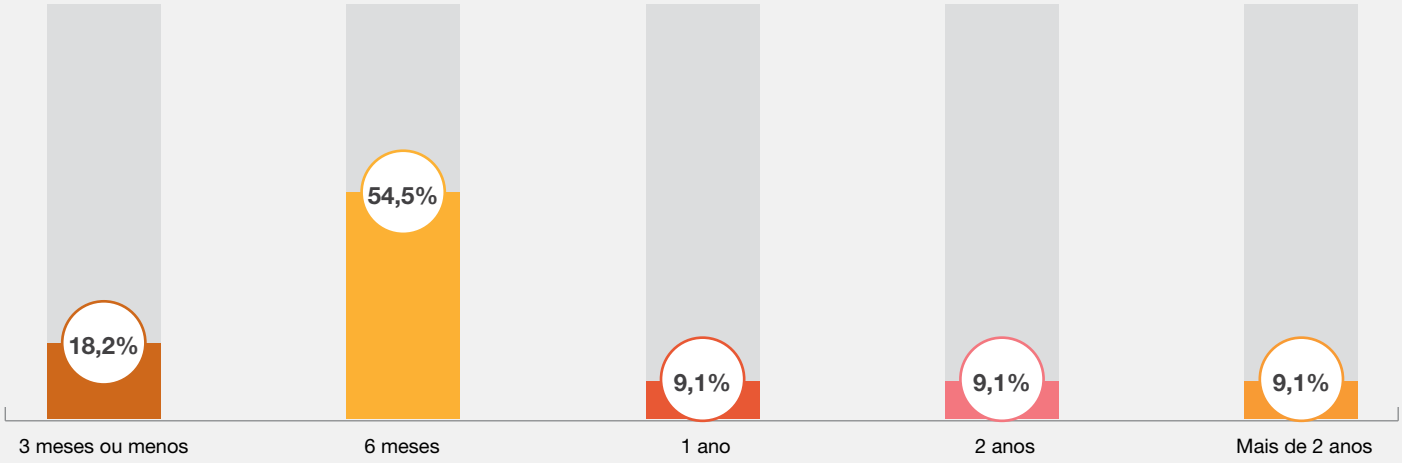
> A maior exposição ao mercado faz com que os próprios executivos da companhia enxerguem a operação de outra maneira. Ela traz visões e percepções externas para dentro, influenciando processos e ideias. Portanto, acreditamos que há muito valor intangível em abrir o capital de uma companhia.”
>
> CFO de companhia listada na B3 participante do estudo

Figura 5. Tempo de preparação para o IPO

P: Quanto tempo sua empresa demorou para abrir capital, considerando o momento da tomada de decisão até o IPO?

Quando questionadas sobre o tempo de preparação para o IPO, considerando o momento da tomada de decisão até a oferta pública inicial de ações, 72,7% das empresas participantes disseram que sua preparação dura menos de seis meses.

Nos Estados Unidos, o tempo de preparação a partir da reunião de *kick-off* é, em média, de 6 a 9 meses, mas há uma fase anterior de planejamento e preparação que dura entre 12 e 18 meses.



Fonte: pesquisa com 27 companhias abertas no Brasil

Custos de uma companhia aberta

Os custos de uma companhia aberta podem ser divididos em duas categorias: as despesas da oferta de ações e as despesas recorrentes de operação no mercado de capitais. Eles são resumidos a seguir e detalhados nas próximas páginas:

Custos de abertura de capital

Custos de operação como companhia aberta

Custos da oferta (diretamente atribuídos à oferta)

- Honorários dos bancos subscritores (que coordenam a oferta e a distribuem a aos investidores)
- Honorários advocatícios e contábeis associados à elaboração do formulário de registro da oferta e carta de conforto
- Despesas incrementais
- Custos de impressão
- Taxas de registro

Outros custos organizacionais incrementais

- Custos adicionais de auditoria e de revisão dos relatórios
- Laudos de avaliação
- Custos de impostos e reestruturação de empresas antes do IPO e uma possível estrutura *umbrela partnership corporation*
- Custos para elaborar novos contratos sociais, regulamentos do comitê de auditoria, estatutos sociais e outros acordos

Custos organizacionais únicos

- Custos para implementar novos sistemas e processos de relatórios financeiros
- Custos iniciais para documentar despesas internas e cumprir a Lei SOx (EUA)
- Custos para identificar e recrutar o conselho de administração ou a área de relações com investidores
- Custos para implementar novos planos de remuneração dos executivos

Custos incrementais recorrentes

- Custos incrementais de novos funcionários em tempo integral
- Honorários profissionais de assessores jurídicos e contábeis
- Custos incrementais de auditoria
- Custos de divulgação de resultados

Os custos da oferta variam muito dependendo do valor captado. No mercado brasileiro, os custos em média variam entre 2,5% a 5,6% do valor total da oferta, enquanto nos Estados Unidos os custos variam em média entre 4% e 11,7% do valor total da oferta.[1]

Os custos recorrentes associados à operação como companhia aberta variam de acordo com o mercado no qual a empresa atua, principalmente porque cada país tem legislação e regras específicas a serem cumpridas. A maioria dos participantes no Brasil (66% das empresas pesquisadas) afirma ter um custo de operação como companhia aberta menor do que US$ 400 mil anualmente, enquanto no mercado norte-americano a maior parte das empresas (67%) afirma ter um gasto anual entre US$ 1 milhão e US$ 1,9 milhão.[2]

[1] Informações públicas dos IPOs brasileiros entre 2004 e 2018 e custos nos EUA de acordo com pesquisa *Considering an IPO to fuel your company's future?*, da PwC.

[2] Pesquisa com 27 companhias abertas no Brasil e custos nos EUA de acordo com a pesquisa *Considering an IPO to fuel your company's future?*, da PwC.

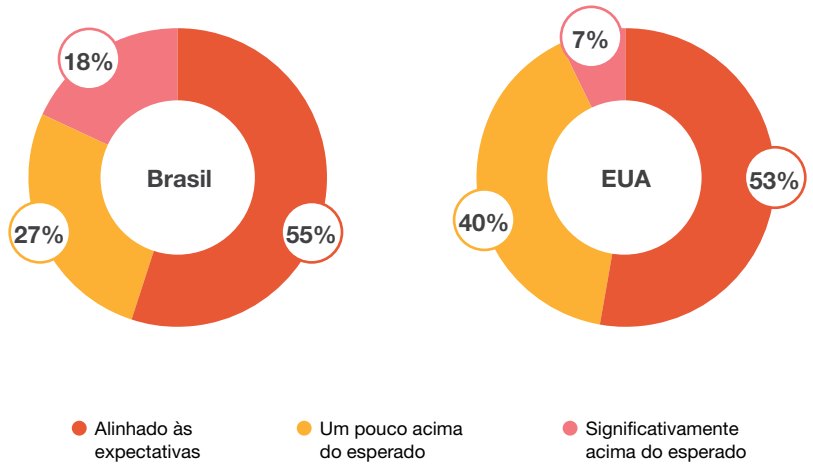
Custos de abertura de capital

Os custos médios totais do IPO dependem do porte e da complexidade da empresa, do volume de recursos levantado e do esforço necessário à preparação da organização para se transformar em uma companhia aberta.

A Figura 6 mostra que as expectativas de custos de um IPO no Brasil e nos EUA estão bastante alinhadas. No Brasil, 55% das empresas afirmam que os custos do IPO estão alinhados com as expectativas, em comparação com 53% nos EUA.

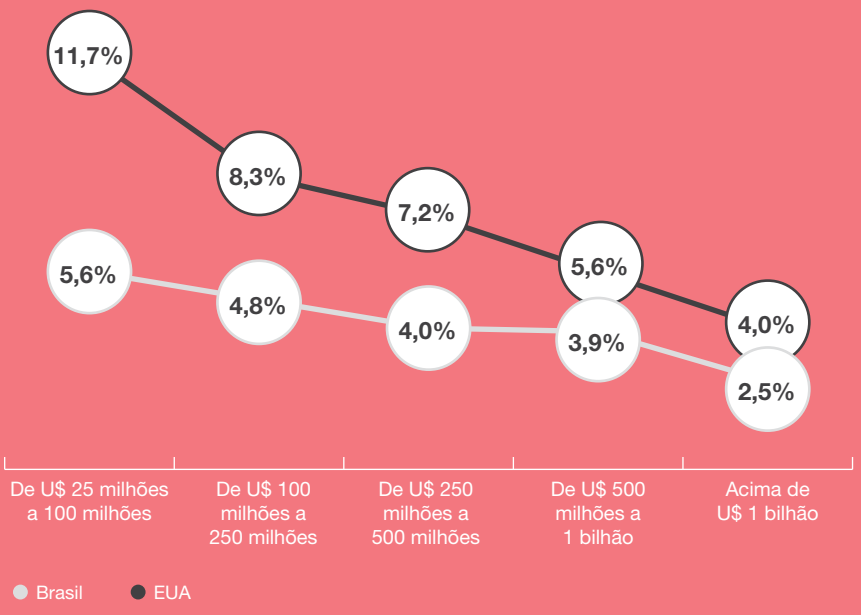
Figura 6. Expectativa de custos para abertura de capital [3]

P: Como os custos da oferta (não recorrentes) internos e externos se comparam às suas previsões?



Na figura ao lado, percebe-se uma correlação negativa entre o tamanho da oferta e os custos como percentual do valor ofertado, ou seja, quanto maior o tamanho da oferta, menor o percentual de custos. Também é válido realizar a comparação entre os mercados brasileiro e norte-americano, que registra uma diferença considerável de custos em todas as faixas de ofertas apresentadas.

Figura 7. Custos para abertura de capital por faixa de captação (em % do valor captado) [4]



[3] Pesquisa com 27 companhias abertas no Brasil e custos americanos de acordo com a pesquisa *Considering an IPO to fuel your company's future?*, da PwC.

[4] Informações públicas dos IPOs brasileiros entre 2004 e 2018 e custos americanos de acordo com a pesquisa *Considering an IPO to fuel your company's future?*, da PwC.

Nesta seção, detalhamos os custos em quatro categorias principais: auditoria, assessoria legal, bancos subscritores e outros.

Custos dos coordenadores da oferta

A comissão dos coordenadores é o compontente mais importante dos custos de um IPO. Ela inclui taxas associadas a um banco de investimentos que subscreve as ações e auxilia a companhia a abrir seu capital.

As taxas de subscrição são compartilhadas entre o consórcio de bancos, o que inclui *bookrunners* ativos e passivos e coadministradores. A quantidade de bancos no consórcio depende do tamanho do IPO, já que uma oferta maior resulta em uma taxa maior a ser dividida entre os subscritores.

Em geral, os *bookrunners* (2-3 ativos e 0-4 passivos) receberão, em conjunto, 85% a 90% da taxa de subscrição, enquanto os coadministradores (1-4 bancos) receberão 5% a 10% cada.

Os custos dos coordenadores são atrelados ao sucesso da oferta, em geral, e costumam ser medidos proporcionalmente ao valor da oferta.

Conforme a figura 7, quanto maior a oferta menor a taxa de comissão, mas, se analisarmos os valores em dólar efetivamente pagos, quanto maior a oferta, maior é o valor pago ao coordenador, como mostra a figura 8.

Figura 8. Custos dos coordenadores da oferta (US$ milhões)

Média de custos por valor captado	Mín		Máx		Média	
	BRA	EUA	BRA	EUA	BRA	EUA
US$ 25 mi a US$ 100 mi	0,2	1,8	4,9	6,9	2,0	4,3
US$ 100 mi a US$ 250 mi	2,6	7,0	18,8	16,7	7,9	10,3
US$ 250 mi a US$ 500 mi	2,3	15,1	30,6	27,6	12,5	20,3
US$ 500 mi a US$ 1 bi	6,2	24,1	31,2	46,2	20,8	35,6
Acima de US$ 1 bi*	27,0	45,7	143,6	85,0	70,2	61,4

Fonte: informações públicas dos IPOs brasileiros entre 2004 e 2018 e custos de empresas dos EUA de acordo com a pesquisa *Considering an IPO to fuel your company's future?*, da PwC.

* Dos IPOs brasileiros analisados, a maior oferta equivaleu a US$ 7,4 bilhões (de acordo com a taxa PTAx do dia do IPO). Nos EUA, o maior IPO no período analisado foi no montante de US$ 3,4 bilhões.

Custos com assessores jurídicos

Em geral, os custos com assessores jurídicos são as maiores despesas após os custos dos coordenadores da oferta. Eles incluem os honorários dos assessores jurídicos especializados em valores mobiliários para a elaboração do formulário de registro e outros tipos de assessoria diretamente relacionados à oferta. Esses custos também podem incluir os honorários dos assessores jurídicos dos subscritores a fim de realizar o processo de *due diligence* legal durante o processo de oferta e revisar o formulário de registro e o prospecto.

Figura 9. Custos com assessores jurídicos (US$ milhões)

Média de custos por valor captado	Mín		Máx		Média	
	BRA	EUA	BRA	EUA	BRA	EUA
US$ 25 mi a US$ 100 mi	0	0,2	1,4	3,5	0,7	1,4
US$ 100 mi a US$ 250 mi	0,4	0,1	3,4	9,0	1,1	1,9
US$ 250 mi a US$ 500 mi	0,4	0,4	3,0	5,6	1,1	2,6
US$ 500 mi a US$ 1 bi	0,5	1,8	3,0	5,0	1,2	3,1
Acima de US$ 1 bi	0,9	1,9	6,0	5,0	2,6	3,0

Fonte: informações públicas dos IPOs brasileiros entre 2004 e 2018 e custos de empresas dos EUA de acordo com a pesquisa *Considering an IPO to fuel your company's future?*, da PwC.

Custos com auditores

Os custos com auditores aumentam significativamente para empresas maiores, que podem enfrentar complexidades adicionais na preparação para um IPO, e dependem do porte e da complexidade de cada empresa. Eles abrangem uma ampla variedade de despesas e se enquadram em duas categorias principais: honorários de auditores externos e honorários de assessores na área de relatórios financeiros.

Auditor externo

Custos diretamente relacionados à oferta, como:

- Emissão de carta de conforto
- Revisão do formulário de registro
- Outros pontos de assessoria diretamente relacionados à oferta

Assessor na área de relatórios financeiros

Inclui honorários decorrentes de trabalhos como:

- Elaboração de demonstrações financeiras pro forma
- Assessoria nas demonstrações financeiras
- Assistência para tratar dos comentários da CVM / SEC

Figura 10. Custos com auditores – Em US$ milhões

Média de custos por valor captado	Mín		Máx		Média	
	BRA	EUA	BRA	EUA	BRA	EUA
US$ 25 mi a US$ 100 mi	0	0	0,4	2,8	0,2	0,8
US$ 100 mi a US$ 250 mi	0	0,1	1,8	3,5	0,5	1,1
US$ 250 mi a US$ 500 mi	0,1	0,2	1,7	6,3	0,5	1,7
US$ 500 mi a US$ 1 bi	0,1	0,4	1,1	3,5	0,4	1,4
Acima de US$ 1 bi	0,1	0,4	4,5	6,9	1,0	2,4

Fonte: informações públicas dos IPOs brasileiros entre 2004 e 2018 e custos de empresas dos EUA de acordo com a pesquisa *Considering an IPO to fuel your company's future?*, da PwC.

Entre os custos não considerados diretamente relacionados à oferta estão os custos de auditorias anuais, inclusive auditorias de períodos intermediários e repetição de auditorias, e revisões trimestrais. Os custos para converter as demonstrações financeiras de uma companhia privada de acordo com as normas da CVM e laudos de avaliação para fins de relatórios financeiros, em geral, não são considerados diretamente relacionados à oferta.

Outros custos

Além dos custos apresentados, há uma série de outros que devem ser considerados no orçamento do IPO, como as taxas da CVM, da SEC e de listagem em bolsa, assim como custos relacionados a impressão, viagens e apresentações aos investidores.

A Nasdaq cobra uma taxa inicial de listagem que varia entre US$ 50 mil e US$ 295 mil, com uma taxa de inscrição de US$ 5 mil ou US$ 25 mil, dependendo do segmento da companhia, e uma taxa anual que varia entre US$ 45 mil a U$ 155 mil.

A NYSE cobra uma taxa inicial de listagem entre US$ 150 mil e US$ 295 mil, com uma taxa de inscrição de US$ 25 mil e uma taxa anual equivalente ao capital social vezes US$ 0,0011 (no mínimo US$ 65 mil).

Na B3, o custo de listagem é de R$ 64.989 (US$ 17.277), a análise da oferta custa R$ 63.714 (US$ 16.938). Os custos anuais são de R$ 40.959 (US$ 10.889) + [capital social x 0,005%].[5] Há isenção das taxas de análise e de distribuição para as companhias que optam pela listagem no segmento de acesso. Além disso, a anuidade sofre descontos regressivos: 100% no primeiro ano de listagem, 75% no segundo, 50% no terceiro e 25% no quarto.

Em relação aos órgãos reguladores nos Estados Unidos, a SEC cobra taxa que é calculada pela multiplicação do valor da oferta por US$ 0,0001212. No Brasil, a CVM cobra trimestralmente uma taxa de fiscalização que varia entre R$ 4.579 e R$ 12.692, dependendo do patrimônio líquido da companhia. A taxa de registro de oferta pública é de 0,3% do valor da oferta (limitada a um máximo de US$ 84.358).

[5] Os custos em dólar foram calculados de acordo com a taxa Ptax do dia 22/01/2019.

Custos de operação como companhia aberta

Custos recorrentes

A maioria das empresas privadas incorrerá em custos incrementais associados à operação como companhia aberta para satisfazer esse novo nível regulatório e rigor na apresentação de relatórios.

Segundo nossa pesquisa, entre os CFOs cujas empresas são listadas no Brasil, 75% dizem que os custos recorrentes de uma companhia aberta equivalem ou são menores que as expectativas iniciais. Já no mercado norte-americano, 50% afirmam que os custos estão alinhados com as expectativas iniciais.

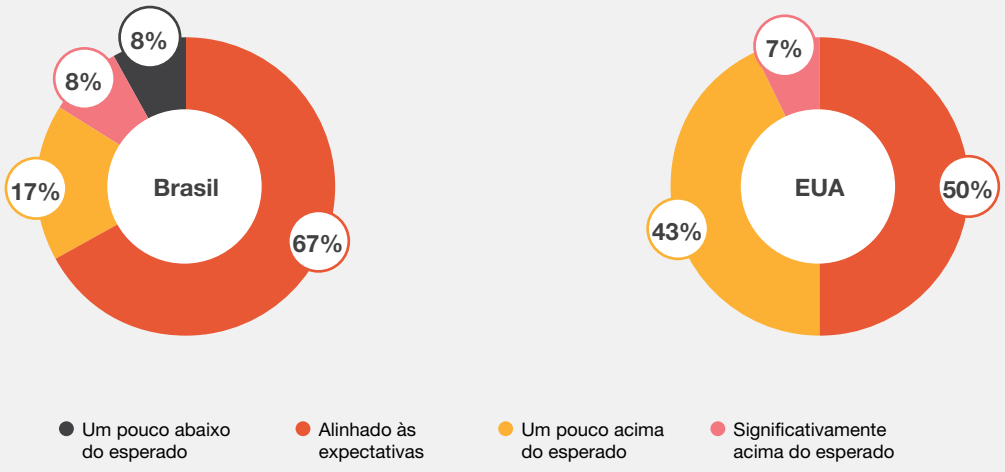
Dois terços dos participantes no Brasil informaram que seus custos recorrentes como companhia aberta são inferiores a US$ 400 mil. Em pesquisa realizada em 2017 pela PwC com empresas abertas dos Estados Unidos, 6% dos CFOs informaram custos recorrentes inferiores a US$ 500 mil.

Um dos motivos para os custos serem maiores nos Estados Unidos pode ser a Lei Sarbanes-Oxley (SOx), que visa aprimorar a governança corporativa, a prestação de contas e os controles das companhias abertas. Para estar em *compliance* com essa lei, 43% das empresas listadas no mercado norte-americano gastam mais de US$ 1 milhão por ano (ver Figura 13).

Em 2012, a aprovação do JOBS Act deu mais flexibilidade às empresas elegíveis, as chamadas *emerging growth companies*, quanto ao cumprimento dos requerimentos da SOx por um período de cinco anos ou até que deixem ter essa classificação por atingir faturamento superior a US$ 1,07 bilhão anuais, fazer emissão acima de US$ 1 bilhão em dívida não conversível ou tornar-se um *large accelerated filer*, como definido na Exchange Act Rule 12B-2.

Figura 11. Expectativa dos CFOs em relação aos custos recorrentes de uma companhia aberta

P: Como os custos recorrentes associados à vida de companhia aberta se comparam com os custos esperados?



Fonte: pesquisa com 27 companhias abertas no Brasil

Figura 12. Quanto os CFOs estimam gastar anualmente para manter a companhia aberta?

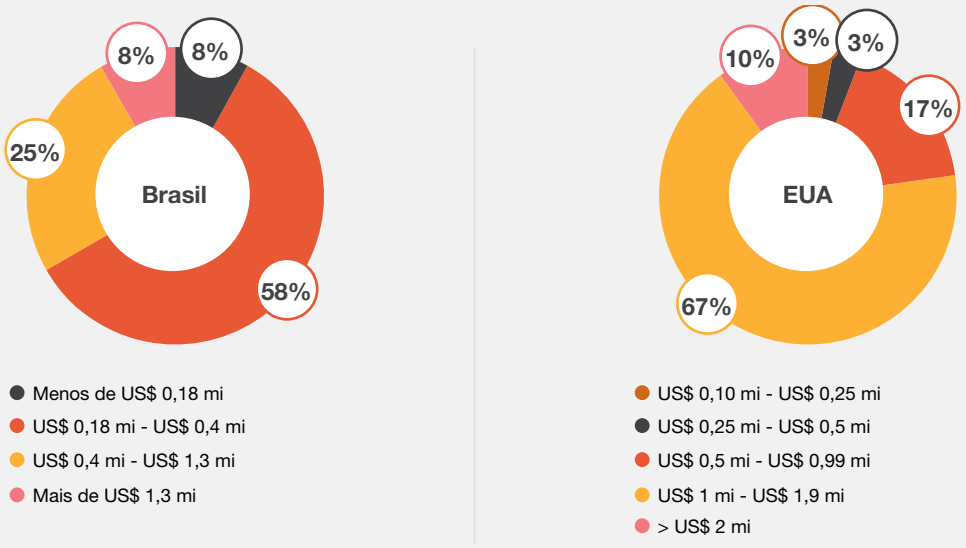
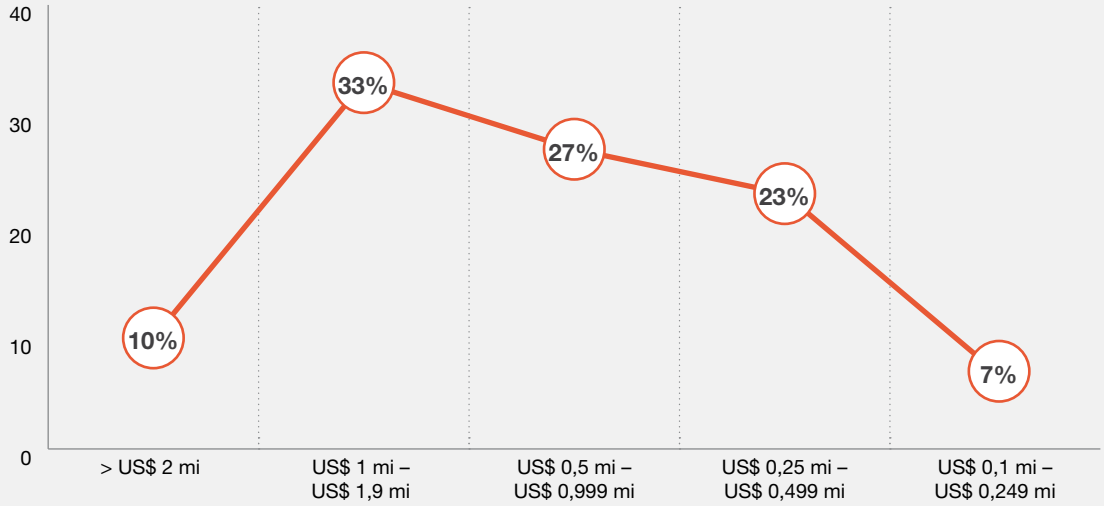


Figura 13. Estimativa de custos de *compliance* com a Sarbanes-Oxley (SOx) para uma empresa no mercado norte americano



Fonte: pesquisa com 27 companhias abertas no Brasil. Custos de empresas dos EUA de acordo com a pesquisa *Considering an IPO to fuel your company´s future?*, da PwC.

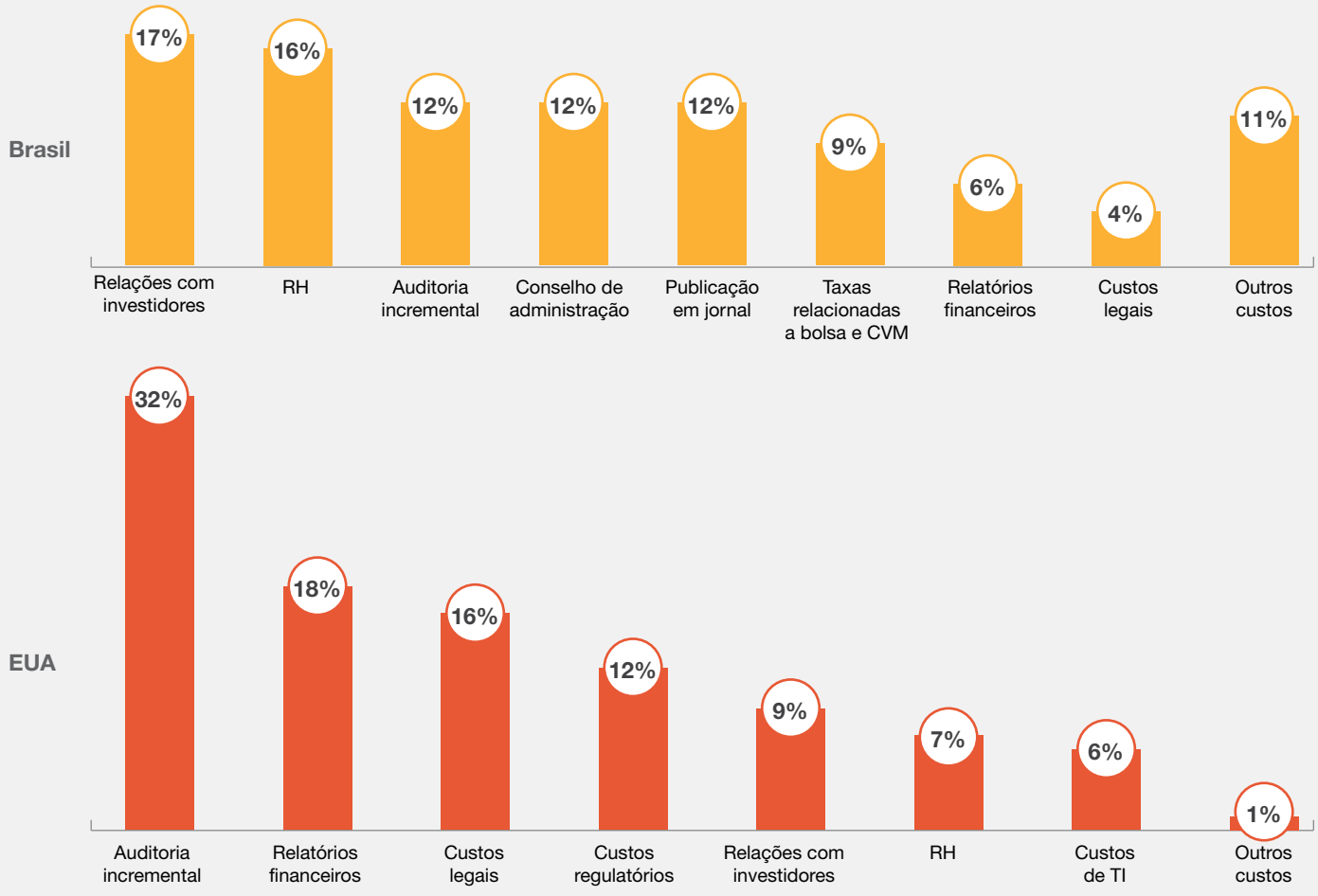
Maiores custos

Os participantes da pesquisa também informaram uma estimativa de custos recorrentes anuais diretamente associados à operação como companhia aberta em determinadas categorias. Como mostra a Figura 14, os gastos no Brasil são mais dispersos do que nos EUA. Destacam-se os destinados a relações com investidores e RH.

Entre as empresas pesquisadas listadas no mercado de capitais dos EUA em 2017, os custos de auditoria incremental e relatórios financeiros correspondem à metade do total.

Figura 14. Estimativa de alocação dos custos totais recorrentes associados à operação como companhia aberta nas categorias de custo

P: De acordo com a porcentagem, inclua a sua estimativa total de custos recorrentes anuais diretamente associados à operação como companhia aberta nas seguintes categorias de custo



Fonte: pesquisa com 27 companhias abertas no Brasil. Custos de empresas dos EUA de acordo com a pesquisa *Considering an IPO to fuel your company´s future?*, da PwC.

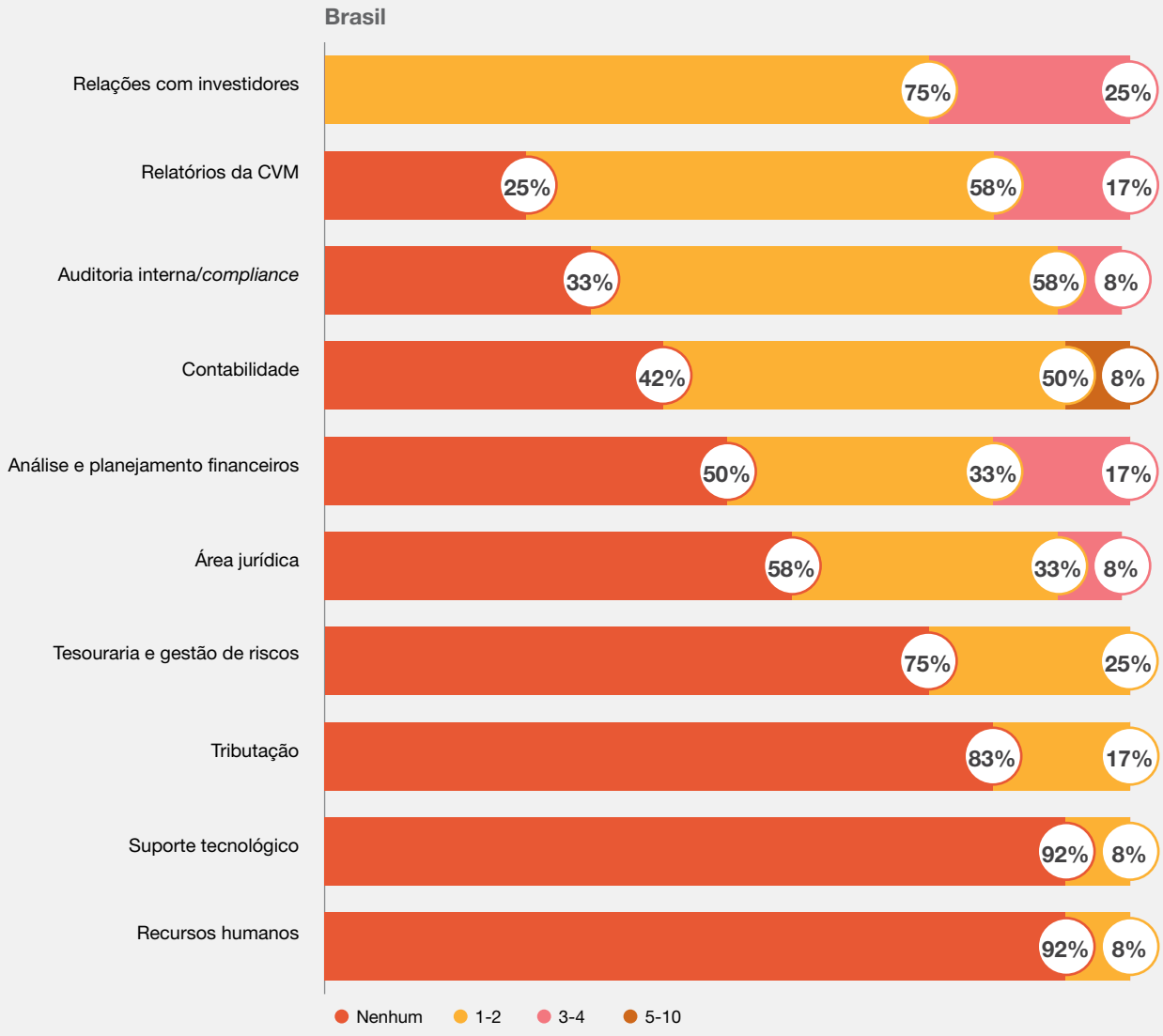
Aumento no número de funcionários

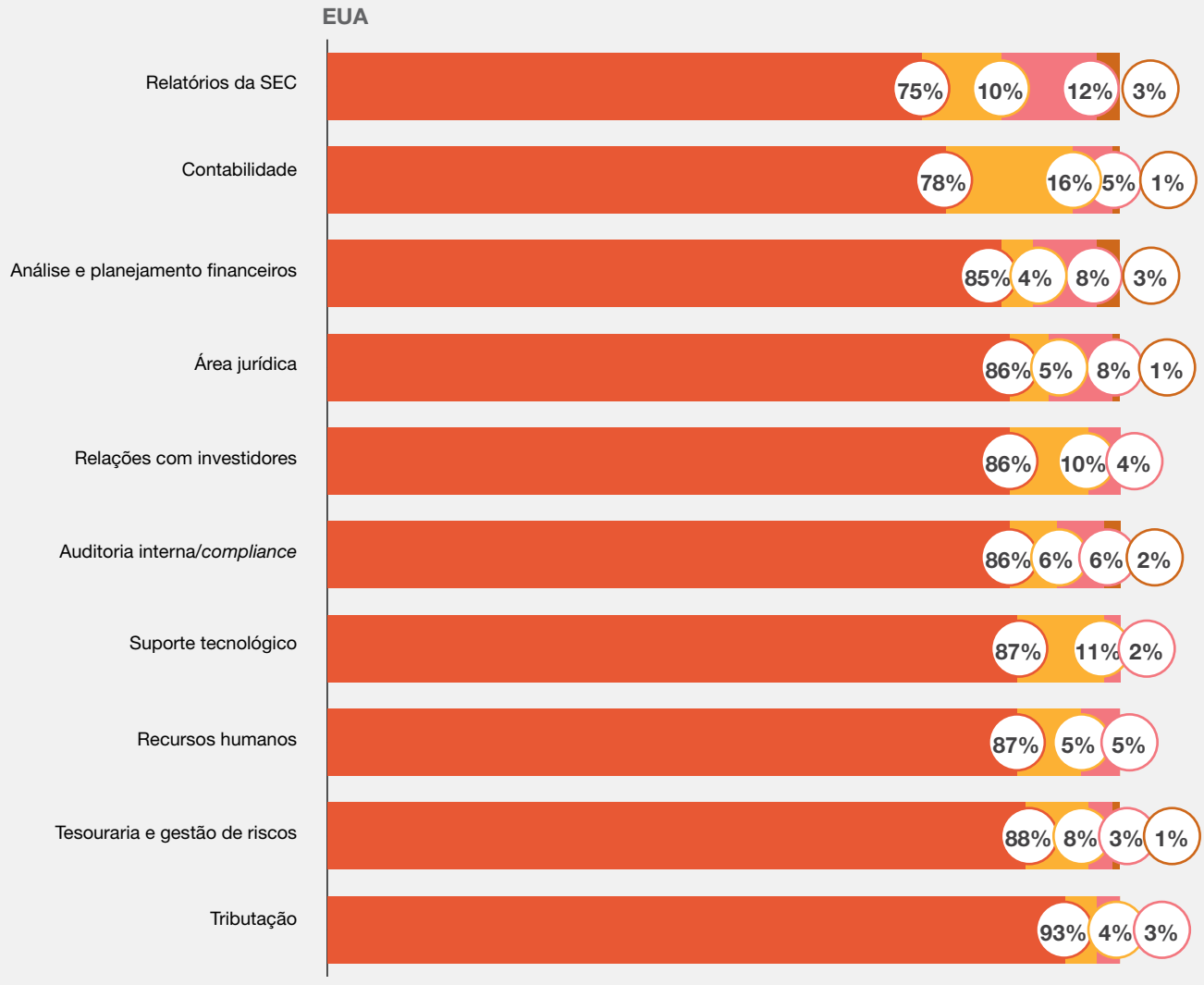
Depois de abrirem o capital, muitas empresas precisam aprimorar ou estruturar seu pessoal em diversas áreas funcionais a fim de cumprir as exigências de diferentes órgãos regulatórios e operar com mais eficiência. Os custos reais incorridos dependem muito do porte e da complexidade da companhia e do expertise do pessoal existente, mas as despesas relacionadas a essas contratações adicionais podem ser expressivas.

No Brasil, a necessidade de contratação de funcionários é maior do que nas empresas listadas nos EUA, como mostra a Figura 15. No entanto, 83% dos CFOs afirmam que esses custos ficaram abaixo ou dentro das expectativas iniciais (Figura 16).

Figura 15. Contratações por função

P: Para cada unidade funcional de sua empresa, quantos funcionários foram contratados desde a abertura de capital por causa das necessidades adicionais de uma companhia aberta?

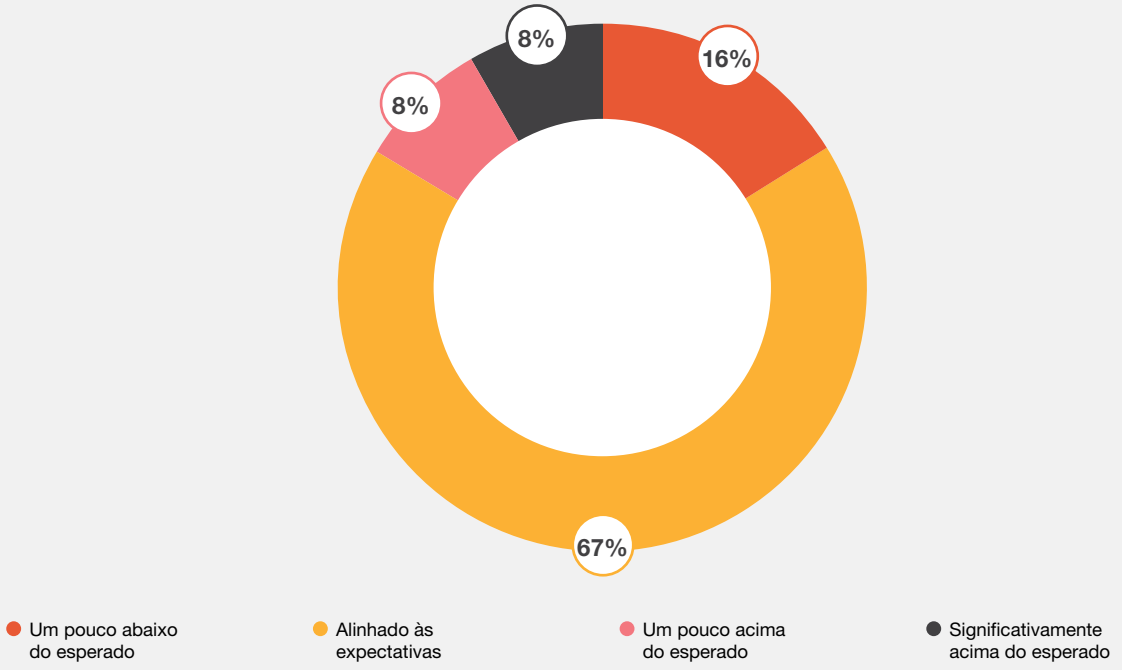




Fonte: pesquisa com 27 companhias abertas no Brasil. Custos de empresas dos EUA de acordo com a pesquisa *Considering an IPO to fuel your company's future?*, da PwC.

Figura 16. Previsões e expectativas de custo com pessoal interno (Brasil)

P: Como os custos totais que a empresa incorreu com pessoal interno desde o IPO se comparam às suas previsões?



Fonte: Pesquisa com 27 companhias abertas no Brasil.

Áreas em que as companhias costumam contratar funcionários para apoiar a operação como companhia aberta

Os motivos mais comuns de contratação de funcionários por área funcional são apresentados a seguir.

Relatórios financeiros da CVM/SEC:
Muitas empresas recém-listadas em bolsa precisam contratar um diretor para a área de relatórios SEC/CVM e funcionários de contabilidade para cumprir as exigências de informações financeiras desses órgãos de forma tempestiva.

Relações com investidores:
Será preciso contratar um recurso interno ou externo para desenvolver e gerenciar relacionamentos com investidores, fornecer informações financeiras relevantes para os *stakeholders* e melhorar o posicionamento da empresa no mercado.

Contabilidade:
As empresas recém-listadas em bolsa precisam aumentar o número de funcionários no departamento de contabilidade para executar ciclos de fechamento de acordo com o cronograma acelerado das companhias abertas.

Suporte tecnológico:
As empresas devem avaliar a necessidade de aumentar os funcionários no departamento de tecnologia para apoiar a documentação e os testes de sistemas e processos para cumprir os requisitos da Sarbanes-Oxley, no caso do mercado norte americano, e para adequar a infraestrutura tecnológica aos esforços de conformidade.

Análise e planejamento financeiros (orçamento e previsão):
Uma equipe de Análise e Planejamento Financeiros (FP&A) que funcione bem é importante para o sucesso de uma companhia aberta. A área de FP&A é responsável pela elaboração de orçamentos e previsões realistas. Para continuar executando bem suas atividades, ela pode demandar a contratação de funcionários adicionais.

Recursos humanos:
Muitas empresas têm dificuldade de enfrentar as crescentes demandas de recursos humanos decorrentes da operação como companhia aberta e necessitam de mais funcionários. O RH é responsável por aspectos como garantir faixas salariais competitivas para os funcionários em comparação com outras companhias abertas, estabelecer políticas de remuneração para executivos e criar planos de benefícios e de remuneração baseados em ações.

Jurídico:
Com frequência, as empresas não têm uma diretoria de assuntos jurídicos interna antes do IPO e precisam contratar funcionários para o departamento jurídico, pois a carga dos temas legais aumenta após a abertura de capital.

Tesouraria e gestão de riscos financeiros:
Um grupo dedicado de tesouraria e gestão de riscos financeiros é importante para ajudar a companhia aberta a gerenciar de forma adequada sua liquidez, exposição cambial e os derivativos usados como proteção contra a flutuação das taxas de juros e outros riscos para os negócios.

Auditoria interna:
É preciso criar um departamento de auditoria interna, o que demandará mais profissionais. Esses departamentos são estruturados como áreas de asseguração e consultoria independentes que avaliam controles internos, reduzem os principais riscos, garantem o cumprimento de políticas internas, auxiliam no cumprimento de exigências sobre relatórios financeiros, realizam testes a fim de verificar o cumprimento da Seção 404 da Lei Sarbanes-Oxley, no caso de listagem no mercado norte-americano, e certificam a exatidão das informações financeiras e dos resultados operacionais publicados em relatórios periódicos. Devido ao custo e ao tempo necessários para contratar recursos de auditoria interna, essa função é às vezes terceirizada em um primeiro momento, o que pode ter um custo mais elevado.

Tributação:
Pode ser preciso contratar funcionários adicionais, como um diretor para a área fiscal, um ou mais gerentes e outros profissionais, dependendo do porte da empresa, pois haverá um exame mais minucioso das provisões tributárias e a necessidade de desenvolver novas estratégias de planejamento tributário. As empresas deverão cumprir os requisitos tributários federais, estaduais e internacionais e de impostos indiretos.

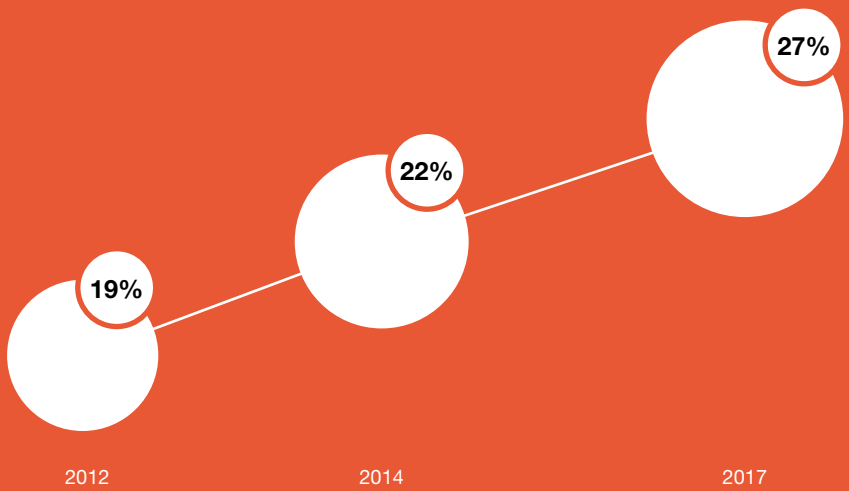
Contratação de assessores externos

Com frequência, as empresas contratam assessores externos para apoiá-las em uma avaliação detalhada de prontidão para IPO, o que resulta em um plano de trabalho sólido tanto para a abertura de capital quanto para a operação como companhia aberta.

Isso também ajuda a organização a evitar custos inesperados associados à falta de informações e à ineficiência. Os dados mostram que nos EUA, assim como ocorre com o modelo europeu de contratação de assessores de mercado de capitais externos, a quantidade de empresas que realizaram avaliações de prontidão para IPO cresceu 42% desde que realizamos a primeira pesquisa sobre o mercado de capitais no país em 2012.

Sem dúvida, é difícil prever custos, especialmente sem fazer uma avaliação detalhada de prontidão para IPO que permita entender por completo as nuances e complexidades únicas que as empresas enfrentam durante o processo. Embora os custos das ofertas variem, uma empresa bem preparada consegue prever e reduzir melhor compromissos adicionais de tempo e dinheiro que poderiam atrapalhar o processo de IPO.

Também é comum que as empresas contratem recursos externos por sua *expertise* técnica. Assessores externos podem ajudar a superar novos desafios decorrentes da abertura de capital em diversas áreas, sejam eles advogados especializados em títulos mobiliários ou assessores de remuneração. As áreas mais comuns em que os CFOs entrevistados recorrem a assessores externos para a abertura de capital são: auditoria interna e controles, análise e planejamento financeiros, contabilidade e relatórios financeiros, assessoria em mercados de capitais, estratégia e desenvolvimento corporativos e relações com investidores.



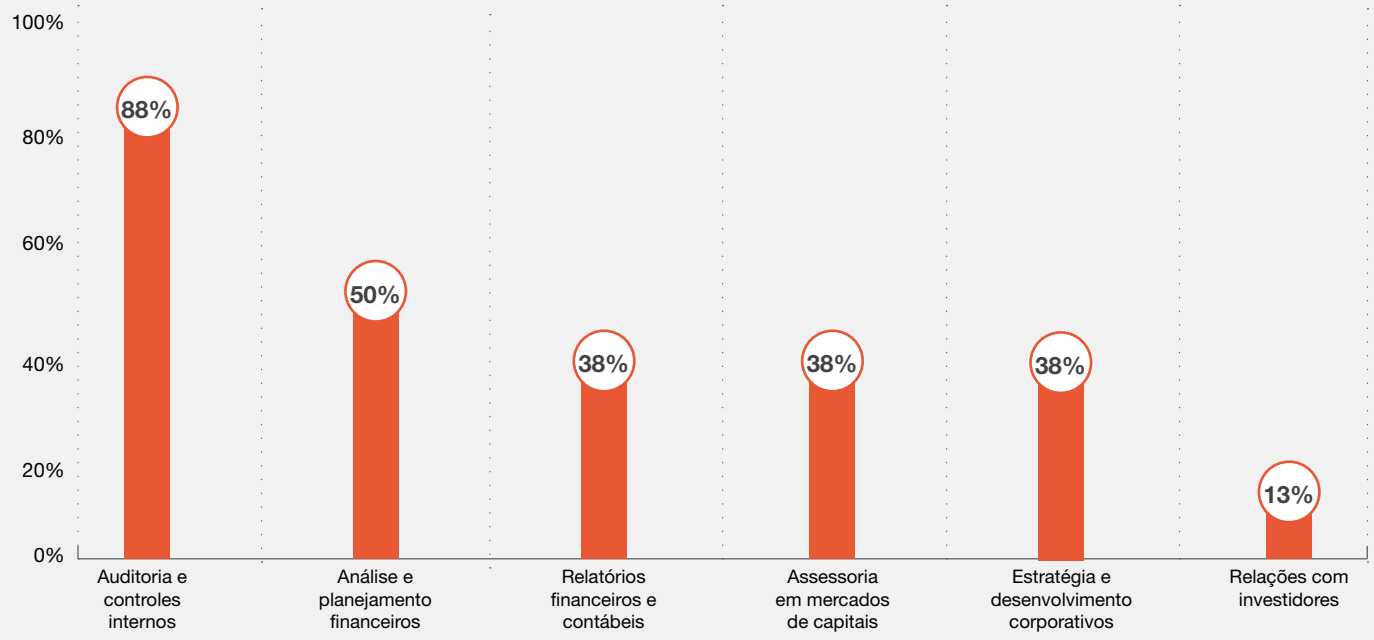
27%

dos CFOs entrevistados que atuam em companhias listadas nos EUA contrataram um terceiro para auxiliá-los em uma avaliação de prontidão para IPO

Desafios da operação como companhia aberta

As empresas podem enfrentar desafios adicionais após abrirem seu capital. Alguns dos CFOs entrevistados relataram dificuldades de encontrar profissionais qualificados para atender às demandas de RI e de cumprir todas as exigências necessárias impostas a uma companhia aberta.

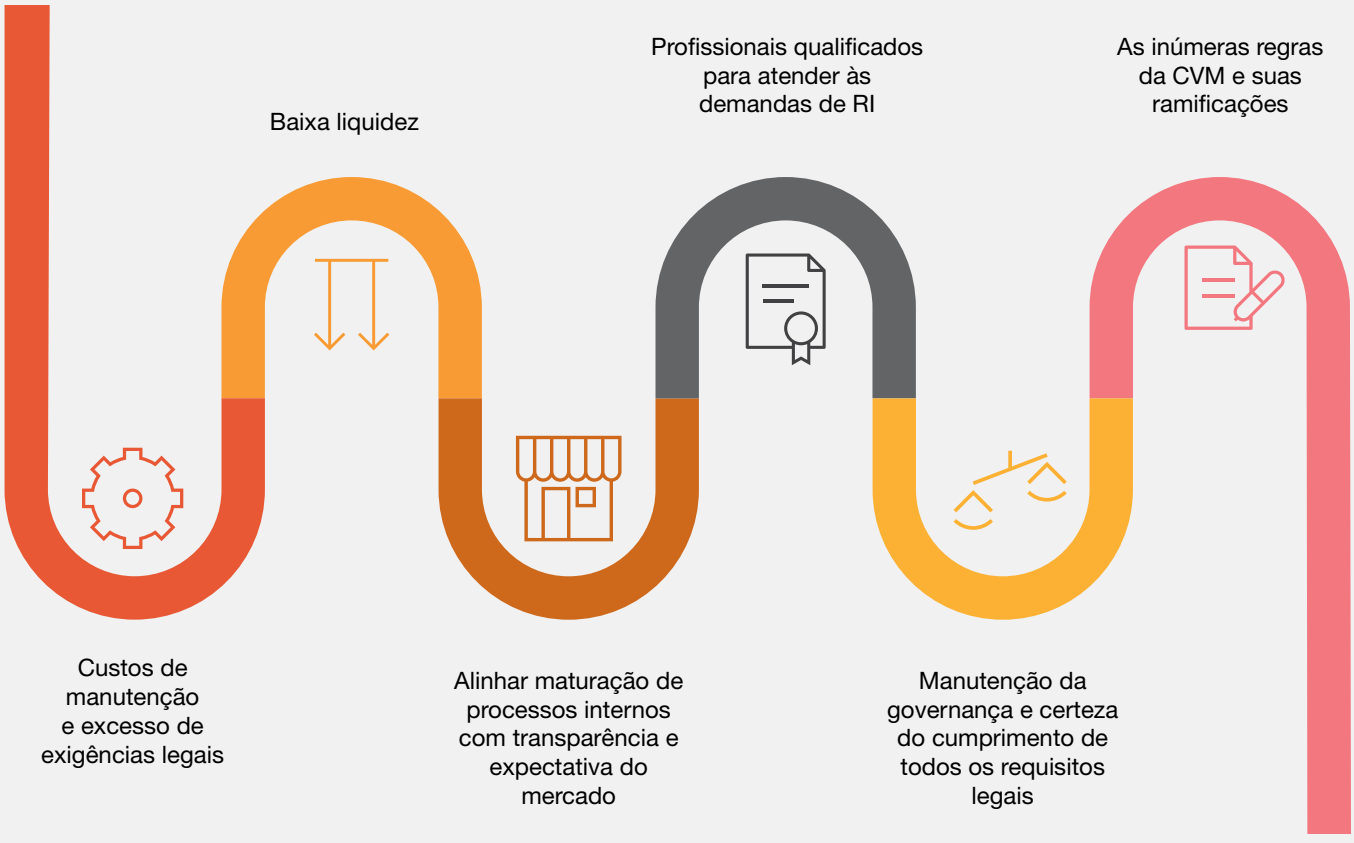
Figura 17. As áreas funcionais em que as empresas usam assessores externos na preparação para abrir o capital



Fonte: pesquisa da PwC conduzida pela Oxford Economics.

Inclui somente participantes que realizaram avaliações de prontidão

Figura 18. Desafios diretamente relacionados aos custos de operação como companhia aberta



Fonte: pesquisa da PwC conduzida pela Oxford Economics

Contatos

No ambiente econômico atual, é cada vez mais importante estar preparado quando surge a oportunidade de realizar um IPO. Um assessor independente pode ajudar a reduzir surpresas, aumentar a eficiência e diminuir o tempo de entrada no mercado. Isso permite que a organização se concentre em outras decisões de negócios cruciais que aumentarão a confiança do mercado na administração e o *brand equity* da companhia.

Nossa equipe de profissionais especializados em IPOs pode ajudá-lo a refletir com antecedência sobre os requisitos do processo e as obrigações permanentes de uma companhia aberta. Isso permitirá desenvolver uma estratégia abrangente e um plano adequado, que levem em conta os pontos fortes de sua organização e forneçam orientações seguras para a execução das tarefas previstas em cada etapa do IPO.

Para conhecer melhor nossas ofertas de serviços para o mercado de capitais, entre em contato:

Marcelo Cioffi
Sócio
marcelo.cioffi@pwc.com
T.: +55 (11) 3674-2369

Kieran McManus
Sócio
kieran.mcmanus@pwc.com
T.: +55 (11) 3674-3897

www.pwc.com.br

PwC Brasil @PwCBrasil @PwCBrasil

PwC Brasil PwC Brasil

Neste documento, “PwC” refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, a cesse: www.pwc.com/structure

© 2019 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos os direitos reservados.