

Jornada da captação

Transformação financeira na busca de recursos

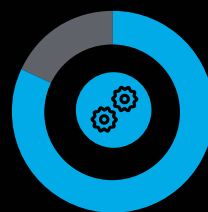
A 10ª edição da pesquisa* realizada pela Deloitte e pelo Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI) aborda as estratégias das empresas em busca de alternativas de captação de recursos, diante do cenário econômico desafiador que o Brasil tem enfrentado nos últimos anos.

1. Conhecer para acreditar –

Disseminação do processo gera interesse

Grande parte das empresas de capital fechado desconhecem ou conhecem pouco os procedimentos e os gastos para a oferta inicial de ações (Initial Public Offering; IPO na sigla em inglês). A maior disseminação de conhecimento sobre processos, custos e benefícios relativos ao IPO naturalmente aumentaria o engajamento das organizações em aderir ao mercado de capitais.

Sobre a abertura de capital, desconhecem ou conhecem pouco...



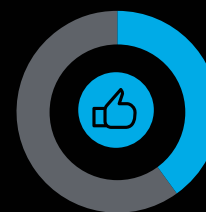
82%

PROCEDIMENTOS



66%

CUSTOS



40%

BENEFÍCIOS ALÉM DA
CAPTAÇÃO FINANCEIRA

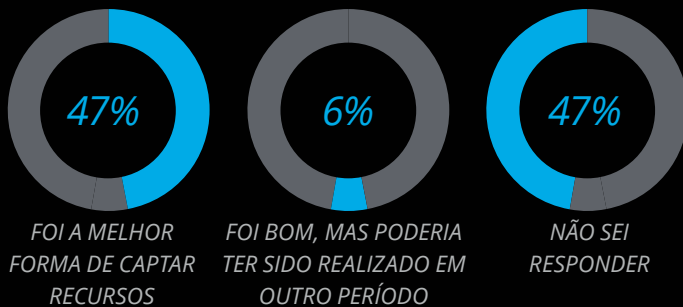
68%
NÃO TÊM
INTERESSE EM
ABRIR CAPITAL

* Amostra de 97 empresas, sendo 21% de capital aberto e 79% de capital fechado.

2. Valor do IPO – Experiência reforça bons resultados

O IPO foi apontado como a melhor forma de captar recursos para 47% das companhias abertas participantes, enquanto 46% dessas organizações identificaram um aumento do valor da empresa percebido pelos stakeholders após três meses da abertura.

Visão das empresas de capital aberto sobre o IPO



46% DAS COMPANHIAS ABERTAS IDENTIFICARAM AUMENTO NO VALOR DA EMPRESA COM O IPO

3. Aquecimento – Mercado de capitais em ressurgimento
Quase um terço das organizações fechadas disseram pretender abrir o capital futuramente. No entanto, o atual momento de incertezas ainda inspira a atenção de quem pretende fazê-lo no curto prazo. A conjuntura macroeconômica brasileira colocou o foco dos RIs no acionista nacional (mais sensível ao dia a dia econômico) frente ao estrangeiro (voltado ao médio e longo prazos).



TÊM INTERESSE EM ABRIR CAPITAL



DESEJAM FAZÊ-LO NOS PRÓXIMOS DOIS ANOS

4. Desafios pós-IPO – Sabedoria para avançar na jornada
Metade das empresas com capital aberto declarou que a liquidez de seus papéis está abaixo do esperado antes do IPO. Os gastos e os procedimentos para o fechamento do capital ainda são desconhecidos de parte dessas empresas. A adesão às novas regras contábeis, de gestão e de governança é essencial para a sustentabilidade das companhias.

50% CONSIDERAM OS GASTOS DE MANUTENÇÃO COM IPO MAIORES QUE O ESTIMADO

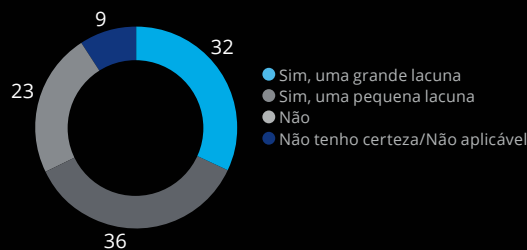
50% NÃO CONHECEM OS CUSTOS PARA FECHAR O CAPITAL

19% NÃO CONHECEM OS PROCEDIMENTOS PARA FECHAR O CAPITAL

5. Geração de valor – Lacuna entre percepção interna e do mercado

A lacuna entre os valores atribuídos pela administração e pelo mercado é um dos principais desafios a serem administrados pelo profissional de Relações com Investidores (RI). Grande parte dos entrevistados destacou existir esse espaço em sua organização, em maior ou menor grau.

Há uma lacuna entre a percepção de valor de sua empresa feita pela administração e a feita por analistas e investidores? (em %)



Acesse o estudo na íntegra em www.deloitte.com.br



A Deloitte refere-se a uma ou mais entidades da Deloitte Touche Tohmatsu Limited, uma sociedade privada, de responsabilidade limitada, estabelecida no Reino Unido (“DTTL”), sua rede de firmas-membro, e entidades a ela relacionadas. A DTTL e cada uma de suas firmas-membro são entidades legalmente separadas e independentes. A DTTL (também chamada “Deloitte Global”) não presta serviços a clientes. Consulte www.deloitte.com/about para obter uma descrição mais detalhada da DTTL e suas firmas-membro.

A Deloitte oferece serviços de auditoria, consultoria, assessoria financeira, gestão de riscos e consultoria tributária para clientes públicos e privados dos mais diversos setores. A Deloitte atende a quatro de cada cinco organizações listadas pela Fortune Global 500®, por meio de uma rede globalmente conectada de firmas-membro em mais de 150 países, trazendo capacidades de classe global, visões e serviços de alta qualidade para abordar os mais complexos desafios de negócios dos clientes. Para saber mais sobre como os cerca de 244.400 profissionais da Deloitte impactam positivamente nossos clientes, conecte-se a nós pelo Facebook, LinkedIn e Twitter.

