

Muito além do IPO

Como as empresas têm encontrado no mercado de capitais novos mecanismos para financiar seu crescimento

🕒 Tempo de leitura: 5 minutos

Em março, o Banco Central anunciou a quinta elevação consecutiva da taxa básica de juros. Com alta de 1 ponto percentual, a Selic alcançou 14,25% ao ano, o maior patamar em quase nove anos – mais especificamente desde setembro de 2016.

O cenário, como esperado, tem impactado diretamente a estratégia e o planejamento das empresas. Isso ocorre porque o aumento nos juros agrava um dos principais desafios para quem busca crescer e se consolidar no mercado local: o elevado custo do crédito no país.

Embora traga dificuldades, a conjuntura também aponta caminhos e oportunidades. Muitas empresas, por exemplo, têm procurado alternativas ao crédito bancário e encontrado oportunidades atrativas de captação de recursos no mercado de capitais, que vem se tornando mais eficiente e acessível para companhias de diferentes portes.

Foi dessa forma que, no ano passado, o mercado de crédito privado bateu recorde no país. No total, as empresas emitiram R\$ 608,1 bilhões em títulos de dívida e securitização, como os CRI e CRA, o que significa um aumento de 76% sobre os 12 meses anteriores, e os FIDCs (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios) realizaram ofertas que somaram R\$ 56,8 bilhões em cotas.

A B3, como maior infraestrutura de mercado do país, entende a importância de viabilizar mecanismos eficientes para as empresas e trabalha para democratizar as soluções de captação, desenvolvendo e disseminando produtos e serviços que vão muito além da bolsa de valores.

Nesse contexto, a companhia participou em abril do Fórum Nacional de Governança da Família Empresária, promovido pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). Na ocasião, aproveitou para compartilhar com as companhias presentes informações sobre o mercado de crédito privado que podem fazer a diferença nas suas estratégias financeiras.

Financiando o crescimento

Durante o evento, o superintendente de Ofertas da B3, Heitor Gomes, participou do painel intitulado “Financiando o crescimento da família empresária”, ao lado de Juliana Rozenbaum, conselheira de empresas como Renner, Cogna Educação e Eurofarma.

Na conversa, o executivo chamou a atenção para o fato de que o mercado de dívida no Brasil está ficando mais desenvolvido e que quanto mais a governança das empresas e das emissões for aperfeiçoada, maior será a liquidez dos papéis, o que se refletirá em menores custos de captação.

Ele também destacou diversos produtos disponíveis no mercado de capitais (mais especificamente no mercado de balcão administrado pela B3) cuja emissão é mais simples e rápida do que um lançamento de ações – e ainda mais barata do que o crédito bancário.

Confira as principais características desses produtos:

Debêntures:

São os títulos de dívida com maior volume de emissão no Brasil no último ano. Entre suas características estão a possibilidade de captar recursos com prazos mais longos e com condições flexíveis. Essa modalidade de financiamento está disponível para as sociedades anônimas. Os principais requisitos para uma empresa emitir uma debênture são ter o balanço auditado nos últimos três anos e sustentar o compromisso de fazê-lo novamente nos anos subsequentes; contar com registro da oferta na CVM; e fazer a contratação de certos prestadores de serviço, como um agente fiduciário. De acordo com Heitor, é possível operacionalizar uma emissão em cerca de três a quatro semanas e metade das operações chega ao mercado com tickets inferiores a R\$ 300 milhões. Por essas razões tem disso um dos mecanismos de captação preferido das empresas.

Notas comerciais:

Mais simples e ágeis que as debêntures, são instrumentos voltados especialmente a empresas menores, com menor exigência de governança (ainda que também exijam balanço auditado nos três anos anteriores e nos anos subsequentes). Para Heitor, as notas comerciais são a porta de entrada das empresas no mercado de capitais, já que estão disponíveis não apenas a sociedades anônimas, mas também a sociedades limitadas e a cooperativas. Os títulos são registrados na B3, contam com vantagens tributárias e são ideais para operações de curto e médio prazo. A mediana das operações registradas na B3 é de cerca de R\$ 100 milhões.

Securitização de recebíveis:

Transforma direitos de recebimento — como duplicatas e recebíveis de cartão — em valores mobiliários negociados no mercado secundário. É uma forma de antecipar recursos a partir de vendas já realizadas. Além de trazer previsibilidade de fluxo de caixa, reduz a dependência do sistema bancário. Por meio dessa solução, as empresas podem ceder seus recebíveis a companhias securitizadoras ou FIDCs, e obter financiamento de forma estruturada, com custos competitivos. Com uma nova legislação entrando em vigor, o mercado de duplicatas (que chega a movimentar R\$ 10 trilhões ao ano) está se desenvolvendo rapidamente. Segundo Heitor, isso deve permitir a redução do custo de crédito em breve, uma vez que os riscos da transação devem ser reduzidos de maneira estrutural.

Como se vê, o mercado de capitais oferece oportunidades adequadas a empresas de diferentes portes, maturidade e necessidades e pode dar viabilidade aos planos de crescimento das companhias mesmo nos momentos de juros altos, em que a janela para lançamento de ações em bolsa está fechada.

Por onde começar?

A B3 mantém seu compromisso de apoiar o desenvolvimento do mercado e auxiliar as companhias em novos desafios. Para isso, conta com iniciativas como o programa Conexões de Valor, que oferece conteúdo especializado, eventos e trilhas temáticas para dar suporte às empresas listadas.

Se quiser saber mais sobre como usar os produtos e serviços de captação de recursos da B3 e outros temas, fique atento às próximas comunicações e aproveite ao máximo as oportunidades do programa!