Valor

Finanças

Dólar tem maior queda em 6 meses e já há analistas, como Beker, do BofA, que não vê mais piso a R$ 2 para moeda C2

FBM Escola de Negócios
Capacitação e certificação internacional em IFRS do ICAEW em inglês on-line.
ACESSO ILIMITADO DURANTE UM ANO
+55 11 2366-6654
www.grupofbm.com.br

Destaques

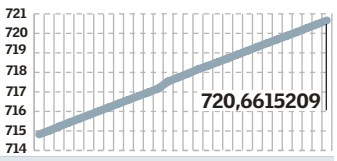
Dívida das famílias

As famílias brasileiras comprometeram, em outubro, 21,5% de sua renda com o pagamento de dívidas, percentual levemente inferior ao do mês anterior (21,94%), de acordo com dados do Banco Central (BC). É o menor percentual desde julho de 2011 (21,38%). Em outubro do ano passado, a parcela comprometida com o pagamento de dívidas era de 22,62%. Já o endividamento das famílias subiu em outubro, depois de ter recuado em setembro, fechando o mês em 44,53% — o maior percentual desde o início da série histórica calculada pelo BC, em janeiro de 2005. ***(Murilo Rodrigues Alves)***

S&P eleva Chile

A agência de classificação de riscos Standard & Poor's (S&P) elevou o rating de longo prazo do Chile de 'A+' para 'AA-' em moeda estrangeira. A perspectiva das notas é estável. "A elevação reflete a crescente capacidade de resiliência da economia chilena que, por sua vez, continua a melhorar a capacidade do governo para adotar políticas anticíclicas frente a uma crise externa", disse o analista de crédito da S&P, Roberto Sifon-Arevalo. ***(Thais Folego)***

Índice de Renda Fixa Valor/Insper



Valorização	
Em 5 dias	0,1087%
Em 30 dias	0,8163%
Em 2012	9,0463%

Base = 100 em 31/12/99

Índice

Bolsas nacionais **C4 e C5**
Companhias abertas **C6 e C7**
Bolsas internacionais **C8**
Bônus soberanos **C8**
Indicadores financeiros **C8**
Fundos de ações **C9**
Fundos de renda fixa **C9**
Fundos multimercados **C10**
Fundos de previdência **C10**
Agenda **C12**

Bancos Com estratégia considerada agressiva, instituição amplia carteira em 55% em 12 meses

BTG acirra disputa por crédito a empresas após oferta de ações

Talita Moreira e Carolina Mandl
De São Paulo

Em meio às negociações com os três maiores bancos privados do país — Itaú Unibanco, Bradesco e Santander — para o financiamento da bilionária aquisição da Atento Brasil, empresa de call center do grupo Telefônica, a gestora americana Bain Capital recebeu uma proposta alternativa do BTG Pactual. Até então fora do negócio, o banco ofereceu condições mais flexíveis em troca de garantias adicionais e, mesmo com uma taxa maior, acabou levando a operação. Os concorrentes, que também estão entre os principais clientes da Atento, precisaram correr atrás para conseguir pelo menos parte da transação, realizada com uma emissão de debêntures no valor de R$ 915 milhões.

O episódio da Atento dá pistas do maior apetite do banco por operações de crédito neste ano depois de ter levantado R$ 2,4 bilhões com a oferta inicial de ações, realizada em abril. Com uma estratégia considerada agressiva pelos concorrentes e forte sinergia com a área de mercado de capitais, a instituição vê sua carteira crescer em ritmo mais acelerado que a dos maiores bancos privados do país.

O portfólio de crédito expandido do BTG somava R$ 28,6 bilhões no fim de setembro, o que indica alta de 55% num intervalo de 12 meses. Nesse mesmo período, a carteira de crédito do Itaú para pessoa jurídica aumentou 12,4%, para R$ 300,2 bilhões, e a do Bradesco avançou 13,3%, atingindo R$ 257,2 bilhões.

Nos casos de Itaú e Bradesco, os dados se referem aos portfólios expandidos para clientes empresariais das duas instituições como um todo e não apenas de suas divisões de banco de investimentos — Itaú BBA e Bradesco BBI, respectivamente.

Os recursos levantados pelo BTG Pactual na oferta tinham o objetivo de elevar em seis pontos percentuais o índice de Basileia (usado para medir a capacidade de alavancagem das instituições financeiras). Desse aumento, a intenção do banco é usar 3,7 pontos percentuais para incrementar as operações de crédito.

O alvo do banco, segundo o **Valor** apurou, é trabalhar com uma carteira de crédito expandida equivalente a até três vezes seu patrimônio líquido — que era de R$ 13,1 bilhões no fim de setembro. Nesse caso, o portfólio da instituição ainda tem espaço para chegar a R$ 39 bilhões.

Se, por um lado, o crescimento acelerado do BTG reflete o fato de que sua carteira é menor que a dos concorrentes, de outro evidencia a disposição do banco em ganhar relevância na área. Uma das razões para isso é que as operações de crédito proporcionam mais previsibilidade na geração de receitas que o negócio de banco de investimentos. "A área de crédito é mais resiliente", afirma André Fernandes, sócio e diretor de risco do BTG.

Nos nove primeiros meses deste ano, as atividades de crédito corporativo do BTG contribuíram com receita de R$ 381 milhões. O banco de investimentos, por sua vez, gerou R$ 327 milhões, abatido pela maré baixa no mercado de capitais — especialmente nas ofertas de ações.

É inegável, também, que uma atividade acaba contribuindo com a outra. "Nossa estratégia de crédito é totalmente independente dos negócios no mercado de capitais. As operações têm de ser rentáveis por si só", diz Fernandes. "A gente não oferece crédito só para ganhar mandato. Mas, quando possível, nos apropriamos de sinergias."

Exemplo disso foi a operação desenhada pelo BTG para a Suzano Papel e Celulose. O banco coordenou a oferta subsequente de ações da companhia, de R$ 1,42 bilhão. Em paralelo, abriu uma linha de crédito de até R$ 2 bilhões para a empresa, que tem um plano pesado de investimentos a cumprir no ano que vem.

"Os investidores estavam céticos. Não adiantava só pegar o mandato da oferta de ações", afirma Guilherme Paes, sócio e chefe do banco de investimentos do BTG. Segundo ele, a empresa não conseguiria crédito sem um aumento de capital, mas também não teria condições de vender ações se não houvesse uma sinalização de que teria acesso a novos empréstimos. "As duas operações não existiriam individualmente", observa. No fim, até hoje a Suzano não precisou acessar a linha do BTG. "Os bancos retomaram a confiança na empresa."

Segundo Paes, a disposição do BTG em oferecer crédito — especialmente para companhias que atravessam momentos difíceis — ajuda a criar relacionamentos de longo prazo, o que pode favorecer a conquista de mandatos para o banco de investimentos. "Mas as operações não são subsidiadas", afirma.

Outro exemplo dessa sintonia que a área de crédito pode criar com o banco de investimento é o recente empréstimo que o BTG Pactual concedeu à Norte Energia, empresa responsável pela hidrelétrica de Belo Monte (PA). Depois de participar do financiamento de curto prazo do projeto, o BTG será agora o único banco privado a participar dos empréstimos de longo prazo, por meio de um repasse de R$ 2 bilhões de recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). "Desde o começo, acreditamos mais [no projeto] do que outros bancos", diz Paes.

Futuramente, a aposta do BTG na usina pode se converter no mandato para a emissão de debêntures de infraestrutura pelo consórcio de Belo Monte. "Em qualquer operação que eu feche no mercado de capitais, o BTG tem direito de preferência. Posso até agregar outros bancos", afirma Marcelo Perillo, diretor financeiro da Norte Energia. "O BTG acabou acompanhando o projeto, construindo uma história, ao contrário de outros [bancos] que diziam que Belo Monte não era viável."

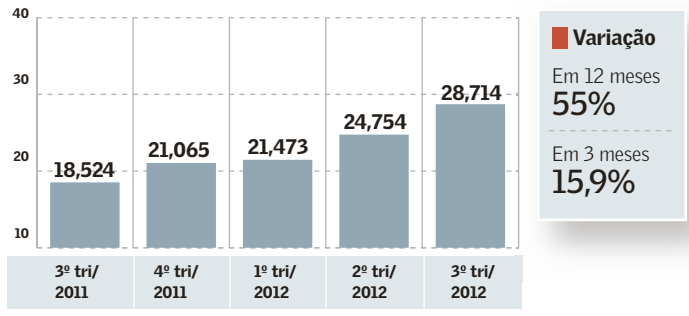
Apesar de a área de crédito acabar levando negócios para o banco de investimento, Fernandes, da área de risco do BTG, afirma que apenas três dos 19 contratos de crédito que o banco tem com valores superiores a R$ 500 milhões geraram também mandatos para o banco de investimentos.

Vista com alguma reticência por concorrentes, a estratégia do BTG é elogiada por analistas que acompanham o banco. "Eles estão muito bem posicionados. Essa capacidade [de trabalhar com sinergia entre as áreas] é o modelo que todos os bancos querem ter", diz Mário Pierry, analista do Deutsche Bank.

Para um banqueiro concorrente, o BTG concede crédito com uma "cabeça de private equity" — que investe em participações em empresas —, e não de credor, como os rivais. O que ele quer dizer é que, ao contrário dos bancos comerciais tradicionais, o BTG se vale da integração entre as várias áreas e, se for o caso, tem como executar com mais facilidade as garantias do empréstimo — que em muitos casos representam as próprias ações das companhias. Em 2011, o banco levantou US$ 1,6 bilhão em um fundo de private equity, um dos maiores já captados para investimentos para a compra de empresas no país. ***(Colaborou Vinícius Pinheiro)***

Empréstimos do BTG Pactual

Evolução da carteira de crédito do banco (em R$ bilhões)



Fonte: banco

BR Partners estreia operação de banco em 15 de janeiro

Talita Moreira
De São Paulo

Criada há três anos como butique de investimentos, a BR Partners marcou para 15 de janeiro o início de sua operação de banco. "Já temos as aprovações regulatórias e passamos por testes", afirmou ao **Valor** o sócio-fundador e executivo-chefe, Ricardo Lacerda.

Segundo ele, em meados de janeiro a instituição já estará com a estrutura quase completa. Faltará apenas a da corretora, prevista para 30 de março. "Vamos fazer mais 60 dias de testes antes de abri-la para clientes", disse Lacerda.

A BR Partners terminará o ano com uma equipe de 95 pessoas e a previsão é chegar a 125 profissionais no fim de 2013. Boa parte das contratações será para atender as necessidades da corretora.

Para se tornar instituição financeira, a companhia adquiriu o banco Porto Seguro em novembro de 2011. A compra foi aprovada pelo Banco Central em junho e, desde então, os sócios vinham trabalhando na montagem da operação bancária.

Especializada na assessoria a fusões e aquisições, a BR Partners poderá atuar em ofertas de ações e operações estruturadas ao se transformar em banco.

A instituição começará a atuar com capital de R$ 120 milhões. Os recursos foram investidos pelos sócios-fundadores, que detêm as ações ordinárias, e por 11 famílias de empresários brasileiros, como os Feffer (Suzano), os Zogbi (da antiga Ripasa) e João Alves de Queiroz Filho, o Junior, dono da Hypermarcas.

A BR Partners funciona como uma "partnership", em que seus executivos são acionistas. Além de Lacerda, o grupo reúne entre os principais sócios Andrea Pinheiro (ex-BMC e Bradesco), Renato Naigeborin (ex-Citigroup) e Otávio Guazelli, também ex-Citi. Em outubro, entrou para a sociedade José Flávio Ramos, que nos últimos quatro anos se dedicava à gestão da fortuna da família Safra. Ele cuidará da tesouraria do novo banco.

Segundo Lacerda, o ano foi "difícil", mas a BR Partners conseguiu avançar em algumas áreas. Chegou ao fim de 2012 com R$ 1,5 bilhão em ativos sob gestão. Na área de fusões e aquisições, foram cerca de 20 negócios, o que deve deixá-la entre os seis maiores assessores financeiros do ano. Por meio de seu braço de private equity, a BR Partners fez investimentos na Sequoia, da área de logística para sites de comércio eletrônico, e, na General Shopping, especializada em desenvolver outlets.