



(\*) Nome sugestão ao Governo

## PROJETO COMPLETO



**Fomentar empreendedorismo, aumentar competitividade empresarial e melhorar acesso a capital de crescimento para +750 médias empresas**

**NOTA IMPORTANTE:** As propostas aqui compartilhadas foram entregues ao Governo (MDIC+MF+SMPE) em set/2013. O Deputado Otávio Leite apresentou Projeto de Lei em out/2013 (PL 6.558-2013) na Câmara dos Deputados com todas as propostas do Brasil+Competitivo. Essa iniciativa é resultado do esforço convergente realizado pelo grupo de trabalho identificado nas páginas **10 a 19**, visando incentivar o fomento ao empreendedorismo, o aumento da competitividade empresarial e a melhoria no acesso a capital de crescimento para médias empresas.

# B+COMPET | RACIONAL E OPORTUNIDADE

+750 IPOS (OFERTAS DE AÇÕES) EM BOLSA DE VALORES

**1 - B+COMPET:** conjunto de medidas de: (i) estímulo competitivo a médias empresas (MEs) para acesso a capital de crescimento via oferta de ações (IPOs), e (ii) incentivo a investidores dessas MEs. Essas medidas objetivam:

- **criar condições para crescimento** de **MEs** (empreendedorismo);
- **ampliar competitividade** no longo prazo (segmento que mais emprega);
- **contribuir** com a **evolução sustentável** do **PIB** (+750 IPOs, 2% do mercado alvo, em cinco anos e efeito formalidade nas cadeias produtivas).

**2 - Iniciativa do Governo que destrava o ciclo vicioso no mercado de acesso:**

- (i) cultura de renda fixa (elevada taxa de juros) e percepção de complexidade da Bolsa;
- (ii) exigências regulatórias excessivas para o mercado de acesso – MEs (CVM e BM&FBovespa);
- (iii) fundos/QIBs\* não interessados em investir em empresas com menor liquidez;
- (iv) informalidade, sonegação, desinformação, cultura e custos elevados “pré-” e “pós-IPO”;
- (v) intermediários de relevância desinteressados em realizar IPOs inferiores a R\$400 milhões.

**3 - Oportunidade do Brasil é agora:** baixa taxa de juros e tendência declinante → momento para mudança/renovação cultural (de MEs e de investidores, assim como de expansão dos planos de opção de ações para empregados).

# B+COMPET | PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

+750 IPOS (OFERTAS DE AÇÕES) EM BOLSA DE VALORES  
 (VER SEÇÃO 3 – PÁGINA 41)

- 1 - Aumento de investimento produtivo na economia, por meio de estímulo a MEs → maior **INOVAÇÃO**, formalidade e competitividade nas cadeias produtivas;
- 2 - Programa democrático e abrangente a todas MEs → crescimento **SUSTENTADO** e descentralizado geograficamente para o PIB, e incremento percentual da pauta de exportação brasileira (contribuição positiva na balança comercial);
- 3 - Mecanismo de estímulo inovador (vinculado unicamente às MEs que fizerem IPO), propiciando ganho líquido de arrecadação\* → **REVOLUÇÃO** em 5 anos:
  - **R\$84 bi** em investimento privado produtivo (ofertas primárias\*);
  - **1,1 milhão** de novos **empregos** formais (modelo BNDES\*\*);
  - **R\$10 bi** em contribuição direta e crescente ao PIB (base AIM Londres);
  - **R\$10,4 bi** arrecadação de IR e **R\$6,8 bi** de adicional de INSS/FGTS.

*Nota: as contrapartidas para o Governo foram desenvolvidas como exemplificação, com racionalização mas sem grande rigor de modelo econômétrico.*

*(\*) Estimativa conservadora baseada em ofertas com ticket médio de R\$100 milhões e desconsiderando aumento de arrecadação de Estados e Municípios.*

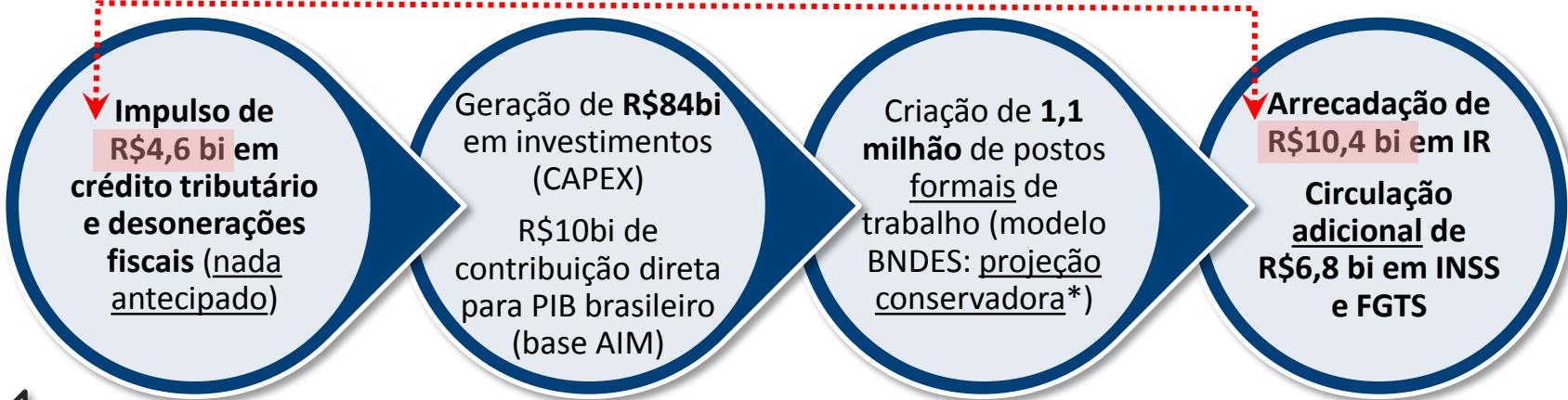
*(\*\*) Estimativa conservadora: modelo BNDES (páginas 42/43) com desconto de 40% (100% empregos diretos + 50% empregos indiretos + 0% empregos efeito renda).*

# CADEIA DE GERAÇÃO DE BENEFÍCIOS | BRASIL

## QUANTIFICAÇÃO DE GANHOS COM O B+COMPET E FOCO EM SUSTENTABILIDADE DO PIB

**Tangíveis**

### Ganho líquido de arrecadação de IR (R\$5,8 bilhões, em cinco anos)



Retorno GOVERNO FEDERAL e ganhos adicionais ESTADOS/MUNICÍPIOS\*\*

**Intangíveis**

Ação de Governo de alto impacto na economia  
“Florescimento empreendedor” (ex. tecnologia)

Desenvolvimento do mercado de capitais e educação em renda variável  
Ativação da cadeia produtiva e de intermediários

Plataforma para inovação, competitividade e crescimento sustentado do PIB (+poupança, +consumo)

Criação de novos polos industriais (ex. interior País)  
Bolsa refletindo estrutura produtiva brasileira

(\* ) Estimativa conservadora: modelo BNDES (páginas 42/43) com desconto de 40% (100% empregos diretos + 50% empregos indiretos + 0% empregos efeito renda)..

(\*\*) Ganhos adicionais a ESTADOS e MUNICÍPIOS não estão quantificados no B+COMPET.

# B+COMPET EM AÇÃO | ESTRUTURAÇÃO BÁSICA

## SUGESTÃO PARA DESTRAVAMENTO DO MERCADO DE ACESSO

B+COMPET → inovação e estímulo à competitividade de MEs, sustentabilidade e igualdade de tratamento setorial:

- **Ação 1:** para MEs que fizerem IPO no mercado de acesso, um crédito tributário no IR a pagar de até R\$2,0 milhões/ano/IPO (por cinco anos), para utilização única com 33% das despesas de preparação, IPO e manutenção da listagem. Estimativa de crédito tributário total de **R\$1,3 bilhões** no período de cinco anos;
- **Ação 2:** isenção de IR sobre ganhos de capital para investidores de MEs. Essa classe de ativo não existe e a desoneração cessa a novos investidores se ME sair do mercado de acesso: estimativa de **R\$3,3 bilhões** em cinco anos;
- **Condições Gerais:** ofertas máximas de R\$250 milhões (mínimo de 70% como oferta primária) e ME com faturamento de até R\$300 milhões (Lei nº 11.638).

**Racional da Estrutura:** o Governo compartilharia a conta (formalização de MEs e limite máximo para o crédito tributário) e não concederia nada se não houvessem IPOs → “**alinhamento entre as partes com o sucesso do Programa**”.

***"Is there a strong empirical association between stock market development and long-term economic growth? Cross-country regressions suggest that there is a positive and robust association."***

***"Do well-functioning stock markets and banks promote long-term economic growth? Yes, but stock markets and banks differ in the financial services they provide."***

*Banco Mundial (1996) – Ross Levine\**



24/10/2010 - Cerimônia na Bovespa: Oferta de Ações da Petrobras

(\* ) Ross Levine foi economista senior na Divisão de Desenvolvimento do Setor Privado e de Finanças do Departamento de Pesquisa e Políticas do Banco Mundial.

**No Brasil, não há uma única ação que propicie o destravamento do mercado de acesso a capital de crescimento para MEs via Bolsa. Há necessidade de um conjunto de ações que ataque, coordenadamente, as cinco principais causas do ciclo vicioso**

***Grupo de Trabalho***

# POR QUE O B+COMPET DARÁ CERTO?

## RACIONAL ECONÔMICO COM DESTRAVAMENTO DO CICLO VICIOSO

### Importância de MEs na Economia Brasileira

- MEs, particularmente em mercados emergentes, são a espinha dorsal da economia (grosso da base industrial, além de exportações e crescimento sustentado do PIB);
- Formalização de MEs (decorrência do IPO) proporcionaria ganhos para toda a cadeia produtiva, além de crescimento de investimentos, receita, emprego e arrecadação; e
- MEs são o berço do “empreendedorismo” (+4,5mm) e as próximas “grandes empresas”.

### Benefícios da Listagem (IPOs) para MEs

- Permite que MEs (emergentes e/ou de rápido crescimento) accessem capital para crescimento (*equity/investidores*), e em condições mais atrativas de *funding*;
- Melhora o perfil geral da ME junto a clientes e fornecedores, e perfil de crédito e visibilidade do negócio (melhor estrutura de capital e menor risco de inadimplência);
- Desenvolve cultura de criação de valor aos acionistas (sócios capitalistas);
- Possibilita que empreendedores capturem parte do valor de suas ações, cria mercado para ações da companhia (liquidez) e favorece programa de opções a empregados;
- Coloca valor no negócio e facilita operações societárias (aquisições) com ações; e
- Encoraja inovação e espírito empreendedor, assim como compartilha riscos empresariais.

# MOVIMENTO GLOBAL | BOLSAS PARA PMES

**B+COMPET NÃO ESTÁ SOZINHO ... É ATUAL E EM LINHA COM OUTRAS INICIATIVAS RECENTES**

- Agosto/2012: a Coreia do Sul lança sua Bolsa para PMEs – a KONEX (*Korea New Exchange*). O FSC (órgão regulador) está para divulgar as novas regras que serão menos exigentes tanto para listagem quanto para *disclosure*;
- Abri/2012: *American Jobs Act* é sancionado pelo presidente Barack Obama. O objetivo é criar milhões de novos empregos, via facilitação e incentivos para a abertura de capital de empresas emergentes (faturamento anual menor que US\$ 1 bilhão);
- Março/2012: com mais de 6.700 empresas listadas na Índia, a SEBI (órgão regulador) simplifica as exigências para listagem e divulgação de informações. As Bolsas Nacional (NSE) e a de Bombay (BSE) imediatamente lançaram seus segmentos para PMEs; e
- Maio/2013: criada *The Entrepreneurial Exchange - EnterNext* na Europa. Voltado às PMEs com capital inferior a 1 bilhão de euros e já conta com a participação de mais de 750 empresas.

**Todas as iniciativas que ajudem PMEs a se desenvolver devem ser suportadas.**  
Como? Pelo fornecimento de mecanismos de acesso a capital de crescimento, onde as PMEs possam escolher entre: estruturas, níveis de regulação e custo de capital.

# MOBILIZAÇÃO DA SOCIEDADE BRASILEIRA

## PROPOSTA INOVADORA E ALINHAMENTO

**Portal** [www.bmaiscompet.com.br](http://www.bmaiscompet.com.br)

Educacional | Capital de Crescimento | Presença Digital  
Competitividade | *Show Room* de MEs | Investidores



## B+COMPET

Desenvolvimento de **proposta inovadora, única e convergente** para mercado de acesso

Um conjunto de **Associações Representativas** do mercado de capitais (sem fins lucrativos) como “sponsor”

Um conjunto de **Entidades Empresariais e de Competitividade** para auxiliar na interlocução

Inserção da proposta única no **Plano Brasil Maior** para coordenação e acompanhamento da execução

# 193 INTEGRANTES | GRUPO DE TRABALHO

## MOBILIZAÇÃO DE TODA A SOCIEDADE BRASILEIRA

### 113 ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES

#### **5 Years From Now**

Beia Carvalho

Tel.: (11) 99111-3019

[beia@5now.com.br](mailto:beia@5now.com.br)

#### **ABENDI**

Rodrigo Weber

T: (11) 5586-3199 / C: (11) 7705-7980

[rodrigo@abendi.org.br](mailto:rodrigo@abendi.org.br)

#### **ACG Brasil**

Ana Paula Macêdo Távora de Castro

T: (11) 3895-8558

[acgbrazil@acg.org](mailto:acgbrazil@acg.org)

#### **ACIGames**

Moacyr Alves

T: (11) 98704-7350

[moacyr@acigames.com.br](mailto:moacyr@acigames.com.br)

#### **ACMinas**

Valseni Braga

T: (31) 3048-9566

[acminas@acminas.com.br](mailto:acminas@acminas.com.br)

#### **Alampyme-BR**

Sergio Miletto

T: (11) 4145-1874 / C: (11) 99603-5273

[presidencia@alampymebr.org.br](mailto:presidencia@alampymebr.org.br)

#### **ALZ Brasil Gestão Empresarial**

Luiz Concistré

T: (11) 97985-5509

[luiz@alzbrasil.com.br](mailto:luiz@alzbrasil.com.br)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **ANCORD**

José David Martins Júnior

T: (11) 3242-6322

[david@ancord.org.br](mailto:david@ancord.org.br)

#### **ANEFAC**

Ailton Leite

T: (11) 2808-3200 / C: (11) 99120-1107

[ilton.leite@uol.com.br](mailto:ilton.leite@uol.com.br)

#### **Anjos do Brasil**

Cassio A. Spina

T: (11) 5542-9209 / C: (11) 99302-9779

[cassio@altivia.net.br](mailto:cassio@altivia.net.br)

#### **APADI – Ass. Paulista das Agências Digitais**

Alexandre Suguimoto

T: (11) 4102-1931

[apadi@apadi.com.br](mailto:apadi@apadi.com.br)

#### **Apimec Nacional**

Selma Catto

T: (11) 3107-7396

[selma.catto@apimec.com.br](mailto:selma.catto@apimec.com.br)

#### **Associação Comercial de São Paulo**

Marcel Domingos Solimeo

T: (11) 3180-3737

[msolimeo@acsp.com.br](mailto:msolimeo@acsp.com.br)

#### **Araújo Fontes**

Mauro Campos Thibau

T: (31) 2103-6000 / C: (31) 9208-0928

[mauro@afs.com.br](mailto:mauro@afs.com.br)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **ASK Gestora de Recursos**

Valério Marega Jr.

T: (11) 2770-0500

[vmarega@askbrasil.com](mailto:vmarega@askbrasil.com)

#### **ASTEPS**

Hugo Giallanza

T: (61) 3387-9042 / C: (61) 8275-2274

[institucional@asteps.org](mailto:institucional@asteps.org)

#### **ATF Comunicação**

Teresa Cristina Machado

T: (61) 3225-1452

[atfd@atfcomunicacao.com.br](mailto:atfd@atfcomunicacao.com.br)

#### **Atlantico Invest**

Joaquim Rocha da Cunha

T: (21) 7290-7335

[jrc@atlanticoinvest.com](mailto:jrc@atlanticoinvest.com)

#### **ATS Brasil (NYSE Technologies)**

Alan Gandelman

T: (21) 9496-6598 / (21) 2197-5700

[agandelman@ats-brasil.com](mailto:agandelman@ats-brasil.com)

#### **BC Inteligência Cultural**

Amaral Crespo

T: (11) 3031-7886

[amaral@bcinteligencia.com.br](mailto:amaral@bcinteligencia.com.br)

#### **Blog da Governança**

Renato Chaves

T: (21) 8857-3240

[rchaves@blogdagovernanca.com](mailto:rchaves@blogdagovernanca.com)

# 193 INTEGRANTES | GRUPO DE TRABALHO

## MOBILIZAÇÃO DE TODA A SOCIEDADE BRASILEIRA

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Boa Vista Serviços**

Ana Maria Scalabrin

T: (11) 3016-6949

[ana.scalabrin@boavistaservicos.com.br](mailto:ana.scalabrin@boavistaservicos.com.br)

#### **BRAiN**

Luiz Roberto Calado

T: (11) 2529-7030 / C: (11) 98182-9282

[lcalado@brainbrasil.org](mailto:lcalado@brainbrasil.org)

#### **Brasil Business Tutors - BRBT**

Laercio Nery

T: (21) 2524-4829

[laercio@brbt.com.br](mailto:laercio@brbt.com.br)

#### **Brasil Business Tutors - BRBT**

Laercio Nery

T: (21) 2524-4829

[laercio@brbt.com.br](mailto:laercio@brbt.com.br)

#### **Business Partners Consulting**

Luis Saverio

T: (11) 4084-5055

[luis.saverio@businesspartners.com.br](mailto:luis.saverio@businesspartners.com.br)

#### **Career Center**

Karin Parodi

T: (11) 3192-1500

[karin@careercenter.com.br](mailto:karin@careercenter.com.br)

#### **Catálise**

Vinicius de Carvalho

T: (51) 9618-3764

[vinicius@cataliseprojetos.com.br](mailto:vinicius@cataliseprojetos.com.br)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **CIC - Caxias do Sul**

Denise Leite de Oliveira

T.: (54) 3218-8000

[comercial2@cic-caxias.com.br](mailto:comercial2@cic-caxias.com.br)

#### **CIETEC**

Sergio Risola

T: (11) 3487-1677

[sergio@cietec.org.br](mailto:sergio@cietec.org.br)

#### **Comatrix**

Luis Antonio Funcia

T: (21) 22392031

[lfuncia@comatrix.com.br](mailto:lfuncia@comatrix.com.br)

#### **CNI - Confederação Nacional da Indústria**

Pablo Cesário

T: (61) 3317-9496

[pcesario@cni.org.br](mailto:pcesario@cni.org.br)

#### **CONAJE**

Rodrigo Paolilo

T: (71) 8852-6745

[rodrigopaolilo@conaje.com.br](mailto:rodrigopaolilo@conaje.com.br)

#### **Condere Consultoria**

Daniela Nogueira

T: (11) 2619-0060

[daniela@condere.com.br](mailto:daniela@condere.com.br)

#### **Construtora São José**

Mauro Cunha Silvestri

T: (11) 3065-4444

[mauro@sjdi.com.br](mailto:mauro@sjdi.com.br)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Cresça Brasil**

Luis Fernando Seabra

T: (11) 7808-2446

[luis.seabra@crescabrasil.com.br](mailto:luis.seabra@crescabrasil.com.br)

#### **CRIABIZ Aceleradora de Inovação**

Christian Pensa

C: (15) 7836-5710 / (15) 7835-1552

[christian@criabiz.com.br](mailto:christian@criabiz.com.br)

#### **Cypress**

Fabio Matsui

T: (11) 2050-4050

[fm@cypressassociates.com.br](mailto:fm@cypressassociates.com.br)

#### **Diálogo Consultoria**

Diego Guimarães

T: (11) 4257-0665 / C: (11) 96308-3871

[diego.guimaraes@dialogoconsultoria.com.br](mailto:diego.guimaraes@dialogoconsultoria.com.br)

#### **Direct Edge**

Anthony Barchetto

T: (+1 201) 418-3411

[abarchetto@directedge.com](mailto:abarchetto@directedge.com)

#### **DOT digital group**

Luiz Alberto Ferla

T: (48) 3953-8024

[comunicacao@dotgroup.com.br](mailto:comunicacao@dotgroup.com.br)

#### **E. Chehab**

Eduardo Chehab

T: (11) 4612-5052 / C: (11) 99876-7790

[eduardo.chehab@uol.com.br](mailto:eduardo.chehab@uol.com.br)

# 193 INTEGRANTES | GRUPO DE TRABALHO

## MOBILIZAÇÃO DE TODA A SOCIEDADE BRASILEIRA

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **ECR Consultoria**

Everton Carsten

T: (51) 3478-6232 / (11) 4506-3203

[ecr@ecrconsultoria.com.br](mailto:ecr@ecrconsultoria.com.br)

#### **Editora INCorporativa**

Rogerio Lubk

T: (11) 2389-1237

[rogeriolubk@gmail.com](mailto:rogeriolubk@gmail.com)

#### **Efficient Innovation Brasil**

Paulo José Chebat

T: (11) 2391-9456

[contato@efficientinnovationbrasil.com.br](mailto:contato@efficientinnovationbrasil.com.br)

#### **Empiricus Research**

André Kiss

T: (11) 3074-0890

[andre.kiss@empiricus.com.br](mailto:andre.kiss@empiricus.com.br)

#### **Endurance Capital Partners**

Richard Lark

T: (11) 3847-2700

[rlark@endurancepartners.com.br](mailto:rlark@endurancepartners.com.br)

#### **Época NEGÓCIOS**

Ricardo Cianciaruso

T: (11) 3767-7243

[rciancia@edglobo.com.br](mailto:rciancia@edglobo.com.br)

#### **EXAME PME**

Maria Luisa Mendes

T: (11) 3022-7177

[mmendes@abril.com.br](mailto:mmendes@abril.com.br)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Excelia**

Leonardo Toscano

T: (11) 2613-5065

[ltoscano@excelia.com.br](mailto:ltoscano@excelia.com.br)

#### **Facility Investimentos**

Luiz Almeida Prado

T: (71) 8826-5581

[lap@facilityinvestimentos.com.br](mailto:lap@facilityinvestimentos.com.br)

#### **Faldini Estrat. Empresarial/Gov. Corporativa**

Roberto Faldini

T: (11) 3845-4883

[rfaldini@faldini.com.br](mailto:rfaldini@faldini.com.br)

#### **FC Partners**

Ricardo Resende Silva

T: (31) 3658-7971

[ricardo@fcpartners.com.br](mailto:ricardo@fcpartners.com.br)

#### **FecomercioSP**

Paulo Feldman

T: (11) 3254-1700

[paulo.feldmann@fecomercio.com.br](mailto:paulo.feldmann@fecomercio.com.br)

#### **Ferrari Consultoria Empresarial**

Celsoir Benetti

T: (54) 3026-4154

[celsoir.benetti@ferrariavaliacoes.com.br](mailto:celsoir.benetti@ferrariavaliacoes.com.br)

#### **FIEMG**

Guilherme Velloso Leão

T: (31) 3263-4200

[gleao@fiemg.com.br](mailto:gleao@fiemg.com.br)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **FIEP**

Milton Wittig Bueno

T: (41) 3271-9069

[milton.bueno@fiepr.org.br](mailto:milton.bueno@fiepr.org.br)

#### **FIESP / CIESP (Decomtec)**

José Ricardo Roriz Coelho

T: (11) 3549-4513

[jrrcoelho@fiesp.org.br](mailto:jrrcoelho@fiesp.org.br)

#### **Força Sindical**

Airton Santos

T: (11) 3348-9010

[airton@fsindical.org.br](mailto:airton@fsindical.org.br)

#### **Fórum de Líderes Empresariais**

Finho Levy

T: (11) 3895-2050

[finholevy@lideres.org.br](mailto:finholevy@lideres.org.br)

#### **Frente Parlamentar do Empreendedorismo**

Deputado Itamar Borges

T: (11) 3886-6852

[frenteempreendedorismo@al.sp.gov.br](mailto:frenteempreendedorismo@al.sp.gov.br)

#### **FuturalInvest**

Felipe Souto

T: (71) 3025-7657

[felipe.souto@futurainvest.com.br](mailto:felipe.souto@futurainvest.com.br)

#### **Gradual Investimentos**

Kherolen Dias

T: (11) 3372-8380

[kdias@gradualinvestimentos.com.br](mailto:kdias@gradualinvestimentos.com.br)

# 193 INTEGRANTES | GRUPO DE TRABALHO

## MOBILIZAÇÃO DE TODA A SOCIEDADE BRASILEIRA

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Grupo Attitude**

Rodolfo Zabisky

T: (11) 3529-3770 / C: (11) 98591-9685

[rodolfo.zabisky@attitude-global.com](mailto:rodolfo.zabisky@attitude-global.com)

#### **GXS**

Júlia R. Furgang

T: (11) 2123-2327 / C: (11) 94164-8640

[Julia.Furgang@gxs.com](mailto:Julia.Furgang@gxs.com)

#### **Hirashima & Associados**

Alessandra Guardia

T: (11) 5102-0007

[alessandra.guardia@hirashima.com.br](mailto:alessandra.guardia@hirashima.com.br)

#### **IBEF-SP**

Luis Rodeguero

T: (11) 3016-2121 / C: (11) 97636-2734

[luis.rodeguero@gmail.com](mailto:luis.rodeguero@gmail.com)

#### **Instituto Atlântico**

Roberto Carvalho

T: (21) 2263-7456 / C: (21) 8450-0689

[robertocarvalho.ia@gmail.com](mailto:robertocarvalho.ia@gmail.com)

#### **Instituto da Economia Criativa**

Adolfo Menezes Melito

T: (11) 3040-3046 / C: (11) 98207-7460

[melito@economiacriativa.com](mailto:melito@economiacriativa.com)

#### **Instituto Mineiro de Mercado de Capitais**

Paulo Angelo Carvalho de Souza

T: (31) 9984-4559

[pauloangelo@parrconsult.com.br](mailto:pauloangelo@parrconsult.com.br)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Interlink Governança Global**

Roberta Nioac Prado

T: (11) 3032-0820

[contato@govglobal.com.br](mailto: contato@govglobal.com.br)

#### **Intoo**

Arthur Farache

T: (11) 3255-7441

[arthur@intoo.com.br](mailto: arthur@intoo.com.br)

#### **Jardim Botânico Investimentos**

José Luiz Osorio

T: (21) 2512-5574

[jilosorio@jbinvest.com.br](mailto: jilosorio@jbinvest.com.br)

#### **Latinvest Capital Partners**

Marcos P. Martins

T: (21) 3942-1004

[marcos@latinvest.com.br](mailto: marcos@latinvest.com.br)

#### **LEAD**

Geraldo Colonhezi

T: (11) 3529-3777

[geraldo.colonhezi@lead-fin.com](mailto: geraldo.colonhezi@lead-fin.com)

#### **Maxpress**

Sergio Franco

T: (11) 3341-2800

[maxpress@maxpress.com.br](mailto: maxpress@maxpress.com.br)

#### **MESA Corporate Governance**

Silvia Martinelli

T: (11) 3165-2828

[silviamartinelli@corporategovernance.com.br](mailto: silviamartinelli@corporategovernance.com.br)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Money Academy**

Marcio Fenelon

T: (11) 2478-5348

[marcio@moneymacademy.com.br](mailto: marcio@moneymacademy.com.br)

#### **Movimento Brasil Competitivo - MBC**

Erik Camarano

T: (61) 3329-2134 / C: (51) 8177-0408

[erik@mbc.org.br](mailto: erik@mbc.org.br)

#### **Movimento Brasil Eficiente - MBE**

Paulo Rabello de Castro

T: (11) 3053-0003

[paulo@rcconsultores.com.br](mailto: paulo@rcconsultores.com.br)

#### **Movimento Empreenda**

Ricardo Cianciaruso

T: (11) 3767-7243

[rciancia@edglobo.com.br](mailto: rciancia@edglobo.com.br)

#### **MyJobSpace**

Letícia Castello

T: (11) 2619-9190

[imprensa@ag4global.com.br](mailto: imprensa@ag4global.com.br)

#### **MZ Consult**

Rodrigo Alves

T: (11) 3529-3754 / C: (11) 97093-2225

[rodrigo.alves@mzgroup.com](mailto: rodrigo.alves@mzgroup.com)

#### **Nathéia**

Letícia Castello

T: (11) 2619-9190

[imprensa@natheia.com.br](mailto: imprensa@natheia.com.br)

# 193 INTEGRANTES | GRUPO DE TRABALHO

## MOBILIZAÇÃO DE TODA A SOCIEDADE BRASILEIRA

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Oscar Malvessi Consultoria em Valor**

Oscar Malvessi

T: (11) 3283-3144

[oscar@oscarmalvessi.com.br](mailto:oscar@oscarmalvessi.com.br)

#### **Page Executive**

Marcelo de Lucca

T: (11) 4505-6061

[marcelodelucca@pageexecutive.com](mailto:marcelodelucca@pageexecutive.com)

#### **PBA Capital**

Grégoire Balasko Orélio, CFA

T: (11) 3065-5701

[ggreg@pbacapital.com.br](mailto:ggreg@pbacapital.com.br)

#### **People 4 a Better World**

Martin Bernard

T: (11) 3521-7365

[contato@p4bw.com](mailto: contato@p4bw.com)

#### **Pequenas Empresas & Grandes Negócios**

Ricardo Cianciaruso

T: (11) 3767-7243

[rciancia@edglobo.com.br](mailto:rciancia@edglobo.com.br)

#### **Plataforma Brasil**

Gustavo Chierighini

T.: (11) 3795 8223

[gustavo@plabrasil.com.br](mailto:gustavo@plabrasil.com.br)

#### **PR Newswire**

Karina Sassoon

T: (11) 2504-5163

[karina.sassoon@prnewswire.com](mailto:karina.sassoon@prnewswire.com)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Precisão Consultoria e Assessoria**

Renata Fontes

T: (61) 8401-1256

[renata.fontes@consultoriaprecisao.com.br](mailto:renata.fontes@consultoriaprecisao.com.br)

#### **ProBusiness**

Roberto Rinaldi

T: (11) 5505-5035

[probusiness@prob.com.br](mailto:probusiness@prob.com.br)

#### **Programa Alma do Negócio**

Paola Tucunduva

T: (11) 99453-4440

[paola@almadonegocio.tv](mailto:paola@almadonegocio.tv)

#### **RH PARTNERS**

Marcelo Guimarães

T.: (11) 2532-2363

[marcelo@rh-partners.com.br](mailto:marcelo@rh-partners.com.br)

#### **Ricca & Associados**

Domingos Ricca

T: (11) 3284-5510

[ricca@empresafamiliar.com.br](mailto:ricca@empresafamiliar.com.br)

#### **Rio Negócios**

Marcelo Haddad

T: (21) 3031-4022 / C: (21) 9442-0022

[mhaddad@rio-negocios.com](mailto:mhaddad@rio-negocios.com)

#### **SCAI Group**

Daniel Schnaider

T: (11) 2847-4969

[rp@scaigroup.com](mailto:rp@scaigroup.com)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Sindicato dos Comerciários de São Paulo**

Eduardo Pavão, Assessor

T: (11) 2111-7322

[edupavao@live.com](mailto:edupavao@live.com)

#### **SEI Consultoria**

João Paulo Altenfelder

T: (11) 3062-7620

[jpaltenfelder@seiconsultoria.com](mailto:jpaltenfelder@seiconsultoria.com)

#### **SOAP - Apresentações no Estado da Arte**

Rogerio Chequer

T: (11) 4084-4085

[rchequer@soappresentations.com](mailto:rchequer@soappresentations.com)

#### **SWQuality**

Guilherme Berbert

T: (81) 3123-2160

[atendimento@swquality.com.br](mailto:atendimento@swquality.com.br)

#### **Sýndreams**

Stéfano Carnevalli

T: (19) 8343.2533

[sandra@syndreams.com.br](mailto:sandra@syndreams.com.br)

#### **TG&C - Trevisan Gestão & Consultoria**

Roni Franco

T: (11) 3138-5100

[roni.franco@tgec.com.br](mailto:roni.franco@tgec.com.br)

#### **TGPowerhouse**

Paulo Simas

T: (11) 2599-8320

[paulo.simas@tgpowerhouse.com](mailto:paulo.simas@tgpowerhouse.com)

# 193 INTEGRANTES | GRUPO DE TRABALHO

## MOBILIZAÇÃO DE TODA A SOCIEDADE BRASILEIRA

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Tree Comunicação**

Heloiza Carvalho

T: (11) 3093-3600

[heloiza@tree.inf.br](mailto:heloiza@tree.inf.br)

#### **TreeCorp Investimentos**

Filipe Lomonaco

T: (11) 2365-2220

[flomonaco@treecorpinvest.com](mailto:flomonaco@treecorpinvest.com)

#### **Trevisan Escola de Negócios**

Renata Penna

T: (11) 3138-5259

[renata.penna@trevisan.edu.br](mailto:renata.penna@trevisan.edu.br)

#### **Trivella Investimentos**

Eduardo P. Rocha

T: (11) 4025-1370

[eduardo.rocha@trivella.net](mailto:eduardo.rocha@trivella.net)

#### **UGT - União Geral dos Trabalhadores**

Ricardo Patah

T: (11) 2111-7322

[presidencia@ugt.org.br](mailto:presidencia@ugt.org.br)

#### **Umbelino Lôbo Assessoria e Consultoria**

Antônio Marcos Umbelino Lôbo

T.: (61) 3364-1355

[umbelino@umbelino.com.br](mailto:umbelino@umbelino.com.br)

#### **Valuing | HR Solutions**

Daniel Faria

T: (11) 2495-7298

[daniel.faria@valuing.com.br](mailto:daniel.faria@valuing.com.br)

### ENTIDADES E ASSOCIAÇÕES (cont.)

#### **Viking Network**

Paulo Milreu

T: (14) 3018-0887

[acelera@viking.ac](mailto:acelera@viking.ac)

#### **Vista Consulting**

Omar Tabach

T: (11) 4115-5151

[omar@vistaconsulting.com.br](mailto:omar@vistaconsulting.com.br)

### 51 CONSULTORES LEGAIS

#### **Albino Advogados**

Mario Garcia Junior

T: (11) 3538-6968

[mgarcia@albino.com.br](mailto:mgarcia@albino.com.br)

#### **Almeida Prado, Calil Advocacia**

Luciano de Almeida Prado Neto

T: (11) 3057-3021

[apcadvocacia@apcadvocacia.com.br](mailto:apcadvocacia@apcadvocacia.com.br)

#### **Antônio Cesar Caminha & Advogados**

Artur Caminha

T: (47) 3422-5581

[artur.atc@gmail.com](mailto:artur.atc@gmail.com)

#### **Azevedo Sette Advogados**

Joyl Gondim de Alencar Filho

T: (11) 4083-7630

[joyl@azevedosette.com.br](mailto:joyl@azevedosette.com.br)

#### **Barbosa & Barbosa Advogados**

Henrique Barbosa

T.: (31) 3280.4662

[hcb@barbosabarbosa.com.br](mailto:hcb@barbosabarbosa.com.br)

#### **Barbosa, Müssnich & Aragão**

Fabíola Augusta de Oliveira Cavalcanti

T.: (11) 2179-4600

[fac@bmalaw.com.br](mailto:fac@bmalaw.com.br)

#### **Barreto Ferreira e Brancher Advogados**

Ana Carolina Gazoni

T: (31) 3897-0300

[gazoni@bkbg.com.br](mailto:gazoni@bkbg.com.br)

# 193 INTEGRANTES | GRUPO DE TRABALHO

## MOBILIZAÇÃO DE TODA A SOCIEDADE BRASILEIRA

### **CONSULTORES LEGAIS** (cont.)

#### **Basílio Advogados**

Pedro Alberto Schiller de Faria

T.: (21) 2277-4200

[pfaria@basilioadvogados.com.br](mailto:pfaria@basilioadvogados.com.br)

#### **Bichara, Barata & Costa Advogados**

Sandro Machado dos Reis

T.: (21) 3231-8011

[reis@bicharalaw.com.br](mailto:reis@bicharalaw.com.br)

#### **Braga Nascimento e Zilio Advogados**

Marcelo Gaido Ferreira

T: (11) 3126-8511

[marcelo.gaido@braganascimento.com.br](mailto:marcelo.gaido@braganascimento.com.br)

#### **Brito & Maia Advogados e Consultores**

Anna Carla Rossetti

T: (31) 2532-1400

[joliverio@camposmello.adv.br](mailto:joliverio@camposmello.adv.br)

#### **Campos Mello Advogados**

João Otávio Olivério

T: (11) 3077-3500

[joliverio@camposmello.adv.br](mailto:joliverio@camposmello.adv.br)

#### **Cavalcante Ramos Advogados**

Fabiana Cavalcante Ramos

T: (21) 2203-3250

[fabiana.ramos@cra.adv.br](mailto:fabiana.ramos@cra.adv.br)

#### **Cots Advogados**

Márcio Cots

T: (11) 3831-7308 / C: (11) 98185-6666

[riegocots@cots.adv.br](mailto:riegocots@cots.adv.br)

### **CONSULTORES LEGAIS** (cont.)

#### **De Vivo, Whitaker e Castro Advogados**

Renata Regino

T: (11) 3048-3227

[rregino@dvwca.com.br](mailto:rregino@dvwca.com.br)

#### **Demarest e Almeida**

Thiago Giantomassi

T: (11) 3356-1656 / C: (11) 99749-1769

[tgiantomassi@demarest.com.br](mailto:tgiantomassi@demarest.com.br)

#### **Fernandes Figueiredo Advogados**

Edison Fernandes

T: (11) 3074-0033 / C: (11) 98779-0070

[edison.fernandes@fernandesfigueiredo.com.br](mailto:edison.fernandes@fernandesfigueiredo.com.br)

#### **Ferrari & Santos Advogados**

Luciana Souza Pontes

T: (11) 3799-1404

[luciana@ferrarisantos.com](mailto:luciana@ferrarisantos.com)

#### **Ferreira & Hitelman Advogados**

Andrea Hitelman

T: (11) 2533-8700

[andrea@fhadvogados.com.br](mailto:andrea@fhadvogados.com.br)

#### **Gomes Altimari Advogados**

Caio Pinheiro Garcia de Oliveira

T: (11) 3253-1502

[caio.oliveira@gomesaltimari.com.br](mailto:caio.oliveira@gomesaltimari.com.br)

#### **Gomes Previatello Advogados**

Carlos Eduardo Previatello

T: (11) 3297-7663

[gp@gomespreviatello.adv.br](mailto:gp@gomespreviatello.adv.br)

### **CONSULTORES LEGAIS** (cont.)

#### **Inácio Ferreira Advogados**

Mário Inácio F. Filho

T: (11) 3170-3259 / C: (11) 99208-1852

[mario.filho@inacioferreira.adv.br](mailto:mario.filho@inacioferreira.adv.br)

#### **Kincaid | Mendes Vianna Advogados**

Claudia Maria Silva

T.: (21) 2276-6200

[claudia.silva@kincaid.com.br](mailto:claudia.silva@kincaid.com.br)

#### **Lefosse Advogados**

Rodrigo Azevedo Junqueira

T: (11) 3024-6129

[rodrigo.junqueira@lefosse.com](mailto:rodrigo.junqueira@lefosse.com)

#### **Lotti & Araújo - Sociedade de Advogados**

Fábio Lotti

T.: (11) 3775-0123

[lotti@lotti.com.br](mailto:lotti@lotti.com.br)

#### **Machado Meyer**

Eliana Ambrósio Chimenti

T: (11) 3150-7035

[echimenti@machadomeyer.com.br](mailto:echimenti@machadomeyer.com.br)

#### **Marcos Martins Advogados**

Marcella Noronha

T: (11) 4084-8900

[mnoronha@marcosmartins.adv.br](mailto:mnoronha@marcosmartins.adv.br)

#### **Mateus Corrêa Advocacia**

Rogerio Corrêa

T: (61) 3551-7517

[rcmcorrae@gmail.com](mailto:rcmcorrae@gmail.com)

# 193 INTEGRANTES | GRUPO DE TRABALHO

## MOBILIZAÇÃO DE TODA A SOCIEDADE BRASILEIRA

### **CONSULTORES LEGAIS (cont.)**

#### **Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Quiroga**

José Eduardo Carneiro Queiroz

T.: (11) 3147-7600

[jeduardo@mattosfilho.com.br](mailto:jeduardo@mattosfilho.com.br)

#### **Mennet Advogados Associados**

Rafael Mennet

T.: (51) 3045-5455

[rafael@mennetadvogados.com.br](mailto:rafael@mennetadvogados.com.br)

#### **MHM - Sociedade de Advogados**

Byung Soo Hong

T: (11) 3094-7810

[byung@mhmlaw.com.br](mailto:byung@mhmlaw.com.br)

#### **Morrissy, Pantoja & Goes Advogados**

André Morrissy

T: (21) 2507-7477

[andré@mpgadvogados.com.br](mailto:andre@mpgadvogados.com.br)

#### **Motta, Fernandes Rocha Advogados**

Luiz Leonardo Cantidiano

T: (21) 2533-2200

[lcantidiano@mfra.com.br](mailto:lcantidiano@mfra.com.br)

#### **Murray Advogados**

Alberto Murray

T: (11) 3132-9400

[alberto@murray.adv.br](mailto:alberto@murray.adv.br)

#### **Mussi, Sandri & Pimenta Advogados**

Rodrigo Baraldi dos Santos

T: (11) 3897-9620

[rodrigo.baraldi@mspadvogados.com.br](mailto:rodrigo.baraldi@mspadvogados.com.br)

### **CONSULTORES LEGAIS (cont.)**

#### **Negromonte & Prado Advogados**

Raphael Augusto Almeida Prado

T: (11) 3372-9666

[nptd@nptd.com.br](mailto:nptd@nptd.com.br)

#### **Nogueira, Elias, Laskowski e Matias**

Eduardo Felipe Matias

T: (11) 3528-0707

[eduardo.matias@nelmadvogados.com](mailto:eduardo.matias@nelmadvogados.com)

#### **Peixoto e Cury Advogados**

Carlos Eduardo Dantas Costa

T: (11) 3218-8450

[carloseduardo.dantas@peixotoecury.com.br](mailto:carloseduardo.dantas@peixotoecury.com.br)

#### **Perlman Vidigal Godoy Advogados**

Marcelo Perlman

T: (11) 3093-8333

[marcelo@pvg.com.br](mailto:marcelo@pvg.com.br)

#### **Pinheiro Neto Advogados**

Fernando Zorzo

T: (11) 3247-8411

[fszorzo@pn.com.br](mailto:fszorzo@pn.com.br)

#### **Salusse Marangoni Advogados**

Marcello Klug Vieira

T: (11) 3146-2412

[mklug@salussemarangoni.com.br](mailto:mklug@salussemarangoni.com.br)

#### **Santos Abreu & Britto Advogados**

Caio Santos Abreu

T: (11) 3774-2778

[caio@santosabreu.com.br](mailto:caio@santosabreu.com.br)

### **CONSULTORES LEGAIS (cont.)**

#### **Souza, Cescon, Barrieu & Flesch**

Mauricio Santos

T: (21) 2196-9212

[mauricio.santos@scbf.com.br](mailto:mauricio.santos@scbf.com.br)

#### **Stocche Forbes Advogados**

André Mestriner Stocche

T: (11) 3755-5403

[astocche@stoccheforbes.com.br](mailto:astocche@stoccheforbes.com.br)

#### **Taulil & Chequer Advogados**

Carlos Motta / Caio Cossermelli

T: (11) 2504-4204

[cmotta@mayerbrown.com](mailto:cmotta@mayerbrown.com)

#### **Toron, Torihara e Szafir Advogados**

Alberto Zacharias Toron

T: (11) 3822-6064

[alberto@toronadvogados.com.br](mailto:alberto@toronadvogados.com.br)

#### **TozziniFreire Advogados**

Rodrigo de Campos Vieira

T: (11) 5086-5230 / C: (11) 99934-1988

[rvieira@tozzinifreire.com.br](mailto:rvieira@tozzinifreire.com.br)

#### **Trigueiro Fontes Advogados**

Maria Carolina Martins da Costa

T: (11) 3555-0255

[mariacarolina.costa@trigueirofontes.com.br](mailto:mariacarolina.costa@trigueirofontes.com.br)

#### **Vaz, Barreto, Shingaki e Oioli Advogados**

Plínio Shiguematsu

T: (11) 3043-4923 / C: (11) 99191-9509

[pshiguematsu@vbso.com.br](mailto:pshiguematsu@vbso.com.br)

# 193 INTEGRANTES | GRUPO DE TRABALHO

## MOBILIZAÇÃO DE TODA A SOCIEDADE BRASILEIRA

### CONSULTORES LEGAIS (cont.)

#### **Wander Bastos & Advogados Associados**

Rafael Brasil

T: (21) 2221-5400

[rafael@wanderbastosadv.com.br](mailto:rafael@wanderbastosadv.com.br)

#### **Wongtschowski & Zanotta Advogados**

Alexandre Zanotta

T: (11) 3811-4607 / C: (11) 98521-1627

[zanotta@wz.adv.br](mailto:zanotta@wz.adv.br)

### 12 AUDITORES

#### **Baker Tilly Brasil**

Ricardo Julio Rodil

T: (11) 5504-3802

[ricardo.rodil@bakertillybrasil.com.br](mailto:ricardo.rodil@bakertillybrasil.com.br)

#### **BDO**

Raul Corrêa da Silva

T: (11) 3848-5880 / C: (11) 5221-0013

[raul.correa@bdobrazil.com.br](mailto:raul.correa@bdobrazil.com.br)

#### **Crowe Horwath Brasil**

Juliano Esposto

T: (11) 3372-3711 / C: (11) 98714-1772

[juliano.esposto@crowehorwath.com.br](mailto:juliano.esposto@crowehorwath.com.br)

#### **Deloitte Touche Tohmatsu**

Bruce E. Mescher

T: 5186-1261 / C: (11) 96398-1589

[bmescher@deloitte.com](mailto:bmescher@deloitte.com)

#### **Ernst & Young Terco**

André Ferreira

T: (11) 2573-5250 / C: (11) 99538-0504

[andre.ferreira@br.ey.com](mailto:andre.ferreira@br.ey.com)

#### **FINAUD**

Welington Vieira Araújo

T: (11) 3722-2277

[welington@finaud.com.br](mailto:welington@finaud.com.br)

#### **Grant Thornton**

Paulo Dortas

T: (11) 3886-5105 / C: (11) 99430-2279

[paulo.dortas@br.gt.com](mailto:paulo.dortas@br.gt.com)

### AUDITORES (cont.)

#### **KPMG**

João Paulo Neves

T: (11) 2183-3046

[jneves@kpmg.com.br](mailto:jneves@kpmg.com.br)

#### **Mazars**

Eder Mutinelli

T: (19) 9280-1310

[eder.mutinelli@mazars.com.br](mailto:eder.mutinelli@mazars.com.br)

#### **Parker Randall Brasil**

Antonio Cocurullo

T: (11) 3628-5126 / C: (11) 8882-5247

[acocurullo@parkerrandall.com](mailto:acocurullo@parkerrandall.com)

#### **PricewaterhouseCoopers**

Ivan Clark

T: (21) 3232-6069

[ivan.clark@br.pwc.com](mailto:ivan.clark@br.pwc.com)

#### **UHY Moreira-Auditores**

Marcello Reis

T: (11) 3122-6333

[marcello.reis@auditoria.srv.br](mailto:marcello.reis@auditoria.srv.br)

# 193 INTEGRANTES | GRUPO DE TRABALHO

## MOBILIZAÇÃO DE TODA A SOCIEDADE BRASILEIRA

### 17 INTERMEDIÁRIOS FINANCEIROS

#### **Advisia Investimentos**

Diego Batista

T: (11) 3053-0434 / C: (11) 96843-2701

[diego.batista@advisia.com](mailto:diego.batista@advisia.com)

#### **Banco Barclays**

Andre Laloni

T: (11) 3757-7555 / C: (11) 98181-0904

[andre.laloni@barclays.com](mailto:andre.laloni@barclays.com)

#### **Banco Bradesco BBI**

Glenn Mallett

T: (11) 2178-6128 / C: (11) 98459-0280

[glenn.mallett@bradescobbi.com.br](mailto:glenn.mallett@bradescobbi.com.br)

#### **Banco BTG Pactual**

Christian Flemming

T: (11) 3383-2000 / C: (11) 98643-7982

[christian.flemming@btgpactual.com](mailto:christian.flemming@btgpactual.com)

#### **Banco Credit Suisse**

Marcelo Millen

T: (11) 3701-6401 / C: (11) 98639-2237

[marcelo.millen@credit-suisse.com](mailto:marcelo.millen@credit-suisse.com)

#### **Banco do Brasil**

Mariana Peringer / Ronal Mascarelo

T: (11) 3149-8425 / C: (11) 98595-5363

[marianaperinger@bb.com.br](mailto:marianaperinger@bb.com.br)

#### **Banco Fator**

Alexandre Waltz

T: (11) 3049-6135 / C: (11) 96437-5958

[awaltz@bancofator.com.br](mailto:awaltz@bancofator.com.br)

### INTERMEDIÁRIOS FINANCEIROS (cont.)

#### **Banco Itaú BBA**

Renata Dominguez

T: (11) 3708-8876

[renata.dominguez@itaubba.com](mailto:renata.dominguez@itaubba.com)

#### **Banco Modal**

Eduardo Centola

T: (11) 2106-6880 / C: (11) 99479-5889

[eduardo.centola@modal.com.br](mailto:eduardo.centola@modal.com.br)

#### **Banco Morgan Stanley**

Mario Leão

T: (11) 3048-6000

[mario.leao@morganstanley.com](mailto:mario.leao@morganstanley.com)

#### **Banco Safra**

Tatiana Malamud

T: (11) 3175-9910

[tatiana.malamud@safra.com.br](mailto:tatiana.malamud@safra.com.br)

#### **Banco Santander**

Cleomar Parisi

T: (11) 3012-7180 / C: (11) 98639-9878

[cparisi@santander.com.br](mailto:cparisi@santander.com.br)

#### **Banco Votorantim**

Fernando Machado

T: (11) 5171-1714

[fernando.machado@bancovotorantim.com.br](mailto:fernando.machado@bancovotorantim.com.br)

#### **Bank of America Merrill Lynch**

Joao Paulo Torres

T: (11) 2188-4285

[joaopaulo.torres@bam.com](mailto:joaopaulo.torres@bam.com)

### INTERMEDIÁRIOS FINANCEIROS (cont.)

#### **Citi**

Bruno Sbano

T: (11) 4009-5198

[bruno.sbano@citi.com](mailto:bruno.sbano@citi.com)

#### **Planner**

Carlos Arnaldo Borges de Souza

T: (11) 2172-2601

[ca@planner.com.br](mailto:ca@planner.com.br)

#### **UBS**

Mauricio Carneiro

T: (11) 2050-6661

[mauricio.carneiro@ubs.com](mailto:mauricio.carneiro@ubs.com)

# CRONOGRAMA DE TRABALHO | B+COMPET

## CONCEITUALIZAÇÃO, ESTRUTURAÇÃO E APRESENTAÇÃO DAS CONTRIBUIÇÕES

**15 a 30/7/2012:** estruturação do grupo de trabalho e início desenvolvimento do B+COMPET;

**31/7:** reunião prévia/informal - equipe de desenvolvimento de empresas da BM&FBovespa;

**3/8:** 1ª reunião formal com CEO e diretoria-executiva da BM&FBovespa;

**9/8:** reunião prévia/informal com equipe da CVM;

**21/8:** 2ª reunião formal com BM&FBovespa;

**23/8:** 1ª reunião formal com equipe da CVM (grupo interno de avaliação de propostas);

**8/10 a 30/10:** discussão preliminar (MDIC/MF) e evolução do B+COMPET;

**21/11:** conclusão dos trabalhos referentes ao alinhamento de propostas;

**22/11/2012:** lançamento do Portal ([www.bmaiscompet.com.br](http://www.bmaiscompet.com.br)) - ver página 29;

**Jan a Mai/2013:** desenvolvimento, discussão e aperfeiçoamento do draft/sugestão de medida provisória para consideração do MDIC/Governo;

**Abr a Jun:** evolução das conversas com MDIC, SMPE, Câmara dos Deputados e Senado; e

**Set/2013:** entregas formais ao Ministro Fernando Pimentel no MDIC e ao Ministro Guido Mantega na Fazenda (incluindo RFB e SPE), CNI assume liderança na interlocução com o Executivo, e Deputado Otávio Leite protocola PL 6.558-2013 em out/2013.

# CONTEÚDO

	Pág.
<b>1 - Situação atual do mercado acionário brasileiro e ciclo vicioso que emperra o segmento de acesso (MEs)</b>	<b>21</b>
<b>2 - Os principais eixos do B+COMPET</b>	<b>26</b>
<b>3 - Avaliação preliminar das contrapartidas para Governo Federal (racional econômico quantitativo e qualitativo)</b>	<b>41</b>
<b>4 - Convergência do B+COMPET com o Plano Brasil Maior (PBM) e com a Política Nacional de Empreendedorismo e Negócios (PNEN) do MDIC</b>	<b>47</b>
<b>5 - Anexo 1 – Diagnóstico das travas Brasil e comparação com experiências bem sucedidas de outros países (mercados de acesso para MEs)</b>	<b>51</b>
<b>6 - Anexo 2 – Detalhamento das sugestões sobre modernização da regulamentação da CVM e da BM&amp;FBovespa - Mercado de Acesso (MEs)</b>	<b>68</b>
<b>7 - Anexo 3 – <i>Term-sheet fundo-ME</i>, Programa Fiscal do Governo e Outros</b>	<b>75</b>

# CONTEÚDO

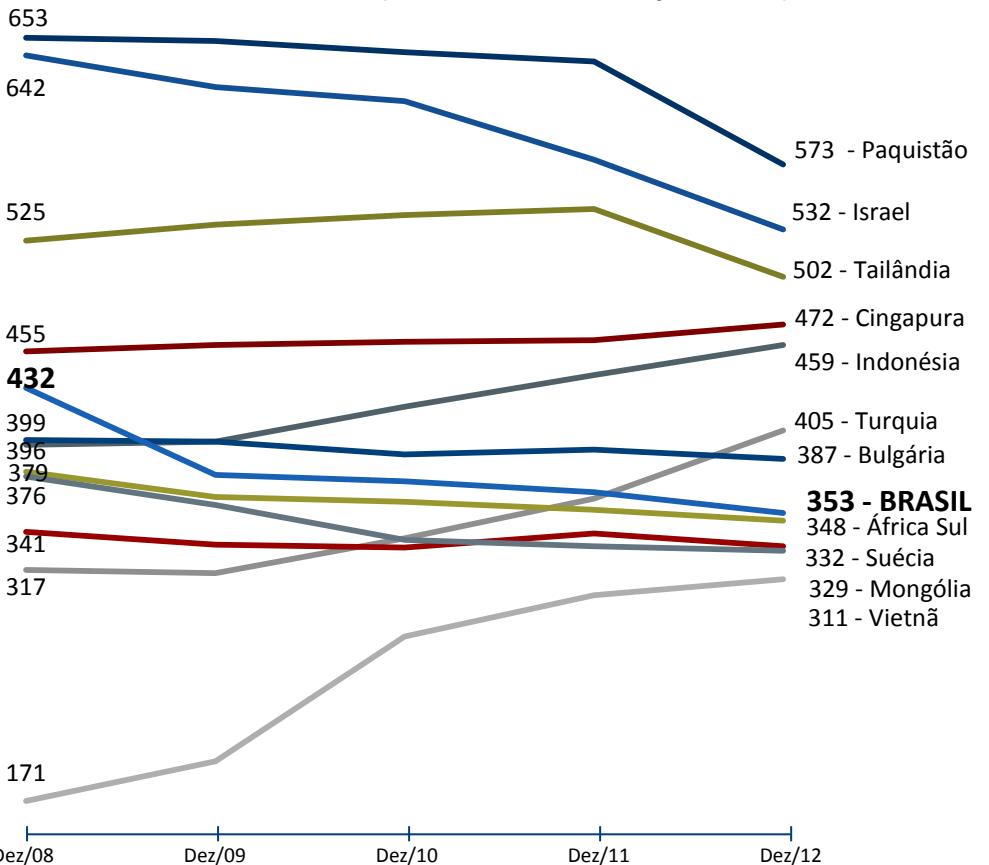
Pág.

<b>1 - Situação atual do mercado acionário brasileiro e ciclo vicioso que emperra o segmento de acesso (MEs)</b>	<b>21</b>
<b>2 - Os principais eixos do B+COMPET</b>	<b>26</b>
<b>3 - Avaliação preliminar das contrapartidas para Governo Federal (racional econômico quantitativo e qualitativo)</b>	<b>41</b>
<b>4 - Convergência do B+COMPET com o Plano Brasil Maior (PBM) e com a Política Nacional de Empreendedorismo e Negócios (PNEN) do MDIC</b>	<b>47</b>
<b>5 - Anexo 1 – Diagnóstico das travas Brasil e comparação com experiências bem sucedidas de outros países (mercados de acesso para MEs)</b>	<b>51</b>
<b>6 - Anexo 2 – Detalhamento das sugestões sobre modernização da regulamentação da CVM e da BM&amp;FBovespa - Mercado de Acesso (MEs)</b>	<b>68</b>
<b>7 - Anexo 3 – <i>Term-sheet fundo-ME</i>, Programa Fiscal do Governo e Outros</b>	<b>75</b>

# 7ª ECONOMIA | 23º PAÍS (# DE EMPRESAS LISTADAS)

ENQUANTO O MUNDO CRESCEU 2%\*, O BRASIL **ENCOLHEU 18%**

## Evolução do número de empresas domésticas listadas por país Série "C" (300 a 600 empresas)



(\* ) TOP 27 países, com número de empresas listadas maior que 300 (período de 2008 a 2012).  
Fontes: Banco Mundial (<http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LDOM.NO>), ajustado  
Bolsa Nacional Índia, e FMI ([http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_countries\\_by\\_GDP\\_\(nominal\)](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(nominal)))

	País	Número de Empresas Listadas	Variação 2008 a 2012	Ranking empresas listadas	Ranking PIB
<b>SÉRIE "A"</b>	Índia	6.838	8,1%	1	10
	Estados Unidos	4.102	-26,8%	2	1
	Canadá	3.876	1,0%	3	11
	Japão	3.478	5,4%	4	3
	Espanha	3.167	-10,4%	5	13
	China	2.494	55,5%	6	2
	Reuni Unido	2.179	-15,7%	7	6
	Austrália	1.959	1,8%	8	12
	Coréia do Sul	1.767	-1,2%	9	15
<b>SÉRIE "B"</b>	Hong Kong	1.459	16,6%	10	39
	Sérvia	1.086	-	11	86
	Malásia	921	-5,7%	12	35
	França	862	-10,8%	13	5
	Polônia	844	141,8%	14	24
	Alemanha	665	4,2%	15	4
<b>SÉRIE "C"</b>	Paquistão	573	-12,3%	16	44
	Israel	532	-17,1%	17	43
	Tailândia	502	-4,4%	18	32
	Cingapura	472	3,7%	19	36
	Indonésia	459	15,9%	20	16
	Turquia	405	27,8%	21	17
	Bulgária	387	-3,0%	22	75
	<b>BRASIL</b>	<b>353</b>	<b>-18,3%</b>	<b>23</b>	<b>7</b>
	África do Sul	348	-8,2%	24	29
	Suécia	332	-2,6%	25	22
	Mongólia	329	-12,5%	26	129
	Vietnã	311	81,9%	27	57

# TICKET MÉDIO DE IPOS NO BRASIL EM 2011 | ELEVADO

SITUAÇÃO ATUAL EXCLUI/IMPOSSIBILITA ACESSO DE MES À BOLSA

**Ticket médio de listagem US\$mm**

**1º**



BMF&BOVESPA

414



Shanghai SE

413



Hong Kong Ex.

411



Singapore Exchange

347



NYSE Euronext (EUA)

345



Bursa Malaysia

175



Australian SE

152



NASDAQ OMX

150



Shenzhen SE

115



Indonesia SE

89



National SE India

77



Korea Exchange

53



Warsaw SE

17

**# de listagens**

**11**

38

81

22

69

28

107

73

25

33

73

204

**Capital levantado US\$ bilhões**

4,6

15,7

33,3

7,6

23,8

4,9

16,2

11

27,9

2,2

2,5

3,9

3,4

**Nota:** Em 2010, o tamanho das ofertas no AIM (Londres) variou de US\$5 milhões a US\$120 milhões.

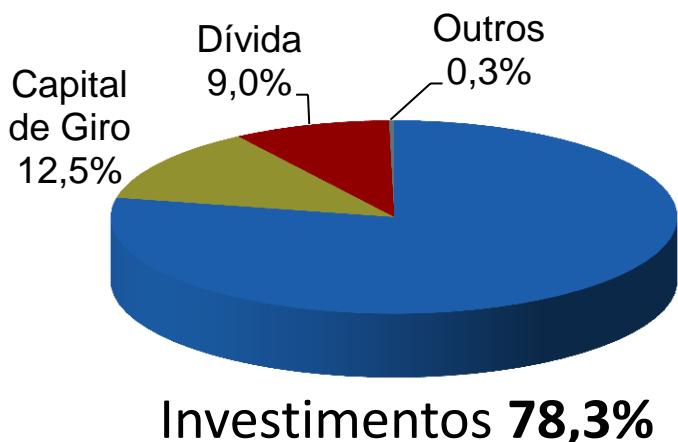
Fonte: BM&FBovespa e WFE - World Federation of Exchanges (ano de 2011)

# 78% DAS CAPTAÇÕES DE IPOS | INVESTIMENTOS

OFERTAS DE AÇÕES SÃO FONTES IMPORTANTES DE RECURSO PARA O CRESCIMENTO DAS EMPRESAS E CONSEQUENTE FOMENTO DA ECONOMIA NACIONAL

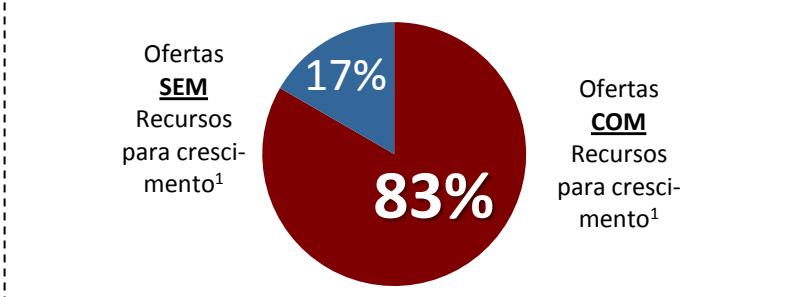
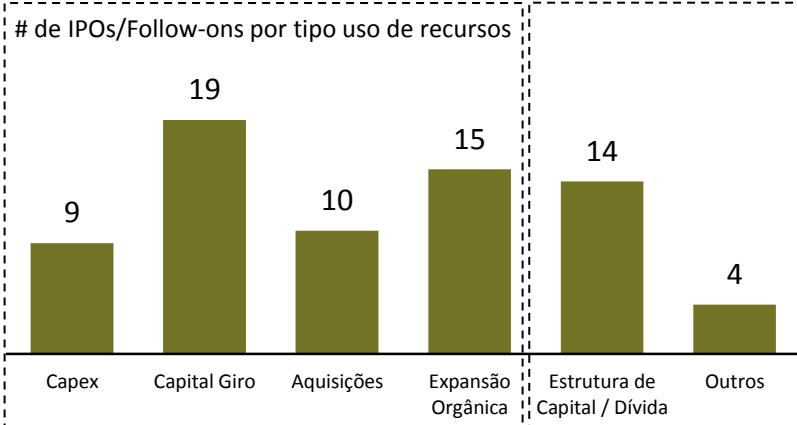
No período 2004 a 2008, 78% dos recursos levantados nos IPOs (107 transações), R\$88 bilhões, foram destinados a investimentos\*.

**Destinação dos Recursos IPOs  
2004-2008\***



(\*) Fonte Rio Bravo Investimentos e Dante Mendes Aldrighi (FEA/USP)

**Fontes de crescimento (2011/2012\*\*)**



(\*\*) Fonte: Dealogic e Prospectos das Ofertas de 2011 e 2012 (Brasil)

(1) Considerando IPOs e Follow-ons com volume superior a R\$ 20 mm

# CICLO VICIOSO | ESTAGNAÇÃO DO MERCADO DE ACESSO

PRINCIPAIS TRAVAS PARA AS MES - DESDE 2005

(VER DIAGNÓSTICO - ANEXO 1)

**1) Cultura de renda fixa  
(elevada taxa juros) e percepção de complexidade da Bolsa**

**5) Intermediários de relevância desinteressados em IPOs inferiores a R\$400mm**

**8 anos de mercado de acesso**

- 2 IPOs (Nutriplant e Senior Solution);
- 4 listagens sem emissão (ações)

**2) Exigências regulatórias excessivas para mercado de acesso (CVM e Bolsa)**

**4) Informalidade, sonegação, desinformação, cultura e custos elevados pré e pós-IPO**

**3) Fundos/QIBs não interessados em investir em empresas de menor liquidez**



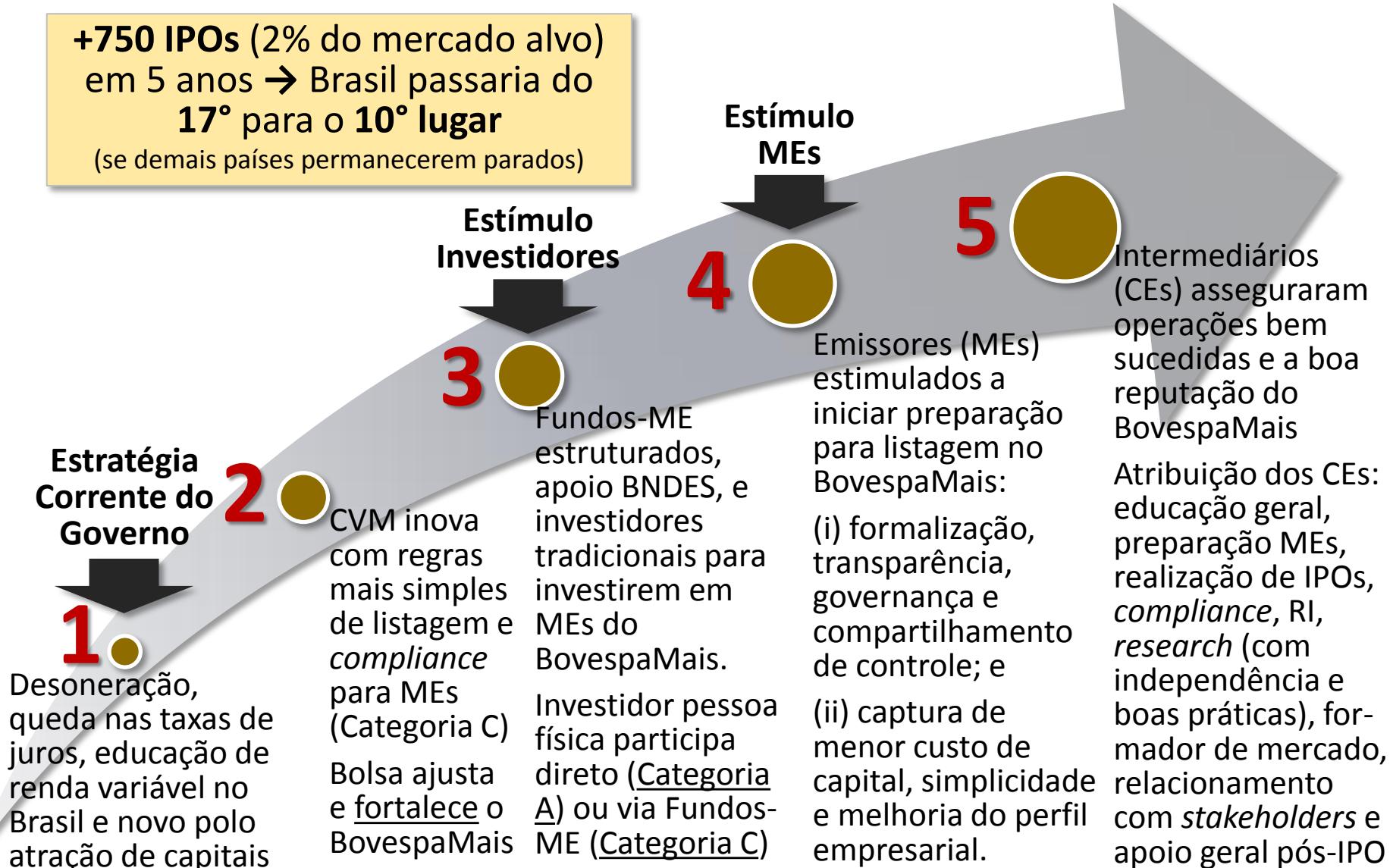
# CONTEÚDO

	Pág.
1 - Situação atual do mercado acionário brasileiro e ciclo vicioso que emperra o segmento de acesso (MEs)	21
<b>2 - Os principais eixos do B+COMPET</b>	<b>26</b>
3 - Avaliação preliminar das contrapartidas para Governo Federal (racional econômico quantitativo e qualitativo)	41
4 - Convergência do B+COMPET com o Plano Brasil Maior (PBM) e com a Política Nacional de Empreendedorismo e Negócios (PNEN) do MDIC	47
5 - Anexo 1 – Diagnóstico das travas Brasil e comparação com experiências bem sucedidas de outros países (mercados de acesso para MEs)	51
6 - Anexo 2 – Detalhamento das sugestões sobre modernização da regulamentação da CVM e da BM&FBovespa - Mercado de Acesso (MEs)	68
7 - Anexo 3 – <i>Term-sheet fundo-ME</i> , Programa Fiscal do Governo e Outros	75

# MERCADO DE ACESSO | PRINCIPAIS EIXOS DO B+COMPET

DESONERAÇÃO, MODERNIZAÇÃO DE REGRAS E MOBILIZAÇÃO DE AGENTES PARA MUDANÇA

**+750 IPOs (2% do mercado alvo)**  
em 5 anos → Brasil passaria do  
**17º para o 10º lugar**  
(se demais países permanecerem parados)



# DESTRAVAMENTO & CULTURA | SUGESTÕES

AMPLIO PROGRAMA EDUCACIONAL PARA APOIAR MES E INVESTIDORES

Desoneração Governo (apenas pós-IPO → nada é concedido antes do IPO das MEs)

- Crédito tributário no IR a pagar da ME de até R\$4,0 milhões/ano/IPO (por cinco anos), e isenção de IR sobre ganhos de capital para investidores de MEs;
- Continuidade na estratégia de redução das taxas de juros (+interesse renda variável).

Lançar amplo programa educacional no Brasil

- BM&FBovespa, Consultores Externos (CEs), Corretoras e Governo (Sistema “S”, escolas, autarquias, concursos, etc.) e demais entidades governamentais de fomento empresarial se mobilizam para educar e apoiar o mercado: **empresários** (de MEs), **executivos/gestores** (público interno das MEs) e **investidores pessoas físicas**;
- Movimento de aculturamento em renda variável x renda fixa, principalmente junto a investidores (atuais e futuros) pessoas físicas: investimento consciente, montagem de portfolio, riscos, etc. → alavancagem dos atuais <0,3% da população investindo em ações para a média dos emergentes (de 5%).

Promover MEs (brasileiras) e o Bovespa Mais como novo polo mundial de investimentos

- BM&FBovespa e CEs (mais especificamente Bancos de Investimento e Corretoras) contribuem para a formação de um mercado maduro de empresas juniores e líquido o suficiente para permitir benefícios reais para MEs e seus investidores;
- Atração de fundos de investimento do exterior (EUA, Europa e Hong Kong), que já investem em MEs naqueles mercados → para investirem em MEs brasileiras na BM&FBovespa (no IPO via regra 144A e/ou apenas no pós-IPO via CMN 2689).

1

# EDUCAÇÃO, VÍDEOS E REDES SOCIAIS | SUGESTÕES

**BRASIL+ Competitivo**

**SCPC** Administrado por **Banrisul**

**Área Restrita** Mais informações  
E-mail: Senha: OK  
Cadastrar | Esqueci a Senha

**Home | Contato | Domingo, 21/07/2013**

Sobre PAC-PME | Educacional | Capital de Crescimento | Presença Digital | Competitividade | Show Room de PMEs | Investidores

**MBC** **BRAIN** **FIESP** **pwc** **BRGfactual** **Itaú** **FECONOMICO** **Bradesco** **Santander** **Deloitte** **Ernst & Young** **ACORD** **cietec** **PME** **Itau Unibanco** **Banrisul** **Leffosse Advogados** **Credit Suisse** **HOTEL FERNANDES RODRIGUES ADVOGADOS** **Totem da PME** **Souza, Crescenzi & Fuchs**

**Ajude a iniciativa** **Alguns dos +125 integrantes que apoiam a iniciativa** **Capacitação em competitividade e acesso a capital de crescimento**

**PAC-PME: 4º maior PAC em volume de recursos** **Fortalecimento e sustentabilidade de PMEs brasileiras** **Trabalhador com oportunidade de criação de riqueza**

**PAC-PME PARTICIPE VOCÊ TAMBÉM!** Aqui está a lista completa dos apoiadores, e ainda falta o Governo. Para apoiar, escreva para: info@pacpme.com.br

**Mais Populares** + ver mais

Notícias Apresentações Vídeos Comentadas

»1 00/07/2013 - Exclusivo: PAC-PME articula levar proposta de Medida Provisória ao MDMC (Broadcast)

»2 27/06/2013 - Grupo quer destravar acesso de PME à Bolsa (Folha de São Paulo)

»3 02/07/2013 - Grupo tenta destravar entrada de pequenas na Bala de Valores (El Economista América)

»4 17/06/2013 - Acesso facilitado ao mercado será discutido com governo (Valor Econômico)

»5 05/06/2013 - UGT é a 100ª integrante do PAC-PME (UGT)

**Últimas Postagens** + ver mais

Notícias Vídeos Releases Estudos/Relatórios

»1 18/07/2013 - Os pontos e contrapontos da defesa de Elke Batista (O Globo)

»2 19/07/2013 - O dragão está só tirando um cochilo (G1)

»3 18/07/2013 - Ajetica condena Cattó por furtar dados e empresa faz acordo (EXAME)

»4 18/07/2013 - Bancos esperam maior restrição de crédito para consumo (EXAME)

»5 18/07/2013 - Facility Investimentos adere ao PAC-PME (Facility)

**Blogs e Consultores**

Camila Farani Starrios e empreendedorismo 6 palavras que ajudam a vender sua ideia a um investidor

Marcelo Cherto Competitividade em Franquias Falam sobre os desafios que o setor enfrenta hoje

Renato Chaves Governança Corporativa Dicas de investimento para ganhar dinheiro na bolsa de valores

**ver todos >**

**Apresentações**

PAC PME Programa de Crescimento do PAC-PME para PMEs

pwc Como abrir o capital de sua empresa no Brasil (IPO?)

**ver todas >**

**Calendário de Eventos** + ver mais

PMEs Investidores Todos os Eventos

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

JULHO 2013

**Sobre PAC-PME**

Educacional Capital de Crescimento

Notícias do PAC-PME Opções e oportunidades para PMEs

Vídeos Educativos Crowdfunding

Apresentações Investidor Anjo e Capital Semente

Como criar um plano de negócios Viver capital e private equity

Como lidar com os tributos? Financiamentos

Como melhorar minha estrutura? Como aumentar vendas e cortar custos?

Como aumentar vendas? Como ter presença digital?

Como enxessar capital de crescimento? Como melhorar governança?

Como investir em ações/Bolsa? Outras dívidas?

Presença Digital

Como ter presença digital? Como ter um bom website?

Investidor promover meu website?

Como divulgar minha empresa?

Ofera de ações (IPO)

Fusões e aquisições (M&A)

Quais os passos para acessar capital?

Outras dívidas?

Competitividade

Como aumentar competitividade?

Como crescer com inovação?

Como promover uma filosofia de trabalho?

Como se tornar um líder nos negócios?

Programas de qualidade e certificações

Consultores para ajudar PMEs

Site de compras online

Casos de sucesso

Outras dúvidas?

Show Room de PMEs

Estatísticas das PMEs cadastradas

Cadastramento de PMEs

PMEs procuram investidores

Investidores procuram PMEs

Frágeis

Notícias de PMEs

Blogs e colunas de especialistas

Ranking de governança

Ranking de crescimento

Ranking de comunicação

Você está com dúvida?

Investidores

Dicas para conseguir a investir em ações/Bolsa

PMEs listadas na Bolsa

Informações das PMEs

Relatórios de análise

Agências de divulgação e veículos

Eventos e Relatórios

Diálogos com especialistas

Ranking de governança

Ranking de crescimento

Ranking de comunicação

Você está com dúvida?

**Política de Privacidade | Termos & Condições de Uso**

PORTAL DE ARTICULAÇÃO ([WWW.BMAISCOMPET.COM.BR](http://WWW.BMAISCOMPET.COM.BR))

**Pilar 1 - Educacional** → notícias, vídeos e fóruns para MEs (gestão, competitividade, empreendedorismo, inovação, acesso a consultores, alternativas de *funding* para crescimento) e investidores (pessoas físicas, QIBs, *venture capital*, *private equity*, M&As, IPOs e financiamentos). Também ambiente de orientação sobre investimentos em Bolsa (foco educação);

**Pilar 2 - Capital de Crescimento** → oportunidades e atração de *venture capital*, *private equity*, financiamentos (com ratings creditícios), M&As, e IPOs (foco preparação/seleção *funding*);

**Pilar 3 - Presença Digital** → fornece presença digital das MEs para auxiliar no processo de comercialização de produtos e serviços (site próprio e/ou “shopping”), branding e site coletivo de compras (foco em menos custos e mais vendas);

**Pilar 4 - Competitividade** → ferramentas de aumento de competitividade, crescimento com inovação, consultores e empreendedorismo (foco em emancipação empresarial);

**Pilar 5 - Show Room MEs** → cadastro e tira-dúvidas, acesso a consultores externos (CEs), divulgação de informações, relatórios de pesquisa, webcasts de resultados, assembleias online, *net roadshows*, redes sociais, releases das MEs, etc. (foco em exposição de MEs e criação de valor aos acionistas);

**Pilar 6 - Investidores** → fóruns de discussão sobre empresas, rankings de governança, rankings de inovação, rankings de rentabilidade/crescimento, blogs e colunas de especialistas, e tira-dúvidas (foco interação com investidores e redes sociais).

# REGULAMENTAÇÃO CVM E BOLSA | SUGESTÕES

ENTIDADES FLEXIBILIZAM MERCADO DE ACESSO (MES) - VER ANEXO 2



**Ajustar regulamentação e criar condições para ofertas simplificadas de MEs para investidores qualificados (oferta máxima R\$250 milhões)**

- Aditar a ICVM480: (i) ME segue rito normal de pedido de registro de companhia aberta; e (ii) cria-se uma nova categoria de empresas (ex. Categoria C), com menos exigências para registro e *compliance* da ME → simplificação legal e menores custos; e
- Desenvolver Nova Instrução de oferta para mercado de acesso: (i) permitir oferta sem registro e *compliance* pós-IPO menos complexo/custoso; (ii) restringir ofertas na Categoria C a investidores qualificados – QIBs (ex. regra 144<sup>a</sup> e JOBS Act\*); e (iii) permitir que fundos-ME possam listar suas cotas em Bolsa → liquidez (ex.: fundos imobiliários), e que fundos-ME possam também investir em FIPs (*side pockets/ilíquidos*).



**Ajustar regulamentação do segmento de listagem BovespaMais, de forma a democratizar acesso e incentivar preparação/compliance ME**

- Ajustar BovespaMais: segmento para MEs (ver sugestões Anexo 2), tendo um grupo de consultores externos (“CE”) obrigatoriamente pelo tempo em que a empresa estiver listada no BovespaMais. A ME define se será Categoria C, apenas QIBs/Fundos-ME como investidores, ou se será Categoria A (alcançando também pessoas físicas); e
- Considerar plataforma para melhorar liquidez: utilizando sistema “*quote driven market making*” (atual é “*order-driven*”). Eventual complementação de tecnologia pode requerer ajuste de regras para supervisão dos mercados (futuro).

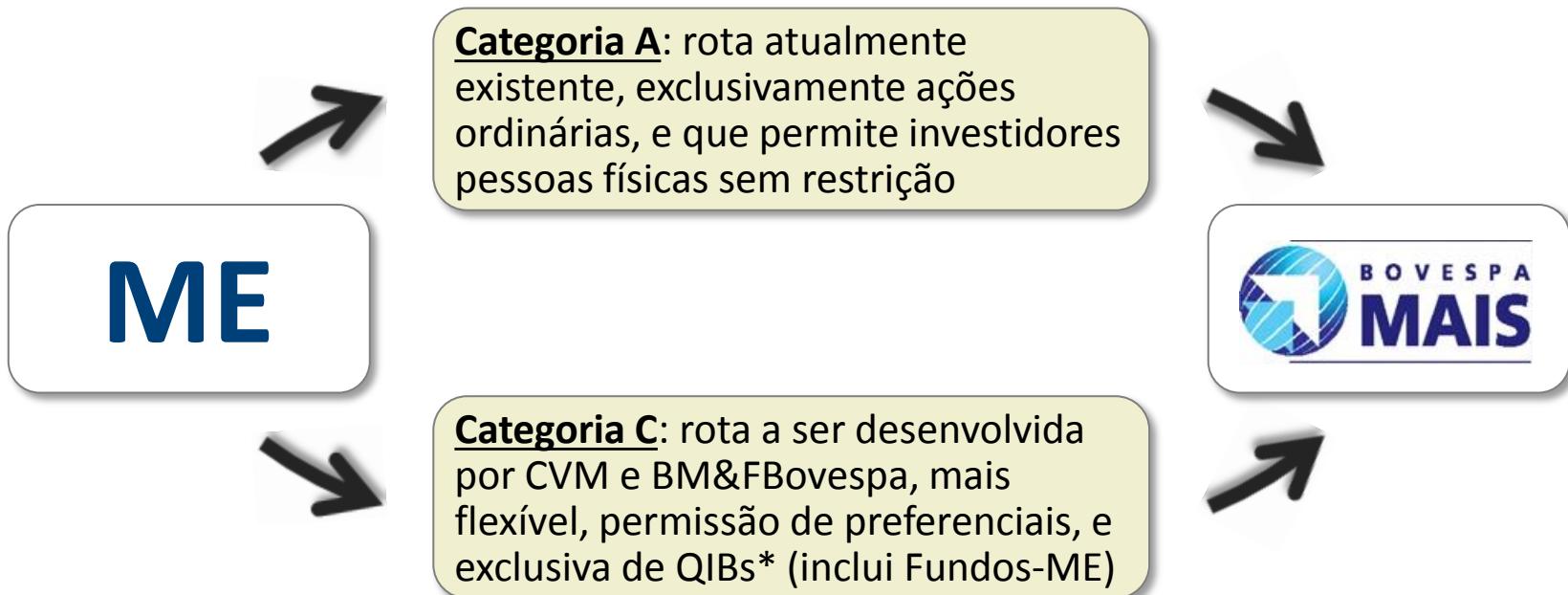
(\*) Regra 144A: colocação ações na forma de ADRs para investidores institucionais qualificados nos EUA, em operações isentas de registro na SEC. Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act, promulgado pelo Presidente Obama em 5/4/2012.

2

# ROTAS DE LISTAGEM DE MES | SUGESTÕES

ME E SEU INTERMEDIÁRIO FINANCEIRO ESCOLHEM UMA DE DUAS ROTAS

- Independentemente da rota selecionada pela ME, ela e seus investidores (“QIBs” ou “QIBs + pessoas físicas”) terão os estímulos do Governo Federal;
- Pessoas físicas podem: (i) participar de fundos-ME e esses, por sua vez, investir em MEs da Categoria A e/ou da Categoria C; e (ii) participar diretamente em MEs Categoria A.



(\* ) QIB: investidor qualificado – pessoas físicas ou jurídicas com investimentos financeiros em valor superior a R\$300 mil (conforme inciso IV do artigo 109 da Instrução CVM nº 409/04).

## 3

# PONTA COMPRADORA (INVESTIDORES) | SUGESTÕES

FIAS, QUALIFICADOS + BNDES + FUNDOS-ME

- Grande mudança de mercado: a queda da taxa de juros *ex-ante* (taxa real), que atingiu 1,73% ao ano em out/12, conforme dados do Bacen, propiciará o crescimento da relevância para investimentos em renda variável → para entidades e pessoas físicas no Brasil precisarão aprender a nova realidade;
- MEs (nova classe de ativos): intermediários financeiros lançam fundos próprios para MEs (fundos-ME, ver *term sheet* no anexo 3, página 76). O incentivo do Governo de isenção de IR sobre ganhos de capital são aplicáveis a qualquer investidor de MEs listadas no BovespaMais (de forma a equilibrar maior risco e menor liquidez) → fundos FIA tradicionais, fundos FIP (investem em empresas fechadas, *private equity*), fundos de pensão e QIBs tradicionais, adicionalmente aos fundos específicos (fundos-ME). Pessoas físicas (não-QIBs) poderão investir diretamente em MEs listadas (Categoria A) ou indiretamente via fundos (Categoria C);
- BNDES: participação que se dá: (i) diretamente em IPOs de MEs por meio do BNDESPar (participação de 10 a 20%, podendo chegar ao máximo de 30% da transação), que é a situação atual; e (ii) indiretamente pela participação do Banco em fundos-ME de gestores independentes (10 a 15), selecionados via edital e seguindo um determinado padrão de estatuto/objetivo de investimento (investimento máximo de 20-30% por fundo-ME) → BNDES tem participação relevante em apoiar o desenvolvimento do mercado de acesso, com diferentes cabeças olhando e participando;

3

# PONTA COMPRADORA (INVESTIDORES) | SUGESTÕES

FIAS, QUALIFICADOS + BNDES + FUNDOS-ME

- Incentivar a liquidez é importantíssimo: (i) desenvolver formadores de mercado efetivos para assegurar mínimo de liquidez (não apenas atuação profissional como eventual ampliação e disponibilização de plataforma de negociação “*quote driven*”); e (ii) permitir que fundos-ME possam, função da categoria/qualificações, listar suas cotas em Bolsa permitindo liquidez ao seu investidor → capital permanente (ex.: fundos imobiliários, que tiveram sucesso/aceitação no varejo);
- Atrair fundos externos: fundos que entendem investimento em MEs (em EUA, Europa Hong Kong) serão atraídos para poder investir nas MEs brasileiras (no IPO via 144A e/ou pós-IPO via CMN 2689) → função da BM&FBovespa e dos intermediários financeiros que atuarão com MEs para BovespaMais;
- Desenvolver FIPs sociais: incentivar que a criação de fundos de investimento para Fundações, que passariam a ser fiscalizados pela CVM (em vez de Ministério Público), cuja necessidade de resgate do aplicador é mais remota (contam com o incentivo de isenção de IR sobre ganhos de capital em investimentos feitos em MEs no BovespaMais);
- Outros: (i) SUSEP permitir aumento de percentual possível de investir em FIAs, assim como passar a permitir investimentos em FIPs; e (ii) CVM possibilitar que investidores pessoa física possam qualificar-se como QIBs via “declaração de responsabilidade”.

Notas:

1. Já existe Resolução CMN 3792 (*investimentos de entidades fechadas de previdência complementar no BovespaMais*);
2. B+COMPET não é nem pode ser comparado ao Fundo 157 (*contribuinte investia o principal (e esquecia), somente para não pagar o Governo*). No B+COMPET os investidores são responsáveis pelo valor investido e seleção do portfólio MEs.

# PONTA VENDEDORA (MES) | SUGESTÕES

POR QUE MES LISTARÃO NO BOVESPAMAIIS?

- Racional econômico: o impulso do Governo implica menor custo de *funding* para as MEs → inicia-se processo de mudança cultural e MEs ficam incentivadas a iniciar preparação para IPOs. Custos internos de preparação e de formalização (perda de rentabilidade) não são dedutíveis (ônus ME, como por exemplo atração de conselheiros independentes e executivos de negócio). O crédito tributário é somente para pagamento dos CEs e despesas correlatas, podendo abranger despesas até no máximo 12 meses antes do IPO:
  - preparação para abertura de capital (auditoria, advogados, processos internos, estruturação de governança/conselho, consultoria financeira/negócios, posicionamento competitivo e comunicação integrada);
  - despesas diretas com realização do IPO (e ofertas subsequentes até limite acumulado de R\$250 milhões); e
  - atividades de *compliance*, comunicação e formação de mercado da ME listada.
- Processo descomplicado/menos custoso na CVM e na BM&FBovespa: preparação, listagem e manutenção do *compliance* pós-IPO com regime simplificado (ver Anexo 2) pode ser totalmente coordenado por CEs (multiplicadores no território nacional). Os empreendedores continuam focados no dia-a-dia dos negócios/supervisão do processo.
- Plano de Opções de Ações: MEs em processo de IPO devem implantar planos de opções de ações que assegure maior retenção dos empreendedores, assim como garanta alinhamento e motivação para os empregados dessas MEs (alinhamento sindical, não incluindo eventuais valores recebidos pelos mesmos como integrantes de base salarial).

# PONTA VENDEDORA (MES) | SUGESTÕES BNDES

EXCELENTES SUGESTÕES ADICIONAIS DO BNDES | VALOR ECONOMICO 22/10\*

A estratégia de fomento do BNDES para fortalecimento do mercado de acesso está dividida em três frentes, conforme descrita por Luiz Antonio Gonçalves Souto, Superintendente de Capital Empreendedor do Banco:

- Primeira – estímulo a listagem do grupo que o BNDES já tem participação: são 34 MEs e o Banco estima que cerca de 10 dessas empresas, que atuam em segmentos como os de fármacos, TI e química, aceitem a proposta de se listar no BovespaMais até outubro de 2013, mesmo sem realizar uma oferta para captar mais recursos;
- Segunda – inclusão da listagem no BovespaMais no acordo de acionistas de MEs onde o BNDES venha a aportar recursos: nova diretriz do Banco (embora com exceções) que, nos acordos de acionistas dos novos investimentos que venham a ser feitos, as MEs se comprometam a entrar no BovespaMais no intervalo de um ano após o aporte. Dos quatro investimentos feitos em 2012, dois já se enquadram nesse critério; e
- Terceira (médio-longo prazo) – BNDES tende a não fazer mais aportes nas empresas de capital fechado: o plano do Banco seria entrar como uma espécie de investidor âncora em uma oferta pública inicial de ações organizada já no BovespaMais.

(\*) BNDES estimula acesso de empresas menores à bolsa: <http://www.valor.com.br/empresas/2874138/bndes-estimula-acesso-de-empresas-menores-bolsa>, e BNDES poderá condicionar aporte a listagem na bolsa: <http://www.valor.com.br/empresas/2873944/bndes-podera-condicionar-aporte-listagem-na-bolsa> (22/10/2012)

# PONTA VENDEDORA (MES) | REGRAS DE LISTAGEM

## QUEM PODERÁ LISTAR NO BOVESPAMAIIS?

- Condição geral: ofertas máximas de R\$250 milhões → uma única vez (IPO) ou no somatório de “IPO+follow-ons” (mínimo 70% como oferta primária), e ME com faturamento de até R\$400 milhões (ver sessão 3, página 41). Acima desses limites, as MEs poderão listar mas não terão o crédito tributário do Governo;
- O que acontece após os 5 anos de listagem? a ME listada não mais terá crédito tributário para desconto dos custos da operação, exceto se ainda não atingiu R\$250 milhões no somatório de “IPO+follow-ons”. Até esse limite acumulado, ocorrendo o *follow-on*, a empresa listada ainda pode contar com o crédito tributário por mais 5 anos para suas despesas no *follow-on*;
- O que acontece com a desoneração dos investidores? Para investidores a desoneração de IR sobre ganho de capital permanece enquanto a empresa ME estiver listada no BovespaMais. Caso a ME deixe o BovespaMais, o investidor mantém o benefício para as ações detidas no momento da migração (novas compras não mais terão incentivo de IR);
- A ME listada no BovespaMais é obrigada a migrar para Novo Mercado (ou Nível 2)? Não. Ela pode migrar nos termos da regulamentação (CVM e Bolsa). Se ela migrar, não perde o crédito tributário adquirido (mas perde elegibilidade para novos créditos mesmo que ainda não tenha atingido o limite de R\$250mm). Se ela migrar, os investidores manterão o incentivo para as ações existentes, entretanto, novas ações adquiridas com a empresa no novo segmento de listagem não contemplarão o benefício de IR sobre ganho de capital. A data de entrada com o pedido de migração na CVM/Bolsa caracteriza a partir de quando as aquisições de ações não mais terão esse benefício;
- Utilização do Crédito Tributário: esse crédito não poderá formar base para distribuição de dividendos. Exclusivo para CEs e despesas de listagem (prazo de cinco anos pós-IPO).

# FINANCIAMENTO PRÉ- IPO | PREPARAÇÃO DE MES

SUGESTÃO PARA *FUNDING* DA PREPARAÇÃO PARA MERCADO DE ACESSO (“PRÉ- IPO”)

Apoio ao desenvolvimento/preparação de MEs (dívida e/ou equity) com a eventual participação do BNDES, de outros bancos e de entidades financeiras na capitalização desses fundos (exemplo benefícios dos CRI e das LCA). Esses recursos são destinados para “arrumar a casa”, o que pode consumir de 1 a 2 anos (pré-IPO\*).

O que pode ser feito:

- Programa de financiamento para preparação de MEs via bancos parceiros, com taxas de juro incentivadas e liquidação obrigatória no momento do IPO; e
- Caso a ME não realize o IPO em 3 anos: (i) vencimento automático; ou (ii) pagamento de spread adicional de juros (recomposição a mercado).

Alguns exemplos:

- Fundos de investimento em empresas emergentes para os setores de biotecnologia e nanotecnologia (*Venture Capital* – PDP);
- Estruturadora Brasileira de Projetos (EBP), com participação de seis outros bancos;
- Fornecedores da cadeia de óleo e gás, com participação do Banco Mundial e Caixa Econômica Federal (FIP óleo & gás).

(\*) Uma ME em processo de preparação não é garantia de que chegará ao IPO. Pode requerer mais tempo, passar por restruturação de dívida, ou processo de fusão/aquisição, ou receber aporte de fundo de private equity.

# INTERMEDIÁRIOS (PAPEL DOS CES) | SUGESTÕES

ESPECIALISTAS DE LIVRE ESCOLHA DAS MES

- Quem são os CES: consultores externos de livre escolha das MEs. Cada grupo de CES será composto por: (i) empresa de preparação para IPO, (ii) intermediário financeiro e formador de mercado, (iii) firma de auditoria, (iv) firma de advocacia; e (iv) empresa de comunicação (RI e comunicação corporativa);
- Banco de Dados de CES para MES: o portal de articulação([www.bmaiscompet.com.br](http://www.bmaiscompet.com.br)) conterá a relação dos prestadores de serviços devidamente habilitados (inclusive com os respectivos rankings públicos), conforme o caso: ANBIMA para os intermediários financeiros (além de CVM e BC); OAB para os advogados; e CVM para os auditores;
- Listagem no BovespaMais: cada ME interessada em listar deve contratar um grupo de CES pelo tempo em que ela estiver listada no BovespaMais. O CE é guia no processo de preparação, *due diligence*, revisão dos documentos de admissão, registros, oferta de ações e pós-IPO. O CE deverá apoiar a transparência dos resultados e a divulgação da empresa listada, evitando impacto negativo na reputação/integridade da mesma;
- Responsabilidades dos CES: (i) educar investidores/empresas e disseminar o processo; (ii) preparar a ME para admissão no segmento de acesso; (iii) elaborar documentação e coordenar processo de listagem; (iv) consultoria jurídica e auditoria; (v) realização da oferta; (vi) *research\** e *market making*; (vii) atividades de RI e relacionamento com demais *stakeholders*; e (viii) fornecimento de tecnologia (inclusive assembleias online) e *compliance* geral (comunicação com investidores e reguladores).

(\*) A emissão de “research” (relatório de cobertura de analistas) segue regras de independência e boas práticas. Apesar de indesejadas e inesperadas, podem ocorrer situações em que o analista interrompe cobertura de MEs pós-IPO (ex. problemas de disclosure, governança, transparência e credibilidade administradores/negócio).

# É MUITO CARO ACESSAR *EQUITY* NO BRASIL

DESPESAS COM PREPARAÇÃO, ABERTURA DE CAPITAL E LISTAGEM POR CINCO ANOS

## Pesquisa Deloitte, 2012\*

(valores levantados com base nos prospectos de oferta, ou seja, apenas despesas no momento do IPO)

Descriutivo de Despesas (IPOs brasileiros até R\$200mm de 2005 a 2011)	Valor em R\$ ou %
Preparação de empresas (pré-IPO)	-
Comissões, coordenação e liquidação (IPO)	4,2%
Advogados e consultores	R\$1,0 mm
Publicidade legal (IPO)	R\$0,32 mm
Auditoria (IPO)	R\$0,40 mm
Registro/Outras (IPO)	R\$0,54 mm
<i>Auditoria, compliance, RI, comunicação, formador de mercado, outras (pós-IPO)</i>	-
Publicidade legal (pós-IPO)	-
<b>TOTAL (apenas IPO, <u>exclui</u> “pré-” e 5 anos “pós”) : IPO de R\$100 milhões (exemplo)</b>	<b>R\$5,5 milhões</b>

## Estimativa de despesas segundo B+COMPET

(expandindo-se estudo da Deloitte para contemplar preparação da ME (pré-IPO) e custos de atendimento à regulamentação pós-IPO, por 5 anos)

Descriutivo de Despesas para pré-IPO, IPO e pós-IPO para MEs (IPO R\$100 milhões)	Valor em R\$ ou %
Preparação de empresas (pré-IPO)	R\$1 a 3 mm
Comissões, coordenação e liquidação (IPO)	±7%
Advogados e consultores	R\$1,0 mm
Publicidade legal (IPO)	R\$0,32 mm
Auditoria (IPO)	R\$0,40 mm
Registro/Outras (IPO)	R\$0,54 mm
<i>Auditoria, compliance, RI, comunicação, formador de mercado, outras (pós-IPO)</i>	R\$0,8 a 1,2 mm/ano
Publicidade legal (pós-IPO)	R\$0,2 mm/ano
<b>TOTAL (5 anos → para crédito tributário) IPO de R\$100 milhões (exemplo)</b>	<b>R\$15,3-R\$19,3 milhões</b>

**15% a 19% do volume captado (INVIÁVEL)**

# EVENTUAIS RISCOS DO B+COMPET | ANÁLISE PRELIMINAR

## QUAIS OS PRINCIPAIS RISCOS E POSSÍVEIS MITIGANTES?

- As MEs podem demorar a fazer IPOs: apesar das 30 mil MEs *prospects*, é de se esperar que os componentes educação e a maior necessidade de preparação de MEs para IPOs demandem tempo (expectativa de primeiros IPOs no 2S2013). Importante lembrar o conceito inovador do B+COMPET: o Governo apenas incentiva no sucesso do programa;
- Um grupo grande pode listar divisões menores: sim. B+COMPET tem racional econômico próprio. Se não acontecem IPOs, o Governo nada concede. Acontecendo IPOs, o mercado de acesso se desenvolve, ganha corpo e o Governo tem retorno líquido de arrecadação;
- Investidores podem ficar desprotegidos: MEs na Categoria A estão sujeitas às regras atuais de enquadramento e *compliance* (CVM e Bolsa). MEs na Categoria C (processo sem registro na CVM e *compliance* modernizado) serão acessadas unicamente por QIBs (pessoas físicas investem e estão mais protegidas pelos gestores dos fundos-ME);
- Liquidez pode não se desenvolver no pós-IPO: sim. MEs terão intrinsecamente menos liquidez do que empresas de maior capitalização. Um dos objetivos principais do B+COMPET é contribuir para desenvolver a “ponta compradora” (investidores) dessas empresas, alinhada a eventual avanço na plataforma de negociação (se necessário);
- Os custos do IPO e do pós-IPO podem se otimizar: sim. A ME é quem seleciona seus consultores externos (CEs). São vários concorrentes por categoria, o que incentiva a otimização de custos. Além disso, o mecanismo de incentivo do B+COMPET é da ME se compensar apenas no IR a pagar (com limite, e despesas são pagas antecipadamente).

# CONTEÚDO

	Pág.
1 - Situação atual do mercado acionário brasileiro e ciclo vicioso que emperra o segmento de acesso (MEs)	21
2 - Os principais eixos do B+COMPET	26
<b>3 - Avaliação preliminar das contrapartidas para Governo Federal (racional econômico quantitativo e qualitativo)</b>	<b>41</b>
4 - Convergência do B+COMPET com o Plano Brasil Maior (PBM) e com a Política Nacional de Empreendedorismo e Negócios (PNEN) do MDIC	47
5 - Anexo 1 – Diagnóstico das travas Brasil e comparação com experiências bem sucedidas de outros países (mercados de acesso para MEs)	51
6 - Anexo 2 – Detalhamento das sugestões sobre modernização da regulamentação da CVM e da BM&FBovespa - Mercado de Acesso (MEs)	68
7 - Anexo 3 – <i>Term-sheet fundo-ME</i> , Programa Fiscal do Governo e Outros	75

# Modelagem econômica



**Premissas** (cálculos feitos para primeiros 5 anos. Entretanto desonerações e contrapartidas se estendem além desse período):

- Crédito tributário (IR a pagar) de R\$2,67 milhões/ano/IPO (em média) para MEs (total de 5 anos);
- Desoneração de 100% dos 15% do IR sobre ganho de capital aos investidores (20% de ganhos ao ano);
- Total dos incentivos do Governo = R\$1,3 bi + R\$3,3 bi = R\$4,6 bi (acumulado 5 anos);
- Cerca de 78% do capital levantado em dívida ou equity é utilizado para investimentos (média 2004 a 2008, ver página 24);
- Margem EBITDA média de 15% e faturamento médio R\$150 milhões. Alavancagem financeira média das empresas 2x EBITDA;
- Ticket médio das emissões de ações R\$100 milhões (retorno sobre K investido (antes de IR) 15% / Líquido (9%) e IR 34%).

Ano	# Cias Listadas ano/Acu- mulado	Crédito Tributário Acumulado R\$MM	Total Ações para CAPEX R\$MM	Dívida Captada para CAPEX R\$MM	Captação total para CAPEX R\$MM	Lucro antes de IR R\$MM	IR Sobre Retorno/ Capital Investido	Ganho de Capital de Investidores (Fundos/PF)	Desoneração IR Invest. Acumulado R\$MM
2014	50/50	-	3.900	819	4.719	708	241	-	-
2015	100/150	100	11.700	4.329	16.029	2.404	1.058	1.000	150
2016	200/350	332	27.300	11.349	38.649	5.797	3.029	3.000	600
2017	200/550	796	42.900	18.369	61.269	9.190	6.154	7.000	1.650
<b>2018</b>	<b>200/750</b>	<b>1.324</b>	<b>58.500</b>	<b>25.389</b>	<b>83.899</b>	<b>12.583</b>	<b>10.432</b>	<b>11.000</b>	<b>3.300</b>

Cálculo do impacto dos investimentos para geração de empregos (Modelo BNDES)



(\* ) Metodologia BNDES aplicada conservadoramente (desconsiderando efeito renda e apenas 50% de empregos indiretos). Adicionalmente, como parte dos 78% pode ser utilizada em investimentos no exterior ou aquisições, utilizada apenas 60% da geração de empregos.

# ANÁLISE DE SENSIBILIDADE | CAPEX E EMPREGOS

## QUANTIFICAÇÃO AJUSTADA DE ACORDO COM DIFERENTES CENÁRIOS

**Sensibilidade de Geração de Alavancagem Financeira sobre EBITDA (primeiros cinco anos do B+COMPET)**

Alavancagem	Faturamento das Empresas (R\$ MM)				
	50	100	200	250	300
Resultante de Alavancagem em R\$bi					
0,5	3	6	11	14	17
1,0	6	11	23	28	34
1,5	8	17	34	42	51
<b>2,0</b>	<b>11</b>	<b>23</b>	<b>45</b>	<b>56</b>	<b>68</b>
2,5	14	28	56	70	84

\*Índice de alavancagem conservador entre 3x-3,5x (<http://fernandonogueiracosta.wordpress.com/2012/05/15/dividas-corporativas/>)

**Sensibilidade de Empregos (milhares) x CAPEX x Impostos/Contribuições (tabela sem redutor de 40%)**

CAPEX (R\$ bi)	Diretos	Indiretos**	Totais**	Massa Salarial R\$ bi*	INSS R\$ bi*	FGTS R\$ bi
20	273	334	<b>440</b>	10,3	0,8	3,0
30	410	501	<b>661</b>	11,2	0,9	3,2
40	547	668	<b>881</b>	14,9	1,1	4,3
<b>50</b>	<b>684</b>	<b>835</b>	<b>1.101</b>	<b>18,6</b>	<b>1,4</b>	<b>5,4</b>
<b>60</b>	<b>820</b>	<b>1.001</b>	<b>1.321</b>	<b>22,3</b>	<b>1,7</b>	<b>6,5</b>
70	957	1.168	<b>1.541</b>	26,0	2,0	7,6
80	1.094	1.335	<b>1.762</b>	29,8	2,2	8,6
90	1.231	1.502	<b>1.982</b>	33,5	2,5	9,7

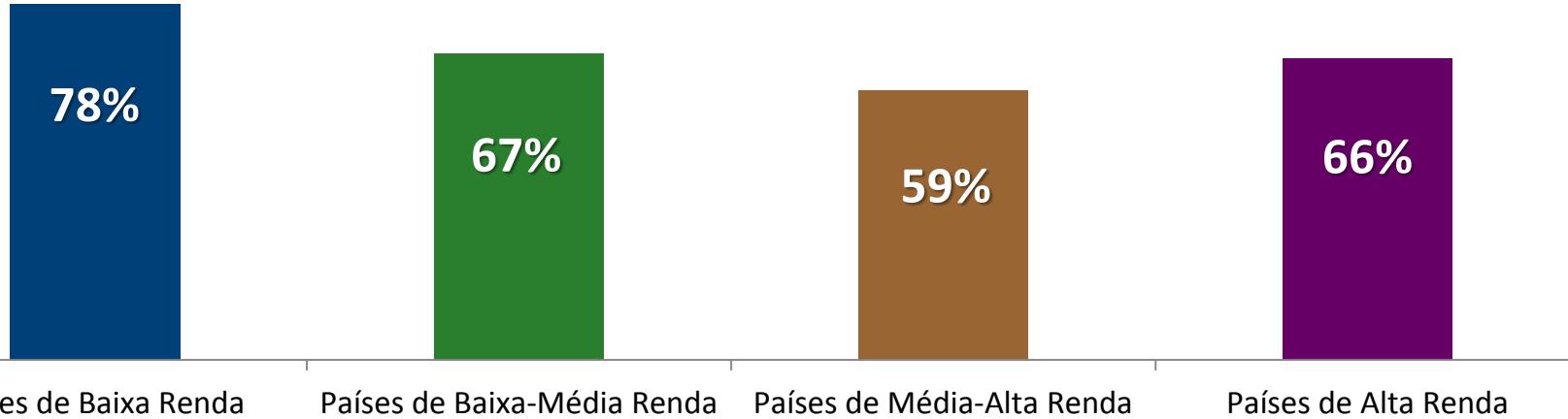
\*Fonte:IBGE – Cadastro geral de empresas 2005-2008: salário médio = 2,9 salários mínimos → R\$1.806 x 13

\*\* Considerado 50% apenas de indiretos e 0% efeito renda por conservadorismo na geração de empregos (modelo BNDES + redutor de 40%) 44

# CONTRIBUIÇÃO AO EMPREGO | MES

## CRESCIMENTO DE MES IMPACTA DIRETA E INDIRETAMENTE O PIB

### Contribuição ao Emprego pelas PMEs

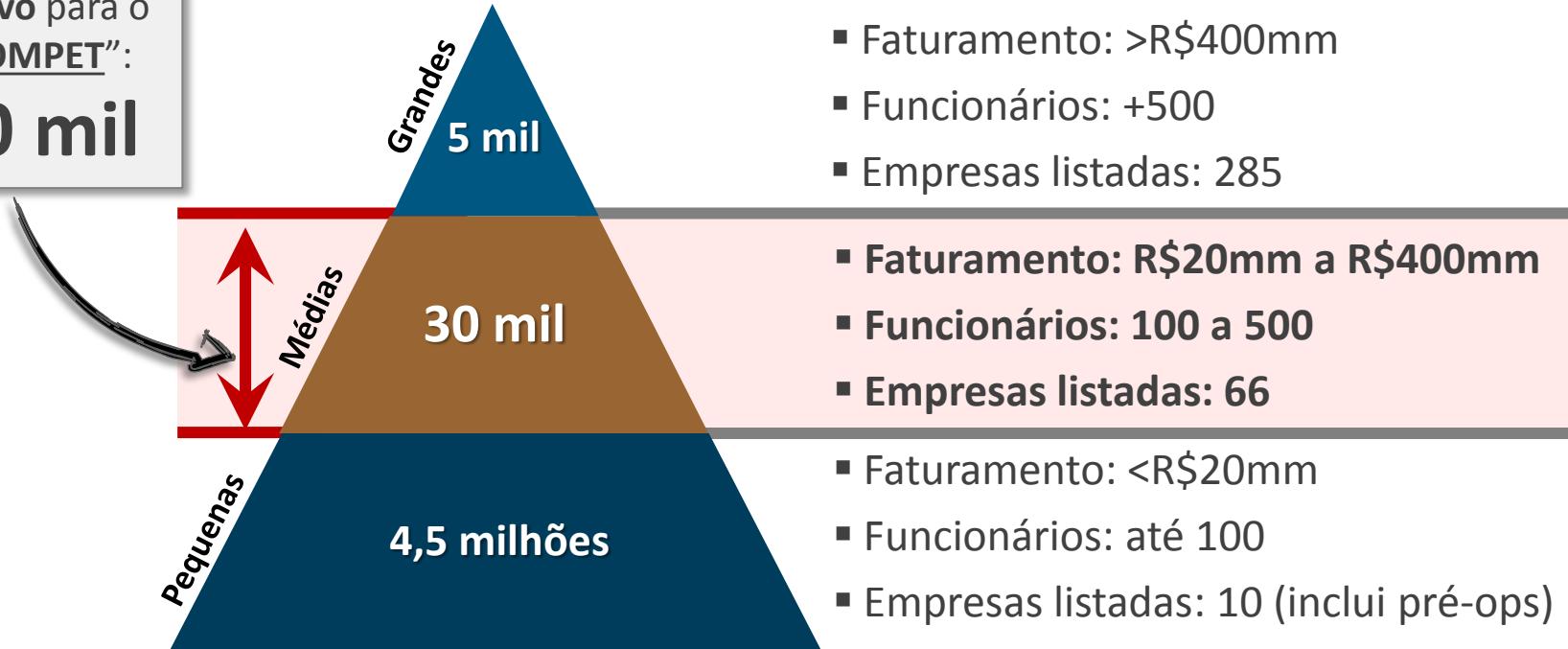


O aumento no crescimento das MEs tem um efeito direto no crescimento do PIB em decorrência de maiores receitas, emprego e lucros (e, consequentemente, impostos) das MEs (âmbitos federal, estadual e municipal).

O crescimento das MEs também impacta indiretamente no crescimento do PIB, por meio de mais investimento que as empresas fazem em inovação, e melhora da resiliência macroeconômica da economia em geral.

# Quantificação do número de empresas que poderiam se beneficiar da medida

MEs-alvo para o  
“B+COMPET”:  
**+30 mil**



Fonte: CEMEC/IBMEC outubro 2012 (consolidação) de: IBGE Pesquisa Anual da Indústria (2010); IBGE Pesquisa Anual do Comércio (2010); IBGE Pesquisa Anual dos Serviços; IBGE Cadastro Central das Empresas (2010); empresas abertas Economática e maiores fechadas Maiores e Melhores da Revista Exame.

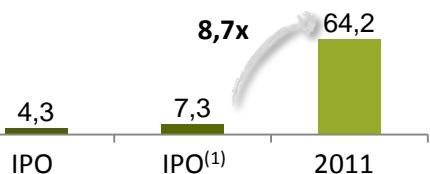
# CASO FRIGORÍFICOS | TRÊS REALIZARAM IPOS EM 2007

RETORNO AO GOVERNO .... CONFIRMAÇÃO DE EXPECTATIVAS COM O B+COMPET

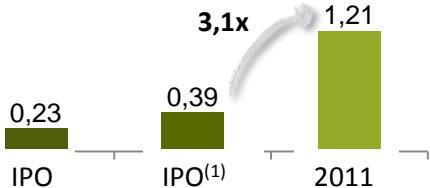
## JBS

IPO: 03/2007 e Follow on 2010  
Ofertas Primárias: R\$2,0bi

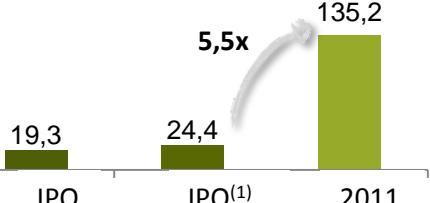
### Receita Bruta<sup>(1)</sup> R\$(bi)



### Impostos sobre vendas<sup>(2)</sup> R\$(bi)



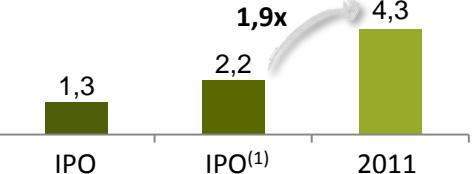
### Empregados (milhares)



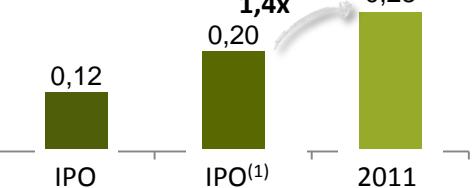
## Minerva

IPO: 07/2007  
Oferta Primária: R\$370mm

### Receita Bruta<sup>(1)</sup> R\$(bi)



### Impostos sobre vendas<sup>(2)</sup> R\$(bi)



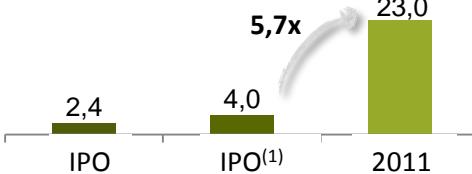
### Empregados (milhares)



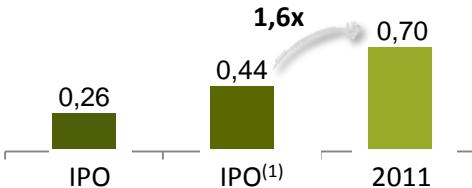
## Marfrig

IPO: 06/2007 e Follow on 2009  
Ofertas Primárias: R\$1,6bi

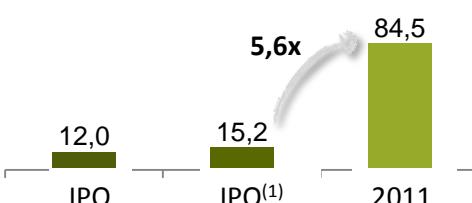
### Receita Bruta<sup>(1)</sup> R\$(bi)



### Impostos sobre vendas<sup>(2)</sup> R\$(bi)



### Empregados (milhares)



Captação  
Média  
R\$1,3bi

Receita<sup>(1)</sup>  
x5,5

Impostos<sup>(2)</sup>  
+R\$386mm

Empregos  
+61 mil

Fonte: Banco Central, prospectos de ofertas de ações e demonstrativos financeiros das empresas JBS, Minerva e Marfrig.

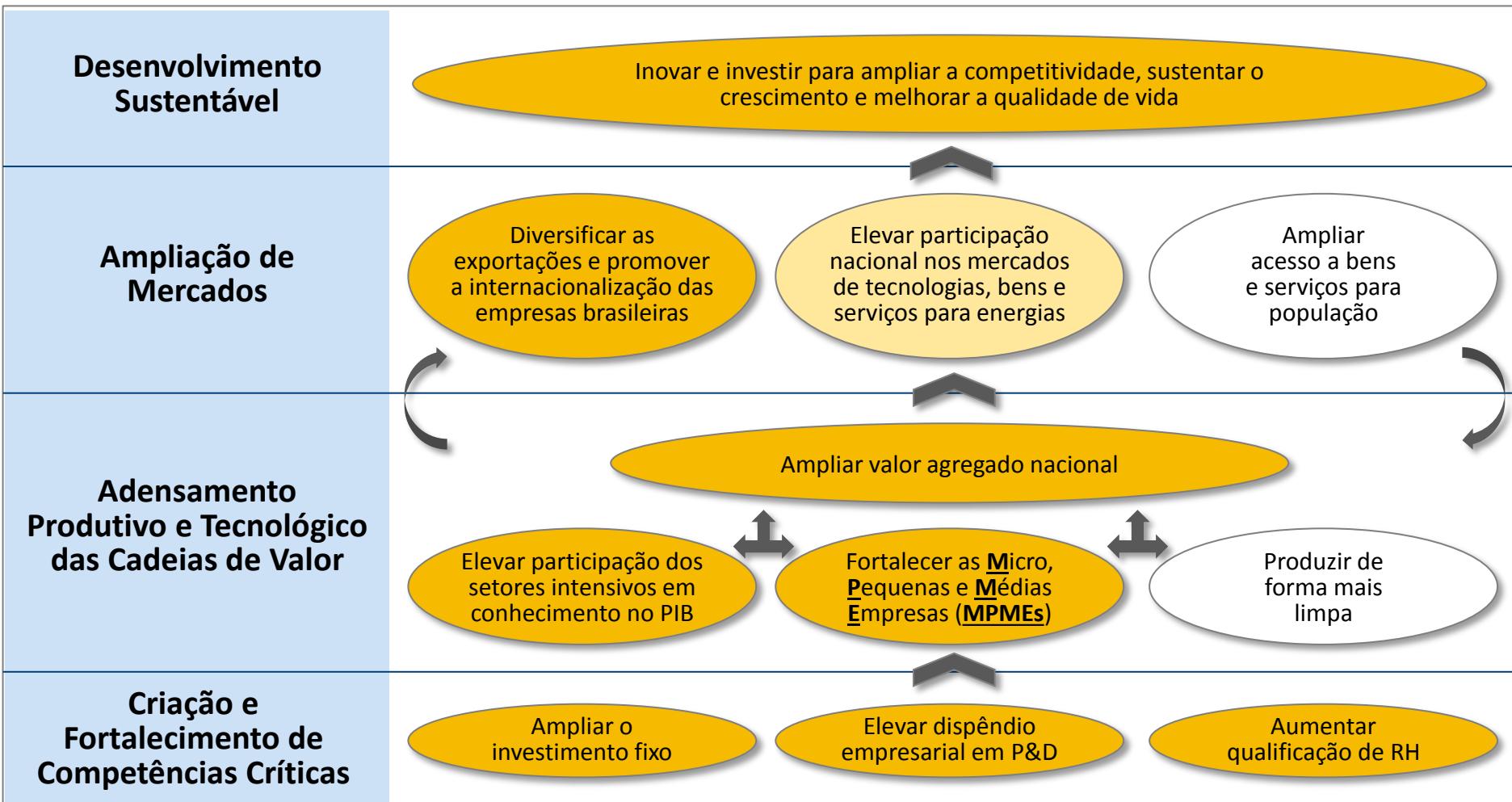
(1) Valor Presente corrigido pelo crescimento do PIB e do IPCA. (2) Soma do IPI, ICMS, PIS, COFINS e ISS (impostos sobre receita), excluindo IR.

# CONTEÚDO

	Pág.
1 - Situação atual do mercado acionário brasileiro e ciclo vicioso que emperra o segmento de acesso (MEs)	21
2 - Os principais eixos do B+COMPET	26
3 - Avaliação preliminar das contrapartidas para Governo Federal (racional econômico quantitativo e qualitativo)	41
<b>4 - Convergência do B+COMPET com o Plano Brasil Maior (PBM) e com a Política Nacional de Empreendedorismo e Negócios (PNEN) do MDIC</b>	<b>47</b>
5 - Anexo 1 – Diagnóstico das travas Brasil e comparação com experiências bem sucedidas de outros países (mercados de acesso para MEs)	51
6 - Anexo 2 – Detalhamento das sugestões sobre modernização da regulamentação da CVM e da BM&FBovespa - Mercado de Acesso (MEs)	68
7 - Anexo 3 – <i>Term-sheet fundo-ME</i> , Programa Fiscal do Governo e Outros	75

# PLANO BRASIL MAIOR | OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

ITENS EM AMARELO DENOTAM CONVERGÊNCIA\* DO B+COMPET COM O PBM 2011/2015



Fonte: [www.brasilmaior.mdic.gov.br/wp-content/uploads/2011/08/apresentacao\\_completa\\_final.pdf](http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/wp-content/uploads/2011/08/apresentacao_completa_final.pdf) (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior).

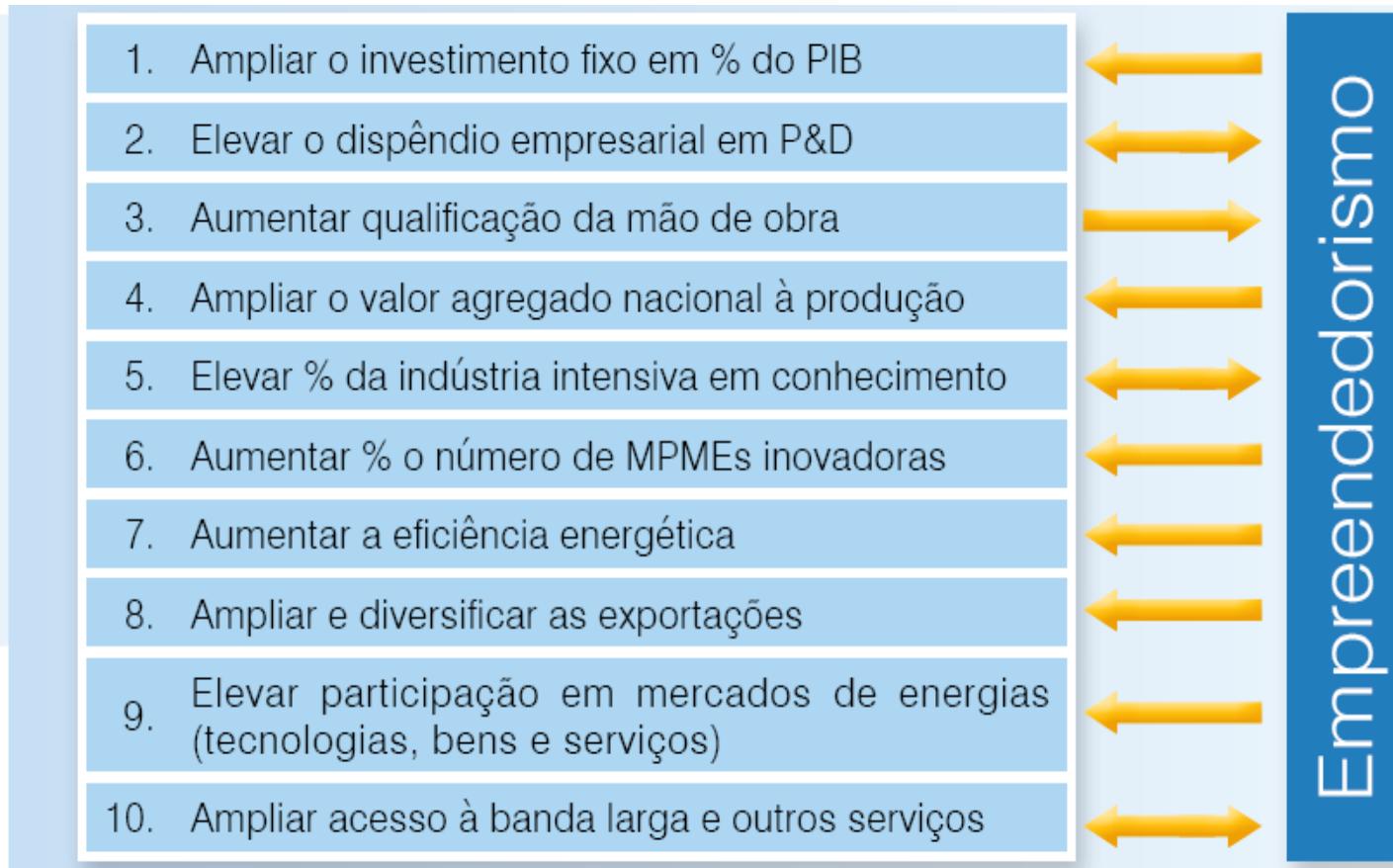
(\* Análise de convergência (itens em amarelo) foi desenvolvida pelo Grupo de Trabalho.

# RELAÇÃO | EMPREENDEDORISMO E METAS DO PBM

## POLÍTICA NACIONAL DE EMPREENDEDORISMO E NEGÓCIOS (PNEN) – CONSULTA PÚBLICA

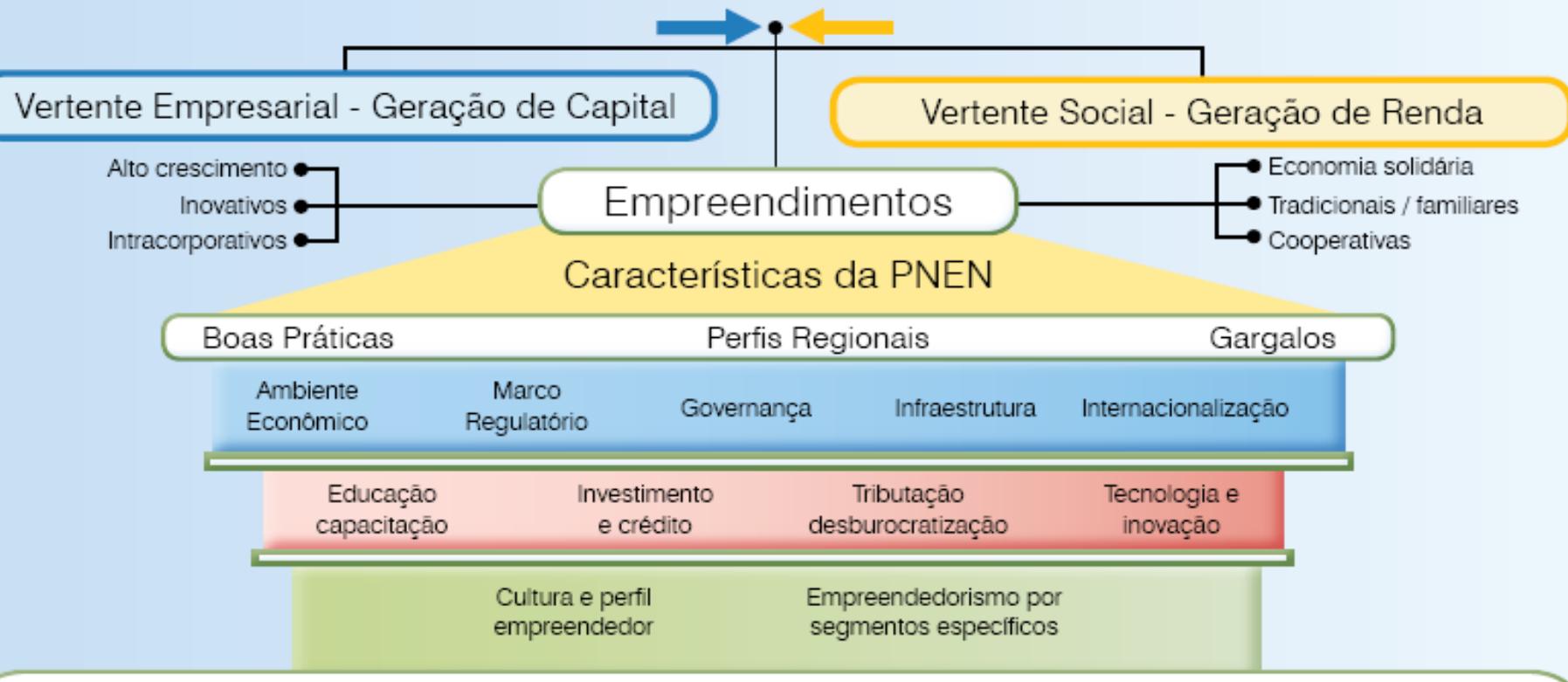
### Legenda

- ➡ Empreendedorismo é condicionante para o alcance da Meta.
- ➡ A Meta é condicionante para a promoção do Empreendedorismo.
- ➡ Meta e Empreendedorismo se condicionam reciprocamente.



# ESTRUTURA DA PNEN | JULHO 2012

## MECANISMO DE COORDENAÇÃO DAS INICIATIVAS GOVERNAMENTAIS



### Impactos da PNEN

- Agregação de valor em produtos e processos
- Incremento na pauta de exportações
- Fortalecimento nas cadeias produtivas
- Desenvolvimento regional
- Redução de desigualdades
- Revitalização de tradições culturais

Desenvolvimento sustentável  
Plano Brasil Maior

# **ANEXO 1**

Diagnóstico das Travas Brasil e Comparaçāo  
com Experiências Bem Sucedidas de Outros  
Países (mercados de acesso para MEs)

# CICLO VICIOSO | ESTAGNAÇÃO DO MERCADO DE ACESSO

SUMÁRIO DO DIAGNÓSTICO DE TRAVAS - BRASIL

**1)** Cultura de renda fixa  
(elevada taxa juros) e percepção de complexidade da Bolsa

**5)** Intermediários de relevância desinteressados em IPOs inferiores a R\$400mm

**2)** Exigências regulatórias excessivas para mercado de acesso (CVM e Bolsa)

**4)** Informalidade, sonegação, desinformação, cultura e custos elevados pré e pós-IPO

**3)** Fundos/QIBs não interessados em investir em empresas de menor liquidez



# PRINCIPAIS DIFERENÇAS | BRASIL VS. SETE PAÍSES

## OBSERVAÇÕES EXCLUSIVAS DA BM&FBOVESPA

Representantes da BM&FBOVESPA, CVM, BNDES, FINEP e ABDI (em três equipes) visitaram sete países, num total de 65 reuniões com Bolsas de Valores, reguladores, estruturadores de ofertas, investidores, prestadores de serviços (assessores e consultores) e empresas.

Bolsa de Valores	Capitalização (milhões)	Capitalização (milhões)	Capitalização (milhões)	Capitalização (milhões)	Capitalização (milhões)	Empresas Listadas
<b>AIM Market (Londres)</b>	Inferior £10 (38%)	Entre £10 e £50 (38%)	Entre £50 e £100 (11%)	Entre £100 e £500 (11%)	Acima de £500 (2%)	1.114 (mai/12)
<b>ASX (Austrália)</b>	Inferior US\$10 (33%)	Entre US\$10 e US\$50 (30%)	Entre US\$50 e US\$100 (10%)	Entre US\$100 e US\$500 (15%)	Acima de US\$500 (12%)	2.211 (jun/11)
<b>TSX Venture (Canadá)</b>	Inferior CAD\$2 (31%)	Entre CAD\$2 e CAD\$5 (22%)	Entre CAD\$5 e CAD\$10 (16%)	Entre CAD\$10 e CAD\$50 (22%)	Acima CAD\$100 (9%)	2.277 (mai/12)
<b>ChiNext (China)</b>	Entre US\$125 e US\$300 (39%)	Entre US\$300 e US\$500 (30%)	Entre US\$500 e US\$700 (21%)	Entre US\$700 e US\$1.000 (5%)	Acima de US\$1.000 (5%)	332 (jun/12)
<b>KOSDAQ (Coréia do Sul)</b>	Inferior US\$20 (15%)	Entre US\$20 e US\$50 (38%)	Entre US\$50 e US\$100 (24%)	Entre US\$100 e US\$500 (20%)	Acima de US\$500 (3%)	1.031 (mai/12)
<b>MAB-EE (Espanha)</b>	Entre €9 e €20 (47%)	Entre €20 e €40 (41%)	Entre €40 e €70 (12%)	-	-	21 (jun/12)
<b>New Connect* (Polônia)</b>	Inferior US\$2 (19%)	Entre US\$2 e US\$5 (29%)	Entre US\$5 e US\$10 (31%)	Acima US\$10 (21%)	-	351 (dez/11)

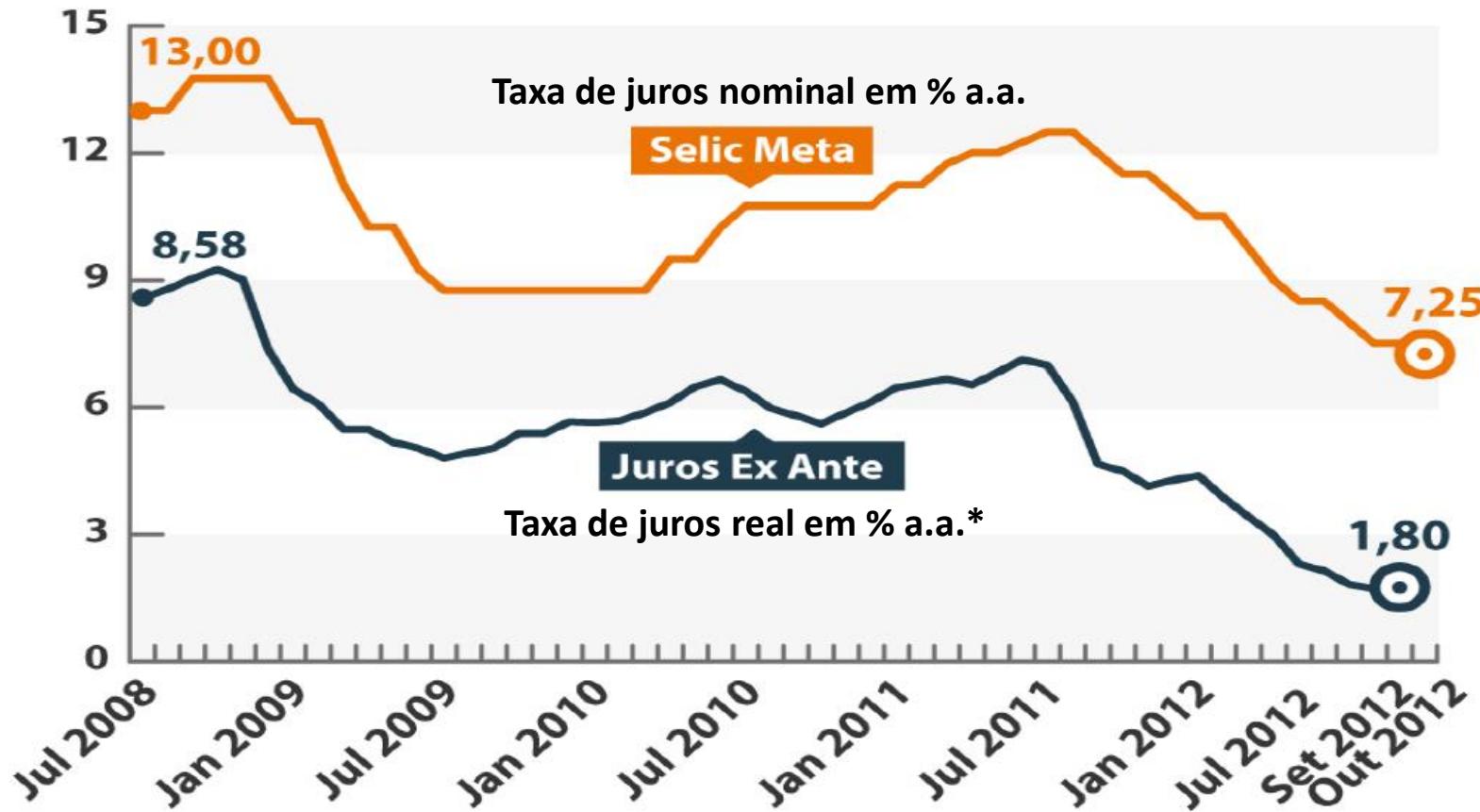
(\*) Informações calculadas considerando o Valor de Mercado apenas das empresas locais (241), que são os únicos disponíveis Fonte: Bolsa de Valores Austrália, Canadá, Coreia do Sul, Espanha, Londres e Polônia

Fonte: BM&FBovespa (Viagem Internacional Percepções e Aprendizados - Diretoria de Desenvolvimento de Empresas - 16/08/2012).

1

# JUROS E ALTERNATIVA DE ACESSO A CAPITAL

MOMENTO ÚNICO NO BRASIL → A OPORTUNIDADE É AGORA



- Tendência de queda da taxa básica de juros, nova regra para depósitos em poupança e redução *spread* bancário → clima mais propenso à renda variável (mudança de cultura);
- B+COMPET é opção de *funding* de longo prazo com efeitos positivos: incentiva formalidade, mais emprego, mais renda, mais poupança e mais consumo.

Fonte BCB, elaboração MF: <http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/noticias/2012/out/4r3e2w1q.pdf>

(\*) Razão das taxas dos contratos de swap-DI 360 dias pela mediana das expectativas de inflação acumulada para os próximos 12 meses.

# CULTURA VIGENTE ADVERSA | BRASIL

## BRASIL AINDA AQUÉM DOS DEMAIS EMERGENTES

**Esforços já coordenados pela BM&FBovespa/Entidades** (dedicação x mercado está passivo):

- Fórum de desenvolvimento do BovespaMais (reuniões com empresas e intermediários);
- Parceria com associações diversas com o objetivo de “levar conhecimento”, convênio com entidades de fomento (FINEP e BNDES) e com ABVCAP;
- Iniciativa com AMCHAM: pesquisa sobre preparação de companhias;
- Convenio BM&FBovespa-APIMEC para relatório de cobertura de duas corretoras; e
- Projeto de popularização e “BM&FBovespa Vai até Você”.

**Oportunidade do mercado de acesso** (mudando com taxas de juros atuais e declinantes):

- Emissores e investidores ainda arraigados em investimentos de renda fixa e poucos instrumentos de *funding* via dívida (que são escassos e de difícil acesso às MEs);
- Companhias abertas atualmente preferem emitir debêntures (cujo volume aumentou muito nos últimos 10 anos) a se financiarem no mercado de ações (a maioria das empresas que realizou IPO não buscou *follow-ons*) → MEs deveriam poder fazer ambos;
- BNDES continua sendo a principal fonte de *funding* de grandes empresas (fato esse que não se repete para o caso de MEs, onde o BNDES prefere utilizar agente repassador).

Sem incentivos do Governo (B+COMPET) → estagnação tende a se prolongar.

# CVM E BM&BOVESPA | MODERNIZAÇÃO DE REGRAS

MECANISMOS DE OFERTA E *COMPLIANCE* PÓS-IPO | AGILIZAR E REDUZIR CUSTOS

- Modernização e redução de custos: oportunidade de adaptar ICVM 480, com racional de *compliance* específico para o segmento de acesso, também considerando um racional operacional para análise de dezenas/centenas de pedidos de ofertas anualmente. Oportunidades para agilizar e reduzir custos com *compliance* (pré- e pós-IPO), mantendo os níveis/princípios de *disclosure* e transparência;
- Experiência bem sucedida de operações de dívida via ICVM 476: ausência de registro → processo mais simples, ágil e menos custoso. Ofertas públicas distribuídas com esforços restritos junto a QIBs aceleraram o processo de maturação societária e profissional. Nova instrução não deverá limitar número de investidores e nem restringir negociabilidade pós-IPO (sem *lock-up*), mantendo tratamento adequado à Lei das SA (direito preferência ou subscrição dos acionistas, e ao foro de deliberação sobre aumento de capital);
- QIBs no mercado de acesso (MEs) – MEs Categoria C: para se mitigar os riscos de ausência de registro na CVM, baixa liquidez das ações, maior incerteza do negócio (porte), da modernização de *compliance* e de práticas customizadas de governança corporativa. Pessoas físicas atuam nesse segmento (Categoria C) apenas por meio de Fundos-ME (ou FIAs tradicionais), pelo menos nos primeiros 3-5 anos da nova regulamentação; e
- Regras de listagem BovespaMais: democratização para todas as MEs (possibilidade de emissão de ações PNs, como Nível 2, necessidade do CE para preparação e suporte pós-IPO às MEs, e adequação das regras de divulgação às práticas atuais de mercado).

3

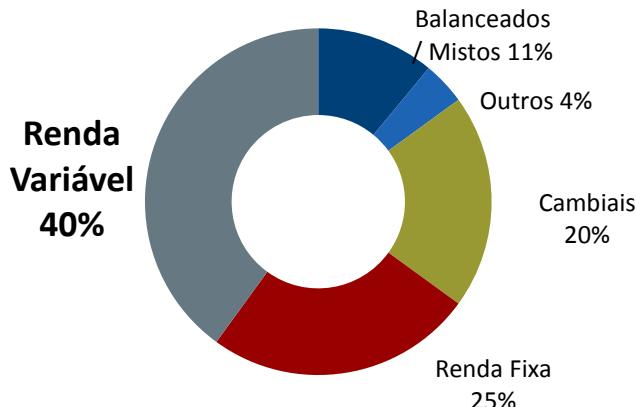
# GESTÃO DE ATIVOS BRASIL | DESENVOLVIDA

ENTRETANTO APENAS 9% EM RENDA VARIÁVEL VS. MÉDIA MUNDIAL DE 40%

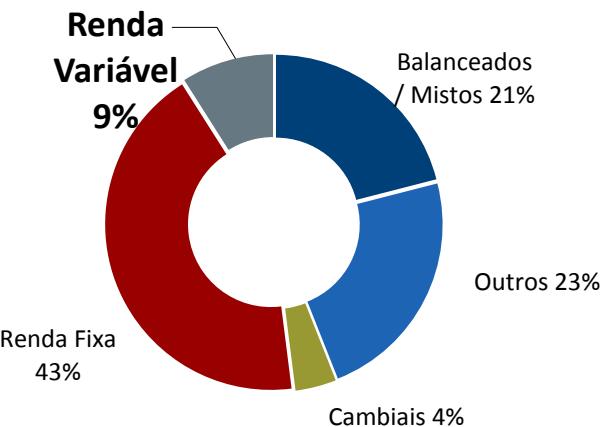
Ranking	País	Nº de Fundos Mútuos
1	Luxemburgo	9.452
2	Coréia do Sul	9.106
3	Estados Unidos	7.707
4	França	7.701
<b>5</b>	<b>Brasil</b>	<b>6.805</b>
6	Japão	4.247
7	Irlanda	3.101
8	Canadá	2.808
9	Espanha	2.424
10	Chile	2.220

Ranking	País	Ativos em US\$mm
1	Estados Unidos	12.456.983
2	Luxemburgo	2.489.170
3	Austrália	1.526.808
4	França	1.512.396
5	Irlanda	1.162.938
<b>6</b>	<b>Brasil</b>	<b>1.110.912</b>
7	Reino Unido	902.865
8	Canadá	814.088
9	Japão	750.512
10	China	336.108

Ativos sob gestão de fundos de investimento no mundo



Ativos sob gestão de fundos de investimento no Brasil



3

# INVESTIDORES | ITENS ANALISADOS EM SETE PAÍSES

## OBSERVAÇÕES EXCLUSIVAS DA BM&FBOVESPA

- Perfil de investidores nas ofertas iniciais e subsequentes: A predominância nas ofertas é de investidores institucionais locais, com exceção da China e nas ofertas muito pequenas da Austrália, Polônia e Canadá, onde existe um predomínio de pessoas físicas;
- Perfil de investidores no mercado secundário: Nos mercados secundários, existe um forte componente de varejo em todos os mercados; e
- Incentivos Fiscais: Os incentivos fiscais para investidores foram fortes no Canadá e em menor medida na Inglaterra. Na China o investidor não paga ganho de capital e alguns setores, por exemplo *hightech*, possuem incentivo fiscal, bem como algumas províncias também incentivam a listagem de empresas. Nos outros países foram incentivos pontuais ou não existentes. Contudo, em todos os países existe uma forte demanda local, institucional e de varejo que deverá ser estimulada no Brasil.

3

# DESAFIO | EDUCAR/FORMAR INVESTIDORES

CULTURA, JUROS/INFLAÇÃO E RISCO → DÉCADAS PARA REDUZIR GAP NO BRASIL?



## China: Por que investidores preferem ações?

- Investidores em Ações: 85% pessoas físicas (95mm) e 15% instituições (370 mil): (i) baixa educação e familiaridade com teoria de portfolio de investimento → menor entendimento de diversificação e não percebem valor em renda fixa; e (ii) propensão a assumir maiores riscos → especulação e negociação ativa;
- Mercado (especulação): (i) pouco eficiente; (ii) *hot money*; (iii) alta volatilidade; (iv) baixo *payout* de dividendos; e (v) pouca oferta (baixa relação MktCap/PIB);
- Produtos de Renda Fixa: (i) mais estáveis, menor especulação → não excita investidores; e (ii) com inflação crescente a taxa de juros é negativa.



## Brasil: Por que investidores preferem renda fixa?

- Investidores em Ações: 20% pessoas físicas (580 mil) e 80% instituições (29 mil): (i) baixa educação e familiarização com mercado de ações; (ii) aversão a maiores riscos; (iii) histórico de alta inflação → maior tendência ao consumo do que poupança;
- Mercado: volatilidade elevada → alto risco, especialmente após crises financeiras; e
- Produtos de Renda Fixa: (i) altamente isentos de riscos; e (ii) ajustados pela inflação.

No Brasil menos de 0,3% da população investe em ações vs. 5% em média dos mercados emergentes → requer solução PRÓPRIA e INOVADORA

# CHOQUE | A REALIDADE BRASILEIRA

## INVESTIDOR PESSOA FÍSICA NO BRASIL AQUÉM DOS DEMAIS EMERGENTES

- A participação de pessoas físicas caiu de 30% em 2009 para 15% em junho de 2012. As 611 mil pessoas físicas cadastradas (dez/2010) reduziram-se a 581 mil (jun/2012). E desse montante, o mercado estima que apenas 130 mil sejam realmente ativas – muitos “*flippers*”;
- Os projetos de popularização da Bolsa e a “BM&FBovespa Vai até Você”, dentre outros, apesar de bem sucedidos, ainda possuem o grande desafio de atrair 5-10 milhões de investidores → sentimento geral entre investidores pessoas físicas: preferência por renda fixa, desconhecimento e aparente complexidade da renda variável, e um certo preconceito equivocado (“jogar/perder na Bolsa”);
- No Brasil menos de 0,3% da população investe em ações, enquanto a média em países emergentes é de 5%. Na Austrália, 40% da população investe em ações. Na China, 60% do volume das ofertas/IPOs é adquirido por pessoas físicas;
- IPOs no Brasil muito dependentes do humor do mercado externo (60%-70% em média colocado com investidores de EUA e Europa) → Brasil precisa de menor dependência dos mercados externos.

3

# DESAFIOS DA PONTA COMPRADORA | FUNDOS/QIBS

COMO MOTIVAR QIBS/FUNDOS A INVESTIREM EM IPOS DE MES?

- Apesar do movimento de queda na taxa de juros e das indicações recentes de tendência de aumento na participação de fundos de renda variável no mix brasileiro (9% vs. 40% de média mundial), ainda há um gap significativo a reduzir;
- Preocupação (inicial) com limitar acesso de pessoas físicas em MEs (Categoria C). Sem dúvida elas são importantes para o mercado como um todo. Contudo, o investimento em MEs (mercado de acesso) sem registro de oferta na CVM requerer QIBs, devido a:
  - isenção de registro CVM e modernização de *compliance* em relação ao tradicional;
  - riscos inerentes de baixa liquidez das ações de MEs;
  - maior incerteza do negócio, devido ao menor porte da empresa e menor histórico; e
  - de práticas customizadas de governança corporativa.
- Como motivar/interessar QIBs e fundos de investimento, tradicionais e fundos específicos (Fundos-ME, destinados exclusivamente ao investimento em MEs), para participarem de ofertas de companhias mais arriscadas (inerentes do tamanho do negócio) e que terão menor liquidez em Bolsa (mesmo contando com *market maker*)?

# EMISORES | ITENS ANALISADOS EM SETE PAÍSES

## OBSERVAÇÕES EXCLUSIVAS DA BM&FBOVESPA

- Governança e Classe de Ações: Não identificadas diferenças significativas nas regras que tratam de equidade entre os acionistas. Os maiores descontos para os mercados de acesso se referem aos critérios quantitativos. Vários países admitem mais de uma classe de ações, mas a sua utilização é pouco comum e em alguns casos não permitida no mercado de acesso. Importante destacar que o tamanho de operação que a BM&FBovespa quer fomentar (R\$50-150mm) não ocorre na maioria dos mercados de acesso, mas nos mercados principais;
- Exigências Prospectos: As exigências de prospectos para IPOs são semelhantes, ainda que em algumas jurisdições exista um percepção de maior simplicidade nas informações e opções de dispensa para ofertas restritas;
- Custo de Manutenção: Não foi possível levantar muitas informações, mas os itens de custos e os valores parecem não apresentar grandes diferenças entre o Brasil e os países visitados;
- Publicação de informações: Em praticamente todos os países visitados, não há exigência de publicação de informações financeiras e societárias em jornal. A divulgação é exclusivamente por meio eletrônico. A única exceção é a China, onde existe essa obrigação, mas a percepção é de que o custo é irrelevante;
- Periodicidade da revisão de auditores: Não identificadas diferenças entre mercado principal e mercado de acesso, com relação à periodicidade das revisões de auditoria. Contudo, algumas jurisdições apresentam periodicidade semestral, ao invés de trimestral; e
- Incentivos Fiscais: Não identificados incentivos fiscais relevantes para os emissores, mas a passagem da empresa para condição de companhia aberta parece ser mais “suave” nos países visitados.

# DESAFIOS DA PONTA VENDEDORA | MES

COMO MOTIVAR MES A BUSCAREM *FUNDING* NO MERCADO DE ACESSO?

- Cultura: investir em ações e listar negócios em Bolsa são realidades distantes do segmento de grandes empresas brasileiras → o que dizer então para MEs. Muitos negócios – culturalmente no Brasil – passam de geração a geração, e é raro o sentimento de desprendimento do poder para perpetuidade das empresas. Se o custo de capital permite, preferência é por BNDES ou debêntures;
- Compartilhamento de Controle: sócio opinando nos negócios, governança corporativa (com conselheiros independentes), prestação de contas a acionistas (que impactam diretamente o valor do negócio em Bolsa) contribuem para desestimular o empresário ME a emitir ações → “ele é o dono, é quem manda no negócio”;
- Formalidade: segmento de MEs ainda é informal (“planejamento tributário”, caixa 2, PJs, etc.) → o empreendedor, em geral, não está disposto a abrir mão de margem, lucro e “flexibilidade” para ter acesso a esse *funding* qualificado e de longo prazo;
- Transparência: aversão quanto a prestar informações ao mercado (prestação de contas). Divulgações que possam alimentar a concorrência (e/ou fiscalização);
- Custos: a “percepção” de custos elevados para realizar IPOs e de altos custos (e complexidade) de *compliance* (incluindo pessoal interno para administrar RI).

# INTERMEDIÁRIOS | ITENS ANALISADOS SETE PAÍSES

## OBSERVAÇÕES EXCLUSIVAS DA BM&FBOVESPA

- Exigência de Assessor (NOMAD): Com exceção da Austrália, todos os mercados possuem a figura de um Assessor, seja de forma permanente ou por um período. A BM&FBovespa entende que o nível de regulação do mercado brasileiro dispensa a necessidade de um assessor, que só acarretaria um custo adicional aos emissores;
- Modalidades de Ofertas: Em quase todos os países existem modalidades de ofertas restritas, com exigências simplificadas e mais ágeis (limitação de número de investidores ou categoria de investidor);
- Canais de Distribuição: Atuação segmentada de intermediários com a existência de bancos de investimentos (“BIs”) médios e corretoras especializadas em originar operações menores e/ou cooperar com BIs globais na distribuição para pessoas físicas;
- Formas de Remuneração: Identificados modelos de remuneração de intermediários nas ofertas, que não oneram imediatamente o emissor e, ao mesmo tempo, alinha interesse de longo prazo de emissores e intermediários, comprometendo esse último com o desempenho do emissor no mercado; e
- Mecanismos para Liquidez: Em vários mercados identificados mecanismos para aprimorar a liquidez no mercado secundário, seja por meio de sistema de negociação diferenciado, exigência de formador de mercado (contratado pelo emissor), ou outras iniciativas de aproximação entre emissores e investidores.

# DESAFIOS DOS INTERMEDIÁRIOS | CES

## COMO MOTIVAR INTERMEDIÁRIOS A REALIZAREM OPERAÇÕES MENORES?

- Intermediários de Relevância: principalmente intermediários financeiros (os que realmente “fazem acontecer”) desaconselham que companhias acessem o mercado com operações menores (principalmente devido à liquidez/perfil dos investidores que compram os papéis atualmente);
- Intermediários/Bancos de “Middle”: porque inexiste mercado de acesso, corretoras e bancos “emergentes” no Brasil ainda não estão preparados para colocação, elaboração de relatórios de pesquisa e formação de mercado (pós-IPO) comparativamente a países com esse mercado desenvolvido;
- Preparação de Companhias: operações com MEs requerem muito mais trabalho de preparação para IPO do que as empresas grandes:
  - Auditoria, tratamento de passivos/contingências, jurídico, processos internos e governança corporativa (ajustes de gestão e conselho de administração);
  - Documentos regulatórios pré-arquivamento na CVM, *data room, management presentation*, tese de investimento, *valuation* relativo e treinamento de executivos;
  - Prospecto de oferta, *compliance* legal, *roadshow*, colocação de ações e *market making*;
  - Relacionamento com *stakeholders*, entidades (CVM e Bolsa) e “vida nova” pós-IPO.

# OUTROS EXEMPLOS | MERCADOS DE ACESSO - PMES



**BSE SME**  
(Índia)

- Criado em **março de 2012** pela Bombay Stock Exchange (BSE);
- Número de empresas listadas (ago/2012): **5**. Outras 50 PMEs, dentre as mais de 5 mil empresas do Segmento Principal deverão migrar listagens para a BSE SME;
- Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) contribuem com 8% do PIB, 45% dos manufaturados e 40% das exportações;
- Número de empresas listadas no mercado principal da BSE (jun/2012): **5.136**.



**Shenzhen**  
(PMEs -  
China)

- Criado em agosto de **2004** pela Shenzhen SE;
- Mesmas regras do mercado principal para empresas menores que ficam segmentadas;
- Número de empresas listadas (ago/2012): **691** (de **1.520** listadas em Shenzhen);
- Relação P/L (preço/lucro) média = 26,7 (ago/2012);
- Valor de Mercado (ago/2012): US\$472 bilhões.



**GEM**  
(Hong  
Kong)

- Criado em **1999** pela Hong Kong Stock Exchange;
- Número de empresas listadas (ago/2012): **177**
- Relação P/L (preço/lucro) média = 16,9 (ago/2012);
- Valor de Mercado (jul/2012): US\$9,4 bilhões;
- 52 empresas migraram do GEM para a HKEx (jan/2001 a dez/2010);
- Número de empresas listadas no mercado principal da HKEx (jul/2012): **1.354**.



# 3.290 IPOS EM 16 ANOS DO AIM

## SIMPLIFICAÇÃO DO PROCESSO + DESONERAÇÕES TRIBUTÁRIAS

### Características do AIM (London Stock Exchange - LSE)

- Regulamentação específica para MPMEs (não obrigatoriedade de *track record*; sem restrição a número de acionistas e com menores custos de listagem/*compliance*);
- Desonerações tributárias aos investidores (menor liquidez);
- 57 empresas migraram do AIM para o segmento principal da LSE;
- Valor de Mercado (maio/2012): R\$204 bilhões.

### Resultados entre 1995 e 2011 (16 anos)

- 3.290 IPOs no período (atualmente 1.114 listadas), sendo 3 brasileiras (MktCap): Clean Energy (R\$25mm), Serabi Gold (R\$22mm) e Itacaré Capital (R\$77mm);
- R\$245 bilhões em recursos levantados pelas PMEs no AIM (50% fundos & 50% varejo);
- R\$38 bilhões em contribuição direta para PIB do Reino Unido;
- 250 mil novos postos de trabalho permanentes e diretos (indiretos não quantificados).

O sistema regulatório flexível da AIM, concebido para MPMEs, e as desonerações tributárias a investidores são a “chave” para o sucesso desse mercado\*

(\*) Estudos da London School of Economics e da Oxera Independent Consultants.

Fonte: A Guide to AIM, London Stock Exchange (2010) e Why is AIM successful?, Grant Thornton (2012). Capitalização de mercado de empresas brasileiras - maio/12.

# **ANEXO 2**

Detalhamento das Sugestões sobre  
Modernização da Regulamentação da CVM  
e da BM&FBovespa

Mercado de Acesso (MEs)

# SUGESTÕES | REGULAMENTAÇÃO CVM

## ALTERAÇÕES À ICVM 480

### Pedido de Registro

- Considerar a possibilidade de procedimento simplificado de análise do pedido de registro de emissor, em linha com ICVM 471, ou inclusão nas dispensas de registro de emissor (art. 7º da ICVM 480), desde que aprovados por entidade autorreguladora. No 2º caso, revisitar regulamentação aplicável a fundos de pensão, investidores estrangeiros e fundos de investimento; e
- Em virtude das alterações acima, sugere-se a criação de emissor Categoria C. Empresas (MEs) dessa categoria teriam o crédito tributário do Governo (abater do IR a pagar: os custos de listagem e as despesas de listagem/*compliance*), enquanto estivessem listadas no BovespaMais (limitado a R\$4mm/ano/IPO, por um período de até cinco anos). Cancelamento da listagem no BovespaMais faria com que a empresa perdesse o crédito.

### Disponibilização de Informações

- Apenas no *website* do emissor (em vez de também na sede, cf art. 13 da ICVM 480) e sistema Empresas.Net da CVM.

### Formulário de Referência (para emissores na Categoria C)

- Adoção do Formulário de Referência aplicável aos emissores Categoria B, que é muito semelhante ao *Admission Document* do AIM Market; e
- Atualização apenas das informações atualmente exigidas para os emissores Categoria B (art. 24, §4º ICVM 480). Outras informações relevantes estarão no *website* do emissor.

# SUGESTÕES | REGULAMENTAÇÃO CVM

## ALTERAÇÕES À ICVM 480

### Demonstrações Financeiras

- Anuais: auditadas;
- Semestrais: com revisão especial/limitada. A redução de custo para os emissores se dá nem tanto pela economia com auditoria (mudança de trimestral para semestral), mas pelo menor trabalho de mobilização interna para prover documentações;
- Eliminação dos Formulários DFP e ITR, com uniformização da apresentação das DFs (sem prejuízo da futura disponibilização das tabelas em formato XBRL). As empresas entregariam as DFs semestralmente em formato pdf. Entretanto, teriam a obrigação de emitir relatórios trimestrais gerenciais (*earnings release*) com a análise de desempenho no trimestre e realizar teleconferência para discussão de resultados (em linha com as boas práticas de mercado); e
- Eliminação do requisito de apresentação de DFs referentes aos últimos 3 anos para o prospecto da oferta de ações (apenas 2 anos).

### Cancelamento de Registro

- Mesmas obrigações aplicáveis aos emissores Categoria A.

# SUGESTÕES | REGULAMENTAÇÃO CVM

## DESENVOLVIMENTO DE NOVA ICVM PARA OFERTAS DE AÇÕES NO SEGMENTO DE ACESSO

**Registro de Emissor:** Para acessar o mercado por meio da Nova ICVM, o emissor deveria ser companhia aberta registrada regularmente (CVM), como emissor Categoria A ou Categoria C.

### Oferta de Ações e Direito de Preferência

- Considerar possibilidade de registro automático ou registro simplificado para a oferta de ações. Caso a oferta seja primária apenas, dispensar demanda do último trimestre (aumentar janelas de emissão, pois regra de inclusão de trimestre atrasa/encarece); e
- Dispensa do direito de preferência nos termos do art. 172 da Lei nº 6.404/76. Considerar exigência de prever um período curto (3 a 5 dias) de prioridade com forma de assegurar a participação dos acionistas existentes em uma ambiente de menor liquidez.

### Negociação das Ações

- As ações deverão ser admitidas para negociação em segmento de acesso da Bolsa de Valores (requisito para o emissor se registrar na Categoria C);
- As ações somente poderão ser negociadas entre investidores qualificados (ex. similar ao art. 15 da ICVM 476, entretanto, quanto maior o número de QIBs, maior a liquidez); e
- Desconsideração de qualquer prazo de *lock-up* para negociação das ações (ex. não se adotaria nada similar ao art. 13 da ICVM 476, que é *lock-up* de 90 dias).

**Obrigações do Emissor:** As obrigações previstas no art. 17 da ICVM 476 não serão aplicáveis aos emissores de ações das MEs (emissores Categoria A ou Categoria C cumprirão com o disposto na ICVM 480).

**Liquidez:** os fundos-ME poderão listar suas cotas em Bolsa (ex.: fundos imobiliários) e que fundos-ME possam também investir em FIPs (*side pockets/ilíquidos*).

# SUGESTÕES | REGULAMENTAÇÃO BM&FBOVESPA

## AJUSTES NO REGULAMENTO DO BOVESPAMAIIS

### Admissão ao Mercado

- Distribuição pública deve ser feita necessariamente por instituição financeira intermediária;
- Contratação do grupo de CEs (consultores externos), versão ampliada do *Nominated Advisor (Nomad)* da AIM, por um prazo de 5 anos (ou pelo tempo em que a ME estiver ali listada), para preparar, acompanhar e assessorar as MEs: (i) no processo de estruturação e abertura de capital; (ii) na colocação da oferta; e (iii) no pós-listagem, em relação a aspectos de auditoria, governança corporativa, transparência de informações, *market making, research* (observadas as regras de independência e boas práticas), *compliance* e demais práticas de mercado; e
- Os CEs devem ser devidamente habilitados a operar pelas respectivas entidades reguladoras. Especialidades: (i) empresa de preparação para IPO, estruturação de oferta e governança; (ii) auditor; (iii) consultor jurídico; (iv) intermediários financeiros e formadores de mercado; e (v) consultor de relações com investidores e comunicação integrada com *stakeholders/reguladores*.

### Prestação de Informações

- Definição de conteúdo mínimo do *site* do emissor, indicando quais informações deverão estar disponíveis para o investidor (art. 26 do Regulamento AIM); e
- Considerar lista de informações eventuais que devem ser fornecidas, para facilitar o trabalho cotidiano do emissor (art. 11 a 18 do Regulamento AIM).

# SUGESTÕES | REGULAMENTAÇÃO BM&BOVESPA

## AJUSTES NO REGULAMENTO DO BOVESPAMAIIS

### Outras Alterações (1 de 2)

- Possibilidade de emissão de ações PNs (mais flexibilidade à capitalização das MEs, art. 3.1 do Regulamento BovespaMais). Assegurar os mesmos direitos às PNPs previstos no Nível 2 (mantendo 100% de *tag along* e para exceções com direito de voto em matérias fundamentais). Permitir que o mercado regule (CE atuando com ME para IPO e maximizar *valuation*). Manter regime de oferta pública para saída do BovespaMais;
- Eliminação das obrigações do art. 3.5, 7.2 e 8.5 do Regulamento do BovespaMais:
  - Manutenção do patamar mínimo de liquidez; e
  - Situação Econômico-Financeira (não apresentação de prejuízos consecutivos e PL negativo, viabilizando assim MEs tecnológicas com alto potencial de crescimento).
- Eliminação do mandato unificado de 2 anos;
- Requisitos aplicáveis às Informações Trimestrais se aplicariam às Informações Semestrais;
- Revisão de demais requisitos aplicáveis a MEs, considerando tratamento do emissor como Categoria C (tais como eliminação da análise prévia da Comissão de Listagem para ingresso no BovespaMais); e
- Definição clara das condições que determinam quando uma empresa pode listar e emitir ações no Novo Mercado/Nível 2 x BovespaMais.

# SUGESTÕES | REGULAMENTAÇÃO BM&BOVESPA

## AJUSTES NO REGULAMENTO DO BOVESPAMAIIS

### Outras Alterações (2 de 2)

- MEs interessadas no mercado de acesso, precisariam contratar um grupo de CEs (consultores externos) para execução do processo de preparação, definição de práticas de governança, listagem e acompanhamento da empresa pelo tempo em que ela estiver listada no BovespaMais (comunicação, formação de mercado e *compliance*);
- Em função do perfil dos investidores (QIBs) desse segmento, pode-se ter desde o IPO todos os acionistas devidamente cadastrados para participarem e votarem remotamente em assembleias (Projeto de Lei de Conversão nº 13, de 2011 - Medida Provisória nº 517, de 2010): “*Nas companhias abertas, o acionista poderá participar e votar a distância em assembleia geral, nos termos da regulamentação da CVM*”;
- A ME listada não seria obrigada a migrar para Novo Mercado (ou Nível 2). Ela poderia fazê-lo nos termos da regulamentação (CVM e Bolsa). Permanecendo no BovespaMais, o crédito tributário se esgota após 5 anos (exceto se ela fizer “*follow-ons*” dentro do limite de captação estabelecido para “IPO+*follow-ons*” de R\$250 milhões);
- Caso a ME listada decida migrar para Novo Mercado ou Nível 2 ela mantém o crédito tributário, mas os seus investidores perdem o benefício de isenção de IR sobre ganhos de capital a partir do dia da migração: (i) possibilidade de melhores *valuations* por melhores práticas de governança corporativa comparativamente ao BovespaMais; e (ii) possibilidade de acesso direto às ações do emissor por investidores pessoas físicas.

# **ANEXO 3**

*Term Sheet de Fundo-ME, Programa Fiscal  
do Governo e Repercussão na Imprensa*

# EXEMPLO | TERM SHEET

FUNDOS FIA-ME DO BTG PACTUAL

## Estrutura do Investimento nas MEs - Por meio de Fundo de Investimento em Ações – FIA (regulamentado pela ICVM 409), com as seguintes alterações:

- A denominação do FIA teria a indicação “ME” (FIA-ME) para permitir fácil identificação pelo público em geral;
- CVM emitiria instrução (conforme aqui sugerido) para permitir a distribuição de ações por meio de registro simplificado, cujo público alvo seria exclusivamente os Fundos FIA-ME e/ou Investidores Qualificados (conforme previsão da ICVM 409);
- O investimento em MEs por Pessoas Físicas que não fossem consideradas Investidores Qualificados, somente seria permitido se realizado por meio do FIA-ME; e
- FIA-ME gozaria de desoneração tributária, a ser prevista em Lei, nos moldes da Resolução CMN 2689, desde que aplicassem no mínimo 90% em ações de MEs listadas BovespaMais.

## Regras de Resgate e Aplicações - Fundos tanto abertos como fechados poderiam ser criados, de acordo com níveis mínimos de liquidez (por exemplo prazo de resgate superior a seis meses):

- FIA-ME cuja estratégia contemple investimento em MEs com alta Liquidez Diária poderia ser aberto, com regras de resgate que preservem o patrimônio do fundo em situações de baixa liquidez;
- FIA-ME cuja estratégia contemple investimento em MEs baixa liquidez diária seria fechado, com estrutura de pagamento de dividendos aos quotistas para amenizar a falta de liquidez e os prazos mais longos de desinvestimento; e
- Serão determinados patamares mínimos de liquidez para determinação dos conceitos de baixa e alta Liquidez Diária, com base no ADTV (Volume Médio Diário de Negociação).

# RECEITA DO GOVERNO | SIGNIFICÂNCIA E IMPACTO

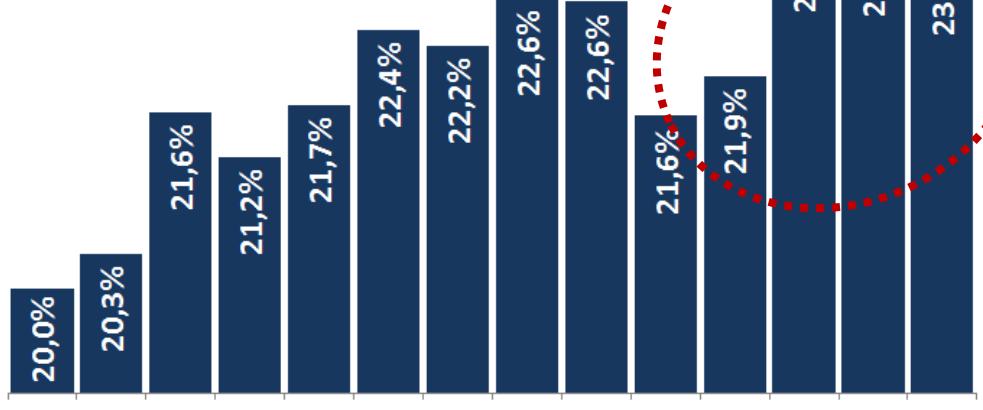
POUCO RELEVANTE FRENTE AO GANHOS DO B+COMPET (SE ANUNCIADO EM MEADOS/2013)

Ano	PAC-PME (R\$ bilhões)			Estimativas do Governo para desonerações anunciadas (R\$ bi)	Impacto do PAC-PME no total desonerações*
	Credito Tributário PME	Isenção IR investidores	Total IR		
2012	-	-	-	40,500	0,0%
2013	-	-	-	70,000	0,0%
2014	0,125	-	0,125	88,000	0,1%
2015	0,375	0,150	0,525	88,000*	0,6%
2016	0,875	0,450	1,325	88,000*	1,5%
2017	1,375	1,050	2,425	88,000*	2,8%
2018	1,875	1,650	3,525	88,000*	4,0%

(\*) Desonerações Governo base março/2013. Para anos 2015 em diante assumido que não haveriam novas desonerações do Governo (conservadorismo)

## Arrecadação anual/PIB

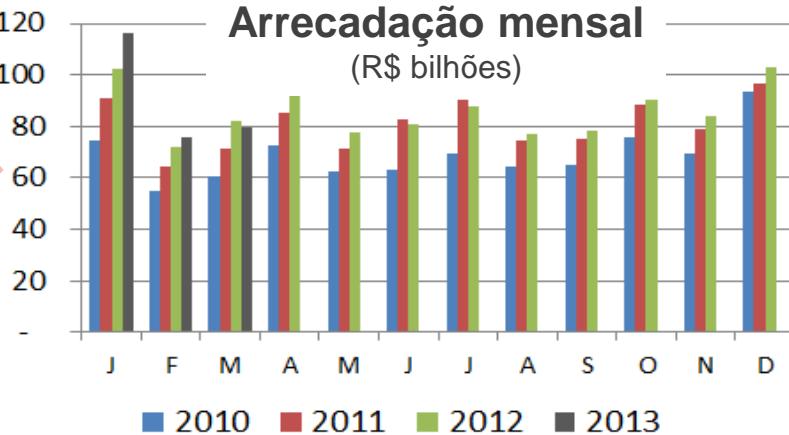
(últimos 12 meses em 2013\*)



\* até março/2013

Fonte: Receita Federal e Banco Central do Brasil

## Arrecadação mensal (R\$ bilhões)



- Queda mensal na arrecadação: i) desonerações; e ii) redução no ritmo de atividade econômica; e
- Desde janeiro/2012, acumulando-se 12 meses, a média móvel da arrecadação foi de R\$ 1,02 trilhão → B+COMPET **insignificante**, mesmo que não houvessem contrapartidas de impostos ao Governo.

B2 | Valor | Quarta-feira, 17 de outubro de 2012

**Empresas**
**Capital aberto** Entidades elaboram projeto para facilitar entrada de pequena  
**Acesso facilitado ao mercado**  
**será discutido com governo**

Ana Paula Ragazzi

Do Rio

Bancos de investimento, grandes escritórios de advocacia, auditórios e entidades de mercado que se reúnem para falar de capital aberto discutirão com o governo como facilitar a entrada de pequenas e médias empresas no mercado de capitais.

Depois de mais de meses, o grupo de trabalho finalizou o projeto de lei que deve ser enviado ao Congresso. Vale ressaltar que, devido à escassez e debatido com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), só agora os dois pontos principais que impedem o crescimento de acesso ao capital aberto para empresas interessadas nesse papel podem ser liquidados e o corte de impostos mantido.

São os pontos principais da proposta que, juntamente com outras críticas tributárias e compatíveis, farão empresas capazes de entrar no mercado. Até agora, eram criados fundos de investimento que compravam empresas privadas e vendiam para o público.

Além disso, o grupo sugere que empresas que já entraram no mercado das ofertas iniciais de ações, ações e processos de risco e riqueza para novos investidores terão mais espaço.

O projeto foi finalmente encaminhado ao ministro das Relações Exteriores e para o gabinete da ministra das Pequenas e Médias Empresas do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC-PME).

Para aderir, as empresas ter-

Mais, o mercado de acesso da bala passará.

As empresas que preparam empresas para a entrada de capital, investidores, auditórios e entidades de mercado, auditores, advogados e profissionais terão responsabilidade de garantir que os investidores não se responsabilizem por todos os documentos e procedimentos necessários para a emissão de ações. Eles vão se responsabilizar por todos os documentos e procedimentos necessários para a emissão de ações.

Para conseguir crédito financeiro, confidencialidade e demais vantagens, as empresas que se inscreverem na lista de empresas que ganham de cinco a dez anos de idade terão direito a descontos de impostos.

O ganho para o governo, na avaliação do grupo de trabalho, é que as empresas que ganham de cinco a dez anos de idade terão direito a descontos de impostos.

Os créditos tributários teriam de ser pagos com consultores externos, que são os autores da proposta.

O projeto estima que, em cinco anos, terá estimulado R\$ 84 bilhões em investimentos privados para a abertura de capital. O projeto prevê que, para o próximo ano, o aumento de R\$ 10 bilhões para R\$ 10 bilhões e R\$ 10,8 bilhões em arrecadação de impostos.

Operadoras de créditos tributá-

# FOLHA DE S.PAULO

★★ UM JORNAL A SERVIÇO DO BRASIL

**Proposta de incentivos tributários pode levar até 750 empresas à Bolsa**

THIAGO SANTOS

COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

Recomendar 12
 1
 0

Atualizado às 18h44.

Um projeto de criação de incentivos tributários para abertura de capital de empresas com faturamento de até US\$ 400 milhões anuais pode levar cerca de 750 empresas à Bolsa em cinco anos.

Site promove "encontros" de pequenas empresas e investidores

A estimativa é do grupo elaborador do PAC-PME (Programa de Aceleração do Crescimento para Pequenas e Médias Empresas), formado por mais de 40 intermediários financeiros, auditórios, associações e entidades de mercado.

A medida visa elevar a participação dessas companhias na Bolsa e se baseia em dois pontos principais: permitir a isenção do Imposto de Renda sobre ganhos de capital ou o investidor e crédito tributário para as pequenas empresas que realizarem emissões.

O documento será entregue à CVM (Comissão de Valores Mobiliários) nesta semana expectativa é que a entidade faça a interlocução entre o setor e o Ministério da Fazenda.

"Queremos destravar o ciclo viciado no mercado de acesso", afirma Rodolfo Zabitsky, representante do grupo PAC-PME. Ele explica que esse ciclo inclui uma cultura de reflexo no país, com elevada taxa de juros, exigências regulatórias excessivas para o mercado de acesso na Bolsa, fundos sem interesse por empresas com liquidez menor e custos elevados para a emissão.

O trabalho foi desenvolvido ao longo de quatro meses. "Resolvemos tornar as propostas públicas para que ele possa ser discutido até mesmo por outras entidades que estão elaborando propostas semelhantes", diz Zabitsky.

# REPERCUSSÃO POSITIVA NA MÍDIA | 1/4

## Valor Econômico

### 14 março Mercado de Acesso Entidades levam proposta de isenção para compra de ações de empresas menores ao governo

Angelo Pavini | ARENA



Abatimento de IR para empresa e isenção para investidor

Representantes das empresas, entidades de mercado, bancos, escritórios de advocacia e consultorias se reuniram ontem em Brasília com funcionários do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) para buscar apoio do governo para a abertura de capital de empresas menores e médias empresas na bolsa. Batizado de Programa de Aceleração do Crescimento para Pequenas e Médias Empresas (PAC-PME), numa alusão ao programa do governo de incentivos aos investimentos, o grupo de trabalho quer obter do governo medidas fiscais que incentivem a ida das pequenas e médias empresas ao mercado.

Empresas que preparam empresas para a entrada de capital, investidores, auditórios e entidades de mercado, auditores, advogados e profissionais terão responsabilidade de garantir que os investidores não se responsabilizem por todos os documentos e procedimentos necessários para a emissão de ações. Eles vão se responsabilizar por todos os documentos e procedimentos necessários para a emissão de ações.

Para conseguir crédito financeiro, confidencialidade e demais vantagens, as empresas que ganham de cinco a dez anos de idade terão direito a descontos de impostos.

O ganho para o governo, na avaliação do grupo de trabalho, é que as empresas que ganham de cinco a dez anos de idade terão direito a descontos de impostos.

Os créditos tributários teriam de ser pagos com consultores externos, que são os autores da proposta.

O projeto estima que, em cinco anos, terá estimulado R\$ 84 bilhões em investimentos privados para a abertura de capital. O projeto prevê que, para o próximo ano, o aumento de R\$ 10 bilhões para R\$ 10 bilhões e R\$ 10,8 bilhões em arrecadação de impostos.

Operadoras de créditos tributá-

## ACELERAÇÃO DAS PMEs

Movimento quer destravar R\$ 84 bi em investimento com incentivos para a entrada na Bolsa

## PRINCIPAIS PROPOSTAS

### Para o investidor

Isenção de Imposto de Renda sobre ganho de capital na venda de ações de PMEs, como atrativo para investimento com mais risco e menor liquidez

### OBJETIVOS PRETENDIDOS EM CINCO ANOS

1 Oferta de ações na Bolsa de 750 pequenas e médias empresas\*

2 R\$ 84 bilhões de investimentos privados em empresas

3 Aumento de R\$ 6,8 bilhões de arrecadação de INSS/FGTS

### Para empresas

Durante cinco anos, a empresa desconta do seu Imposto de Renda até R\$ 4 milhões anuais com o que gastou para entrar e se manter na Bolsa

4 Formalização e criação de 1,1 milhão de empregos

5 Aumento de R\$ 10,4 bilhões em arrecadação de tributos

6 R\$ 10 bilhões em contribuição direta para a expansão do PIB

\*O valor médio esperado para cada captação é de R\$ 100 milhões

Fonte: PAC-PME

# Plano abre mercado de ações a pequena e média empresa

Ana Paula Ragazzi  
Do Rio

Bancos de investimento, grandes escritórios de advocacia, auditórios e entidades de mercado resolveram buscar o apoio do governo para desobstruir o acesso de pequenas e médias empresas ao mercado de capitais.

A proposta terá dois pontos básicos: um pedido de créditos tributários a empresas que façam captações por meio da emissão de ações e a criação de fundos de investimento que ajudem a entrar no mercado.

Na estreia do grupo, que já reuniu 62 entidades, escritórios de advocacia e empresas, incluindo a Federação das Indústrias de São Paulo (Fiesp), essas medidas permitiriam a entrada no mercado de 750 novas pequenas e médias empresas, com faturamento até R\$ 400 milhões por ano, nos próximos cinco anos, em ofertas de R\$ 250 milhões.

rão ao Ministério da Fazenda nos próximos dias. A ideia é atacar os dois pontos principais que impedem o acesso de empresas menores ao mercado: a falta de investidores interessados nesses papéis pouco líquidos e o custo de se manter uma companhia de capital aberto.

O sistema, inicialmente batizado de programa de aceleração do crescimento de pequenas e médias empresas (PAC-PME), poderá aderir empresas com faturamento anual de R\$ 400 milhões e que irão captar até R\$ 250 milhões no Bovespa. Mais

anos a oferta precisará ser 70% "primária", ou seja, a maior parte dos recursos captados deverá ir para o caixa da empresa, e não para os acionistas controladores. O ganho para o governo virá da formalização da atividade dessas empresas e a maior arrecadação no futuro.

O plano estima que, em cinco anos, haverá R\$ 84 bilhões em investimento privado produtivo, R\$ 10,8 bilhões em arrecadação adicional de impostos e 1,1 milhão de empregos criados.

O grupo já se reuniu com a CVM e a DMIC, que está pedindo simplificação

# FOLHA DE S.PAULO

★★★ UM JORNAL A SERVIÇO DO BRASIL

27 DE MAIO DE 2013 5H15

## Grupo quer destravar acesso de PME à Bolsa

Acesso ao mercado de capitais deve atrair R\$ 84 bi em investimentos, estima estudo

### COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

riam utilizados como investimento nas empresas, que, por seguir regras de governança corporativa, também conseguiram mais recursos por meio de empréstimos.

Até agora, a oferta de ações em Bovespa é mais restrita a grandes empresas. Criado em 2008, o Bovespa Mais, segmento de acesso para empresas menores, tem três empresas listadas.

O grupo estima que, ao facilitar a entrada dessas empresas na Bolsa, seria possível atrair R\$ 84 bilhões em investimentos, além de aumentar a arrecadação de tributos e a geração de empregos.

A previsão é que, caso as propostas sejam implementadas pelo governo, ocorreriam 750 aberturas de capital com ações em Bovespa, apesar de ser a sexta maior economia do mundo.

Desses recursos, 78%

para modificar esse cenário, o PAC-PME trabalha com duas propostas principais.

Para estimular a demanda do investidor, defende a isenção do Imposto de Renda sobre o ganho de capital na venda de ações de uma empresa menor porte — e que naturalmente representa mais riscos e menor liquidez.

Já para as empresas que fazem a oferta, o grupo propõe um crédito tributário de R\$ 4 milhões anuais a ser descontado em seu Imposto de Renda durante cinco anos.

De acordo com a UGT (União Geral dos Trabalhadores), último integrante a aderir ao grupo, o entrar na Bovespa as empresas são obrigadas a formalizar os seus funcionários e gerar mais empregos. (FILIPE OLIVEIRA)

Para a comunicação corporativa @titude, Zabitsky diz que existe uma demanda reprimida de empresas que teriam como negociar ações em Bovespa. "São cerca de 35 mil empresas com faturamento entre R\$ 15 milhões e R\$ 400 milhões. Acreditamos que 2,5% delas iriam entrar na Bolsa."

### PROPOSTAS

Para Ailton Leite, vice-presidente de finanças da Anef (Associação Nacional dos Executivos de Finanças), a cultura de investimentos mais seguros, como consequência de um passado de juízos altos, e os custos para se fazer uma oferta pública inicial (como com escritórios de advocacia e auditorias) tornaram a Bolsa pouco atraente para empresas menores.

# REPERCUSSÃO POSITIVA NA MÍDIA | 2/4

**EXAME.COM**

Home • Negócios • Mercados • Economia • Brasil • Mundo • Tecnologia • Marketing • Carreira • Seu Dinheiro • PME • Esti

Notícias Cotações Bovespa Bolsas no Mundo Câmbio IPOs Análises de Ações Fundos Direto da Bolsa Glossário ASSI

Ações | 22/11/2012 18:08

Comentários (0) Views (1064)

**Valor**  
ECONÔMICO

Home Brasil Política Intern

Cias Abertas Indústria Infraestrutura Consumo Tecnologia Agron

22/11/2012 às 17h17

## PAC-PME lança site educacional para pequenas e médias

Por Ana Paula Ragazzi e Fernando Torres | Valor

Compartilhar:

**RIO E SÃO PAULO** - O grupo de trabalho do mercado que lançou o PAC-PME conjunto de propostas para viabilizar o acesso de pequenas e médias empresas ao mercado de capitais, encaminha hoje formalmente suas propostas ao Ministério da Fazenda e à Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Ao mesmo tempo, o grupo colocar no ar um site que, segundo Rodolfo Zabisky, dos coordenadores do PAC-PME, tem caráter educacional.

"Estamos aproveitando toda a mobilização em torno do programa para voltar a falar sobre o tema", diz Zabisky.

**Brasil Econômico** em parceria com a MZ lança iniciativas para levar PMEs à bolsa. Além disso, também com a OTC Markets, consultoria oferece negociação nos EUA.

Thiago Santos COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

Os resultados das negociações são divulgados no site da MZ.

Não é raro que falta de iniciativa das empresas brasileiras para abrir o capital. A MZ, empresas especializadas em investimentos, e a OTC Markets, que possui uma plataforma eletrônica de negociação, fecharam parceria para ajudar a listagem dessas companhias com a promessa de que terão maior acesso aos investidores estrangeiros, especialmente nesse segmento, em geral de maior risco e menor liquidez.

O diretor executivo do Grupo MZ, Andrew Kyryznyi, reconhece que não é容易 to entregar, que é um longo caminho pela frente a ser trilhado pelo grupo. "O que é mais difícil é conseguir que as empresas aceitem se listarem na Bovespa. Para elas, este é um dos principais motivos pelos quais o investimento para se tornar uma empresa pública é considerado de risco", explica Kyryznyi.

Ele, depois disso, a companhia deve estar preparada para "se vender". "Quando a empresa é vendida, é quando os investidores saem, e que acontece é que, das empresas que fazem a maior parte das operações, é fazer o seu próprio marketing", explica Kyryznyi.

Além das empresas de pequeno porte, a OTC também tem interesse em levar empresas maiores e com relevância no Brasil para a bolsa. No momento, o grupo já está com 10 empresas, entre elas Claro e Hypermarcas, que, segundo Kyryznyi, em quatro anos e meio podem chegar a entrar nesse segmento no ano que vem, sendo que quatro já estão com o processo em andamento. ■

**FOLHA DE S.PAULO**

\*\*\* UM JORNAL A SERVIÇO DO BRASIL

19/11/2012 - 05h00

## Pequena empresa quer incentivo para entrar na Bolsa

DE SÃO PAULO

Recomendar: 21

Excluir: 0

A BM&FBovespa, a Comissão de Valores Mobiliários, o BNDES e outras instituições do mercado de capitais visitaram sete países - Reino Unido, Espanha, Canadá, Polônia, Austrália, Coreia do Sul e China - para saber por que as empresas pequenas desses locais chegam na Bolsa.

Bolsa é opção pouco usada por pequenas companhias

Em 2 anos, 1% de pequenas empresas buscaram a Bolsa

Nessas visitas, viram políticas de incentivos fiscais para o investidor que compra ações dessas empresas, auxílio financeiro para cobrir os custos da abertura de capital, até a formulação de regras mais flexíveis para listagem na Bolsa.

"Uma coisa que nos surpreendeu é que o custo fixo com advogados, consultores e auditores não é muito diferente do nosso. Não é verdade que é mais caro abrir o capital no Brasil", disse Cristiana Pereira, diretora da BM&FBovespa.

### BOLSAS REGIONAIS

Para o Conselho de Desenvolvimento Empresarial da Fazenda, a abertura da Bolsa

**Empresas & Negócios**

Liberar o seu lado artista. 

PUBLICIDADE

Like 186k Seguir @pequempresas

Google Custom Search buscar

TAMANHO DO TEXTO A- A+

olisa. I."

para os

general e

lada

para

os

geral e

lada



# REPERCUSSÃO POSITIVA NA MÍDIA | 4/4

**veja**

Pequenas e Médias Empresas

28/07/2013 - 13:00

COMPARTELHAR IMPRIMIR

Poucos investidores e muitas regras afastam as PMEs da Bolsa

Desde que foi criado, mercado voltado para empresas de pequeno e médio porte só atraiu quatro companhias

Gabriel Ferreira

Ter ações listadas na Bolsa de Valores é um dos grandes símbolos de sucesso que uma empresa pode ostentar. Mais do que uma forma de financiamento, ser uma companhia aberta contribui para a imagem da empresa, facilitando contatos com clientes, fornecedores e bancos. Isso acontece porque as regras de boa governança exigidas para quem lista seus papéis dão maior segurança para todos que, por algum motivo, tenham de negociar com aquela companhia. No Brasil, ter ações listadas na Bolsa não é exclusividade de gigantes como Petrobras e AmBev. Pequenas e médias empresas têm seu espaço reservado - ou, pelo menos, há um caminho criado para que isso ocorra.

Conhecido como mercado de acesso, a listagem das ações de empresas de menor porte foi batizada de Bovespa Mais. Nascido em 2005, esse mercado custa a se popularizar por aqui. Se em alguns países, como Inglaterra e Canadá, o número de empresas inscritas nos mercados de acesso ultrapassa os milhares, no Brasil apenas quatro companhias abriram capital no segmento. Dessa, apenas duas fizeram o processo de oferta inicial de ações (IPO, na sigla em inglês), que serve para iniciar a comercialização dos papéis na Bolsa de Valores. Em 2008, a Nutriplant captou 20 milhões de reais com a venda de ações e, em março deste ano, a Senior Solution levantou 62 milhões de reais em sua oferta inicial.

O baixo número de participantes não é sinal de que o mercado não tenha potencial de desenvolvimento. A BM&FBovespa diz ter um mapeamento de 200 empresas com grande potencial para aderir à Bolsa. Esse abismo entre o número potencial e o real tem se mostrado desafio de difícil resolução para a Bolsa e também para as empresas. Um dos maiores entraves é a baixa participação de pessoas físicas no mercado de ações. "Historicamente, os mercados de acesso são muito ligados aos investidores locais. O problema é que isso foge da realidade do Brasil, já que 70% das ações lançadas em IPOs na Bovespa costumam ser compradas por investidores estrangeiros", afirma Crisitiana Pereira, diretora de Desenvolvimento de Empresas BM&FBovespa.

No país, menos de 0,5% da população investe diretamente em ações. Em outros mercados emergentes, a média chega aos 5%. Como nem todo grande fundo de investimento estrangeiro conhece as minúsculas do segmento de PMEs no Brasil - que corresponde a 99% das empresas país - a abertura de capital de uma companhia como a Nutriplant, que atua na produção de micronutrientes de solo, correria o risco de não ser percebida. Contudo, a empresa decidiu arriscar e direcionou todos os seus esforços de captação para sua estreia na Bolsa. "Apesar de exigências e dificuldades do processo, achamos mais fácil fazer a abertura de capital do que buscar um fundo de investimento", afirma Ricardo Pansa, presidente da companhia. A empresa foi a primeira a entrar para o Bovespa Mais e aplicou grande parte dos 21 milhões de reais captados para engordar seu capital de giro. "Para nós também seria bom ter mais empresas listadas, já que isso atraria o interesse de mais investidores e aumentaria a liquidez da ação", diz o executivo.

**Dinheiro**

Pequenas empresas PROJETO

## Pelo capitalismo de risco no Brasil

**MOVIMENTO** Integrantes de mais de 120 associações empresariais querem remover os entraves ao acesso de pequenas e médias empresas à Bolsa de Valores

POR JACILO SARAIVA

**E**m época de pessimismo em relação ao futuro da economia brasileira, um grupo quer manter acesa a chama de um setor conhecido pela perseverança: as pequenas empresas. O movimento PAC-PME, que reúne mais de 120 integrantes entre associações da indústria, do comércio, de banco e consultórios, pretende desatravar o acesso de negócios de menor porte à captação de recursos na Bolsa. Além disso, planeja criar melhores condições para o crescimento das organizações, ampliar a competitividade e contribuir com a elevação do Produto Interno Bruto (PIB).

O grupo estima que, ao abrir as portas das companhias ao pregão, seria possível atrair 84 bilhões de reais em investimentos, além de fermentar a arrecadação de tributos e a criação de empregos. Pelos cálculos da iniciativa, caso as propostas sejam adotadas pelo governo, poderiam ocorrer 750 aberturas de capital em cinco anos, cada uma com captação média de 100 milhões de reais.

Eric Camarano, diretor-presidente do Movimento Brasil Competitivo (MBC), um dos líderes da iniciativa, diz que a regulação para a abertura de capital pelas PMEs existe, mas

praticamente não suja o chão. "O 'ticket médio' das ofertas públicas iniciais de ações (IPO, em inglês) é muito alto e sómente as empresas grandes fazem o lançamento de papéis", diz. "As médias e pequenas não conseguem entrar nesse ciclo e há uma enorme possibilidade de esse mercado crescer, quando conseguirmos trabalhar com os incentivos corretos."

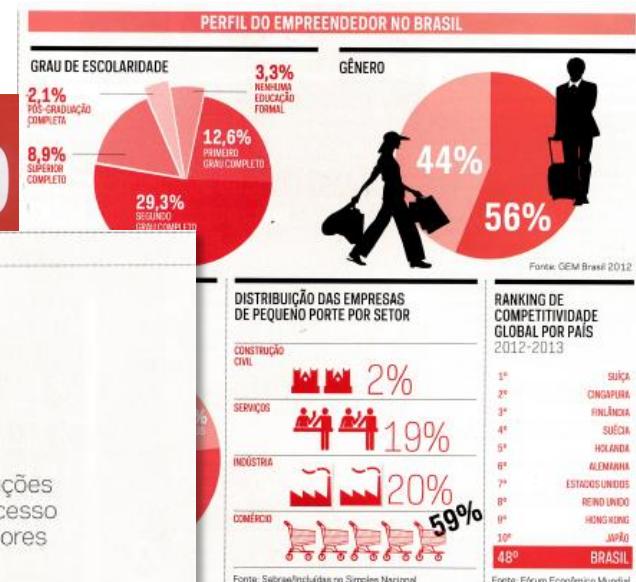
As ideias do PAC-PME já foram apresentadas ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Os representantes foram recebidos pelo secretário-executivo do

Ministério, Alessandro Teixeira. Há agenda marcada também com a secretaria do Tesouro Nacional para discutir a mudança dos incentivos fiscais para quem deseja ter suas ações no mercado. "Queremos que as PMEs façam abertura de capital e possam competir a despeito do processo de IPO, que gera 1 milhão de reais, como é Renda a recolher."

A pequena empresa que vê hoje tem as mesmas obrigações que a Vale ou a Petrobras. Camarano. Criado em 2008, o MBC, segundo o acesso para menores, tem apenas três cotistas: a Desenvix, da área de energia elétrica; a Nutriplant, dos micronutrientes e fertilizantes Senior Solution, do setor de softwares de maio, a Nortec Químicos farmacêuticos, oficializou gresso na área reservada do abertura de capital da Bovespa em um faturamento bruto de 1 bilhão de reais, deve ser avaliada ximós trêis anos.

Enquanto a chegada de novos papéis no pregão cresce, a contagem do PAC-PME levanta também a dimensão da carga tributária. Além disso, em termos percentuais a bolsa brasileira é a segunda que mais perdeu empresas listadas entre 2008 e 2012 - através de OPAs (Ofertas Públicas de Aquisição), vendo a quantidade encolher de 432 para 353 de 2008 a 2012 - queda de 18,3%. "Excetuando-se os Estados Unidos, que foi o epicentro da derrocada financeira global que teve início em março de 2007, o Brasil foi o país que registrou o maior encolhimento em termos de número de empresas listadas em bolsa", afirma Rodolfo Zabisky, CEO (Chief Executive Officer) do @attitude e idealizador do movimento PAC-PME (Programa de Aceleração de Crescimento para Pequenas e Médias Empresas).

O mercado acionário poderia atrair 84 bilhões de reais em investimentos para as companhias



InfoMoney

Informação que vale dinheiro

Bovespa tem a mesma quantidade de empresas que bolsa da Mongólia e Vietnã

Bolsa brasileira é a segunda que mais perdeu empresas listadas entre 2008 e 2012, indo de 432 para 353 no período, mostra estudo do Banco Mundial

Por Felipe Moreno | 11h30 | 24/05/2013

SÃO PAULO - Um estudo do Banco Mundial colocou a Bovespa na 23ª posição em termos de quantidade de empresas de capital aberto, contabilizando 353 companhias listadas ao final de 2012. Nessa métrica, a bolsa brasileira está muito mais parecida com os mercados de Mongólia e Vietnã do que Índia e Estados Unidos - campeões de listagem.

Além disso, em termos percentuais a bolsa brasileira é a segunda que mais perdeu empresas listadas entre 2008 e 2012 - através de OPAs (Ofertas Públicas de Aquisição), vendo a quantidade encolher de 432 para 353 de 2008 a 2012 - queda de 18,3%. "Excetuando-se os Estados Unidos, que foi o epicentro da derrocada financeira global que teve início em março de 2007, o Brasil foi o país que registrou o maior encolhimento em termos de número de empresas listadas em bolsa", afirma Rodolfo Zabisky, CEO (Chief Executive Officer) do @attitude e idealizador do movimento PAC-PME (Programa de Aceleração de Crescimento para Pequenas e Médias Empresas).