



Prontas para o IPO

IPO de empresas latino-americanas nos Estados Unidos

Alinhadas à mentalidade global, as empresas latino-americanas enxergam a oferta pública inicial de ações (*Initial Public Offering* - IPO) nos Estados Unidos como uma conquista, um sinal de resultados positivos que recompensam a investidores e acionistas e estabelece as bases para uma próxima etapa de crescimento.

A abertura de capital tem vantagens evidentes: fortalece a sua base, aumenta o reconhecimento e o prestígio da marca e atrai novos talentos. Tudo é feito com a expectativa de levantar recursos para expandir e maximizar o valor para o acionista.

Depois de anos de contínuo investimento estrangeiro e local e de forte desempenho, muitas empresas da América Latina estão finalmente prontas para darem o salto do IPO. No entanto, o caminho não é fácil. Um IPO bem-sucedido vem acompanhado de uma série de pressões, desafios e requisitos regulatórios. Isso pode incluir diferenças culturais, dificuldades de contratação de profissionais locais com experiência em negociações com a Securities and Exchange Commission (SEC, a Comissão de Valores Mobiliários dos EUA), transição financeira para acelerar o processo de fechamento ou criação de uma equipe de relacionamento com investidores.

“Um diagnóstico adequado e completo de avaliação de prontidão é fundamental para um IPO de sucesso e deve incluir todos os aspectos da organização: história patrimonial, relatórios financeiros, processos de fechamento, auditoria externa, impostos, controles internos, recursos humanos e função de relacionamento com investidores, entre outros”, diz Patricia Alonso de la Fuente, sócia de Advisory Services da KPMG nos EUA, que trabalha com empresas da América Latina e investidores dos EUA.

Demorada e muitas vezes menosprezada, a emissão de demonstrações financeiras em conformidade com os *Generally Accepted Accounting Principles* (GAAP) norte-americanos (Princípios Contábeis Geralmente Aceitos ou *International Financial Reporting Standards*) e auditadas de acordo com os padrões do Conselho de Supervisão Contábil de Empresa Pública (Public Company Accounting Oversight Board - PCAOB) é um requisito para a realização de um IPO. Muitas empresas da América Latina precisam de assistência para atender aos padrões financeiros de contabilidade, relatórios e governança estabelecidos pelos reguladores dos EUA antes de levarem sua oferta pública para o mercado. Com a preparação e a consultoria adequadas, essas questões deixam de ser um obstáculo.



Um diagnóstico adequado e completo de avaliação de prontidão, compreendendo diferentes áreas da organização, é fundamental para um IPO com resultados positivos.”

Patricia Alonso de la Fuente
KPMG nos EUA

“A inadequação de sistemas financeiros e de relatórios representa o maior obstáculo para praticamente todos os IPOs realizados por empresas da América Latina nos EUA”, diz Patrícia. “Empresas bem-sucedidas se expandiram e muitas vezes têm várias entidades legais operando em diversos países, com diferentes moedas e atendendo requisitos locais de relatórios. No entanto, essas mesmas empresas ainda consolidam seus resultados financeiros em planilhas ou outros sistemas antiquados.”

O uso de planilhas para consolidação pode acarretar erros de cálculo, controle de versão, imprecisões de dados, contabilidade demorada e fechamentos de relatórios que podem levar à falta de confiança do investidor e a um maior controle regulatório. No entanto, investir apenas em novas tecnologias de *softwares* pode não ser a melhor solução a longo prazo.

Apesar do longo processo de implementação e até que um novo *software* possa ser adotado com sucesso, as empresas que querem abrir seu capital precisam ter sólidos conhecimentos dos requisitos de relatórios contábeis e financeiros impostos pela SEC dos EUA e a *expertise* necessária em contabilidade e governança para atender aos padrões de auditoria estabelecidos pelo PCAOB.



A inadequação de sistemas financeiros e de relatórios representa o maior obstáculo para praticamente todos os IPOs realizados por empresas da América Latina nos EUA.”

Patrícia Alonso de la Fuente
KPMG nos EUA

Como encontrar uma consultoria para IPO

Para a maioria das empresas na América Latina, a transformação de suas políticas de relatórios contábeis e financeiros e de seus processos de *back-office* requer a orientação de profissionais terceirizados, que detenham profundo conhecimento da jornada de preparação para IPOs e estejam aptos a ajudar a abrir o caminho para um processo bem-sucedido. O consultor deve estar pronto e disposto a trabalhar lado a lado com a empresa para implementar novos requerimentos de contabilidade e relatórios e reformular os processos administrativos, de modo a aproveitá-los ao máximo. Ao identificar a consultoria mais adequada para o trabalho, é importante certificar-se de que ela tenha:



Um histórico comprovado de assistência a empresas do seu setor em IPOs nos EUA

A complexidade de desenvolver habilidades para produzir relatórios contábeis e financeiros adequados para operar como uma empresa de capital aberto – e a importância crítica de produzi-los da maneira correta – justifica trabalhar com uma consultoria com histórico de bons resultados para outras empresas de capital aberto.



Conhecimento locais, respaldados pelo conhecimento do mercado de capitais dos EUA

A consultoria precisará de uma equipe que tenha *know-how* para trabalhar com *stakeholders* críticos para IPO nos Estados Unidos – ou seja, reguladores, advogados, auditores terceirizados, consultores fiscais, bancos de investimento e bolsas de valores nos EUA – e experiência com clientes baseados na América Latina. A maioria dos profissionais terceirizados não traz a combinação da experiência do mercado de capitais dos EUA com o conhecimento e a experiência das nuances dos costumes e da

cultura de negócios da América Latina – alguns sequer falam o idioma local. Ao revisar processos e implementar novas tecnologias, o sólido conhecimento sobre as práticas e a cultura de negócios locais não tem preço.



Profundo conhecimento técnico em assuntos sobre SEC, contabilidade e auditoria

Poucas coisas afastam os investidores e diminuem as avaliações das ações como um aviso da SEC ou de um escritório de contabilidade de que as demonstrações financeiras de uma empresa estão incompletas, não são confiáveis ou não estão em conformidade com os padrões dos EUA. As empresas que se preparam para fazer um IPO precisam que as demonstrações financeiras estejam adequadas para uma empresa de capital aberto. Além disso, é fundamental que a empresa seja capaz de manter relatórios contínuos, adequados e precisos.



Acesso à tecnologia para acelerar o caminho para o compliance

Gerenciar dados e operações financeiras em planilhas ou sistemas antiquados não é uma boa prática. Uma empresa que oferta publicamente suas ações necessita de processos de relatórios mais eficientes. A consultoria deve ser capaz de orientar as empresas na escolha e implementação de *softwares* que melhor atendam à necessidade de um processo de contabilidade e relatórios financeiros que sejam simples, automatizados, baseados em nuvem e que ofereçam ferramentas de tecnologia proprietárias para facilitar e acelerar a jornada do IPO.

Como podemos ajudar

A KPMG tem ampla experiência na realização de avaliações de prontidão para IPOs e na preparação de empresas para abertura de capital nos EUA e na América Latina. A Firma atua como uma ligação entre advogados e bancos de investimento, treina empresas para gerenciar e operar em um novo ambiente de relatórios e as orienta na criação de resultados financeiros *pro forma*, históricos e outros relatórios financeiros em conformidade com os requisitos de arquivamento da SEC.

A KPMG oferece uma variedade de ferramentas que desempenham um papel crítico na execução bem-sucedida de uma transação de IPO.

A [KPMG Aggregation and Reporting Tool \(KART\)](#) permite à KPMG redesenhar a plataforma de sistemas contábeis existentes em uma empresa. Com seus controles integrados, essa ferramenta de consolidação extrai os dados financeiros de várias fontes e torna o registro corporativo de dados mais consistente e confiável, agregando-os em uma única fonte. Outra plataforma é o [KPMG Financial Reporting Harmony \(Harmony\)](#), ferramenta de *compliance* e de relatórios financeiros baseada em nuvem que extrai dados de várias fontes como KART, sistemas de planejamento de recursos empresariais (ERP), plataformas de consolidação financeira, *data warehouses* e gerenciamento de relacionamento com o cliente. O Harmony permite a criação e manutenção de demonstrações financeiras e relatórios complementares necessários para realizar um IPO, incluindo demonstrações financeiras prontas para auditoria e relatórios robustos de análise e discussão gerencial (*management discussion and analysis* - MD&A), que devem ser incluídos nas declarações de registro e arquivamentos trimestrais e anuais, entre outros, com a SEC.



As firmas-membro da KPMG oferecem aos seus clientes uma valiosa experiência nos EUA e na América Latina. Uma equipe de preparação para IPO da KPMG une profissionais com conhecimento em contabilidade e em regulamentação nos EUA com outros de toda a rede na América Latina, com sólida experiência no país do cliente e um profundo conhecimento do idioma local e da cultura empresarial.

Benefícios

Empresas em rápido crescimento, mesmo que não tenham um IPO programado para o curto prazo, podem e devem atualizar os recursos de contabilidade financeira, relatórios e governança desde já. Com isso, estarão preparadas para agir rapidamente caso surja a oportunidade para um IPO. Enquanto isso, elas podem melhorar a capacidade de realizar e manter orçamentos, previsões e planejamento tributário adequados e rigorosos, os quais são decisivos para qualquer estratégia de crescimento. Isso também facilita a obtenção de outros tipos de financiamento no futuro, como novos investimentos de capital privado ou de capital de risco, financiamento mezanino (capital resultante da mistura entre dívida e participação em uma propriedade ou sociedade, utilizado para financiamentos) ou até mesmo empréstimos bancários.



Fusão SPAC – eis a questão

Nos últimos dois anos, um número significativo de empresas evitou o processo tradicional de IPO, fundindo-se com uma *Special Purpose Acquisition Company* (SPAC, ou empresa de aquisição de propósito específico).

SPACs são empresas de fachada que levantam capital por meio de seus próprios IPOs, na expectativa de mais tarde adquirirem uma empresa operacional existente.

Um dos principais atrativos da abertura de capital por meio de um SPAC é a velocidade com que os negócios podem ser concluídos. No entanto, um cronograma SPAC acelerado pode deixar a empresa operadora com menos tempo para modernizar seus recursos de contabilidade e relatórios financeiros. Recentemente, os SPACs começaram a cair em desuso em Wall Street (EUA), já que muitos viram os preços de suas ações despencarem.

Além disso, a SEC está em processo de alinhamento dos requisitos regulatórios da fusão SPAC (muitas vezes chamada de *DeSPAC transaction*) com os de um IPO, o que provavelmente reduzirá alguns dos benefícios do atual caminho SPAC para abertura de capital. Dito isso, os SPACs ainda podem fazer sentido em algumas circunstâncias.

A KPMG pode ajudar as empresas a decidir se uma fusão SPAC é uma boa opção para elas.

Fale com o nosso time

Para saber mais sobre como a KPMG pode ajudar sua empresa a se preparar para um IPO nos EUA, entre em contato conosco.

Guilherme Couri

Sócio de Deal Advisory & Strategy da KPMG no Brasil

gacouri@kpmg.com.br

Eliete Martins

Sócia-líder de Governança Corporativa da KPMG no Brasil

esmartins@kpmg.com.br

Magnus Chaib

Sócio-líder de Advisory Services da KPMG no Brasil

magnuschaib@kpmg.com.br

Rodrigo Guedes

Sócio-líder de Equity Capital Markets Advisory da KPMG no Brasil

rodrigoguedes@kpmg.com.br



Conteúdo relacionado

*Making deadlines:
Technology's critical role in
capital markets transactions*

Saiba mais

kpmg.com/socialmedia



Alguns ou todos os serviços aqui descritos podem não ser permitidos para clientes de auditoria da KPMG e suas afiliadas ou entidades relacionadas. As informações aqui contidas são de natureza geral e não se destinam a abordar as circunstâncias de qualquer indivíduo ou entidade em particular. Embora nos esforcemos para fornecer informações precisas e oportunas, não podemos garantir que tais informações sejam precisas na data em que são recebidas ou que continuarão precisas no futuro. Ninguém deve agir com base em tais informações sem aconselhamento profissional adequado após um exame minucioso da situação específica.

O nome e o logotipo KPMG são marcas comerciais usadas sob licença pelas firmas-membro independentes da organização global KPMG.

** Todos os serviços profissionais são fornecidos pelas firmas-membro KPMG registradas e licenciadas da KPMG International. A KPMG Americas não presta serviços profissionais a clientes e não participa de compromissos com clientes.

*Ao longo deste documento, "nós", "KPMG", "nos" e "nosso" referem-se à organização global ou a uma ou mais firmas-membro da KPMG International Limited ("KPMG International"), cada uma das quais é uma pessoa jurídica distinta.

A KPMG International Limited é uma empresa privada inglesa limitada por garantia e não presta serviços a clientes. Nenhuma firma-membro tem autoridade para obrigar ou vincular a KPMG International ou qualquer outra firma-membro em relação a terceiros, nem a KPMG International tem autoridade para obrigar ou vincular qualquer firma-membro.

© 2022 Copyright de propriedade de uma ou mais entidades da KPMG International. As entidades da KPMG International não prestam serviços aos clientes. Todos os direitos reservados.

FEITO | MDE142936