



Visita aos vizinhos

Em ascensão, países da América do Sul entram na rota de road shows das companhias brasileiras

Por Derick Almeida

O Brasil está de olho no dinheiro dos vizinhos. Antes desprezados como fontes de recursos, investidores de países como Argentina, Chile, Colômbia e Peru passaram a ser alvos de cortejo de companhias abertas brasileiras. A descoberta da América do Sul não é promovida apenas por empresas de grande capitalização de mercado. Mesmo as small caps estão colhendo frutos de um relacionamento mais próximo com os investidores da vizinhança. Em 2010, a Tegma, provedora de serviços de transporte e logística, foi até o Chile se reunir com potenciais compradores de suas ações. Dos dez investidores com que esteve, entre fundos de pensão e hedge funds, quatro se tornaram acionistas da companhia. O aproveitamento foi acima da média. “Geralmente, de 20 investidores que encontramos, apenas dois viram acionistas”, diz Alexandre Brandão, diretor de planejamento e de relações com investidores (RI) da Tegma.

Quando abriu o capital, há quatro anos, a Tegma não se importou em conhecer as potencialidades da região. Optou por percorrer o roteiro tradicional das grandes viagens ao exterior: Estados Unidos e Europa. “No processo de IPO, você tem pouco tempo e precisa se concentrar nos grandes centros para realizar o maior número de visitas”, explica Brandão. Mas a busca por diversificação da base acionária aflorou conforme o amadurecimento da cultura da empresa como companhia de capital aberto. Somem-se a isso a crise soberana europeia e a retração da economia norte-americana, que obrigam as empresas a explorar mercados alternativos aos polos financeiros globais.

QUASE IRMÃOS — Nesse contexto, o continente sul-americano sobressai como opção de diversificação de riscos, por uma série de motivos. A proximidade geográfica e o parentesco cultural ajudam o primeiro contato, sobretudo, de companhias menos conhecidas, que têm mais dificuldades de vender suas histórias. “Há um conhecimento mútuo entre as economias da região. A Ásia está longe e ainda apresenta um interesse embrionário pelas empresas de menor porte do Brasil”, afirma

Rodrigo Moliterno, superintendente da Fator Corretora, uma das casas que incentivam e levam as equipes de RI a se reunir com investidores da América do Sul. No último congresso em que participou no Chile, em novembro, Moliterno percebeu uma inclinação dos andinos por empresas dos setores de varejo, energia e infraestrutura. Estavam nesse encontro companhias como Porto Seguro, Hypermarchas e Banco ABC.

Mônica Molina, diretora de RI da CSU Cardsystem, processadora de pagamentos feitos com cartões, também ressalta que a facilidade de comunicação com esse público é uma das principais vantagens. “Temos conseguido passar nossa mensagem para o investidor latino-americano.” Mônica já se aventurou por road shows em cidades da América do Sul, quando trabalhou na área de RI de outras companhias. Na CSU, a estratégia, no momento, tem sido convidar investidores para visitar a empresa, em São Paulo.

O desenvolvimento recente das economias sul-americanas é outro componente para o cintilar desses países aos olhos dos RIs brasileiros. Colômbia, Chile e Peru apresentaram, em 2010, crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de, respectivamente, 4,3%; 5,2%; e 8,8%. Seus mercados de capitais, embora ainda inexpressivos, também ensaiam passos mais ousados. Em 2010, as Bolsas de Santiago, Lima e da Colômbia reuniram suas plataformas de negociação no Mercado Integrado Latinoamericano (Mila). O sistema, que entrou em funcionamento neste ano, tornou-se o segundo maior mercado de valores mobiliários da América Latina, atrás apenas da BM&FBovespa. No início de 2011, as bolsas peruana e colombiana também selaram sua fusão. Espera-se que a maior robustez desses mercados induza o surgimento de investidores mais sofisticados e interessados em garimpar retornos fora de seus domínios.

CANAIS DE ACESSO — A Triunfo Participações, empresa com operações nos setores rodoviário, portuário e de geração de energia elétrica,

A proximidade geográfica e o parentesco cultural ajudam o primeiro contato com os investidores

A crise europeia e a retração da economia norte-americana estimulam a exploração de mercados alternativos

esteve presente no evento que celebrou o anúncio do projeto do Mila. Na ocasião, a empresa fez 15 reuniões em três dias. “O fato de já termos operações estabelecidas no Brasil e uma geração de caixa previsível torna a Trinfo um bom alvo para esses investidores”, diz Ana Cristina. Essa jornada rendeu ao menos dois novos acionistas para a empresa. “Mas esse dado não é parâmetro para análise”, pondera a executiva, frisando que não é com apenas uma visita que se atraem investidores.

As possibilidades de acesso de poupadores sul-americanos ao mercado acionário brasileiro também têm aumentado. Em novembro, o BTG Pactual assinou acordo de compra da Celfin, uma das maiores corretoras chilenas. Com a fusão, que está à espera de aprovações de órgãos reguladores, o BTG pode se alçar ao posto de maior banco de investimento da América Latina. Isso significa maior sinergia entre investidores e empresas no continente. Em nota, o BTG afirmou que a semelhança cultural foi determinante para a operação.

Para criar esses laços, alguns gestores de fundos da região também decidem se estabelecer por aqui. “Deve-se levar em conta que o Brasil representa, em termos de PIB e capitalização de mercado, 60% da América Latina”, observa Daniel Delabio, gerente de portfólio da Explorador Capital Management. A gestora de fundos de investimento, originada nos Estados Unidos e levada à Argentina pelo fundador Andrew Cummins, acompanhou de perto as transformações do Brasil. Não por acaso, seus administradores resolveram abrir uma filial da empresa em São Paulo, em 2010. O fundo tem sob sua gestão fortunas de famílias sul-americanas e mira grandes e pequenas empresas voltadas ao mercado interno brasileiro. “Ter um escritório no Brasil nos ajuda a estreitar o contato com as empresas. Isso é importante para a descoberta de oportunidades no País, principalmente as relacionadas à economia doméstica”, explica Delabio. ■