

21/03/2011 às 00h00

## Itajuba se associa a distribuidores internacionais

Por Janes Rocha | Do Rio



*Bernardo Queima, da Itajuba: "Nossa parceria é para criar uma solução global de distribuição de private equity"*

Os sócios da Itajubá Investimentos fizeram uma "joint venture" com duas congêneres internacionais - a HMC Capital, do Chile, e a Mercury Capital, dos Estados Unidos - para oferecer ativos brasileiros a investidores institucionais estrangeiros.

A Itajubá, uma empresa fundada em 2007 por ex-executivos do banco Icatu, é uma empresa de agentes autônomos de investimentos que operam exclusivamente com investidores institucionais. Para a "joint venture" foi constituída uma nova empresa, a Itajubá Investments, uma "offshore" em Cayman, para operar com estrangeiros.

O alvo são "investimentos alternativos", principalmente private equity, afirmou Bernardo Queima, um dos sócios da Itajubá. "Nossa parceria é para criar uma solução global de distribuição de private equity", definiu.

Representantes da Mercury e da HMC disseram em entrevista ao **Valor** que, em se tratando de mercados emergentes, há mais interesse dos institucionais hoje em ativos do Brasil e da China do que na Rússia e Índia, e que o potencial é expressivo. Eles passaram por São Paulo e Rio semana passada para contatos com gestores de private equity que estejam buscando investidores no exterior.

Alan Pardee, sócio diretor da Mercury, disse que até antes da tragédia japonesa, investidores daquele país também estavam buscando ativos brasileiros. Ele preferiu não apostar na tendência pós tragédia e ao ser questionado quanto ao impacto sobre o fluxo de recursos para os emergentes respondeu: "É muito cedo para avaliar".

Dados da empresa americana mostram que em 2010 havia US\$ 128,4 bilhões em recursos de institucionais aplicados em private equity por investidores da Ásia, Europa e Estados Unidos, dos quais o Brasil poderia captar cerca de 3% a 5% calcula Esther Rombaut, sócia da Mercury.

Apesar de elevados, os valores são muito menores do que já foram até a crise financeira internacional de 2008 quando investidores dos países industrializados tinham US\$ 428 bilhões aplicados em private equity. "O mercado parou em 2009 (por causa da crise), mas hoje já existe atividade suficiente", definiu Pardee.

Felipe Held Abumohor, sócio da HMC, disse que institucionais chilenos já tem US\$ 15 bilhões aplicados no mercado financeiro e de capitais brasileiro e há interesse para muito mais.

Com mais de dois mil investidores em carteira, a Mercury está em busca de ativos nos setores de saúde (farmácia, hospitais, exames diagnóstico, planos odontológicos, produção de genéricos), educação (colégios, universidades, cursos de aperfeiçoamento e de idiomas) e bens de consumo.

Esther Rombaut diz que a área de petróleo também interessa, não na exploração direta, mas na cadeia de suprimentos para exploração do pré sal, em empresas dedicadas a atividades como a produção de equipamentos, serviços, logística e transportes.

Outro setor do interesse dos institucionais, disse Rombaut, é o de infraestrutura. "O crescimento de demanda por infraestrutura no Brasil é tão grande que os retornos tendem a ser melhores que no resto do mundo".

A Itajubá já distribuiu R\$ 1 bilhão em investimentos não tradicionais a mais de 20 investidores institucionais locais. A Mercury pertence a ex-executivos da Merrill Lynch que deixaram a empresa quando ela foi vendida para o Bank of America (BofA).

© 2000 – 2012. Todos os direitos reservados ao Valor Econômico S.A. . Verifique nossos Termos de Uso em <http://www.valor.com.br/termos-de-uso>. Este material não pode ser publicado, reescrito, redistribuído ou transmitido por broadcast sem autorização do Valor Econômico.