

BRASIL

Subeditora: Patrícia Monteiro Rizzotto pmonteiro@brasileconomico.com.br

Estrangeiros estão em metade das fusões e aquisições no país

Segundo consultoria, 46% dos processos tiveram a participação de investidores internacionais – um recorde

Gustavo Machado
gmachado@brasileconomico.com.br

O Brasil ainda continua na lista de prioridades de investidores estrangeiros. Prova disso é o aumento na participação de investidores internacionais em processos de fusões e aquisições no país. Segundo dados divulgados pela Price Waterhouse Coopers (PwC), em 2012, os estrangeiros estiveram presentes em 46% das operações de fusões e aquisições. Ante 2011, uma alta de 5,5 pontos percentuais.

Um recorde que evidencia o potencial nacional ante uma crise financeira que continua a ameaçar investimentos na Europa e nos Estados Unidos. Os dados também reforçam a expectativa do país em receber US\$ 60 bilhões em investimentos estrangeiros diretos.

Segundo Alexandre Pierantoni, sócio da PwC para a área, um outro número evidencia ainda mais a demanda internacional por ativos em terras brasileiras. De todas os processos envolvendo estrangeiros, os investimentos de private equity já representam 40%. “O investidor está com perspectivas muito mais favoráveis, com um risco menor que lá fora.”

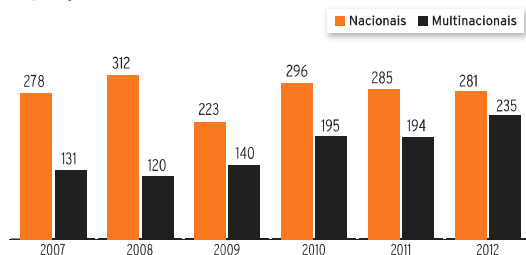
Para Pierantoni, toda a cadeia de consumo no país está mais atrativa. Entre os setores que dominaram os processos de fusões e aquisições estão o de tecnologia, varejo, educação, saúde, cosméticos e serviços financeiros.



Rodrigo Del Claro, da Crivo TransUnion: “O crescimento alavancado do consumo foi o que atraiu”

AVANÇO ESTRANGEIRO

Investidores internacionais ganham participação em Fusões e Aquisições no Brasil



Fonte: PwC

ros. Todos possuem participação semelhante, desde os 13% para a área de tecnologia até os 10% de serviços financeiros.

Entre os fatores de atração de investimentos estão, principalmente, a nova classe média, os eventos esportivos e o pré-sal, diz Luiz Afonso Lima, diretor da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais (Sobeet). “Como não existem mais mercados virgens, o modelo de fusões e aquisições tem prevalecido em todo o mundo. E aqui não é diferente. A concorrência em todas as áreas é fortíssima”, destaca Lima.

Rodrigo Del Claro, diretor cor-

mercial e de marketing da Crivo TransUnion, diz que o “novo” mercado de crédito brasileiro foi preponderante para a aquisição da Crivo, que era brasileira, pela gigante americana. “Quando se fala em América Latina, se fala em Brasil. A TransUnion possui uma estratégia muito agressiva para o país.”

Ele destaca que, com o início das operações da TransUnion em 2013, o Brasil será, ao lado dos Estados Unidos, um dos únicos países a ter a concorrência das três maiores agências de análise de crédito: Experian, em parceria com a Serasa, a Equifax, com a Boa Vista, e a TransUnion, com a Crivo. “O crescimento alavancado do consumo e da renda foi o que atraiu”, conta Del Claro.

Por outro lado, ainda existem fatores que desestimulam investimentos estrangeiros ainda maiores. O já conhecido Custo Brasil, que tem atrapalhado a competitividade de empresas nacionais, causam temor e, em alguns casos, chegam a afastar os investidores.

De acordo com Miguel Grando, superintendente do banco português Caixa Geral de Depósitos, a carga tributária e as relações trabalhistas são os que mais geram medo nos estrangeiros. “Quem não conhece por dentro como funciona o Brasil, se assusta. Eles entendem como complexo os tributos e setores de mão de obra intensiva veem um risco em empregar.” ■

TRÊS PERGUNTAS A...



...CÁSSIO PEDRÃO

Gerente-geral na América do Sul da Honeywell Scanning & Mobility

“Aquisição de novas companhias faz parte da nossa estratégia”

Tão óbvio como um macaco querer banana, empresas querem faturar. Nada melhor que um mercado que oferece baixo risco financeiro e bom potencial de crescimento. Segundo Cássio Pedrão, a análise de empresas pela Honeywell é constante, e novas aquisições de companhias brasileiras sempre estão na mesa da diretoria.

A estratégia da companhia para o Brasil passa pela aquisição de companhias? É o caminho mais fácil?

No segmento que atuamos, de leitores de código de barras, ainda engatinhamos. Mesmo em um ano complicado como 2012, atendemos todas as nossas metas e estamos bem. Para isso, três companhias que possuam operações no Brasil foram compradas. Empresas complementares. Mais de US\$ 1,5 bilhão de investimentos. Faz parte da estratégia da

companhia. A Honeywell é muito focada em fusões e aquisições. Como o Brasil faz parte do que chamamos “regiões de crescimento”, a aquisição de novas empresas por aqui sempre está em discussão.

Qual a expectativa de crescimento no Brasil este ano?

O mercado este ano não foi tão bom quanto em outros. Mas está longe de ser ruim como está sendo a Europa. Esperamos que o segmento cresça 11%, apesar

de tudo. O primeiro semestre foi muito ruim, mas houve uma retomada no terceiro trimestre. Foram investimentos altos, e que precisam dar retorno.

Houve alguma mudança de planos depois de entrar no país?

Depois de um ano de atuação, o mercado brasileiro se mostrou potencial, e uma nova compra, de US\$ 500 milhões aconteceu. A Honeywell espera crescer com seus parceiros, apostando no potencial de empresas menores.