

INVESTIDOR INSTITUCIONAL

• Revista mensal sobre profissionais • Ed. 223 - Ano 15 - Jan/Fev 2011 • Assinatura anual R\$ 180,00
www.investidorinstitucional.com.br



Deborah Veitas, presidente da Caixa Geral-Brasil

FADO TROPICAL

Após comprar a Banif Corretora e quadruplicar o capital no Brasil, a Caixa Geral começa a definir os planos para atuar junto aos institucionais brasileiros

PERSPECTIVAS DO ANO DE 2011 NA VISÃO DOS LÍDERES



Alfredo Setubal, do Itaú Unibanco



Ricardo Flores, da Previ



Carlos M. Takahashi, da BB DTVM



José de S. Mendonça, da Abrapp



Ricardo Pena, da Previc



Wagner Pinheiro, ex-Petros



Sidney Chameh, da ABVCAP



Claudia Ricaldoni, da Anapar



Silvio R. Rangel, da Fibra



Jarbas de Biagi, do Baneprev



José R. Savóia, do Iprem-SP



Carlos H. Flory, da SPPREV

Caixa Geral reforça atuação

Unidade local de grupo financeiro português abre atividade de oferta de produtos e serviços de investimento para institucionais – e também para pessoas físicas – no Brasil

Maria Cláudia Almeida

Quase dois anos após iniciar suas operações de banco de atacado no País, o Banco Caixa Geral-Brasil abre agora mais uma frente de atuação. Há cerca de seis meses, a instituição controlada pela portuguesa Caixa Geral de Depósitos (CGD) passou a oferecer produtos e serviços de investimento para clientes institucionais, público que antes não era atendido por sua operação local. Além de papéis de emissão da instituição, como Certificados de Depósitos Bancários (CDBs) e Letras Financeiras (LFs), a Caixa Geral-Brasil quer colocar junto aos investidores produtos gerados a partir de operações estruturadas e coordenadas pelo banco, como debêntures e ações. A gama se completa com serviços de câmbio e derivativos, oferecidos por meio da tesouraria do banco, e de corretagem de ações. Essa última atividade se dará graças à compra do controle da corretora do Banif.

A história da Caixa Geral de Depósitos no País não começou em abril de 2009, quando iniciou oficialmente a operação do Banco Caixa Geral-Brasil. “Recebemos autorização para funcionar por aqui em 1887, dada por Dom Pedro II para uma instituição financeira de Portugal que se chamava Agência Financeira Portuguesa. Ao longo do tempo o nome mudou, para Banco Financeiro Português, que atuava no varejo. Mas a grande mudança aconteceu em 1998, quando a Caixa Geral de Depósitos comprou aqui no Brasil o Banco Bandeirantes”, conta Deborah Vieitas, presidente da Caixa Geral-Brasil. Três anos depois, o Banco Bandeirantes foi vendido pela CGD ao Unibanco, por meio de uma troca de ações em que o banco português ficou com uma participação de 12,5% no capital do Unibanco. Em 2005, a CGD vendeu essa participação.



Deborah: Brasil é estratégico para o grupo

“Embora para a Caixa a parceria com o Unibanco sempre tenha sido excelente – a CGD inclusive tinha uma espécie de português desk dentro do Unibanco –, ainda não era o que a instituição queria. A Caixa realmente queria estar no Brasil. Foi por isso que, alguns anos depois, a CGD foi novamente ao Banco Central pedir autorização para ter uma presença no País, desta vez em um formato um pouco diferente: de um banco de atacado, com características de banco de investimento. Foi assim que em dezembro de 2008 saiu a autorização para a Caixa voltar a ter um banco no Brasil”, recorda Deborah. Era esse o início da Caixa Geral-Brasil, que passou a operar efetivamente no mercado brasileiro quatro meses depois. Em abril de 2009, o banco foi aberto com R\$ 123 milhões de capital. Pouco mais de um ano

depois, a Caixa Geral de Depósitos completou um aumento de capital em sua unidade brasileira, elevando o capital social para R\$ 400 milhões. “Mostramos para o nosso acionista que precisávamos ter uma base de capital forte aqui no Brasil para trabalhar com grandes clientes”, justifica Deborah.

ATUAÇÃO – De abril de 2009 para cá, a Caixa Geral-Brasil conquistou grandes empresas como clientes. Entre os serviços prestados, estão empréstimos de diversas naturezas, financiamentos de comércio exterior, garantias bancárias, apoio com operações de câmbio e derivativos e investimentos como em CDBs e Letras Financeiras. Como banco de investimento, a instituição tem assessorado operações de fusões e aquisições, estruturado financiamentos de projetos e co-

ordenado emissões de debêntures e ações.

Para citar alguns exemplos, a Caixa Geral-Brasil foi um dos financiadores da CCR no Trecho Oeste do Rodoanel, em São Paulo. O banco também concedeu financiamentos de exportação para companhias como Braskem, Fibria Celulose e Marfrig Alimentos, além de um empréstimo-ponte para a Elecnor, empresa de origem espanhola, para a construção do Parque Eólico Palmares, no Rio Grande do Sul. A Caixa Geral-Brasil também foi assessor financeiro e coordenador líder de uma emissão de debêntures do Grupo Pestana e coordenou uma oferta de notas promissórias da Rodovias do Tietê. Em ações, a instituição fez a distribuição de tranche internacional de uma oferta primária da CCR e do IPO do Santander. Em M&A, o banco assessorou a Portugal

Telecom na venda da participação da Vivo para a Telefonica e, mais recentemente, na compra da participação na Oi.

Entre as empresas que estão no foco da Caixa Geral – Brasil, há aquelas que já são clientes do grupo CGD; companhias portuguesas ou espanholas que estão presentes no Brasil ou que têm o desejo de vir atuar por aqui; e também empresas brasileiras que estão em um processo de se internacionalizar, têm comércio com outros países ou estão fazendo investimentos em outros mercados. “E nós só trabalhamos com grandes empresas”, frisa Deborah. No que se refere aos ramos de atuação dos clientes, a Caixa Geral – Brasil prioriza os setores ligados a infraestrutura. “Temos tradição em fazer assessoria e financiamento de projetos nesse setor, em que o Brasil inclusive tem diante de si a necessidade de fazer grandes investimentos. Aí estamos falando em construção civil, cimento, óleo e gás, além de papel e celulose, siderurgia, mineração, química e petroquímica. São indústrias que estão crescendo e têm toda uma interação com outros países. É isso que nos interessa”, detalha a presidente da instituição. Ela completa que há setores que “têm muito a ver com os interesses portugueses no Brasil”, como o imobiliário ou o hoteleiro. A ideia do banco é dar foco também a esses nichos para estar sempre perto dos clientes.

Deborah resume que a estratégia da Caixa Geral – Brasil é ou apoiar os clientes brasileiros que podem se utilizar da rede internacional da Caixa Geral de Depósitos ou prover apoio às empresas portuguesas ou espanholas que estão no Brasil ou querem se desenvolver no País. O Grupo CGD está em 24 países e quatro continentes. Além da atuação na Europa e nos Estados Unidos, o grupo também tem operações na Ásia (como banco de varejo na China, por exemplo) e uma forte presença na África. “Para um banco europeu, é mais comum ter atividades nos Estados Unidos e na Europa. Mas nós temos uma presença bastante interessante na África, principalmente nos países que são ex-colônias portuguesas. Estamos em locais que têm apresentado um crescimento grande, como é o caso de Angola e Moçambique, e também em países que não são ex-colônias, como é o caso da África do Sul, onde temos um banco”, diz Deborah. Essa abrangência geográfica da CGD leva a sua unidade brasileira a olhar para as

empresas sempre sob a ótica de negócios que possam fazer conexões entre Brasil, Península Ibérica e África.

NOVOS HORIZONTES – Estabelecido o relacionamento com as empresas, a Caixa Geral – Brasil partiu para um novo passo: conquistar clientes institucionais e pessoas físicas. Nesse caso, a ideia é oferecer produtos e serviços ligados a investimentos – não há interesse da instituição em ter, por exemplo, um banco de varejo no País.

“Na parte de produtos, pretendemos oferecer aos investidores títulos de emissão do próprio banco, como CDBs e Letras Financeiras, e papéis gerados em operações do nosso banco de investimento, como debêntures e ações”, reforça Deborah. Há ainda os serviços de câmbio e derivativos, feitos por meio da tesouraria da instituição. “Os institucionais estrangeiros que querem atuar no Brasil demandam serviços de câmbio, assim como os brasileiros que quiserem investir fora. E os institucionais que têm gestão interna de seus ativos podem demandar produtos de derivativos. Mas o foco maior é na oferta de investimentos e serviços de corretagem”, aponta a presidente do banco.

E é na área de corretagem que entra a compra da corretora Banif. “Uma das principais razões para a compra de uma corretora foi justamente aumentar a oferta de produtos para o segmento de institucionais e pessoas físicas”, revela Deborah. Em junho do ano passado, a CGD adquiriu 70% da Banif Corretora de Valores e Câmbio no Brasil. Segundo comunicado protocolado pelo grupo junto à Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (a CVM portuguesa) na época, a transação movimentou R\$ 129,5 milhões. A efetivação da operação depende de autorização do Banco Central do Brasil.

Enquanto a aprovação da operação não vem, a Caixa Geral – Brasil recomenda que seus clientes utilizem os serviços da corretora do Banif. “Nós recomendamos que os clientes trabalhem com a Corretora Banif. Como outros bancos do sistema financeiro português, nós temos excelente relacionamento também com o Grupo Banif, temos até outros negócios com eles. Nos sentimos confortáveis [em fazer a recomendação] porque assinamos o compromisso de comprar a corretora e a operação está somente pendente da aprovação do BC”, argumenta Deborah.

Em relação aos produtos gerados pelo

banco de investimento, há novidades no forno. Isso porque a Caixa Geral – Brasil está com dois mandatos de ofertas iniciais de ações para execução ainda no primeiro trimestre deste ano – uma no setor imobiliário e outra na área de energia renovável. Há ainda uma operação estruturada mista (de renda fixa e equity) no setor de energia, também para esse início de 2011.

RELACIONAMENTO – A atividade destinada aos novos segmentos de clientes foi lançada há seis meses, período em que o banco contratou equipe e efetivamente deu início aos trabalhos. “Já começamos o contato com institucionais e posso dizer que estamos sendo bem sucedidos na venda de investimentos para eles. Começamos oferecendo os papéis de emissão própria e estamos entrando na fase de oferecer os produtos que geramos por meio da nossa atividade de banco de investimento”, aponta Deborah. Ela completa que na Europa e nos EUA a Caixa tem forte relacionamento com institucionais. Assim, o grupo está estendendo ao Brasil o que já faz lá fora.

Nesta primeira fase de abordagem de institucionais, a Caixa Geral – Brasil está focada em fundos de pensão, gestoras de recursos e seguradoras. Com negócios já fechados com institucionais, o banco tem tido mais facilidade para realizar operações com empresas de administração de recursos ligadas a bancos. “Elas conhecem bem quem é a CGD. Para eles, a percepção do nosso risco é mais simples”, justifica Deborah. Alexandre Victorino, responsável pela área de clientes institucionais da Caixa Geral – Brasil, acrescenta que o banco está trabalhando na obtenção de um rating local, que deve sair ainda este ano. Para começar, precisamos obter algumas credenciais locais, como é o caso do rating. Esse é um passo importante para trabalhar nesse mercado, principalmente quando falamos em CDBs e Letras Financeiras”, constata o executivo.

Enfim, Deborah afirma que o Brasil é um país muito importante para a estratégia da CGD e, certamente, um dos mercados em que a Caixa tem a expectativa de crescer bastante. “O capital que o grupo trouxe para o Brasil em 20 meses e o fato já ter feito uma aquisição nesse prazo são uma boa indicação desse compromisso de estar no Brasil e crescer por aqui”, finaliza a executiva. [Z]