

## **Meta é ser ponte para investimentos**

*Aline Lima*

*Grandes eventos, como Copa e Olimpíada, devem atrair US\$ 250 milhões para o Brasil*

Pré-sal, Copa do Mundo em 2014 e Olimpíadas em 2016 é a combinação que o Itaú tem usado para fazer propaganda do Brasil no exterior e, obviamente, atrair a atenção (e recursos) dos estrangeiros para cá. O setor de infraestrutura é, de longe, o mais cobiçado. "Essa é uma área na qual o país, tradicionalmente, carece de investimentos, pois são necessários recursos de longo prazo e a custo baixo", explica Roberto Nishikawa, diretor da área de clientes institucionais do Itaú. "Com todos esses eventos que estão para ocorrer, devemos receber um volume de investimentos da ordem de US\$ 250 bilhões."

Nishikawa acaba de voltar de uma visita feita ao Chile e à Argentina na semana passada com a impressão de que o apelo dos jogos e do próprio crescimento da economia brasileira está sendo pouco aproveitado. "Fomos vender produto do outro lado do mundo enquanto nossos vizinhos estão aqui do nosso lado desassistidos", conta. O executivo se refere ao fundo de ações RioWind, lançado no Japão no mês passado. O sucesso foi tão estrondoso que, em 20 dias, foram captados US\$ 2 bilhões. "Falta uma maior integração na América Latina", conclui.

As operações do Itaú no Chile respondem por cerca de US\$ 1 bilhão. Segundo Nishikawa, é possível crescer esse número em 50% no próximo ano. "Basta trabalharmos melhor com o que já temos no Brasil para crescer lá", diz. Mas há também planos para a confecção de novos produtos. "Teremos duas novidades no primeiro trimestre", afirma Nishikawa, mas sem revelar mais detalhes. Além das operações da asset, a idéia é oferecer investimentos em private equity por meio da Kinea, braço de participações do Itaú inaugurado em 2007. Para acelerar as atividades da empresa de investimentos alternativos, aliás, acabaram de ir para lá os executivos Cristiano Lauretti e Eduardo Marrachine, que nos últimos dez anos estiveram à frente das atividades de private equity da AIG.

A perspectiva de uma redução da liquidez internacional, caso os estímulos fiscais dados aos países combalidos pela crise financeira sejam retirados, não assusta Nishikawa. Para o executivo, trata-se apenas de uma questão de realocação dos ativos. "No auge das turbulências, o dinheiro que estava em ações foi para os treasuries. Daí os juros caíram e os investidores partiram para a compra de corporate bonds. Os preços desses títulos subiram e o retorno já ficou mais apertado", compara.

"O grande desafio é saber para onde vão os investidores." Um exemplo que Nishikawa gosta de citar é o Japão. Lá, existem US\$ 4,5 trilhões de recursos aplicados em CDBs, que rendem a uma taxa próxima de zero. Mas por que eles não investem em outros produtos? "Os japoneses apanharam feio quando investiram em imóveis durante a crise do Japão. Em ações, eles também não estão confortáveis: o índice Nikkei estava em 30 mil pontos em 1999 e, atualmente, está estacionado nos 10 mil pontos", responde Nishikawa.

Boa parte dos recursos está sendo direcionada, nos últimos tempos, para a China e a Índia. "O Brasil está do outro lado do mundo, mas vamos atrás desses recursos", avisa. O grande desafio de Nishikawa, daqui para frente, é justamente fazer essa ponte entre as necessidades de investimento no Brasil e os capitais disponíveis no mercado internacional. A tarefa não é fácil. "Com a crise, a pizza até pode ter ficado menor. Mas o pedaço do Brasil, concerteza, aumentou."

**Brasil Econômico, São Paulo, 4 dez. 2009, Primeiro Caderno, p. 39.**