

Fundos buscam retorno com filé japonês e sashimi

Shigeru Sato e Shingo Kawamoto



Mercado de peixe de Katsuura: iguaria japonesa vira prato cheio para investidores atrás de retornos mais gordos

O apetite mundial por atum japonês, carne bovina de Wagyu e outras iguarias apreciadas em restaurantes tão distantes quanto os de Nova York e de Londres está por trás de uma tendência de investimentos pouco comum no Japão. Os investidores institucionais e os bancos regionais, à caça de retornos que, segundo esperam, alcançarão até 7%, injetaram pelo menos 23 bilhões de ienes (US\$ 281 milhões) em cerca de dez fundos que investem em fazendas e criadouros de peixes japoneses.

Quatro desses fundos do setor de alimentos são gerenciados pelo ex-dirigente do Citigroup Daisuke Mori, que captou 10 bilhões de ienes de bancos regionais e investidores institucionais para aplicar em projetos como o de criação de atum, a maioria deles na ilha de Kyushu, no sul do país, longe da contaminação por radiação causada pelo terremoto e o tsunami do ano passado.

"A área de alimentos é dotada de um grande potencial de investimentos", diz Mori, 44, presidente da Dogan Investments, da cidade de Fukuoka. Ryohei Hayashi, um gerente-sênior da Dogan, diz que o mais recente de seus fundos, fechado a investidores pessoas físicas, tem como meta um retorno de 7% para este ano.

A demanda mundial por comida japonesa levou pelo menos 25 bancos regionais a aumentar a concessão de crédito a produtores desejosos de exportar. Mori, que comandou a agência do Citigroup em Fukuoka durante seus seis anos no banco, investiu 48 milhões de ienes na processadora de peixe Burimy, que cria centenas de milhares de atuns extragrandes e linguados-amarelos em tanques-rede localizados 800 metros ao largo da costa.

A empresa pretende vender 2 mil atuns criados em cativeiro este ano e mais do que dobrar as vendas no ano que vem, diz Takahiro Hama, um dos diretores da empresa. A Burimy está negociando com a Nomura Holdings, sediada em Tóquio, a realização de uma Oferta Pública Inicial (IPO, pelas iniciais em inglês) destinada a bancar o crescimento das exportações para o Oriente Médio e a Europa, diz Hama.

A empresa de criação de atum exporta cerca de 40% de seu pescado, principalmente para lojas e restaurantes de Califórnia e Nova York, entre as quais o Morimoto, um restaurante operante em Manhattan controlado por Masahuro Morimoto, estrela do programa de TV "Iron Chef" (a pizza de atum, servida numa tortilla crocante com azeitonas, é uma das especialidades do lugar).

As exportações japonesas de atum e de linguado-amarelo cresceram 16,9% e 18,1%, respectivamente, em 2011, em comparação com o ano anterior, para 7,36 bilhões de ienes e 7,76 bilhões de ienes, segundo o Ministério da Agricultura, Recursos Florestais e Pesca do Japão.

Defrontados com as anêmicas taxas incidentes sobre os empréstimos, de 1,04%, os bancos regionais japoneses também tentam capitalizar o sucesso das "delicatessen" japonesas. O Kagoshima Bank, sediado em Kyushu, aumentou sua carteira de crédito aos criadores dispostos a se concentrar em alimentos especiais para exportação, em vez de arroz ou cana-de-açúcar para o consumo interno. Os empréstimos à agricultura concedidos pelo banco subiram 3% em relação ao ano anterior, em dados de 30 de setembro. A média dos financiamentos em aberto no Japão caiu pelo segundo ano consecutivo.

Entre os criadores que se beneficiaram do aumento do crédito estão os produtores de carne bovina de Wagyu e de porco preto de Kagoshima, diz Masanaka Mei, diretor de promoção de comércio exterior do banco, que acompanhou o presidente da instituição, Motohiro Kamimura, em viagens à Ásia e à Europa, na companhia de clientes, para sondar os mercados.

O gado Wagyu, inclusive o de Kobe, da região ocidental do Japão, é uma variedade japonesa conhecida pela maciez e pela textura marmórea de sua carne. O porco preto, cuja denominação de origem é Kagoshima Kurobuta, é uma variedade rara de porco cuja carne tem alto teor de gordura e é apreciada por sua textura e sabor.

A Nomura formou uma joint-venture de cultivo de tomates-cereja com a atacadista Wago e recorreu ao ex-corretor Shigekazu Wakabayashi para fiscalizar a operação. Em vez de sair para fazer visitas a clientes de corretagem, Wakabayashi agora acorda às 7 da manhã, veste uma camiseta, jeans e botas. "Me transformar de um vendedor de títulos num agricultor é uma grande mudança na minha vida", diz ele.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 20 mar. 2012, Finanças, p. C16.