

Por Débora Soares

A palestra técnica “Safrade atual de IPOs & Investimentos em Tech e Abordagem ESG” tratou das oportunidades em renda variável para as EFPC, nesta quinta-feira (19), no 41º Congresso Brasileiro de Previdência Privada.

Com exceção de 2010, o ano de 2020 já se consagra como a maior safra de ofertas de IPOs e follow-ons no mercado brasileiro, destacou André Carvalhaes Ribeiro, Sócio da Brasil Capital. Em sua apresentação, ele comparou a nova safra de ofertas iniciais de ações das empresas brasileiras versus o boom de ofertas que aconteceram de 2004 a 2012.

A gestora de recursos tem como estratégia o foco, no médio e longo prazo, em empresas brasileiras listadas em bolsa dentro e fora do País.

Ao destacar o vigor do mercado brasileiro de ações, André Carvalhaes observou que, desde 2004, foram levantados R\$ 217 bilhões em 181 IPOs e R\$ 456 bilhões em 188 follow-ons. Ele destacou que do retorno histórico do fundo da Brasil Capital, 85% veio de investimentos em empresas que abriram o capital a partir de 2004.

Entre 2004 e 2012, houve volume relevante de ofertas no setor de energia, bancos e telecom. A partir de 2018, os destaques foram serviços financeiros, tecnologia, consumo e saúde, notando a mudança no perfil das empresas que abriram capital ao longo do tempo. O período entre 2012 e 2018 foi excluído da apresentação por não ter sido um momento rico em IPOs.

Nova safra de IPOs – Em 2020 foram realizadas 52 ofertas, sendo metade IPOs (R\$ 63 bilhões) e metade follow-ons (R\$ 52 bilhões), totalizando volume bastante relevante de R\$ 115 bilhões.

“Com exceção de 2010, esse já é o maior ano, a maior safra de IPOs e follow-ons que acontece no mercado brasileiro, comparado com o momento de 2007. Portanto, o mercado de capitais brasileiro tem atuado com pujança bastante grande, adquirindo posição relevante no financiamento das companhias”, ressaltou o executivo da Brasil Capital.

O volume negociado também reflete esse crescimento. Entre 2008 e 2017, o volume médio de transações na Bolsa era de R\$ 12 bilhões por dia, ao passo que entre 2019 e 2020, o volume médio diário saltou para R\$ 30 bilhões. Até o mês de dezembro deste ano espera-se algo em torno de R\$ 40 bi. “Isso é extremamente relevante para o dinamismo, liquidez do mercado e atração de novos investidores”.

Ribeiro destacou que com a taxa de juros em mínima histórica, investidores institucionais e pessoas físicas devem migrar cada vez mais de produtos tradicionais de renda fixa para produtos mais sofisticados ou investimento em ações no curto prazo.

Dentre os benefícios desse movimento, está que setores novos ganharam maior espaço na bolsa, como tecnologia, infraestrutura, saúde e serviços financeiros. Contribuindo assim para maior diversificação setorial, opções de empresas para investir e geração de alpha para os fundos.

ASG e Tecnologia: retornos superiores – Ribeiro demonstrou, de forma quantitativa, que as empresas voltadas às melhores práticas ASG (Ambiental, Social e Governança) e ligadas à tecnologia tem gerado melhores retornos, conquistando espaço no portfólio dos investidores.

O índice BC ASG Brasil, composto por 30 empresas selecionadas de acordo com a classificação Sustainalytics e o ISE – Indicador de Sustentabilidade Empresarial da B3, em 1 ano entregou performance de 39,3%, versus -9,7% do Ibovespa. No longo prazo isso é ainda mais evidente: em 10 anos o desempenho do índice voltado à sustentabilidade foi de 361,9% frente a 34,7% do índice da bolsa.

Já o índice BC Tech Brasil, composto por empresas ligadas exclusivamente a tecnologia listadas na B3 e nos Estados Unidos, teve nos últimos 12 meses performance de 60,9% versus -9,7% do Ibovespa. Ribeiro destacou que a pandemia de COVID-19 provocou um aumento exponencial da utilização da tecnologia, mas essa tendência já vem sendo percebida em períodos anteriores.

“As empresas que se dedicaram ao longo dos últimos anos à tecnologia, digitalização de canais, investimento em pessoas e equipe de desenvolvedores e conectividade acabaram tendo um desempenho muito superior às empresas que deixaram esse assunto de lado. Elas tiveram seu crescimento exponencializado. Vemos isso claramente nas empresas com capital aberto”, afirmou o Sócio da Brasil Capital.

Ribeiro acrescentou que o setor de tecnologia tem ganhado espaço e vai crescer ainda mais em importância na economia brasileira, recebendo investimentos por negócios de diversos setores, seja saúde, educação e serviços financeiros, para citar alguns exemplos. “Essa dinâmica faz com que as empresas inovadoras com adaptabilidade, flexibilidade, mente aberta, energia e iniciativas focadas em tecnologia e experiência do consumidor, ganhem relevância nos portfólios dos investidores institucionais”, completou.

Novas soluções da B3 para investidores

A palestra técnica “B3 facilitando a gestão dos investimentos para as EFPC” apresentou as principais características de três produtos lançados pela bolsa brasileira que trazem vantagens para investidores institucionais. A apresentação contou com a participação de Guilherme de Souza Pimentel, Superintendente da B3, Felipe Gonçalves, Gerente de Produtos e Juros, e Paulo Wilson Sangali Silva, Analista de Produtos da B3.

Bond Call – O Superintendente da B3, Guilherme Pimentel, ressaltou que o produto de leilão eletrônico de NTN-B via plataforma Trader é uma contribuição da B3 para a eletronificação do mercado de renda fixa.

Nessa modalidade compradores e vendedores se encontram em alguns momentos do dia pela plataforma, em horários pré-determinados, e negociam esses ativos exclusivamente via leilão. Ele explicou que para cada ativo ou grupo de ativos, os investidores terão dois ou três minutos para negociar aquele papel e as operações são sempre fechadas num preço melhor ou igual ao preço inserido.

“Temos um algoritmo por trás do Bond Call similar aos algoritmos dos leilões de mercados listados, no qual o melhor preço é encontrado para maximizar o volume negociado”, ressaltou o Superintendente da B3. “O grande atrativo do leilão eletrônico é que todos os participantes que fizerem alocações saem sempre com um preço único. Essa formação de preço único de mercado no encontro de compradores e vendedores em um momento do tempo tende a promover liquidez a esses ativos”.

Futuro de Cupom de IPCA (DAP) – Esse produto veio para trazer mais eficiência para o mercado juros real e de inflação, destacou Felipe Gonçalves, Gerente de Produtos e Juros da B3. Ele explicou que o DAP é equivalente ao produto de futuro de DI, mas para juro real.

“Apesar de ser um contrato futuro, ele tem uma dinâmica muito parecida com a de um swap. Então, por exemplo, se eu compro um DAP, no final das contas, eu estou ativo no DI acumulado entre a data da compra e o vencimento do contrato, e estou passivo em IPCA + cupom fixo, equivalente a uma exposição de NTN-B”, observou Gonçalves, notando que através desse produto é muito simples fazer a troca entre ativo e passivo de DI ou IPCA + cupom fixo.

Dentre os benefícios estão a exposição equivalente à de NTN-B, por isso os vencimentos são casados com os vencimentos desses títulos. Ele também trouxe uma dinâmica nova para a operação de inflação curta, com vencimentos nos três primeiros meses, e a dinâmica de operação de inflação de ano fechado – com o DAP para os dois primeiros janeiros em aberto. Além de trazer

mais transparência e liquidez para esse mercado.

Felipe acrescentou que o produto foi apresentado à Previc, no qual houve receptividade e entendimento sobre os benefícios para as EFPC. Ao longo do ano também foram realizadas conversas com as entidades, e a pedido destas, a B3 abriu DAPs com prazos mais longos, incluindo DAP 2040, 2045, 2050 e 2055.

Nova Plataforma Eletrônica de Empréstimo de Ativos – O produto teve lançamento recente, no último dia 26 de outubro, destacou Paulo Wilson Sangali, Analista de Produtos da B3.

O novo modelo tem como principais características as negociações ocorrendo em uma plataforma, e não mais no balcão. As corretoras podem colocar ordens – ofertas doadoras, ofertas tomadoras – a pedido de seus clientes, e gestores também podem acessar diretamente a plataforma para incluir suas ofertas e agredir as ofertas lá disponíveis.

O acesso do buy-side é sempre via um intermediário – com acesso concedido pela B3. A negociação é feita através de dois books diferentes, possibilitando a liquidação de contratos em D+0 e D+1. Essa liquidação acontece sempre pelo saldo multilateral. Outra vantagem é que os contratos são padronizados, facilitando a negociação, e também contam com renovação automática.

Gonçalves acrescentou que desde o lançamento da plataforma, houve crescimento expressivo no volume negociado. A média em 2020, antes do lançamento da plataforma, era de R\$ 2,3 bi de volume e 14 mil contratos negociados por dia. “Dobramos esse volume e o número de contratos também cresceu significativamente”, destacou o analista da B3.

Fonte: Abrapp em Foco, em 19.11.2020