Relações com Investidores

Renar Maçãs - Pecado e Redenção

*Márcio Veríssimo**

Renar Maçãs estreou no mercado de capitais fazendo história. Foi a primeira companhia no passado recente do país a fazer uma operação de abertura de capital de montante relativamente baixo e com custos reduzidos, além de utilizar corretoras, ao invés dos tradicionais bancos de investimento, para assessorá-los na preparação do material e na colocação, antecipando uma tendência que a Bovespa planeja ampliar.

Apesar de o Brasil ser um país com grande vocação para o agribusiness, é notória a falta de companhias do setor no mercado de capitais local, sendo a Renar, portanto, também um importante exemplo para o seu setor.

Com todas essas expectativas sobre a sua operação, a colocação foi muito bem-sucedida, resultando em uma demanda superior à oferta e dentro do preço pré-determinado.

Infelizmente, desde a oferta, a ação da Renar andou na contramão do mercado, perdendo mais de 50% do seu valor.

Em uma situação dessas é que se define que tipo de diretoria uma companhia possui e seu comprometimento com o mercado.

Não raro nesses casos, as companhias abertas utilizam uma estratégia "pegue o dinheiro e corra", ou seja, uma vez que os recursos da abertura de capital já estão na conta da companhia e falar com os investidores é garantia de ouvir reclamações, as companhias desaparecem do mercado, não recebem os investidores e, quando os atendem, recusam-se a assumir qualquer responsabilidade pelos eventos.

A Renar Maçãs assumiu uma postura diametralmente oposta. A Companhia, pró-ativamente, veio ao mercado explicar sua situação e chamar para si a responsabilidade, em um dos mais sinceros e abertos comunicados que já vimos.

Nas palavras de Willy Frey, presidente do conselho da Renar, em correspondência enviada para seus acionistas e para o mercado: "Desejo em meu nome e em nome da administração apresentar-lhe nosso sincero pedido de desculpas pelo desapontamento causado. Mas saiba que não estamos apenas frustrados. Podemos garantir-lhe, prezado acionista, que este resultado faz crescer nossa responsabilidade e determinação para reverte-lo a partir de 2006".

Essa é a característica de uma empresa com um compromisso de longo prazo com o mercado de capitais.

É importante ressaltar que todos os fatores que levaram aos resultados negativos da companhia no período não são controlados pela própria. Uma conjunção de fatores negativos impactou seus resultados: queda de preços internacionais, mudanças na taxa de câmbio, aumento de custos de petróleo e, conseqüentemente, fretes e, principalmente, quebra da safra no Brasil - ainda assim, a Companhia não se isentou da sua responsabilidade.

As vantagens competitivas da Renar Maçãs continuam válidas, independente dos recentes resultados negativos.

Um exemplo disso é o próprio cultivo das maçãs, realizado por meio de apicultura e com avançado controle biológico de pragas. Isso, somado ao processo automatizado de seleção, garante elevada produtividade.

Adicionalmente, a Renar conta com processos de resfriamento e de controle da atmosfera, garantindo uma vida útil maior para os produtos, evitando perdas e assegurando a qualidade para atender mercados distantes, inclusive suas exportações.

Para alavancar o seu negócio, a Renar também compra a produção de terceiros, a qual passa por seus processos de resfriamento, estocagem e classificação, garantindo a qualidade desses produtos que são revendidos sob sua marca, agregando valor.

A diversificação de seus mercados e de clientes também é uma importante vantagem competitiva. Uma parcela cada vez maior de sua produção é exportada, além de atender clientes industriais com polpa congelada e polpa desidratada, operando inclusive plantas para clientes especiais.

A Companhia possui certificados internacionais de qualidade, assegurando-lhe a penetração nos mais exigentes mercados, por exemplo, a Europa - seu principal cliente de exportação.

Esses certificados, aliados a uma excelente estrutura de venda e pós-venda, permite-lhe atender diretamente os varejistas, eliminando atravessadores e assegurando a qualidade, uma maior rentabilidade e o fortalecimento de suas marcas. A venda direta corresponde a uma grande parte de seus volumes, tanto no mercado local como nas exportações.

Essas vantagens garantiram-lhe um elevado preço na sua colocação e ainda pesam a favor da Companhia. Alguns investidores vêem apenas os problemas recentes, enquanto outros podem enxergar no atual patamar de preço das ações uma excelente oportunidade.

---

* Consultor, *especial para Gazeta Mercantil*
E-mail: mverissimo@gazetamercantil.com.br

Agenda do Investidor – 18/10

Suzano Papel	**20/10**	**21/10**	**-**
Klabin	**21/10**	**24/10**	**-**
Embratel	**25/10**	**26/10**	**-**
Sabesp	**-**	**-**	**26/10**
Natura	**26/10**	**28/10**	**-**
TIM Part.	**27/10**	**28/10**	**-**
Vivo	**27/10**	**28/10**	**-**
L. Renner	**28/10**	**31/10**	**-**

Fonte: www.divulgacaoexemplar.com.br