



O Perfin Infinity Long Short FIM tem como objetivo gerar retorno superior ao CDI no médio prazo. O fundo utiliza-se de análise fundamentalista e a estratégia de alocação consiste na arbitragem entre posições compradas em ações e posições vendidas em ações e índice futuro. O fundo mantém uma exposição bruta entre 40% e 60%, tendo como limite 100%. A exposição líquida está limitada ao intervalo entre -10% e 20%.

PERFORMANCE HISTÓRICA

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano	Acum.
2007										2,87%	-0,85%	4,42%	6,51%	6,51%
2008	-4,72%	5,19%	-4,03%	-0,90%	8,90%	2,02%	-0,60%	-0,65%	-4,03%	2,42%	3,42%	3,82%	10,39%	17,57%
2009	3,24%	1,52%	1,17%	3,69%	2,32%	1,93%	3,50%	1,62%	1,46%	1,82%	1,40%	1,86%	28,69%	51,30%
2010	1,70%	1,02%	0,76%										3,52%	56,63%

A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos.

Exposição	jan/10	fev/10	mar/10
Comprada	31,3%	29,5%	24,4%
Vendida	-24,9%	-22,3%	-16,9%
Bruta	56,3%	51,8%	41,3%
Líquida	6,4%	7,2%	7,6%

Carteira Alpha (% Exposição)	Long	Short	Net	Atribuição
Biocombustíveis	2,2%	0,0%	2,2%	-4
Telecom Fixa	1,9%	-0,2%	1,8%	3
Shopping Centers	2,0%	-0,3%	1,7%	-13
Petróleo	2,6%	-1,0%	1,6%	12
Saúde e Medicamentos	1,1%	0,0%	1,1%	-1
Concessões	1,3%	-0,5%	0,8%	-5
Seguradora	0,8%	0,0%	0,8%	0
Bancos	1,5%	-0,8%	0,6%	3
Mineração	2,2%	-1,7%	0,5%	16
Agrobusiness	0,3%	0,0%	0,3%	-2
Siderurgia e Fundição	1,1%	-0,8%	0,3%	18
TI & Serviços	0,3%	0,0%	0,3%	0
Construção Civil	1,4%	-1,1%	0,2%	-3
Telecom Móvel	0,3%	-0,1%	0,2%	-2
Alimentos e Bebidas	0,4%	-0,2%	0,2%	2
Transportes	0,1%	-0,1%	0,0%	-1
Consumo	4,3%	-4,4%	-0,1%	46
Logística e Infra Estrutura	0,0%	-0,1%	-0,1%	0
Educação	0,0%	-0,4%	-0,4%	4
Petroquímicos, Gás e Químicos	0,0%	-0,4%	-0,4%	-4
Energia Elétrica e Saneamento	0,8%	-1,4%	-0,6%	-1
Outros	0,0%	-0,9%	-0,9%	-9
Papel e Celulose	0,0%	-2,4%	-2,4%	-25
Total	24,4%	-16,9%	7,6%	34

Pair Trade (% Exposição)	Long	Short	Net	Atribuição
Bancos	-	-	-	-3
Construção Civil	-	-	-	1
Total	0,0%	0,0%	0,0%	-2

Contribuição por estratégia	Long	Short	Net	Atribuição
Carteira Alpha	24,4%	-16,9%	7,6%	34
Pair Trade	-	-	-	-2
Renda Fixa / Caixa				66
Custos				-22
Total	24,4%	-16,9%	7,6%	76

Retornos	Fundo	CDI	% do CDI
Retorno no Mês	0,76%	0,76%	100,8%
Retorno 12 Meses	25,63%	8,96%	286,1%
Retorno 24 Meses	52,90%	22,82%	231,8%
Retorno Acumulado*	56,63%	28,75%	196,9%

* desde 15/10/2007

Estratégia	jan/10	fev/10	mar/10
Carteira Alpha (% da Exposição Bruta)	93,2%	88,0%	99,8%
Pair Trades (% da Exposição Bruta)	6,8%	12,0%	0,2%
Quantidade de Pairs	3	2	1
Short Índice (% da Posição Short)	54,0%	46,3%	36,8%
Short Ações (% da Posição Short)	46,0%	53,7%	63,2%

Capitalização de Mercado	Long	Short	Total
Maior que R\$ 10 bilhões	24,5%	31,5%	56,0%
Entre R\$ 1 bilhão e R\$ 10 bilhões	23,9%	9,3%	33,2%
Menor que R\$ 1 bilhão	10,8%	0,0%	10,8%

Informações de Risco x Retorno	
Beta	0,11
Sharpe*	3,60
Vol. Diária	0,52%
Volatilidade Histórica Anualizada	8,32%
Volatilidade Anualizada*	1,75%
Value at Risk (% PL) - 1 Dia	0,38%
Meses Positivos	22 de 29
Meses acima do benchmark	22 de 29
Maior rentabilidade (mês)	8,90%
Menor rentabilidade (mês)	-4,72%

* 6 meses anualizado

Concentração (% do PL)	
Maior Posição Long	1,9%
Maior Posição Short	2,7%

Patrimônio Líquido do Fundo	R\$
PL atual	101.762.061
PL últimos 12 Meses	55.496.996

INFORMAÇÕES GERAIS

Classificação Anbid: Long and Short Direcional (196517)
Gestor: Perfin Administração de Recursos LTDA
Administrador: BTG Pactual Serviços Financeiros S.A. DTVM
Custodiante: Banco BTG Pactual S.A.
Auditor: Ernst & Young Auditores Independentes
Início do Fundo: 15 de Outubro de 2007
Imposto de Renda: Para investimentos com prazo de até 6 meses alíquota de 22,5%, entre 6 e 12 meses alíquota de 20%, entre 12 e 24 meses alíquota de 17,5% e mais de 24 meses alíquota de 15%.

Aplicação Mínima: R\$ 10.000,00
Movimentação Mínima: R\$ 5.000,00
Saldo Mínimo: R\$ 5.000,00
Cota de Aplicação: D+0 (úteis) para solicitações efetuadas até 14hs.
Cota de Resgate: D+1 (úteis) para solicitações efetuadas até 14hs.
Liquidação Aplicação: D+0 (úteis)
Liquidação Resgate: D+4 (úteis)
Taxa de Administração: 1,5% a.a.
Taxa de Performance: 20% sobre o que exceder o CDI
Valor da Cota: 1,566299

Para informações sobre investimento, favor entrar em contato: perfin@perfin.com.br
 Rua. Amauri 286, 2º andar - Itaim Bibi / São Paulo - SP - Tel.: (11) 5070-8400

É recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e regulamento do fundo de investimento pelo investidor ao aplicar seus recursos. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Este documento foi elaborado pela Perfin Administradora de Recursos Ltda e é meramente informativo. As informações, opiniões, estimativas e previsões contidas neste documento foram obtidas ou baseadas em fontes que acreditamos ser confiáveis. Os investidores devem estar preparados para aceitar e assumir os riscos dos mercados em que o Fundo atua e, eventualmente, possíveis variações no patrimônio investido. A Perfin não se responsabiliza por ganhos ou perdas consequentes do uso deste informativo. Este Fundo de investimento utiliza estratégias com derivativos como parte integrante da sua política de investimento. Tais estratégias, da forma como são adotadas, podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros; e os investimentos em fundos não são garantidos pelo administrador ou por qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, pelo fundo garantidor de crédito. Visando o atendimento ao exigido pela Lei nº 9.613/98, quando do ingresso do fundo, cada cotista deverá nos fornecer cópias de seus documentos de identificação entre outros documentos cadastrais.



A presente instituição aderiu ao Código ANBID de Regulação e Melhores Práticas para os Fundos de Investimento



COMENTÁRIO TRIMESTRAL

Introdução

O Perfin Infinity Long Short FIM obteve rentabilidade de 3,52% neste primeiro trimestre de 2010. Nos últimos 12 meses o fundo acumula rentabilidade de 25,63% (286% do CDI). Desde o início o fundo acumula 56,63% de rentabilidade (197% do CDI).

Neste primeiro trimestre os setores que mais contribuíram positivamente para a carteira foram consumo, siderurgia e fundição, mineração e bancos. Os setores que mais contribuíram negativamente foram telecom fixa, agrobusiness e transportes.

Nos meses de Janeiro, Fevereiro e Março os principais setores *overweight* foram biocombustíveis, petróleo, telecom fixa, construção civil, consumo, shopping centers, bancos, saúde e medicamentos e seguradora. Os principais setores *underweight* foram papel e celulose, petroquímicos, gás e químicos, energia elétrica e saneamento, logística e infra estrutura.

Durante o mês de Janeiro nós estávamos com posição *overweight* em mineração e *underweight* em siderurgia e fundição. No mês de Fevereiro ficamos em posição contrária, *underweight* em mineração e *overweight* em siderurgia e fundição. Em Março a nossa posição passou para *overweight* nos dois setores, mineração e siderurgia e fundição. Estes dois setores foram destaque na atribuição de retorno do fundo neste primeiro trimestre.

A exposição bruta do fundo variou entre 40% e 55% e a exposição direcional entre 4% e 9%, durante este primeiro trimestre.

Abaixo descrevemos alguns cases que somos investidores desde ago/2009 (General Shopping), jan/2008 (Dufry) e dez/2007 (Cosan).

Cases

General Shopping: A General Shopping é uma das maiores empresas do mercado de shopping centers do Brasil, com 186.557 m² de ABL (Área Bruta Locável) própria. Possui 13 shopping centers em operação, nos quais detém uma participação proporcional média de 82,8%.

A General Shopping participa ativamente da prospecção, planejamento, desenvolvimento e investimento dos shoppings centers dos quais é sócia. Adicionalmente, comercializa e administra os empreendimentos, presta serviços de administração de estacionamentos e de gerenciamento do suprimento de energia elétrica e água dos shopping centers.

O setor de Shopping Centers ainda é altamente pulverizado e possui uma baixa penetração em termos de vendas no varejo, com os 9 maiores grupos representando aproximadamente 28% de toda ABL, e as vendas representando 18% do varejo, contra algo como 70% nos EUA e 40% no México.

O Brasil possui hoje 9,1 milhões de m² de ABL, e deve adicionar mais 6% no próximo ano. O número de Shoppings em operação, ABL e vendas do varejo, estão altamente relacionados com a distribuição do PIB no Brasil, com a região Sudeste representando aproximadamente 55%, Sul com 17%, Nordeste 13%, Centro Oeste 9% e Norte com 6%.

A General Shopping, possui presença dominante em São Paulo, sendo hoje a empresa que possui o maior número de operações (11) e ABL própria (165.054 m²) dentro do Estado.

Um dos grandes diferenciais que observamos na empresa é a alta capacidade de identificar e mapear boas áreas para desenvolvimento de empreendimentos, contínuo acompanhamento do melhor mix de lojas e uso da área, forte capacidade analítica para aquisições que resultam em ganhos significativos para esses investimentos e por último um portfólio de empreendimentos altamente diversificado que inclui shoppings temáticos, voltados para o público B e C que são as classes sociais que mais crescem e se beneficiam diretamente da melhora de emprego e crédito que a nossa economia está vivenciando.

A General Shopping, possui 80% de sua receita decorrente de aluguel, sendo que apenas 8,5% são em relação ao % das vendas, gerando assim uma forte previsibilidade de geração de receita. Os outros 20% são referentes a serviços, com uma forte dominância de estacionamentos (74%) e energia (17,5%). Seu capex é basicamente para construção de empreendimentos, não necessitando novos investimentos relevantes após a construção, ocasionando assim uma forte geração de caixa após o término de um greenfield (2 anos) e/ou brownfield (1 ano).

A empresa negocia hoje com uma TIR de 16% nas nossas contas, e assumindo um Cap Rate de 10%, ela está negociando apenas a 66% do valor dos ativos líquidos. Acreditamos que esse desconto relevante para as outras empresas do setor ocorre por conta de um forte número de projetos que ainda não entraram em operação e estão em fase de desenvolvimento, consumindo caixa e não gerando receita. Grande parte desses projetos, devem entrar em operação em Janeiro de 2012, gerando uma forte compressão de múltiplos e desalavancagem da mesma.

Outro *driver* importante que observamos para a General Shopping é uma substancial melhora do perfil de sua dívida, com o custo caindo bastante e prazo sendo alongado. Observamos também uma substancial melhora do caixa, devido a rolagem de dívidas, entrada de projetos em operação, potencial aumento de capital, que seria acompanhado pelo controlador e também com uma possível e provável venda de participação nos atuais projetos. Essas vendas se dariam da seguinte forma, se um projeto para eles tem uma TIR de 17% real e desalavancada, ao vender uma participação nesse projeto (sempre mantendo mais de 50%) para algum investidor estratégico, a TIR para o comprador seria de 17% real e alavancado, fazendo assim com que a General tenha um ganho e também reduza bastante o seu capex.

Para informações sobre investimento, favor entrar em contato: perfin@perfin.com.br
Rua. Amauri 286, 2º andar - Itaim Bibi / São Paulo - SP - Tel.: (11) 5070-8400

É recomendada a leitura cuidadosa do prospecto e regulamento do fundo de investimento pelo investidor ao aplicar seus recursos. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Este documento foi elaborado pela Perfin Administradora de Recursos Ltda e é meramente informativo. As informações, opiniões, estimativas e previsões contidas neste documento foram obtidas ou baseadas em fontes que acreditamos ser confiáveis. Os investidores devem estar preparados para aceitar e assumir os riscos dos mercados em que o Fundo atua e, eqüitativamente, possíveis variações no patrimônio investido. A Perfin não se responsabiliza por ganhos ou perdas decorrentes do uso deste informativo. Este Fundo de investimento utiliza estratégias com derivativos como parte integrante da sua política de investimento. Tais estratégias, da forma como são adotadas, podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros; e os investimentos em fundos não são garantidos pelo administrador ou por qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, pelo fundo garantidor de crédito. Visando o atendimento ao exigido pela Lei nº 9.613/98, quando do ingresso do fundo, cada cotista deverá nos fornecer cópias de seus documentos de identificação entre outros documentos cadastrais.





COMENTÁRIO TRIMESTRAL

Dufry: A empresa Dufry é a segunda maior operadora de varejo relacionado a viagens no mundo, com mais de mil lojas localizadas em aeroportos, estações de trem, hotéis, resorts, portos e cruzeiros em mais de 42 países.

O mercado estimado para o varejo de viagem no mundo foi de aproximadamente USD 34,5 bilhões em 2009, sendo que a Dufry representa aproximadamente 7% desse total. Considerando que as 10 maiores empresas do setor são responsáveis por aproximadamente 47% das vendas e que o 53% restantes estão concentrados em operadores de menor porte e até mesmo empresas familiares, observamos um elevado potencial de crescimento via consolidação do mercado, sendo a Dufry uma das empresas mais preparadas para liderar esse processo.

Ao final de 2009, as vendas da empresa estavam assim distribuídas entre as regiões de atuação:

Região	% das Vendas
Mercados Desenvolvidos	43%
América do Norte	29%
Europa	14%
Regiões Emergentes	57%
América do Sul	25%
América Central e Caribe	14%
Eurasia e Asia	10%
África	8%

Vale destacar que aproximadamente 60% das vendas e 70% do EBITDA da empresa tem origem em regiões emergentes, que apresentam as melhores perspectivas futuras de crescimento.

A empresa opera basicamente 2 formatos de lojas - Duty Free e Duty Paid - em patamares equivalentes de rentabilidade, representando respectivamente 62% e 38% do faturamento total da empresa. Essas lojas compõem um diversificado portfólio de concessões em que aproximadamente 65% dos contratos possuem duração superior a 6 anos.

Os principais drivers de crescimento do negócio são:

- aumento no tráfego aéreo internacional como consequência do desenvolvimento do transporte aéreo, tanto para turismo quanto para negócios, e o incremento de renda da população que tende a aumentar os gastos em lazer/viagens;
- aumento na produtividade via elevação do número de clientes que visitam as lojas, aumento dos gastos por passageiro e melhores estratégias de marketing e precificação;
- operação de novas concessões que são constantemente licitadas ao redor do mundo. Além das concessões recém inauguradas e ainda em fase de maturação, o pipeline de oportunidades ao redor do mundo soma 52 projetos, somados representariam um incremento de área de vendas de aproximadamente 30% para os próximos anos;

iv) aquisições, tendo em vista o potencial de consolidação do mercado de varejo de viagens.

A empresa recentemente aprovou a fusão das operações da América do Sul – operadas antes por uma controlada, a Dufry South America - com as operações do restante do mundo. Essa decisão traz benefícios claros aos acionistas minoritários da antiga Dufry South America, nos quais nos encaixávamos.

- Maior pulverização do risco de concessões ao redor do mundo, antes concentrados na América do Sul e, sobretudo, no Brasil;
- Maior poder de negociação junto a distribuidores em consequência da unificação das plataformas de distribuição e logística;
- Total alinhamento de interesses entre controladores e minoritários;
- Melhor gestão do caixa disponível para investimentos, unificação das estruturas vai permitir a exploração de oportunidades em todo o mundo;
- Acesso a um menor custo de capital;
- Melhoria na liquidez, tendo em vista que o Market Cap de aproximadamente USD 2 Bilhões com 62% de free float;
- Melhoria da comunicação com o mercado;

Além disso, o *management* está bastante comprometido com a melhoria das margens do negócio (100 basis de incremento na margem bruta por ano, pelos próximos 3 anos). A Dufry tem adotado uma série de iniciativas com o objetivo de buscar patamares superiores de rentabilidade, a exemplo dos planos estratégicos recém anunciados: Dufry Plus One e One Dufry, cobrindo desde melhorias em aspectos operacionais (logística e distribuição, suprimento, marketing e operações em lojas) até aspectos relacionados aos recursos utilizados (financeiros, tecnologia de informação, recursos humanos, entre outros).

Uma vez implementadas, essas iniciativas deve promover uma elevação nas margens operacionais nos próximos anos. Isso, por consequência, aumenta ainda mais a já elevada capacidade de geração de caixa da empresa, sendo este reinvestido, num primeiro momento, em oportunidades para crescimento.

Trata-se de um negócio com elevado potencial de crescimento seja via orgânica e/ou via aquisições, combinado a excelentes níveis de rentabilidade e a uma forte geração de caixa. Se considerarmos o Cash EPS (Lucro por Ação Caixa) projetado da empresa para 2010 de 6,8 USD/ação observamos que a empresa negocia aproximadamente 10% acima do seu Valor Intrínseco, ou seja, precifica um crescimento quase nulo ou muito abaixo do potencial.

Os principais riscos envolvidos no negócio estão ligados a renovação de concessões e a redução no tráfego internacional.

Para informações sobre investimento, favor entrar em contato: perfin@perfin.com.br
Rua. Amauri 286, 2º andar - Itaim Bibi / São Paulo - SP - Tel.: (11) 5070-8400



COMENTÁRIO TRIMESTRAL

Cosan: A Cosan iniciou suas atividades em 1936 com a construção da Usina Costa Pinto em Piracicaba (SP). A partir da década de 80 a empresa iniciou um processo muito forte de expansão e crescimento através da aquisição de outros *players* do setor e em junho de 2009, com a conclusão da compra dos ativos da Nova América (marca União), tornou-se o maior produtor e processador de cana de açúcar do mundo com capacidade instalada acima de 60 milhões de toneladas por ano.

Paralelamente a este movimento de consolidação no setor de açúcar e etanol a empresa nos últimos anos fez importantes movimentos no sentido de verticalizar suas operações ao longo da cadeia buscando capturar o máximo de valor e sinergias assim como melhorar o perfil de geração de caixa com *business* menos voláteis e de maior previsibilidade. Em dezembro de 2008 concluiu a compra dos ativos de distribuição de combustíveis e lubrificantes da Esso tornando-se um importante *player* no setor, investiu mais de R\$ 2 bilhões em projetos de co-geração (venda de energia elétrica), iniciou em janeiro de 2010 as operações da Rumo Logística (empresa de logística focada na exportação de açúcar). A Cosan é hoje a maior empresa de energia renovável do mundo com atuação totalmente verticalizada.

O mercado de açúcar/etanol no Brasil é extremamente fragmentado sendo que a Cosan, a maior empresa, possui apenas 9,3% de share. Os 10 maiores *players* possuem pouco mais de 30% do total. O movimento de consolidação que vimos nos últimos anos tende a se intensificar no futuro e já vemos grandes grupos internacionais (ex: Bunge, Shree Renuka, etc.) participando de maneira mais ativa nesse movimento. Um benefício direto da consolidação é uma maior racionalização do mercado e conseqüente diminuição da informalidade, principalmente no mercado de etanol, o que é extremamente positivo para os grandes *players* como a Cosan. Vale lembrar que as usinas do Brasil possuem grande vantagem competitiva no mercado mundial possuindo um dos custos mais baixos de produção. Como commodity agrícola global negociada em bolsa de valores, os preços de açúcar são extremamente voláteis sendo muito sensíveis a questões climáticas, perspectivas de safra, nível de estoques, entre outros e por esse motivo o setor tende a ter uma ciclicidade muito forte de resultados. A demanda por açúcar é bem inelástica sendo que nos últimos meses a oferta de açúcar foi severamente impactada pela menor produção da Índia (2º maior exportador atrás apenas do Brasil) e pela produção brasileira muito menor do que inicialmente estimada em função das chuvas atípicas que reduziram significativamente a oferta de sucrose (ATR-Açúcar Total Recuperável) da cana colhida. Dentro desse cenário os preços internacionais de açúcar em 2009 chegaram a máximas históricas (próximo de c\$ 30/lb). Como o próprio mercado futuro já precifica a perspectiva para os próximos meses que é a volta dos preços de açúcar para níveis mais normalizados (entre c\$ 15-18/lb) dado uma safra muito forte na Índia que volta para o mercado, assim como maior disponibilidade de produtos do Brasil dado a normalização das chuvas e colheita de parte da cana que não foi possível colher safra passada.

Em fevereiro de 2010 a Cosan anunciou ao mercado os termos da *joint venture* com a Shell. De maneira simplificada a operação consiste na criação de duas empresas: uma ficaria com os ativos açúcar/etanol e 1ª fase de co-geração (Cosan) e a outra empresa ficaria com os ativos de distribuição de

combustíveis (Cosan e Shell), combustível de aviação (Shell) e biotecnologia (Shell). A operação ainda consiste na transferência de U\$ 2.524 milhões da dívida líquida do balanço da Cosan para as novas empresas e, além disso, a Shell se comprometeria a fazer um aporte de U\$ 1.625 milhões em cash para a *joint venture*. O controle a princípio seria compartilhado entre ambas (50% de cada empresa para cada um).

O anúncio dessa operação, além de representar um marco para o setor, pois representou o primeiro grande movimento de uma *major* do setor de petróleo na indústria sucroalcooleira do Brasil, nos deixou ainda mais confortáveis com o case de investimento da Cosan, uma vez que:

(i) acelerou o movimento e estratégia de diversificação/verticalização em *business* de geração de caixa mais estável (70% do total de geração de caixa virá de co-geração, distribuição de combustíveis, lubrificantes e Rumo – logística);

(ii) ganhos significativos de escala no negócio de distribuição de combustíveis (3ª maior empresa do setor com 18,2% de *market share* e rede com mais de 4.268 postos) além de possíveis sinergias das operações combinadas;

(iii) desalavancagem do balanço da Cosan e maior flexibilidade financeira para desenvolver unidades de negócios ex-*joint venture* (Exemplo: Rumo Logística e 2ª fase dos projetos de co-geração) além da queda do custo da dívida;

(iv) posição privilegiada para acelerar consolidação do setor de açúcar e etanol dado a menor sensibilidade a ciclos de baixa e alta dos preços das commodities (geração de caixa mais estável vis a vis concorrentes);

(v) maior visibilidade da Cosan e facilidades para acessar mercados internacionais onde empresa não atuava (Shell é uma das maiores compradoras de etanol do mundo);

A conclusão da operação com a Shell e o início das atividades conjuntas das empresas deve acontecer ainda no 1º semestre de 2010.

O mercado ainda não precifica nas ações das Cosan a mudança estrutural que aconteceu nos negócios da empresa nos últimos anos e muito menos todas as oportunidades, benefícios e sinergias que a recente operação com a Shell irá trazer no médio/longo prazo, principalmente quando os preços das commodities (açúcar e etanol) entrarem em ciclo de baixa ou não estiverem num cenário favorável. Segundo a empresa as estimativas iniciais das sinergias da combinação dos negócios da Cosan com a Shell apontam para algo como U\$ 1 a 2 bilhões, ou seja, se utilizarmos o valor mínimo deste intervalo estaríamos falando de algo como R\$ 4,30/ação ou + 20% de *upside* somente em sinergias!

A Cosan hoje é negociada a aproximadamente U\$ 7,3 bilhões valor este 2% inferior ao que a Shell avaliou os ativos que entraram na *joint-venture* (U\$ 7,45 bilhões) no momento de anúncio da operação, ou seja, é como se o mercado simplesmente atribuisse zero de valor a todos os outros excelentes ativos que ficaram de fora da operação tais como Rumo Logística, lubrificantes (Marca Móbil), as marcas de varejo (União e Da Barra), os 36 mil hectares de terra que a empresa possui, todo o pipeline de projetos da 2ª fase de co-geração, etc.

Para informações sobre investimento, favor entrar em contato: perfin@perfin.com.br
Rua. Amauri 286, 2º andar - Itaim Bibi / São Paulo - SP - Tel.: (11) 5070-8400

