

Os riscos, as vantagens, sua importância nas empresas e na economia paranaense

## Fundos de *Private Equity*

Para diferenciar de temas jornalísticos habituais das pautas envolvendo publicações com conteúdo direcionado somente para preencher autoestimas dos personagens, a Revista Conexão Paraná resolveu pesquisar com mais profundidade sobre os Fundos de Private Equity (PE) que cresceu bastante no Brasil e que em Maringá ganhou certa notoriedade através da Actis- Fundo Global de Privave Equity. Como se recorda, durante 2010 a Actis adicionou três empresas ao seu portfólio no Brasil, com investimentos que somaram R\$ 290 milhões.

O primeiro foi um investimento de R\$ 100 milhões na rede de supermercados Companhia Sulamericana de Distribuição (CSD). O segundo foi um investimento de R\$ 90 milhões por uma participação majoritária no Grupo Gtex, companhia de produtos de limpeza, segmento que vem apresentando forte crescimento no Brasil. E no final de 2010, a Actis investiu R\$ 100 milhões na XP Investimentos, que no início de 2010 era tida como a maior corretora independente do Brasil.

Mas, para melhor entendimento, foi buscar mais informações sobre a origem da palavra. Private Equity é uma expressão em inglês que pode ser traduzida para "Ativo Privado", uma modalidade de fundo de investimento que consiste na compra de ações de empresas que possuam boas faturações monetárias e que estejam em notável crescimento. Um dos grandes diferenciais dos Um dos grandes diferenciais dos Fundos de Private Equity (PE), em comparação aos Fundos de Ações, por exemplo, está no modo como este participa de uma empresa.

As empresas que investem em outras empresas através de fundos de PE participam ativamente da sua gestão e administração, além de adicionar capital para a companhia. O objetivo das empresas que investem através de private equity é potencializar e agilizar o crescimento das companhias promissoras, fazendo-as entrar na lista de empresas disponíveis na Bolsa de Valores para compra e venda de ações.

Neste momento, a empresa que investiu em private equity, normalmente, vende a sua parte das ações para outros investidores (investidores de ações), por preços bem mais elevados. Os primeiros Fundos de Private Equity surgiram nos Estados Unidos, durante a década de 1980. A princípio, esse modelo de financiamento era uma opção para pequenas e médias empresas. Para que esse tipo de sistema seja possível, as empresas especializadas em investir em outras companhias, através de private equity, devem

estabelecer um contrato privado entre os investidores e os gestores.

Segundo informações especializadas e pesquisadas por especialistas como Florian Bartunuk, sócio-fundador e Chief Investment da Constellation Investimentos e Susan Hawkins, que dá aulas para qualificações profissionais internacionais em finanças, contabilidade e valuation na SH Professional Training, empresa da qual é fundadora, não há hipótese, até este ponto, para uma abertura da empresa no mercado acionário.

O que companhias tão diferentes como o e-commerce Submarino, a empresa aérea GOL e o portal de notícias UOL têm em comum? O forte crescimento que essas marcas tiveram nos últimos anos está ligado a uma atividade financeira conhecida como private equity – o que em linhas gerais significa que uma fatia das empresas foi adquirida por uma gestora, que se torna sócia do negócio com o objetivo de alavancar seus resultados de forma a incrementar seu valor.

Quando a gestora passa adiante sua parte na sociedade, lucra com o resultado e a valorização da companhia.

Outros grandes nomes que receberam investimentos de fundos de private equity estão a gigante da beleza Natura, a locadora de veículos Localiza e a ALL (América Latina Logística), a maior operadora logística com base ferroviária na região. Exemplos como esses mostram que, mesmo longe de ser um país com longa tradição no private equity, o Brasil vem se consolidando nesse setor.

O novo sócio da CSD é um dos líderes globais em fundos de private equity dedicados a países emergentes. A negociação entre o fundo e a rede de supermercados, que durou dois anos, foi o primeiro investimento da Actis no Brasil.

A empresa, com sede em Londres, já realiza investimentos em outros mercados em

desenvolvimento, como Índia; China; e países da África, do sudeste asiático e da América Latina.

Com US\$ 4,8 bilhões sob sua gestão, a Actis investiu na companhia paranaense usando recursos de sua carteira AEM 3 (Actis Emerging Markets 3), que destina US\$ 450 milhões para investimentos no Brasil. "Estamos orgulhosos em divulgar o primeiro investimento da Actis no Brasil", conta Chu Kong, sócio da Actis América Latina. "A qualidade da empresa (CSD) e de seus empresários nos atraíram", afirma.

A Companhia Sulamericana de Distribuição (CSD), rede de supermercados recebeu um investimento de R\$ 100 milhões do fundo de private equity Actis, sediado na Inglaterra. Com isso, a empresa tinha como objetivo dobrar de tamanho de três a cinco anos, avançando no mercado das regiões Norte e Noroeste do Paraná, e também em Mato Grosso do Sul. Mas as informações foram ficando desatualizadas.

O novo aporte de capital ocorreu com a venda de uma parte minoritária do controle societário da CSD à Actis.

As porcentagens não foram reveladas, mas, a partir da compra a Actis obteve o direito de ocupar duas das sete cadeiras no conselho administrativo da CSD, uma sociedade anônima de capital fechado. "O controle permanece com as famílias fundadoras.

"Se os sócios entenderem como sendo relevante, no longo prazo podemos abrir o capital da empresa. Mas o foco agora é realizar os investimentos para aumentar o número de lojas", explicou na época Jefferson Nogaroli, presidente do Conselho de Administração da empresa.

Como se recorda e com ampla cobertura pela Revista Conexão Paraná, a CSD foi formada no início de 2010, com a fusão dos supermercados Cidade Canção e São Francisco. Após a união, a companhia passou a concentrar 28 lojas em 11 cidades do Paraná e de Mato Grosso do Sul, que somavam 3 mil funcionários.

Os números são de 2010. Naquela fase tornou-se a terceira maior rede de supermercados paranaense, atrás de Muffato e Condor. Com a expansão, a CSD fez vários projeções de expansão brindo lojas também no Estado de S. Paulo e expandindo as lojas no Paraná e na próxima edição, havendo interesse mútuos, a Revista Conexão Paraná poderá trazer uma ampla reportagem atualizada com todas as informações disponíveis.

