

PRIVATE EQUITY: UMA OPORTUNIDADE?

Rentabilidade elevada, criação de emprego e valor acrescentado nas empresas traduzem o impacto que pode advir do investimento das Private Equity. A 1ª Conferência da MNF GESTÃO DE ACTIVOS-SGFIM, no Porto, destinada ao tema explicou aos potenciais investidores os riscos e oportunidades de um mercado em ascensão

Por Almerinda Romeira

A Cupertino de Miranda, no Porto, foi anteontem palco da Conferência "Private Equity: Uma Oportunidade?", realizada pela portuguesa MNF GESTÃO DE ACTIVOS-SGFIM.

Se dúvidas restassem sobre os benefícios da intervenção das Private Equity nas empresas, Alvaro de Remedios, chairman do Grupo Arcano, eliminou-as durante a sua intervenção: "Está demonstrado que o Private Equity é o melhor dono de empresas."

O gestor espanhol, que preside a um grupo que tem sob gestão 850 milhões de euros, validou a sua tese com um estudo que compara a evolução de 1.500 empresas espanholas que, entre 1993 e 2001, foram alvo de investimentos de Private Equity com outras empresas dos mesmos sectores de actividade que não o foram. Os resultados são expressivos, para não dizer esmagadores: nas empresas alvo do investimento de Private Equities, as vendas cresceram três vezes mais, o mesmo aconteceu com o volume de emprego gerado, a rentabilidade duplicou e os activos totais também. Como se obtém este desempenho? "Os gestores de Private Equity acrescentam valor aos investimentos que fazem", sintetiza Álvaro de Remedios.

Acrescentar valor ao investimento é uma das premissas da actividade de Private Equity, onde opera a MNF CAPITAL. Criada no início de 2003, esta sociedade agrega actualmente participações de valor superior a 40 milhões de euros, tendo como objectivo ultrapassar os 100 milhões nos próximos três anos. O seu presidente, Luís de Freitas, explicou aos potenciais investidores presentes na Fundação Cupertino de Miranda o modus operandi do grupo, dando igualmente a conhecer a sua composição e os negócios em que participa, incluindo o projecto Megafin, a MNF GESTÃO DE ACTIVOS e a MNF Corporate, além da Mercatus.

Luís de Freitas adiantou que a MNF CAPITAL tem na mira "empresas com história, maturidade, sustentáveis, onde

possamos construir algo, acrescentar valor à estratégia, remunerar os activos, controlar o risco". De fora ficam as start-ups e empresas com capital em desenvolvimento. O potencial é grande, mas o risco também. "O que nós buscamos são os sectores mais sofisticados, com maior potencial de crescimento e que, por isso, são geradores de mais oportunidades".

O advogado Jorge Cortez, do escritório Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados explicou no que consiste a actividade. "A gestão do património do fundo é confiada a uma entidade gestora que se obriga a gerir aquele património por conta e no interesse dos donos desse património que são os participantes.", adiantou. "Obviamente, nesse contrato as partes – entidade gestora de um lado, e participantes do outro – podem estabelecer as regras dessa gestão, seja limitando o tipo de activos, seja limitando o endividamento, seja definindo a política de investimento."

E quando a entidade gestora não cumpre, o que acontece? O advogado refere que "sendo um contrato, se não for cumprido ou cumprido defeituosamente, como dizemos, há obviamente responsabilidade da parte de quem cumpriu mal ou não cumpriu".

A compensação passa por "reparar os danos que causou aos participantes do fundo e eventualmente, dar motivo a que os participantes substituam a entidade gestora, no fundo, por termo ao contrato de administração e, eventualmente, dando até azo a que a CMVM, que é a entidade que supervisiona a actividade do fundo, possa, no interesse dos participantes, pedir a dissolução do próprio mesmo".

António Macedo, administrador da MNF CAPITAL, respondeu à pergunta tema da Conferência "Private Equity: Uma Oportunidade?" com a apresentação de um case study, o da empresa Mercatus, na qual a MNF CAPITAL detém a totalidade do capital.

O que nós buscamos são os sectores com maior potencial de crescimento e que, por isso, são geradores de mais oportunidades



"O primeiro preconceito a vencer foi o facto de se tratar de uma empresa industrial", disse, traçando em depois a radiografia: nos dois anos seguintes à intervenção (2007 e 2008), esta fabricante de equipamentos para o canal Horeca (restauração e hotelaria), com duas fábricas em Águeda, ultrapassou em 14% e 9% respectivamente o objectivo traçado para o crescimento do volume de negócios, entrou em Itália, onde a concorrência é muito agressiva, com um parceiro local, conseguiu obter certificação para operar no exigente mercado dos EUA, o que deverá acontecer, muito provavelmente já no próximo ano e elegeu várias alternativas de entrada noutros países, caso do Brasil onde adquiriu já uma empresa. De uns discretos 13 milhões de vendas à data da entrada da MNF CAPITAL, a Mercatus tem como fasquia atingir os 40 milhões em 2013.

"Isto significa praticamente multiplicar por quatro o investimento inicial", sa-

lientou António Macedo, adiantando que "nem todos" os investimentos "vão ser assim", mas que a Private Equity em cuja equipa de gestão participa almeja, em média, rentabilidades na casa dos 2,5 durante os períodos (em média 5 anos) de investimento.

"Formalizámos algumas práticas, expandimos a capacidade produtiva, complementámos alguns programas de produtividade e introduzimos um Sistema de Informação de Gestão", explicou.

A nível estratégico foi definido crescer organicamente nos mercados europeus, entrar nos do Leste e analisar oportunidades de aquisição noutros mercados.

"Dedicamos extrema atenção à criação de valor estratégico. Os gestores podem ter capacidade para definir, mas implementar é bastante mais complexo: exige esforço e dedicação", salientou o gestor, concluindo com o enunciado do que é o modelo da MNF CAPITAL: ter menos empresas, mas estar muito perto delas. Só assim é possível minimizar o risco e maximizar a rentabilidade.





António Macedo, Administrador da MNF Capital

"A RECESSÃO ECONÓMICA É O MOMENTO CERTO PARA OPTAR POR ESTE TIPO DE INVESTIMENTO"

O fundo de Private Equity irá privilegiar empresas que enfrentem pontos de inflexão, pretendam desenvolver estratégias de build-up ou entrar em novos mercados.

Por Almerinda Romeira

Agarrando no título da Conferência: de que forma é que o Private Equity é uma oportunidade?

O Private Equity representa uma oportunidade de investimento alternativo que tem vindo a apresentar rentabilidades sustentadamente acima das obtidas noutros activos financeiros comparáveis. Como pudemos ouvir na Conferência, o momento actual de recessão económica é o momento indicado para optar por este tipo de investimentos. Por um lado, surgem nestas alturas oportunidades a preços bastante atractivos e, por outro lado, os ciclos temporais entre recessões e crises de mercado têm sido historicamente de 7 a 9 anos, os quais coincidem com os períodos de investimento dos fundos de Private Equity.

Qual o perfil do investidor?

O perfil do investidor do fundo de Private Equity que estamos a lançar é essencialmente um investidor privado, um "Family Office" e um investidor institucional.

Qual a importância do Private Equity na oferta da MNF?

O fundo de Private Equity é um dos produtos que a MNF GESTÃO DE ACTIVOS tem para oferecer ao mercado, sendo extremamente importante atendendo ao facto de ser um produto complementar com a nossa oferta actual e pelo facto da MNF CAPITAL (holding) deter um relevante track-record nesta área.

O que distingue a MNF de outros Private Equity?

Um dos grandes factores diferenciadores é a nossa cultura "hands on", pelo que o nosso fundo de Private Equity não pretende ter um portfolio de 30 ou 40 participações, mas sim investir em 4 ou 5 oportunidades, criteriosamente seleccionadas.

O nosso modelo assenta numa grande proximidade com as empresas participadas, quer a nível operacional, quer a nível estratégico. Não nos limitamos a definir as grandes linhas estratégicas, nós ajudamos na sua implementação. Esta nossa proximidade é permanente ao longo do nosso investimento, sendo necessária tanto nos bons como nos maus períodos que as empresas enfrentam. Esta nossa cultura "hands on" permite reduzir de forma significativa o eventual risco que pode advir da reduzida dimensão do portfolio de investimentos e estamos convencidos que desta forma conseguiremos obter melhores resultados.

Vão privilegiar sectores de actividade?

Não vamos privilegiar sectores de actividade, mas antes sim excluir alguns. O sector financeiro e o sector imobiliário estarão fora do horizonte dos investimentos do nosso fundo de Private Equity. No entanto, em dados momentos existirão sempre sectores que irão revelar-se mais atractivos do que outros, os quais iremos privilegiar como target para o nosso investimento.

Em que tipo de empresas pretendem investir?

O tipo de empresas nas quais pretendemos investir são empresas maduras que apresentem um cash-flow estável nos últimos anos com um modelo de negócio que possamos considerar sustentável e que actuem em sectores de actividade com potencial de crescimento. O fundo de Private Equity irá privilegiar empresas que enfrentem pontos de inflexão, pretendam desenvolver estratégias de build-up ou entrar em novos mercados. Iremos também privilegiar operações de management buy out.

PRIVATE EQUITY ANALISADO NA PERSPECTIVA DA LEI



Jorge Cortez, advogado da Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados Sociedade de Advogados

O ADVOGADO Jorge Cortez refere que no investimento em capital de risco, através da figura do fundo de capital de risco, a gestão do património do fundo é confiada a uma entidade gestora. Isto significa que, entre os participantes que são os donos do fundo e a sociedade gestora, se estabelece uma relação contratual nos termos da qual a entidade gestora se obriga a gerir aquele património por conta e no interesse dos donos desse património, i.e. os participantes. Nesse contrato, as partes que são constituídas pela entidade gestora e participantes podem estabelecer as regras dessa gestão. Estas podem ser limitadas ao tipo de activos, pelo endividamento, ou pela política de investimento. Ou seja, tratando-se de um contrato, há obviamente responsabilidades inerentes. Se a parte não cumprir terá de reparar os danos que causou aos participantes do fundo e, eventualmente, dar motivo a que os participantes substituam a entidade gestora no fundo, pondo termo ao contrato de administração. Isto poderá, inclusive, dar azo a que a CMVM, que é a entidade que supervisiona a actividade do fundo, possa, no interesse dos participantes, pedir a dissolução do próprio fundo.

ARCANO: A SOCIEDADE QUE GERE 850 MILHÕES

A SOCIEDADE de investimentos Arcano, com sede em Madrid e escritório em Nova Torque, foi fundada em 2003 para assessorar fusões e aquisições, gestão de activos alternativos, incluindo private equity, e assessoria patrimonial. Na actividade de gestão de activos alternativos, investe nos EUA e Europa quase sempre em buy out. Actualmente, o grupo gere uma carteira avaliada em 850 milhões de euros.

A intervenção da Arcano através do fundo de private equity é semelhante ao das suas congéneres. O gestor de private equity tem um horizonte determinado, de aproximadamente 5 a 7 anos, para o qual estabelece a obrigatoriedade de uma rentabilidade.

Durante esse período, o gestor terá de aumentar as vendas da empresa, otimizar a sua estrutura de capital, a sua rentabilidade, e, se possível, fazê-la crescer por via de aquisições. Os EUA, onde esta actividade está mais desenvolvida, têm um perfil de investidor de Private Equity mais profissional e mais sofisticado, refere Alvaro de Remedios, Chairman do Grupo. O mercado português começa hoje, a pouco e pouco, a entrar no mercado de Private Equity, tal como o espanhol há cinco anos. Embora refira que não é um especialista no mercado português, Alvaro de Remedios estima que nos próximos três a cinco anos o investimento feito por portugueses deva crescer de maneira muito importante.



Alvaro de Remedios Chairman da Arcano

PAINEL DE ORADORES



LUÍS DE FREITAS Presidente da MNF Gestão de Activos SGFIM



ALVARO DE REMEDIOS Chairman da Arcano



JORGE CORTEZ Advogado da Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados



ANTÓNIO MACEDO Administrador da MNF Capital

