

Vinci compra fatia da Arklok, de TI; é o primeiro cheque do novo fundo

Companhia é uma das maiores do país em locação de equipamentos de informática e a primeira investida do private equity no segmento

A gestora Vinci Partners acaba de fechar o primeiro aporte de seu quarto fundo de private equity. O veículo comprou participação relevante na Arklok, que aluga equipamentos de informática para outras empresas e presta serviços de atualização e segurança de sistemas.

A fatia e a cifra não foram relevados. A aquisição acontece menos de seis meses após o primeiro closing do Vinci Capital Partners IV. Ainda em captação, o fundo deve ter volume semelhante ao anterior, de US\$ 1 bilhão (cerca de R\$ 5,4 bilhões no câmbio atual). Os cheques ficam entre R\$ 300 milhões e R\$ 500 milhões, o que dá uma dimensão da transação com a Arklok.

É o primeiro investimento da gestora numa companhia do segmento de TI, uma área que a casa já vinha avaliando há tempos, e também é a primeira investida da Vinci de uma empreendedora. A Arklok foi fundada em 2008 por Andrea Rivetti, uma advogada que decidiu logo depois da formatura que sua vocação era empreender – e não no Direito.

Andrea Rivetti, fundadora e CEO da Arklok: crescimento contratado de quase 60% para ano que vem — Foto: Reprodução

“Foi um alívio passar na prova da OAB depois de formada porque ali encerrei essa missão. Quando a gente é mais nova tem a coragem do inocente e eu não tinha grandes planejamentos financeiros ou conhecia esse mercado de outsourcing, mas sabia que queria empreender”, conta a fundadora e CEO da Arklok.

O alto custo de aquisição e manutenção de equipamentos corporativos e a compra muitas vezes ineficiente do tipo de produto necessário e em que quantidade colocaram a Arklok numa posição de planejadora de gastos para as companhias. “Era preciso mostrar ao CIO e ao CFO que a terceirização reduzia custos e ajudava na linha final do balanço”, diz a empresária, sobre como foi ganhando participação de mercado.

O corte de custo já começa no benefício fiscal – o abatimento no Imposto de Renda e crédito em PIS/Cofins que o aluguel viabiliza, mas a compra e leasing não –, bem como redução de mão de obra nessa gestão e atualização tecnológica, detalha a CEO.

A Arklok cresceu a uma taxa média de 57% nos últimos cinco anos e entra 2023 com um backlog de R\$ 1 bilhão de contratos fechados. São 900 clientes corporativos e 200 mil itens alocados hoje nessas empresas, incluindo notebooks, desktop, impressoras e smartphones.

A expansão futura pode até incluir algum M&A, mas a Arklok identifica que a maior oportunidade está hoje no crescimento orgânico – não só de base de clientes como expansão na própria carteira. A terceirização normalmente começa com uma demanda específica, uma filial nova, por exemplo, e depois vai se ampliando para o parque completo em contratos de longo prazo. A demanda inclui também a logística reversa, já que há regras específicas para descarte de equipamento (há empresas que mantêm os PCs antigos em galpões, por exemplo, um custo extra de imóvel).

“A Andrea fez algo incrível sozinha e em muito pouco tempo, num mercado ainda muito masculino. Vamos somar forças, com ela se mantendo como CEO da Arklok”, diz Carlos Eduardo Martins, co-head de private equity da Vinci. “Nossa parceria é para acelerar ainda mais o crescimento que a companhia tem tido nos últimos anos.”

A Arklok entrega desde o controle de acesso aos sistemas até os servidores, computadores e os softwares como serviço. “O outsourcing não era comum por aqui por uma questão cultural. Acho que negócios como o Uber ajudaram muito nessa transformação, você entra no carro e sabe quanto vai te custar para ir até o destino”, compara Andrea. “Não precisa fazer a conta do IPVA, da gasolina, do estacionamento, da manutenção. É a mesma coisa na alocação de equipamentos.”

No private equity, a Vinci já investiu em 25 empresas. A gestora atua ainda em real estate, infraestrutura, ações, special situations e hedge funds.