

perfil empreendedor

Entrevista José Luis Pano //

sócio da Vinci Partners

VINCI PARTNERS/ DIVULGAÇÃO

R\$ 240 milhões para investir no Nordeste

KAUÊ DINIZ
kaue.diniz@diariodepernambuco.com.br

R\$240 milhões para investir em empresas nordestinas, valor que pode se multiplicar no futuro. Com esse aporte financeiro, a plataforma independente de investimentos Vinci Partners (com aproximadamente R\$ 23 bilhões sob gestão de investidores brasileiros e estrangeiros) criou o Nordeste III Fundo de Investimentos em Participações e vem se transformando em um parceiro de empreendedores com DNA regional. Desde junho de 2017, já são três sociedades que têm Pernambuco como base, entre elas a Diagmax e o Mundo do Cabeleireiro. Um novo negócio está no gatilho para ser anunciado ainda neste mês de fevereiro. Uma estratégia que orgulha os membros da Vinci em afirmar que é o grupo que

mais investiu no Nordeste nos últimos 15 anos - juntando com o período no qual trabalharam no BTG Pactual com atuação também regional -, como destaca José Luis (Pepe) Pano, responsável pelo Fundo Nordeste. O grupo vem pinçando médias empresas com potencial, tornando-se sócio e acelerando o crescimento do negócio. Segundo ele, não apenas injeta dinheiro, mas emprega conhecimento para potencializar as qualidades do negócio e implementar modelos de gestão com eficiência comprovada. "Nossos investimentos são de cerca de R\$ 25 milhões a R\$ 40 milhões em cada empresa e a fatia da participação nas sociedades são de 25% a 45%. A ideia é ser minoritário, mas ter algum poder decisório nos caminhos do negócio, deixando os fundadores à frente da empresa", explica Pepe.

Como é a atuação da Vinci, através de seus fundos de investimentos, no Nordeste?

A gente tem duas estratégias. Um de investimentos maiores: de R\$ 300 milhões, R\$ 400 milhões. Outra de investimento menores: de R\$ 30 milhões a R\$ 60 milhões por empresa. Dentro dessa estratégia, temos o Fundo do Nordeste III, com R\$ 240 milhões para investir na região. Esse dinheiro vem do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento), Banco do Nordeste, algumas fundações e da própria Vinci. Além de gestores desse fundo, somos investidores. Esse fundo foca em empresas de médio porte no Nordeste, que tenha potencial de crescimento elevado, onde a gente bote o dinheiro e ajude na gestão, e consiga realmente dar uma mudança de patamar financeiro e também no ponto de vista de gestão. Importante: nós sempre somos (acionistas) minoritários. Não é que a gente chega e compra a empresa. A Diagmax, por exemplo, estava crescendo e entramos como sócios. Os fundadores continuam tocando a gestão e a gente ajudando.

Hoje, o Fundo Nordeste tem três empresas em sua carteira. Há novas parcerias a serem gestadas?

O nosso Fundo do Nordeste III já tem três investimentos: Diagmax, Mundo do Cabeleireiro e a ENC Nordeste, que é uma empresa de geração distribuída de energia através de biogás de aterro na região. Agora, estamos concluindo um quarto negócio, que ainda não é público, mas deve estar concluído até o fim deste mês de fevereiro. É um negócio de alimenta-

ção, restaurante, fast food, que tem sede em Pernambuco e forte concentração aqui. Mas é uma história parecida à do Mundo do Cabeleireiro. Já tem algumas operações fora de Pernambuco, mas a ideia é focar o crescimento em outros estados, como São Paulo, Brasília, além do Nordeste.

Ainda há mais capacidade de negócios, ou seja, de recursos dos R\$ 240 milhões iniciais do fundo para continuar esses investimentos? Com esse quarto negócio, atingimos cerca de metade do investimento que

"Estamos concluindo um quarto negócio até o fim deste mês de fevereiro. É um negócio de alimentação, restaurante, fast food, que tem sede em Pernambuco"

pretendemos inicialmente para esse fundo. Ainda queremos fazer mais dois ou três investimentos neste ano. Já estamos em negociação avançada com uma empresa de resíduos sólidos. É uma boa oportunidade nessa cadeia de meio ambiente. É uma empresa pernambucana, mas que visualizamos um crescimento fora daqui.

E as demais negociações?

Estamos com duas negociações avançadas na Bahia. Uma bastante interessante de fibra ótica. Estamos apostando muito na consolidação de provedores de internet de pequeno e médio porte. Somente lá, tem 450 provedo-

res. Tem cidade no interior que tem 1.500 assinantes. As grandes operadoras não chegam de forma eficiente: 80% dessas operadoras a comunicação é por cabo. Então queremos investir nesse segmento para consolidá-lo e fazer um player regional grande utilizando fibra ótica. Também estamos olhando para a área de saúde, que é um mundo no qual gostamos bastante, e observamos clínicas de reabilitação de longa permanência. Algo que, no Nordeste, evoluiu-se pouco. É para um paciente que está no hospital, mas não tem sentido continuar lá, porque é caro, mas também não tem condições de ir para casa. No mundo inteiro isso existe. Em São Paulo, já estamos vendo alguns players. Mas no Nordeste está bem no início.

Então, vocês vão pegar o negócio praticamente do zero?

Esse é o grande desafio. Estamos em negociações com dois ou três empreendedores, mas que são muito pequenos ainda para virarmos sócios. Então estamos vendo gente que tem uma clínica e poderíamos formatar para duas ou três. Não encontramos pessoas com essas características em Pernambuco, mas o crescimento se passa por investir em unidades aqui até pelo polo médico local. Então, o trabalho que fazemos é procurar modelos inovadores e empreendedores, como brincamos, como Steve Jobs e Jeff Bezos, mas quando ainda eram pequenos, para nos associarmos e crescermos juntos.

O Mundo do Cabeleireiro se encaixou nesse perfil de crescimento? A estratégia do Mundo do Cabeleirei-

ro foi crescer em Pernambuco ainda quatro ou cinco lojas. Mas basicamente vimos a oportunidade de crescer em shoppings em São Paulo. Então, hoje temos 14 lojas lá. Um crescimento que serve de exemplo para o que a gente gosta de fazer. Em dezembro de 2017, quando a gente virou sócio, o Mundo tinha 20 lojas e fechou, janeiro de 2019, com 34. Em um ano, foi um crescimento de quase 75%. É lógico que há muitos desafios pela frente, mas era um negócio que estava preparado para dar um salto. Essa é uma das nossas teses. Pegar um modelo de

"Uma das nossas teses é pegar um modelo de negócio saudável, que gera margem, mas com capital de giro para ir crescendo aos poucos. Aí entramos para acelerar isso"

negócio saudável, que gera margem, mas que tem capital de giro para ir crescendo aos poucos. Aí entramos para dar uma acelerada nisso.

Qual o perfil de negócios que interessa ao Fundo Nordeste III?

Sempre dizemos que nossos três focos são varejo, saúde e serviços especializados. Em cada um dos segmentos, temos especialistas nesse setor e em Nordeste para nos ajudar a desenvolver o negócio. A gente nunca pega um negócio muito pequenininho. É um desafio, como a clínica de reabilitação que comentamos. Nem um negócio muito grande, porque aí nossa

participação fica muito pequena, o crescimento já não representa muito. Então, nossa ideia é colocar dinheiro em empresas de médio porte. Um empreendedor que tenha duas ou três lojas, é muito pequeno. Outro que possua 100, muito grande. Mas tem todo espaço aqui no meio que nos interessa para se associar.

O porquê desse foco no Nordeste?

A Vinci historicamente é ligada ao Nordeste. Nós éramos do Banco Pactual. Saímos, em 2009, e formamos a Vinci. E esse mesmo time, na época do Pactual, já investia muito no Nordeste. Nós fomos sócios da Cemar (Companhia de Energia do Maranhão), da Fanor (Faculdades do Nordeste), que foi comprada depois pelo DeVry, somos sócios da varejista na Bahia Le Biscuit, e agora da Diagmax e Mundo do Cabeleireiro. Então, conhecemos muito o Nordeste. O primeiro fundo especializado para a região foi o Nordeste Empreendedor, do Pactual, há 15 anos. Fomos pioneiros e pouca gente investe aqui. Conseguimos resultados de grande sucesso.

O polo tecnológico de Pernambuco é uma referência no país. Há algo nesse segmento no radar da Vinci?

A gente olhou com investidores algumas oportunidades e quase fechou um negócio interessante, mas desistimos. Iríamos trazer uma empresa de São Paulo de serviços de aplicação de tecnologia para o Porto Digital. Agora, teremos uma reunião com um pessoal de big date, mas para fechar negócio a condição é que se mudem para o Porto Digital.



Sociedades



DIAGMAX
É uma clínica médica especializada em radiologia e diagnóstico de imagem que apostou em uma unidade no Shopping RioMar, já em expansão. O fundo chegou ao grupo em dezembro de 2017, juntando-se aos sócios fundadores Alberto Souza Leão, Marcelo Menezes e Alexandre Saunders Jr.



MUNDO DO CABELEIREIRO
Criada em 2007, por Celso e Marina Moraes, a varejista, especializada no segmento de cosméticos, higiene e beleza, cresceu quase 75% desde a sociedade com o Fundo Nordeste III, em dezembro de 2017, e hoje tem 34 lojas. O planejamento é fortalecer a marca no Nordeste e em São Paulo.



USINA DE BIOGÁS
O fundo vai investir R\$ 24 milhões na construção, em Igarassu, de uma usina de produção de biogás através de resíduos sólidos armazenados em aterros sanitários. A inauguração está prevista para março ou abril. O grupo também terá uma planta no Maranhão.

DANTHI COMUNICACÕES/ DIVULGAÇÃO