

Notícia Web

Enviar

Avaliar

Versão para Impressão

Vinci compra controle da Bloomin' Brands no Brasil, dona do Outback

Tipo de Clipping: WEB
Assunto: Vinci Partners
Data: 08/11/2024

Veículo: Valor Pipeline
Page Views: 30895
Unique Visitor: 14370

Vinci compra controle da Bloomin' Brands no Brasil, dona do Outback

A Vinci Partners acertou a compra do controle da operação da Bloomin' Brands no Brasil. Por meio de seu quarto fundo de private equity, a gestora terá 67% da operação e a companhia americana vai seguir como acionista, com 33%.

No Brasil, a empresa tem atualmente três marcas que somam quase 200 restaurantes: são 174 unidades do Outback, 17 Abbraccio e dois Aussie. A transação avaliou a Bloomin' Brasil em R\$ 2,06 bilhões, considerando ações e dívida (enterprise value) - um múltiplo de 6,5 vezes o Ebitda de 12 meses. A Bloomin' tem opção de venda da parcela restante em 2028.

O negócio foi selado em Nova York na noite de quarta-feira, com direito a brinde na caneca gelada de chope do Outback entre Carlos Eduardo Martins, co-chefe de private equity da Vinci, e Pierre Berenstein, vice-presidente executivo de estratégia global de clientes e ex-CEO da operação brasileira.

"O Outback é uma marca icônica, com uma proposta de valor que dificilmente encontramos em outras operações no Brasil", diz Martins ao [Pipeline](#).



A tradicional cebola do Outback: rede terá o dobro de unidades no país — Foto: Divulgação

A Vinci tem experiência no setor de alimentação. Foi uma das principais investidores do [Burger King Brasil](#), ajudando a rede de fast food a saltar de 100 para mais de 900 lojas no país à época. Na Domino's, a estratégia foi dobrar a fatia de vendas digitais e, na Camarada Camarão, partir de uma operação regional no Nordeste para presença nacional. "Já encurtamos a curva de aprendizado", diz o gestor.

A operação brasileira, iniciada na década de 90, é superavitária e segue em expansão – no ano passado, foram abertas 18 unidades. A sociedade por aqui já teve diferentes modelos, como franquia master, joint venture e propriedade local. Agora, a transação com a Vinci é majoritariamente secundária, colocando dinheiro no caixa da Bloomin' americana para desalavancar, mas tem também uma tranche primária, que vai ajudar a manter o crescimento das redes.

"Temos um alinhamento com a Vinci sobre o futuro da companhia e continuamos comprometidos com a

operação no Brasil, por isso permaneceremos como acionistas, diz Berenstein ao [PIPELINE](#). Ele compara que, nos Estados Unidos, alimentação fora de casa responde por quase 70% do consumo, ante 33% no Brasil – o que significa espaço para crescer.

O plano é dobrar a rede de Outback, a principal do portfólio, e seguir com crescimento das outras duas para maturar as marcas. “A marca é referência de categoria e as unidades têm fila na porta, mas nossa expansão é cuidadosa. A gente considera a garantia de abastecimento de cada item, como a nossa cebola única do Outback”, diz o executivo.



Expansão da italiana Abbraccio é uma das estratégias da Vinci — Foto: Divulgação

O maior volume da cebola é importado do Chile e da Espanha, mas há 10% de um produtor do interior paulista que passou mais de 20 anos até chegar à produção exata e virar fornecedor da rede. Há outros testes em outras regiões do país.

A Vinci não pretende alterar a gestão da companhia no país, hoje comandada por Mauro Guardabassi. “Essa operação é um tripé entre a Vinci, a Bloomin’ e a gestão atual, que já toca o negócio muito bem e com a qual vamos colaborar”, diz Martins.

A gestora desbancou a Advent na reta final de negociação. Esse é o terceiro investimento do fundo VCP IV, que deve ter ao menos oito ativos. A Vinci foi assessorada pelo Itaú BBA e pelo escritório Tauil & Chequer Meyer Brown e a Bloomin’ foi assessorada por Bank of America e Lefosse.

[Veja a matéria](#)

[Veja versão em Texto](#)

[Download da matéria](#)

[Veja Foto da Página](#)