

15/01/2019 - 05:00

Vinci cresce em assessoria a fusões de médio porte

Por **Maria Luíza Filgueiras**

Em um ano de grandes transações de aquisições e fusões (M&A), a boutique Vinci Partners conseguiu orbitar entre os grandes bancos de investimentos e acumular o maior número de operações fechadas no ano passado, até o terceiro trimestre. Conforme o ranking da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), até setembro a Vinci havia anunciado 11 transações em que fez assessoria financeira.

Em volume financeiro, no entanto, os grandes bancos lideram, concentrados nas grandes negociações. O Itaú BBA é o maior em valores, com quase R\$ 20 bilhões em intermediação de aquisições e vendas fechadas até setembro (a Anbima ainda não divulgou o consolidado do ano). O banco participou da venda da Eletropaulo para a italiana Enel, concluída no ano passado. Também participou da fusão entre Fibria e Suzano, mas essa, no entanto, concluída este ano.

Talvez por essa concentração nos bancos dos grandes volumes, segundo os executivos do setor, boutiques como a Vinci conseguiram abraçar mais negócios de médio porte e ampliar a atenção a esse tipo de transação. A casa é mais conhecida no mercado financeiro por sua atuação em private equity.

"Foi um ano atípico. Temos em média seis transações por ano, mas foram três transações de um mesmo cliente e também o fechamento de algumas operações que tinham sido adiadas em 2017 e foram retomadas agora", diz Felipe Bittencourt, sócio responsável pela área de assessoria financeira na Vinci. "Isso porque, no nosso modelo de negócios, a assessoria financeira é bastante seletiva."

Bittencourt tornou-se sócio da Vinci depois de mais de uma década no banco americano J.P. Morgan. Na assessoria financeira, a política de atuação definida faz com que o negócio tenha tamanho limitado: a Vinci não pode pegar mandatos de vários clientes de um mesmo setor, por exemplo, e também não atende clientes com potencial conflito ou concorrência direta com as empresas que estão nos seus fundoVs de private equity. Vinci cresce em assessoria a fusões de médio porte. As exceções são avaliadas pelas duas equipes e discutidas com o potencial cliente, segundo a casa.

"Não temos uma área comercial para a assessoria financeira e 'bankers' em busca de mandatos. Quem é sênior fica na execução, e não em prospecção", conta Bittencourt. "Por isso, a maioria dos nossos clientes são recorrentes, que já fizeram um negócio conosco, ou que foram indicados por clientes."

Em janeiro, a fabricante cearense de massas e biscoitos M.Dias Branco comprou a fluminense Piraquê por R\$ 1,55 bilhão, transação concluída quatro meses depois. A família Colombo, que vendeu a Piraquê, já tinha contratado a Vinci há seis anos para a venda da Usina Santa Cruz para o Grupo São Martinho.



Bittencourt, responsável pela área de assessoria financeira: maioria dos clientes já fez negócio com a Vinci ou foi indicada

Em 2016, a Vinci participou da transação entre o fundo L Caterton e a rede de depilação Espaço Laser, assessorando os fundadores. O fundo ficou com 40% da empresa e comandou, nos dois anos seguintes, algumas aquisições das quais a Vinci também participou - como a rede Urban Laser, o controle da El Rio, que reúne franqueados no Rio de Janeiro, e a participação na APL, outro grupo de franquias, em 2018. A casa também assessorou, no ano passado, os acionistas do grupo hospitalar Cruzeiro do Sul na venda para a operadora Notre Dame Intermédica.

Outro exemplo de recorrência de cliente citado por Bittencourt são empresas investidas do fundo de private equity Carlyle. A Vinci foi uma das assessoras dos acionistas da agência de viagens CVC em sua oferta pública inicial de ações (IPO) em 2013 e, em 2018, estava entre os coordenadores do IPO da Ri Happy, rede de brinquedos controlada pelo fundo americano - a oferta acabou sendo cancelada por condições de mercado.

Com o aquecimento econômico e a gradual retomada de investimentos das empresas brasileiras, a expectativa de especialistas do mercado é que os grandes bancos voltem a usar o crédito como trunfo na atração de clientes. Para a Vinci, a concorrência pode até aumentar, mas sua estratégia continuará sendo de uma boutique com transações selecionadas.

"Nosso modelo não é escalável porque formamos o time internamente. Hoje temos 18 negócios simultâneos sendo tocados, em fases diferentes", diz o executivo. "Nossa capacidade é para 25 transações ao mesmo tempo, no máximo, e vamos manter assim."