

FUSÕES & AQUISIÇÕES

Uma ponte para empresas brasileiras comprarem seus pares no exterior

Trivèlla monta fundo e quer ajudar em aquisições fora do Brasil

Nada mais natural do que uma pessoa que mora há muito tempo longe do local em que nasceu manter alguns laços com sua terra natal. Fotos, telefonemas, visitas a parentes ou conhecidos que ainda lá moram: tudo isso serve para se manter conectado com suas origens. Mas no caso de Jon Francisco Toscano, sócio-diretor da gestora Trivèlla, essas conexões vão além. Filho de pai brasileiro e de mãe norte-americana, Toscano nasceu nos Estados Unidos, no estado de Michigan. Do país mais rico do planeta, veio parar na maior metrópole da América Latina, São Paulo, ainda sem ter completado cinco anos de vida. E a ligação com lugares maiúsculos continua até hoje.

Atualmente, o executivo mora em Itu (SP), a cidade onde tudo é grande, menos o nome, e que abriga a sede da Trivèlla. Agora, além das fotos, das lembranças e das visitas, o executivo terá algo mais para se recordar do seu país de origem. Em 2010, a empresa lançará um fundo de private equity destinado a investir em regiões do interior de São Paulo e do Paraná, e os principais alvos para financiar esse produto serão os investidores institucionais norte-americanos. “O fato de eu conhecer muito bem o país facilita o intercâmbio”, diz o executivo.

A ideia para o veículo é procurar de oito a dez companhias já com um produto e uma equipe desenvolvidos, e que tenham nas mãos uma oportunidade para fazer uma aquisição no exterior, de preferência nos Estados Unidos, mas não pos-



Toscano: boas compras nos EUA e Ásia

Empresas localizadas no interior de São Paulo e do Paraná estão no radar da gestora; entre os investidores, ganham destaque os americanos

suem o dinheiro necessário para isso. Aí que entra o capital da Trivèlla. “Nos EUA o mercado está bastante interessante para fazer

aquisições de pequenas e médias empresas, assim como na Ásia”, avalia. Por isso, o objetivo é comprar participações minoritárias nessas firmas brasileiras e fornecer a elas a quantia para concretizar o negócio. “Quando você tem muita coisa para mudar, é melhor ter o controle. Mas nós só queremos agregar o know how, o link para negociar lá fora.”

Como o interior do Paraná e o de São Paulo são relativamente grandes, ainda mais combinados, a gestora pretende focar em alguns pólos

regionais em específico. No estado mais rico do País, as atenções estarão voltadas para empreendimentos em São Carlos e seu entorno. No caso do Paraná, a área escolhida foi a região de Londrina e Maringá. A semelhança entre as duas é que ambas são centros universitários muito fortes. “Nos arredores de Londrina e Maringá vivem aproximadamente quatro milhões de pessoas. O pessoal vai estudar e fica por lá, e tem uma qualidade de vida boa”, diz Toscano. Por outro lado, São Carlos é base de uma das universidades federais mais conceituadas no Brasil, a UFSCar, e de uma das unidades da Universida-

de de São Paulo (USP). “Nesses lugares tem um mercado despontando, com empresas que surgiram a partir de ligações com essas instituições. E nós vamos procurar nesses locais tecnologias que sejam competitivas globalmente”, salienta.

Investidores

A primeira fase de captação focará na pessoa física. O fundo deverá começar com R\$ 20 milhões, provenientes de “empresários bem sucedidos”. Em seguida, terá início uma nova rodada, mas dessa vez com investidores institucionais do exterior, onde Jon Toscano espera levantar mais R\$ 130 milhões, chegando ao número de R\$ 150 milhões. A Trivèlla pretende, inclusive, utilizar o programa da Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital (Abvcap), lançado em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex) em novembro passado com o objetivo de atrair recursos estrangeiros para esse setor do mercado de capitais nacional. O próprio Toscano é membro do conselho deliberativo da Abvcap e sua empresa foi uma das três primeiras a assinar o convênio.

Os investidores institucionais brasileiros não foram esquecidos, mas a estrutura da Trivèlla propicia uma captação mais eficiente no exterior. Segundo o sócio-diretor, a gestora não possui nenhuma pessoa que seja especialista em fazer a ponte com esse tipo de player no Brasil, ao contrário do que acontece lá fora. “Por isso, a energia demandada para captar aqui seria maior. Provavelmente até vamos ter alguns nacionais, só que serão mais como um bom acidente, de forma espontânea por parte deles, do que como um esforço nosso”, acrescenta. □