EXAME IN

Concept, a gestora do capital paciente da La Guapa, já tem novos alvos

Gestora mira aportes de R$ 100 milhões a R$ 150 milhões nos setores de alimentação, cosméticos, educação, saúde e serviços financeiros

Por **Graziella Valenti**
Publicado em: 13/10/2020 às 14h58
Tempo de leitura: **5 min**

Trio de sócios da Concept: Rafael Gonçalez, Gabriel Awad e André Carpinetti, da esquerda para a direita e por ordem de chegada no negócio (Germano Lüders/Exame)

A gestora de private equity **Concept Investimentos**, que escolheu e foi escolhida para o aporte na rede de empanadas **La Guapa**, nasceu para ser diferente. Em tudo. A casa foi criada por Rafael Pilotto Gonçalez em 2016 para atuar no mercado de companhias de médio porte e selecionar investimentos a partir de uma lógica própria.

Depois de passar oito anos no **Banco Votorantim**, na **Actis** e na **Innova Capital**, Gonçalez decidiu que era o momento de ter o próprio negócio, onde pudesse aplicar o que havia aprendido com um toque mais pessoal. "Sempre me incomodou o modelo private equity em que a gestora entra apenas com o dinheiro e mais nada. Não participa do futuro do empreendimento para além dos recursos", afirma ele em entrevista ao **EXAME IN**.

- **Inscreva-se no EXAME IN e saiba hoje o que será notícia amanhã**

A Concept aportou 50 milhões de reais na La Guapa, fundada pela Chef Paola Carosella, nacionalmente conhecida pelo programa de TV MasterChef Brasil, e pelo restaurater Benny Goldenberg — a dupla também toca o badalado Arturito, de alta gastronomia. A gestora fará parte do processo de expansão da rede que deve abrir uma nova loja a cada mês pelos próximos cinco anos, **conforme conta a mais recente edição da revista EXAME em sua reportagem de capa.** Com isso, o total de unidades deve sair das 11 atuais para 80. Os agora três sócios da Concept participarão do negócio por meio do conselho de administração. "Nariz dentro, mãos fora", repete Gonçalez sobre a receita clássica para diligência e limite de conselhos de administração nos negócios.

A proximidade que Gonçalez procurava não era apenas com as investidas, mas com os donos do dinheiro também. "Nossos investidores são empresários e family offices de empreendedores que já alcançaram sucesso e querem agora ajudar nesse ambiente no país, além de obter um retorno melhor para o capital, claro", explica. "Não captamos com investidores institucionais, como é praxe na grande indústria. Aqui, cada cheque tem nome, endereço e telefone, ou whatsApp, se preferir." Ele defende que a proximidade da origem dos recursos é que faz com que o dinheiro da casa possa ser realmente chamado de 'smart money'.

Na Concept, a ideia é usar a rede de relacionamentos e conhecimentos a favor do empreendedor, quando necessário e oportuno. "Eu pensei muito no que iria fazer. Eu não poderia nem concorrer com a Gávea, nem com os tradicionais ventures capital." O caminho encontrado foi perseguir negócios médios que já são rentáveis e nos quais os recursos ajudam a acelerar ou até mesmo a proporcionar uma expansão.

Quando tudo começou, Gonçalez tinha a empresa alvo, mas ainda não tinha o capital. Durante sua experiência no segmento de private equity, conheceu a Maquira, empresa de produtos odontológicos, e viu que ali havia uma oportunidade. Na largada, imaginava que, no melhor cenário, levaria quatro meses até reunir o capital necessário. Mas precisou de muito menos. De quando a Concept chegou até o momento, a receita da Maquira passou de 15 milhões reais ao ano para 60 milhões de reais no ano passado.

Hoje, a gestora tem três sócios principais e pouco mais de 100 milhões de reais investidos. "Podemos chegar a 500 milhões de reais em um prazo curto. Aqui, a restrição não é de cheque, é de ativo", explica ele, que avaliou 300 oportunidades entre a Maquira e a La Guapa. É preciso combinar o perfil do negócio, do empresário e da gestora e seus investidores.

Outra característica da Concept é não ter um prazo de saída pré-determinado. Para Gonçalez, isso transforma o dinheiro da casa em um "capital paciente". Para que isso seja realmente possível, cada investimento fica em um veículo diferente. O objetivo é estar pronto para uma saída dentro de três a partir da injeção de recursos, mas o prazo pode ser muito maior.

Tanto na Maquira quanto na La Guapa, 20% dos aportes vieram dos sócios da Concept. Na visão dos três gestores, isso amplia o engajamento e também dá mais segurança aos investidores a respeito do compromisso com o resultado. Idealmente, para eles, essa fatia deve ser mais próxima de 10%. Gonçalez conta que a Concept mira transações com tíquetes que podem variar de 100 milhões de reais a 150 milhões de reais, em cinco setores prioritários: alimentação, saúde, educação, cosméticos e financeiros. "Mas não vou perder a flexibilidade de fazer negócios de 30 milhões de reais ou 300 milhões de reais se encontrar oportunidades que façam sentido", enfatiza o fundador.

O segundo sócio da Concept foi Gabriel Awad e, mais recentemente, André Carpinetti se juntou ao time. A chegada do terceiro membro permitirá que o intervalo entre o investimento na La Guapa e o próximo não seja tão grande como ocorreu entre o primeiro e o segundo aporte. Há pelos menos duas oportunidades em estágio avançado de negociação e que poderão ser concluídas em breve. "Mas ainda não dá para contar quem são. A natureza desse negócio é de alta mortalidade das transações. Seja no começo ou na reta final. Como escolhemos negócios já rentáveis, nosso maior concorrente, muitas vezes, é o próprio empreendedor que pode optar por não crescer e manter sua operação de um tamanho suficiente para ele." A conversa com o gestor, porém, trouxe pistas: tem de cor os números do setor de cosméticos no Brasil.

A expansão não é algo trivial para o empresário que começa pequeno. Por isso, o caminho até o aporte passa por um plano claro para execução do crescimento, como ocorreu com a La Guapa. O dinheiro chega para colocar em marcha um projeto já desenhado durante a fase de namoro. Mas, para Gonçalez, o segredo da Concept é justamente poder oferecer, além de dinheiro, inteligência e paciência, sem despersonalizar os negócios.

AÇÕES GESTORES DE FUNDOS PRIVATE EQUITY

Copyright Exame | Todos os direitos reservados. | É proibida a reprodução do conteúdo desta página em qualquer meio de comunicação, eletrônico ou impresso, sem autorização escrita da Exame.