

Dona da Ricardo Eletro será vendida à Starboard por R\$ 250 milhões

Acordo com credores trará aporte total de R\$ 1,2 bi à varejista, que vai pedir recuperação extrajudicial na semana que vem

GLAUCE CAVALCANTI
E JOÃO SORIMA NETO
economia@oglobo.com.br

RIO DE SÃO PAULO / A Starboard Restructuring Partners, de gestão de investimento em ativos em dificuldades e reestruturação de empresas, vai adquirir o controle da Máquina de Vendas, dona da Ricardo Eletro, com aporte de R\$ 250 milhões. Para formalizar o acordo, a companhia vai protocolar, no início da próxima semana, seu processo de recuperação extrajudicial, já contando com a anuência da maioria dos fornecedores, garante uma fonte próxima à companhia. Com uma dívida de R\$ 2,5 bilhões, a Máquina de Vendas acordou com seus credores — os bancos incluídos — o alongamento do prazo de pagamento dos débitos por cinco anos. E deverá receber, contando com o recurso da Starboard, aporte total de R\$ 1,2 bilhão.

A Máquina de Vendas nasceu da união entre Insinuante e Ricardo Eletro, selada em 2010. Nos dois anos seguintes, o grupo adquiriu outras três varejistas: City Lar, Electro Shopping e Salferr. Desde 2016, colocou todas as marcas sob a bandeira Ricardo Eletro. Atualmente, a rede tem 600 lojas e 13 mil funcionários. Segundo a fonte, foram fechadas 500 unidades de 2014 para cá.

—A Starboard vai adquirir a fatia majoritária e assumir a gestão da Máquina de Vendas, com um investimento direto de R\$ 250 milhões. Além disso, os fornecedores deram prazo maior para pagamento dos créditos e, paralelamente, farão aporte de R\$ 600 milhões a R\$ 800 milhões na companhia. Virão também recursos de outros fundos, totalizando R\$ 1,2 bilhão — conta a fonte com conhecimento da negociação.

PRIMEIRO ATIVO ADQUIRIDO

Atualmente, a Starboard avalia um total de sete ativos no país que podem ser adquiridos pela empresa — que já apresentou uma proposta pa-

ra adquirir a parcela da Odobrecht Transport na fluminense SuperVia —, que conta com um fundo com R\$ 1,5 bilhão em recursos para investimentos em companhias em situação especial ou em dificuldade no Brasil. A Máquina de Vendas será o primeiro a sair do papel.

—O Apollo Global Management, que chegou a ser identificado como o comprador da Máquina de Vendas, é um sócio minoritário da Starboard e que contribui para esse fundo de investimento — explica a fonte.

A Starboard e o Apollo Global Management — que encerrou junho com US\$ 270 bilhões em ativos sob sua gestão — deram as mãos em fevereiro deste ano, justamente com o objetivo de mapear oportunidades de investir em empresas em dificuldades no Brasil.

Fundador deixará controle, mas ficará na área comercial

Ricardo Nunes, sócio-fundador da Ricardo Eletro e à frente da Máquina de Vendas, terá sua participação diluída e deixará o controle da empresa quando a venda for efetivada. A Starboard assumirá a gestão da Máquina de Vendas, que já busca executivos no mercado para comandar a operação.

Ana Paula Tozzi, da AGR Consultores, pondera que a nova gestão será fator-chave na recuperação: — Colocar capital na companhia não vai bastar. Varejo de eletrodomésticos é de capital de giro intenso e margem baixa, exige saber operar com eficiência. (Glauce Cavalcanti)



Ricardo Eletro. Com uma dívida de R\$ 2,5 bilhões, varejista conta com 600 lojas e 13 mil funcionários

Outro pilar da negociação é que os grandes bancos credores, que detêm R\$ 1,5 bilhão da dívida da Máquina de Vendas, concordaram em postergar seus recebimentos por um prazo de cinco anos, o que vai dar fôlego à companhia, afirma a fonte.

CONFIANÇA NO POTENCIAL

Procurada, a Starboard afirmou apenas que as negociações estão avançadas. “Confiamos no potencial da Máquina de Vendas e estamos em negociações com a companhia”, disse o sócio Pedro Bianchi. A

Máquina de Vendas informou que não comentaria o assunto.

Segundo a demonstração financeira da Máquina de Vendas, de 31 de dezembro de 2016, a receita líquida com vendas e serviços foi de R\$ 5,5 bilhões frente aos R\$ 7,07 bilhões de 2015, uma queda de 22,2%. Na demonstração, que foi auditada pela consultoria PwC, consta que o prejuízo do exercício foi de R\$ 653 milhões, frente aos R\$ 411 milhões de 2015. Só as despesas financeiras de 2016 somaram R\$ 783 milhões, de acordo com a PwC.

Para o advogado André Frossard, sócio da área de contencioso do escritório Siqueira Castro, o fato de uma empresa optar pela recuperação extrajudicial em lugar da recuperação judicial tradicional reduz custos e dá uma sinalização ao mercado que seu caixa não está totalmente comprometido, embora a companhia já esteja antecipando problemas de liquidez:

—Ao optar por um acordo extrajudicial, a companhia sinaliza que está equacionando parte da dívida com os credores.

Torcidaão
SUPERMERCADOS
GUANABARA

VISITE O NOVO
GUANABARA
BONSUCESSO
Av. Teixeira de Castro, 90
Cruzeiro, RJ

CONTEÚDO DA CAMPANHA É APENAS UM EXEMPLO DE PREÇOS E NÃO SE CONSIDERE UM PREÇO GARANTIDO. OS PREÇOS VARIAM DE ACORDO COM A DEMANDA DO MERCADO.

Kalunga
Microsoft