

Gary Garrabrant

Managing partner da Jaguar Growth Partners

**Mirando o longo termo, gestora coloca o País como
prioridade em seus planos de investimentos**

De volta ao mercado após desfazer a parceria com Sam Zell na Equity International, Gary Garrabrant fundou a Jaguar Growth Partners há dois anos. Com foco em investimentos em mercados emergentes, a empresa tem demonstrado interesse em países como a Índia, a China e, particularmente, o Brasil. Tanto que escolheu São Paulo para receber seu primeiro escritório fora dos Estados Unidos, inaugurado em outubro do ano passado.

Logo de início, a companhia estabeleceu um plano para levantar US\$ 1 bilhão para investir em mercados emergentes. Gary prefere não comentar em que estágio está esse processo, mas garante que o Brasil tem espaço prioritário na alocação dos recursos. Acompanhe:

GRI Magazine: Por que elegeram o Brasil para instalar o primeiro escritório regional da Jaguar?

Gary Garrabrant: Como gestores de investimentos institucionais, reconhecemos o valor de estabelecer uma presença ativa em nossos mercados-alvo. Estamos focados exclusivamente em mercados emergentes e, neste momento, ativos na América Latina. Meu sócio, Thomas McDonald, e eu temos uma longa história de sucesso no Brasil. Inaugurar nosso escritório em São Paulo confirma nosso compromisso com o País e, mais amplamente, com a América Latina.

GRI: O atual quadro político-econômico do Brasil de alguma forma fez vocês reverem os planos relativos ao País? Como percebem o mercado brasileiro hoje?

GG: Temos uma perspectiva de longo prazo e, sob essa ótica, não poderíamos estar mais animados com as oportunidades no País. Esperamos que o desafiador processo político e econômico pelo qual o Brasil passa gere, no fim das contas, benefícios substanciais para o País e os brasileiros em diversos níveis, incluindo transparência, eficiência de custos e acesso a recursos. Vemos este ano e o próximo como um período de

transição para o Brasil, criando oportunidades significativas para quem tem experiência, *expertise* e relacionamentos. A Jaguar está posicionada da maneira ideal para capitalizar essas oportunidades.

“Vemos este ano e o próximo como um período de transição para o Brasil, criando oportunidades significativas para quem tem experiência, expertise e relacionamentos”

GRI: As lições aprendidas por você e seu sócio ao longo dos anos ajudam a entender melhor o presente cenário nacional?

GG: Descobrimos muitas coisas nos últimos 20 anos investindo e construindo companhias em mercados emergentes, incluindo o Brasil e outros países da América Latina. Aprendemos que foco e paciência são fundamentais. Essas qualidades nos levam a ver com mais clareza o ambiente e as oportunidades futuras nessas regiões, enquanto *players* menos experientes tendem a se distrair com influências de mais curto prazo. Energia e resiliência são características essenciais também, pois nos capacitam a ser bem-sucedidos em cenários desafiadores. Destaco ainda o papel de parceiros operacionais locais notáveis, que funcionam como pilares para nosso negócio. Aprendemos a importância de identificar e desenvolver essa relação com nossos parceiros tanto nos ciclos de alta como nos de baixa.

GRI: A Jaguar, pouco depois da sua

criação, traçou uma meta de captar US\$ 1 bilhão para investir em mercados emergentes. Em que estágio está esse processo?

GG: Não podemos falar sobre essa questão no momento.

GRI: A empresa tem intenção de lançar outros fundos? Algo especificamente endereçado ao Brasil?

GG: Estamos comprometidos em construir um negócio substancial e de longo prazo na América Latina, incluindo o Brasil, que vai abranger múltiplos veículos de gestão de investimentos. Planejamos estabelecer presença na Ásia também, inclusive na Índia, em sequência à América Latina. Todas essas iniciativas vão ser sustentadas por equipes de gestão de investimentos e portfólios experientes e completamente dedicadas tanto em Nova York como dentro de cada país. Com essas novas iniciativas, esperamos ampliar nossa atividade de investimentos para além de plataformas operacionais, incluindo atividades relacionadas a crédito e outras, todas sempre relacionadas a ativos reais em mercados emergentes globalmente.

GRI: Quanto a Jaguar deve investir no Brasil neste ano? E nos próximos?

GG: Não podemos discutir detalhes de investimentos neste instante. No entanto, temos experiência direta nos segmentos residencial, de varejo, corporativo, de logística, hospitalidade, *self-storage*, finanças especializadas e gestão de ativos no Brasil. Esperamos ser ativos na maioria, se não em todas essas áreas. Como resultado, o País deve representar uma parte significativa da nossa atividade na América Latina. Como investidores oportunistas, não fazemos alocações por países ou setores.

GRI: Se tivessem de escolher apenas um segmento aqui, qual seria?

GG: Focamos atualmente em setores fundamentais como varejo e galpões, distribuição e logística. Estamos obser-

vando de perto o ânimo do consumidor no Brasil, já que vai determinar o desempenho e o sucesso desses negócios.

GRI: Olhando para a América Latina e, em especial, o Brasil, o que buscam em termos de aquisição de participações em negócios locais?

GG: No geral, focamos empresas existentes, sejam elas fechadas ou abertas, trabalhando em colaboração com parceiros locais. Todas são companhias em crescimento, beneficiando-se da expansão da classe média e do concomitante aumento do consumo. As empresas podem estar em estágio inicial ou mais avançado – no caso destas últimas, particularmente as que se encontram em situação de *distress*. À medida que a escala do mercado de capitais para *real estate* cresceu, também aumentou a da nossa atividade como gestora de investimentos institucionais. Geralmente, olhamos para oportunidades acima de US\$ 50 milhões.

GRI: Que regiões do País são prioridade?

GG: Costumamos investir em companhias que operam, se não em todas, na maioria das regiões do Brasil. Mas lembro que o ambiente atual com certeza levou à priorização dos mercados principais, particularmente no Sudeste.

GRI: O que avaliam como um retor-

no adequado para os investimentos no nosso mercado atualmente?

GG: Focamos oportunidades com nível de retorno entre 20% e 25% ao ano para todos os mercados emergentes. O ambiente atual no Brasil sugere que os resultados adequados estão no topo desse intervalo ou acima dele em alguns segmentos.

“O Brasil está em posição favorável na comparação com outros grandes mercados emergentes”

GRI: A desvalorização do real aumentou a atratividade de investimentos aqui? Em que medida?

GG: Monitoramos todas as principais moedas mundiais sob uma perspectiva de valorização. Como gestores de risco, estamos atentos e somos sensíveis, mas não somos *market timers*. O risco cambial no Brasil pode ser mais bem gerido naturalmente por meio de uma estrutura subjacente de investimentos em vez de externamente, o que

tem custos proibitivos no longo prazo.

GRI: O Brasil é um país com especificidades quando se trata de investimento estrangeiro. Quais são os principais desafios que vocês enfrentam para aplicar recursos no País?

GG: Nos sentimos atraídos pelos mercados emergentes por uma série de razões, entre as quais estão as elevadas barreiras de entrada, que efetivamente limitam o avanço da concorrência. No Brasil, investimos e monetizamos investimentos por meio de investidores institucionais locais e internacionais, mercado de ações local e internacional e compradores estratégicos. Nem os investimentos nem os processos de monetização foram desafiadores no País. Descobrimos e estabelecemos relações próximas com parceiros de primeira linha no Brasil, construindo juntos uma série de empresas líderes de mercado. Com base na nossa experiência, o País não é mais desafiador do que outros mercados emergentes e tem uma riqueza de parceiros extraordinários e oportunidades de negócios.

GRI: Considerando sua vivência na Índia, na China e em diversos países da América Latina, como compara o Brasil?

GG: O País está em posição favorável na comparação com outros grandes mercados emergentes, baseado em uma série de qualidades e características que incluem geografia, tamanho da população, particularmente a jovem, aspirações, espírito empreendedor, qualidade dos parceiros e extensão de oportunidades. O ambiente atual adicionou valor sem precedentes a essa lista de atributos.

GRI: Caso precisasse selecionar um único mercado no mundo para investir nos próximos cinco a dez anos, qual seria?

GG: O Brasil, pelas razões citadas, e logo em seguida a Índia, que tem muitas das mesmas qualidades, mas uma complexidade muito maior. ●

Arquivo GRI



Thomas McDonald, sócio de Gary na Jaguar, durante encontro do GRI no Brasil