

Alimentos. Pelo acordo anunciado ontem, o Marfrig fica com todas as operações que a Brasil Foods teria de vender por determinação do Cade; em compensação, a BRF se torna dona de operações na Argentina que incluem a marca Paty, líder em hambúrgueres

Marfrig e BRF fecham acordo para troca de ativos no Brasil e na Argentina

Fernando Scheller / SÃO PAULO
Alexandre Rodrigues / RIO

A BRF – Brasil Foods e o frigorífico Marfrig anunciaram ontem uma troca de ativos que resolve as obrigações da primeira com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), relativo ao domínio de mercado das marcas Sadia e Perdigão, e representa para o frigorífico comandado pelo empresário Marcos Molina um “alívio” em seus desafios financeiros.

Na troca, o Marfrig, aparentemente, sai ganhando: recebe fábricas, abatedouros e centros de distribuição da BRF em território brasileiro que rendem quase R\$ 2 bilhões ao ano e desiste de operações na Argentina e de alguns ativos locais que geram receita inferior. No entanto, o alívio de caixa está longe de resolver os problemas do Marfrig, que sofre com alto endividamento (cerca de R\$ 6 bilhões).

Considerada a margem média de 10% das operações da Perdigão, a estimativa é que o negócio alivie o balanço do frigorífico em pouco menos de R\$ 200 milhões ao ano. “Está longe de resolver, mas é outra ‘bola dentro’, após a venda das operações de logística da Keystone, nos Estados Unidos”, diz um analista ouvido pelo **Estado**. O acordo prevê um pagamento de R\$ 200 milhões do Marfrig à BRF – o valor deverá ser parcelado.

O acordo entre BRF e Marfrig ocorreu porque o negócio fazia sentido para os dois lados. A BRF precisava se desfazer de ativos determinados pelo Cade no processo que autorizou a fusão entre Perdigão e Sadia (que deu origem à BRF). Por isso, a empresa teve de se desfazer de oito centros de distribuição, duas plantas de abate de suínos, outras duas de aves e dez fábricas de alimentos processados (veja os principais ativos no mapa). O Mar-

frig herdou também algumas marcas, incluindo Rezende, Tebitos, Patitas, Light Elegant e Fiesta, além da margarina Dorian.

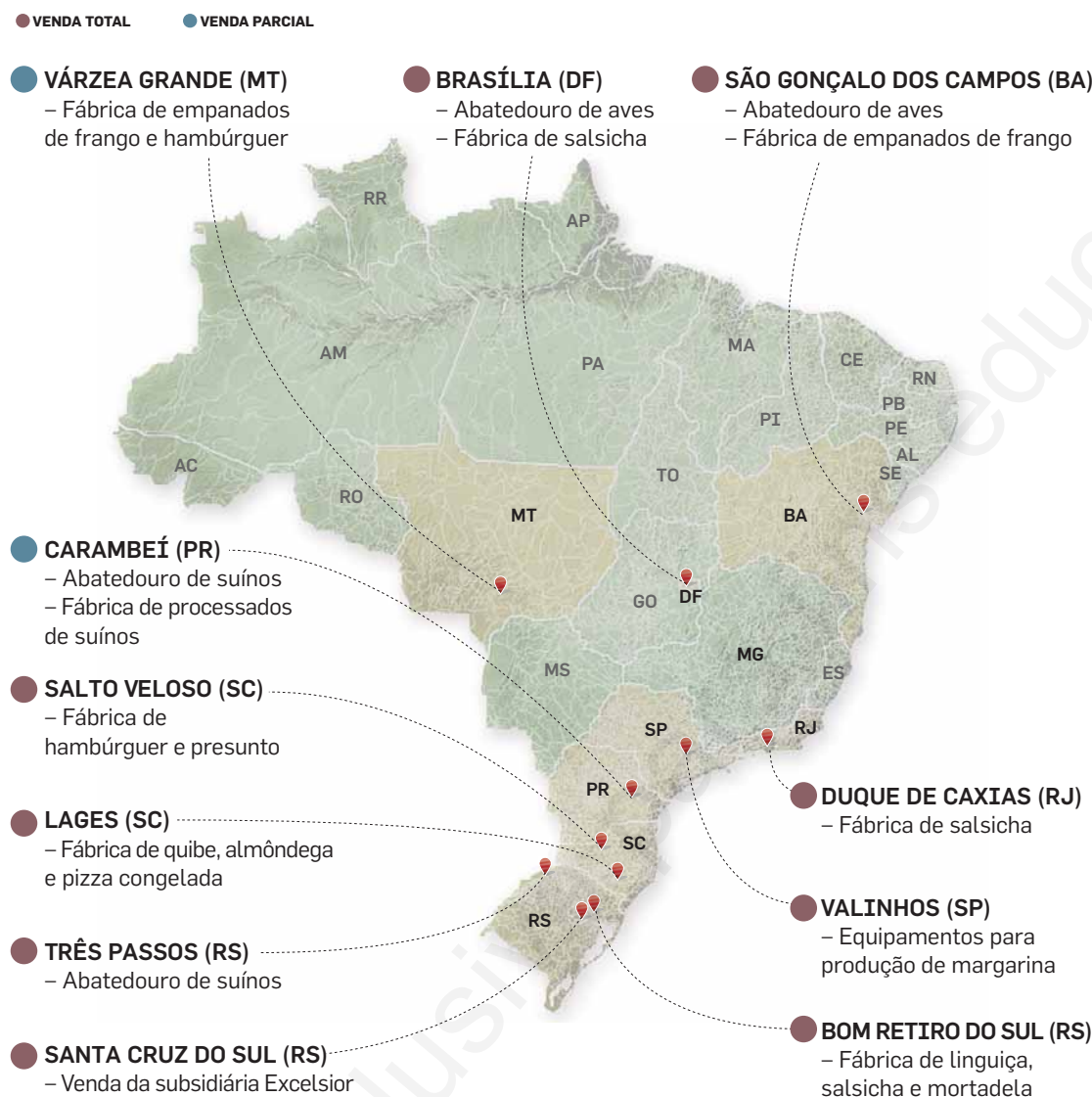
Para o Marfrig, a operação é importante porque sua operação local ganha musculatura: os ativos de processados reforçam a estratégia de investir em negócios de margem maior. Os centros de distribuição resolvem outra questão: a dificuldade em conectar as operações industriais ao varejo, o que obriga a companhia a trabalhar com distribuidores terceirizados. Nenhuma das marcas herdadas é considerada relevante, embora a Rezende tenha boa aceitação nas classes C e D. A marca com maior recall (a de margarina) está em um setor no qual o Marfrig não tem tradição.

Bênção. O desenho da operação foi apresentado ao BNDES, que é sócio das duas companhias e principal credor do Marfrig. O banco de fomento considerou que o negócio foi a melhor forma de manter os ativos da BRF sob controle de uma empresa nacional. O BNDES também considerou que a operação vem para auxiliar o Marfrig em um momento de dificuldades.

Interessava ao BNDES que os ativos da BRF fossem comprados por Marfrig ou JBS – outra gigante da qual o banco de fomento é sócia –, para não deixar espaço para companhias estrangeiras e aumentar a musculatura dos grupos locais. No entanto, fontes afirmam que a escolha da troca de ativos com o Marfrig ocorreu porque a BRF se viu sem opções: o JBS não se interessou pela operação e a empresa percebeu que não conseguiria atrair um grupo estrangeiro até julho de 2012, quando vencia o prazo imposto pelo Cade. O acordo previa que a BRF teria de vender todos os ativos a um só concorrente.

TROCA DE ATIVOS

Principais unidades da Brasil Foods que passam a pertencer à Marfrig após acordo entre as companhias



FONTE: BRF

INFOGRÁFICO/AE

Reorganização. Fontes que acompanham o mercado de alimentos no País afirmam que a BRF não deverá sofrer um grande abalo ao desistir da marca Perdigão nos próximos anos, uma determinação do Cade. “Tradicionalmente, o consumidor tende a flutuar entre a Sadia e a Perdigão. É difícil outra marca entrar nesse espaço”, diz um analis-

ta de mercado. Dados da consultoria Nielsen compilados pela revista *Supermercado Moderno* mostram que a participação das duas marcas supera 70% em produtos como presunto, hambúrguer e congelados. Nesses segmentos, a fatia da Seara, a principal marca de varejo do Marfrig, fica entre 6% e 7%. “É preciso ter caixa para investir em marketing

para apoiar uma marca – o que a Marfrig não tem”, completa.

Para a BRF, os ativos argentinos da Marfrig na Argentina, que rendem cerca de R\$ 1 bilhão ao ano e incluem diversas fábricas e a marca Paty – líder em hambúrguer no país – são complementares à plataforma da gigante brasileira na América do Sul. Em outubro, a companhia comprou dois

PARA LEMBRAR

Marfrig tenta aliviar dívida

Depois de anos comprando empresas no Brasil e no exterior, a ponto de formar a quarta maior indústria de carnes do mundo, o frigorífico Marfrig inverteu a estratégia no último mês de setembro, quando anunciou a venda da divisão de logística da americana Keystone para a Martin Brower, por US\$ 400 milhões.

Foi o primeiro passo do Marfrig para reduzir uma dívida que incomoda o mercado e que ganhou um segundo passo ontem, com o anúncio da troca de ativos com a BRF, que contribuirá para melhorar a geração de caixa da empresa. Outro ativo que a companhia estaria disposta a vender para recompor suas margens é um terminal que possui no Porto de Itajaí, em Santa Catarina.

O caminho para uma recuperação real, no entanto, é longo: a falta de confiança na empresa – que inclui comentários sobre dúvidas nas demonstrações financeiras – castiga as ações do Marfrig, que, apesar da alta pontual no pregão de ontem, acumulou queda de 46% no ano.

ENTREVISTA

Narcos Molina, presidente do Marfrig

‘O mercado ganhará mais um competidor de peso’

Suzana Inhesta

O presidente do Marfrig, Marcos Molina, disse ontem que o acordo de troca de ativos com a BRF é benéfica para a sua companhia e para todo o mercado, que ganhará mais um competidor de peso. A seguir,

os principais trechos da entrevista:

● Há quanto tempo vocês estão negociando com a BRF?

Faz um tempo. Eu esperava que ficaria para o ano que vem. Mas nos dois últimos dias, as negociações fluíram melhor e

fechamos.

● O que representa essa operação para o grupo?

A troca de ativos já fazia parte da estratégia da empresa e representa a consolidação da companhia no setor de proteínas brasileiro. Para nós foi bom e o mercado ganhará mais um competidor de peso. Para a BRF também foi bom – nossos ativos na Argentina são bons.

● Os ativos da BRF já eram conhecidos pelo mercado. Quais

são os ativos da Marfrig que serão trocados?

A marca Paty na Argentina, incluindo unidades de processamento de hambúrgueres, presuntos, salsichas, vegetais, mais um abate de bovinos, depósitos e distribuição, direitos da marca e operações comerciais com a Paty no Uruguai e Chile. Tem ainda uma unidade de suínos em Mato Grosso.

● Qual o valor desses ativos?

Esses ativos geram cerca de R\$ 1,7 bilhão em receita.

● O mercado ficou preocupado com o dispêndio adicional de R\$ 200 milhões. Além disso, a alta alavancagem da empresa estará ainda no radar dos analistas e investidores. Isso não preocupa a empresa?

Não. O pagamento dos R\$ 200 milhões será feito no longo prazo, não posso dizer quando, e não afetará o caixa e nem a alavancagem da companhia. Na forma como a operação foi estruturada, o Ebitda do Marfrig crescerá e a geração de caixa poderá ajudar no pagamento.

Cade dá aval para empresas prosseguirem no acordo

Para o órgão, troca de ativos no Brasil por outros no exterior resolve problemas de concentração no País

Célia Froufe / BRASÍLIA

Momentos antes de a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) comunicar ao mercado a intenção da Brasil Foods de trocar ativos com a Marfrig, representantes das duas empresas já estavam no Conselho Adminis-

trativo de Defesa Econômica (Cade), em Brasília, consultando a viabilidade da operação sob a ótica da concorrência no setor. E conseguiram o aval para continuar a operação.

Um grupo de conselheiros, procuradores e economistas do Cade, capitaneado por Ricardo Ruiz, que está à frente das negociações com a BRF desde junho, deu o sinal verde para a operação. Os empresários foram pedir a bênção do Cade temendo que as discussões de um acordo que não leva em conta uma convencional venda de unidades fabris,

mas, sim, uma troca de ativos, acabasse sendo uma perda de tempo se, ao final, o órgão antitruste vetasse a transação.

“Ao recebermos as informações, verificamos que o efeito do negócio será nulo, pois são ativos de outros mercados e que não só não geram problemas concorrenciais, mas acabam solucionando os identificados pelo Cade no passado”, considerou Ruiz.

O consentimento foi dado pelo grupo de integrantes do Cade, que levou em consideração apenas a forma da operação. O con-

teúdo terá de ser analisado novamente pelo Conselho e, obrigatoriamente, terá de ser julgado formalmente pelo tribunal administrativo – que conta com sete membros. “É possível que o detalhamento traga novas questões, mas possivelmente serão menores do que o escopo”, comentou Ruiz.

Detalhes. De acordo com o conselheiro, nem mesmo as empresas sabem exatamente o que estão negociando. Por isso, nos próximos dias, BRF e Marfrig, definirão com detalhes como se dará essa permuta. Além disso, terá de ver onde as plantas estão localizadas exatamente, os ajustes que precisarão ser feitos nas unidades produtivas com a troca e a transferência de estoques, entre outros pontos.

A proposta está em uma fase tão embrionária, conforme Ruiz, que as próprias empresas poderão se surpreender com o que encontrarem no outro lado da negociação. “A BRF terá de olhar exatamente que ativos está comprando”, pontuou o conselheiro. Se uma das partes não estiver satisfeita, o acordo poderá ser desfeito. “Agora temos de esperar. A negociação entre as

● Solução

RICARDO RUIZ
CONSELHEIRO DO CADE

“O efeito do negócio será nulo. (Ele) não só não gera problemas concorrenciais, mas acaba solucionando os identificados pelo Cade no passado”