

JUNHO 2020

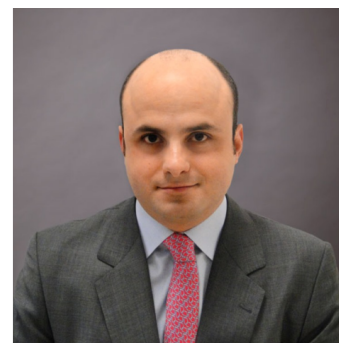
THE GLOBAL PERSPECTIVE

PEVC

Entrevista

Ricardo Fernandez

Managing Director responsável pela área de investimentos América Latina da Hamilton Lane



A Hamilton Lane é uma gestora global focada em mercados privados, em atuam em três estratégias: mercado primário, secundário e co-investimentos. No Brasil possuem dois fundos que atuam nestas três estratégias.

inBrazil: Considerando um cenário global, você acha que a indústria de private equity como um todo, se beneficia ou está sofrendo com os impactos da crise do COVID-19 e deste “novo normal”?

Fernandez: Acho que não teremos um “novo normal” por um bom tempo. Em nossas revisões macros, já vínhamos falando para os gestores investir capital para arrumar a casa e se preparar para um futuro mais digitalizado. Fomos rápidos e na primeira semana de março já tínhamos 100% da empresa trabalhando remotamente até porque temos escritórios na Ásia que já estavam trabalhando remotamente a mais tempo e conseguimos aprender com as experiências destes escritórios para nos adaptar rapidamente ao cenário atual.

Acredito que o que vai mudar em private equity é isto, você ter um business baseado no meio remoto até termos uma solução mais definitiva da crise como uma vacina. O Private Equity está sendo forçado a se digitalizar, tendo um mix entre presencial e digital, o isto vai ser um grande desafio para os novos times que ainda não quebraram a barreira de confiança do mercado. Para quem já está estabelecido será um ponto pode até se encarar com um ângulo positivo, pois podem racionalizar o seu tempo e custos destes processos.

De uma maneira geral, acho que vai ser muito desafiador o futuro, mas o PE tem aí uma oportunidade única de mostrar que pode suprir o gap de capital na economia. Os mercados privados podem se posicionar como como um grande catalisador para investimentos, ocupando espaço deixado pelo Estado. Com a sociedade compreendendo melhor o papel da indústria na criação de empregos, pagamento de tributos em diversos setores da economia como infraestrutura, saúde, educação etc.

inBrazil: Focando no portfólio atual de investimentos da Hamilton Lane na América Latina, qual tipo de desafios seus gestores locais (e seus portfólios) estão enfrentando neste momento?

Fernandez: O desafio que vimos passar neste momento inicial incorpora uma gestão muito ativa e observando de perto a caixa das empresas investidas. Acho que isso é para todos, uma preocupação clara com a saúde dos colaboradores, mas também com a saúde financeira das empresas.

Outra preocupação é que temos muitos gestores que estavam com processos de saída parcial ou total, e de uma hora para outra tiveram os processos paralisados. Com isto teremos empresas ficando muito mais tempo no portfólio destes gestores. Essa preocupação de termos “holding periods” muito maiores, o que impacta diretamente na taxa interna de retorno e DPI, e que são menos distribuições no médio e curto prazo para estes gestores. Neste momento nos colocamos como parceiros e buscamos construir junto aos gestores alternativas de liquidez, já que eles estavam contando com uma saída parcial daquele investimento via IPO ou venda para outro gestor, e assim aumentar ou continuar seguindo as aquisições daquela empresa, o que não está acontecendo. Estes caminhos estão fechados, então nos apresentamos de forma construtiva para ajudar estes gestores a buscar soluções para as empresas do portfólio. Acho que o foco nosso no Brasil será muito mais em se posicionar como um parceiro dos investidores e gestores. Claro, vamos continuar investindo no primário e continuar fazendo co-investimentos, mas acho que temos uma oportunidade grande de ser um provedor de liquidez adicional para o mercado.

inBrazil: Como os processos transacionais, de diligência, de comunicação e de relações com investidores em geral mudaram para a Hamilton Lane? Você acha que alguns deles são mudanças de curto prazo ou são para sempre? Isso impactou sua capacidade e / ou interesse em estabelecer novos relacionamentos com fundos?

Fernandez: Mudou globalmente, todos os gestores de forma proativa, estão comunicando o que está acontecendo com as empresas do portfólio e com a saúde dos seus funcionários, permitindo uma compreensão muito maior do mercado e o caminho que devemos focar.

Referente aos processos, este é um dos temas dos nossos discursos dos últimos anos, investimento em tecnologia e processos já instalados, para a comunicação se tornar mais eficiente, homogênea e direta, mesmo que seja um CRM simples. A utilização facilita na distribuição da informação para todos os cotistas, o que olhando de uma forma positiva, está aumentando a transparência da indústria.

Isto já fazia parte da nossa diligência no passado, mas agora nós começamos a enviar formulários oficiais para gestores com perguntas, começamos a monitorar a liquidez das empresas investidas de uma maneira muito mais perto e regular do que fazíamos antes. Temos mais de 20 relacionamentos assim no Brasil. Acho inclusive que isto não vai ser só exclusividade nossa, todos estão buscando um pouco isto. Como já falado, a tecnologia ajuda muito.

inBrazil: Como você vê o pipeline e as oportunidades na classe de ativos dentro da perspectiva global e Latam da Hamilton Lane?

Fernandez - A nível global eu acho que você continua vendo oportunidades pontuais quer seja em buyout quer seja growth ou VC. Você ainda tem no mercado secundário um mismatch dos valuations mas a gente acha que esta é uma coisa que vai se normalizar mais a partir do terceiro ou quarto trimestre onde os valuations já serão refletidos nos NAVs dos fundos, e acho que terá um pick-up muito grande no dealflow e números de transações com candidatos no mercado secundário. O mercado está muito bem preparado e posicionado para capturar esta evolução.

inBrazil: Então vai ter que esperar uns meses para passar a dificuldade de pricing dos ativos neste momento?

Fernandez: Distressed também tem isso, mas você consegue botar no preço isso com um desconto grande de 50- 60% para um vendedor com urgência. Se não for um vendedor com urgência, o preço não está claro neste momento. Até para nossa surpresa porque achávamos que iria ter um efeito denominador que não manifestou tanto por causa da volta rápida dos mercados líquidos.

inBrazil: Colocando seu chapéu de LP você vê algumas mudanças ou diferenças dentro de mercado neste momento refletindo a América Latina?

Fernandez: É a mesma visão do que tínhamos antes, mas com um outro chapéu (COVID19). A preocupação que a gente sempre tinha de América Latina de baixo DPI's e "longer holding periods" está agora com uma camada adicional de ver como é que os setores e esses segmentos podem ser impactados por problemas, pandemias futuras. Estamos mais atentos à isso. Mas não teve nada de "vamos sair destes setores".

inBrazil: Pensando não em setores de economia, mas em segmentos de PEVC, tem alguma área que mudou para vocês?

Fernandez: Em termos de passado, a gente historicamente na América Latina não foi muito investidor em VC, mesmo com todo esse hype. Este não mudou muito. A gente gostaria de ter sido mais atuante em infraestrutura no passado, e acho que agora você vai ter algumas oportunidades bem interessantes. Infraestrutura seja talvez a mais relevante mudança nos sub-setores. Tem um interesse também de aumentar bastante a atuação nessa parte de provedor de liquidez — a parte de secundários - mas isto vai acontecer junto com a volta do mercado. Não adianta nada se posicionar na frente se o mercado não está aberto para isso.

inBrazil: Por último, e após um período de difícil precificação, você imagina que co-investimentos poderiam representar uma maior parte do seu portfólio ou ficaria igual ao de antes? Você pode co-investir com gestores fora de seus relacionamentos primários?

Fernandez: Acho que vai aumentar já que você está tentando ajudar a situação dos gestores e o portfólio deles. Podemos sim fazer co-investimentos com outros grupos. Temos vários exemplos de gestores com quem co-investimentos dos quais não temos relacionamento no primário.